



*Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra di Macroeconomia*

**PRODUTTIVITÀ IN ITALIA: È GIUSTO PARLARE DI
INSOSTENIBILITÀ? CARENZE DEL SISTEMA PRODUTTIVO
ITALIANO E POSSIBILI STRATEGIE PER PERSEGUIRE UNA
CRESCITA ECONOMICA**

RELATORE

Prof. Alessandro Pandimiglio

CANDIDATO

Livia Luciani Ranier Gaudiosi
di Canosa
Matr. 197751

ANNO ACCADEMICO: 2018/2019

Indice

INTRODUZIONE.....	4
PRIMO CAPITOLO: PIL come indice di produttività e andamento economico del PIL nei vari paesi europei.....	7
1.1. Prodotto interno lordo come misura dell'attività economica di un paese	7
1.2. Analisi di un caso	8
1.3. Andamento generale del PIL in Europa: confronto tra i vari paesi dell'Unione Europea.....	9
1.4. Unione Monetaria Europea e impatto sulla produttività	15
1.5. Bassa produttività in Italia e rapporto Debito/PIL insostenibile	20
1.6. Nota metodologica: come si muove il rapporto Debito/PIL nel tempo, definito in via analitica.....	23
SECONDO CAPITOLO: produttività e competitività in Italia comparata con i paesi dell'Unione Europea.....	29
2.1. Andamento del PIL in Italia, dal 2008 al 2016: le due crisi recessive che hanno colpito il sistema produttivo italiano	29
2.2. Competitività e produttività in Italia: le dinamiche macroeconomiche.....	33
2.3. Focus <i>export</i>	36
2.3.1. <i>Export manifatturiero</i>	36
2.3.2. <i>Export dei servizi</i>	40
2.4. Settore manifatturiero e competitività dei settori produttivi in base all'indice ISCO.....	41
2.4.1. <i>Competitività dei settori manifatturieri in base all'ISCO</i>	43
2.4.2. <i>Competitività nel settore dei servizi</i>	46
2.5. Capacità di reazione delle imprese alla crisi e strategie adottate.....	47
TERZO CAPITOLO: carenze del sistema produttivo e riforme.....	51
3.1. Breve panoramica del quadro italiano e punti di debolezza	51
3.2. Le riforme attuate dal Governo.....	54
3.3. Le riforme sul mercato del lavoro: Jobs Act	54
3.3.1. <i>Approfondimento: disoccupazione giovanile e impatto sulla crescita economica</i>	59
3.4. Altre forme di intervento	60
QUARTO CAPITOLO: L'export come driver della crescita economica italiana..	63

4.1. Ripresa della crescita economica e <i>performance</i> economica-finanziaria delle imprese.....	63
4.2. Internazionalizzazione: possibile <i>driver</i> della crescita economica?.....	66
4.3. Condizioni, in termini di produttività e dimensioni, per l'accesso ai mercati esteri.....	69
4.4. Nota metodologica: stima della soglia di <i>export</i> e di struttura.....	74
4.5. Focus innovazione: tecnologie emergenti e ruolo nella crescita economica	77
4.5.1 Investimento nell'ICT: impatto sulla crescita economica.....	80
CONCLUSIONE.....	84
BIBLIOGRAFIA	87
SITOGRAFIA	88

INTRODUZIONE

Dagli anni 90 in poi, il PIL in Italia ha iniziato a subire forti contrazioni e a crescere ad un tasso inferiore rispetto a quello delle altre grandi potenze economiche europee. Tuttavia, quello che oggi sembra dare maggiore preoccupazione è l'elevato livello di debito pubblico e la difficoltà del paese a mantenerlo nei limiti dei parametri imposti dal Patto di Stabilità e di Crescita (PSC).

Un elevato livello di debito pubblico non rappresenta un fattore negativo di per sé: infatti un paese, attraverso l'indebitamento, ha la possibilità di ottenere le risorse e i fondi necessari per finanziare nuovi investimenti e, di conseguenza, stimolare la crescita economica.

Tali considerazioni suggeriscono di rivolgere l'attenzione al tasso di crescita del PIL, espressione dell'andamento della produttività italiana, il cui valore, strutturalmente debole rispetto agli altri paesi europei, rappresenta una vera segnaletica di allarme. Questa situazione sembra allarmare non solo noi italiani ma anche la stessa Commissione Europea, che puntualmente ogni anno invia da Bruxelles lettere che evidenziano l'estrema urgenza nel ridurre il debito pubblico. Tuttavia, a fronte di questa circostanza, che pare essere dipinta come "catastrofica", nasce la mia riflessione: è giusto vedere "tutto nero" e continuare a farsi travolgere da un'ondata di pessimismo riguardo le sorti del nostro paese? credo infatti fortemente che, un atteggiamento di grande sfiducia non aiuti a risollevare le sorti dell'Italia. L'obiettivo che mi propongo in questa analisi è proprio quello di analizzare i principali fattori che influenzano la crescita e la competitività del nostro paese, per riscoprire le sue potenzialità e i punti forza su cui fare leva per rilanciarne la crescita economica.

Dopo questo breve *excursus* sulle motivazioni che mi hanno portato a scegliere questo argomento quale oggetto della mia tesi, ne illustro di seguito la sua struttura.

Nel primo capitolo viene riportata, al fine di fornire gli strumenti di base necessari per la lettura di questa tesi, la definizione del PIL, ponendo particolare attenzione alle sue componenti principali. Successivamente, si prosegue a trattare il suo andamento nel corso degli anni confrontandone i valori tra i vari paesi Europei ed extra-Europei, al fine di offrire una panoramica generale e distinguere subito quali paesi spiccano per gli elevati livelli di PIL (ad esempio la Cina) e quali paesi sembrano avere ritmi di crescita più lenti rispetto agli altri (ad esempio l'Italia e la Grecia). All'interno di questo capitolo, un paragrafo è dedicato

invece ad esaminare una questione piuttosto dibattuta ai giorni d'oggi: l'impatto dell'entrata nell'Unione Monetaria Europea sul livello della crescita economica italiana.

Utile alla comprensione del concetto di “debito pubblico” e delle condizioni che hanno portato ad una situazione di “insostenibilità” è la definizione, da un punto di vista analitico, del rapporto Debito/PIL, riportata nella nota metodologica a fine paragrafo.

Nel secondo capitolo l'analisi passa a considerare più da vicino il caso italiano ed è volta ad individuare ed esaminare i vari fattori che plasmano la produttività in Italia. Particolare attenzione viene posta alle dinamiche di *export*, il cui ruolo è divenuto fondamentale nella fuoriuscita del paese dalle due grandi crisi recessive, delle quali si tratterà in seguito.

Successivamente viene approfondito il settore manifatturiero il quale gioca, nell'economia italiana, un ruolo importantissimo per la competitività e la produttività del paese. In particolare, vengono analizzate entrambe le imprese manifatturiere di beni e servizi, attraverso un confronto in termini di competitività, determinato in base ad un particolare indice, l'ISCO. Infine, viene mostrato l'impatto che la crisi economica ha avuto sulle *performance* delle varie imprese e le principali strategie messe in atto da queste ultime per rilanciare la propria competitività.

Il terzo capitolo è dedicato all'analisi delle manovre messe in atto dal Governo per far fronte al problema del ristagno dell'economia e per rilanciare la crescita del paese. Tra le principali riforme, particolare attenzione è posta a quelle relative al mercato del lavoro e al Jobs Act.

Viene inoltre riportato un breve approfondimento, a mio parere molto interessante, sull'impatto che la fuoriuscita dei giovani dal nostro paese, a causa dell'elevato livello di disoccupazione, ha sul tasso di crescita italiano.

Nel quarto capitolo, infine, viene proposto un ipotetico fronte di intervento per rilanciare la crescita economica del nostro paese: l'*export*. La domanda che ci si pone è se è possibile considerare l'*export* come un potenziale *driver* per la crescita economica. A questo scopo, viene sottolineato il ruolo importante che le esportazioni hanno ricoperto nel trascinare il paese fuori dalla crisi.

Il paragrafo, inoltre, fornisce un quadro generale sui settori produttivi che attualmente sono più orientati all'*export* e sulle loro rispettive caratteristiche; infine, vengono trattate

con maggior dettaglio le condizioni che le imprese devono rispettare, in termini di dimensioni e produttività, per poter esportare e aprirsi al mercato internazionale, anche attraverso la stima di due parametri (soglia di *export* e soglia di struttura).

PRIMO CAPITOLO: PIL come indice di produttività e andamento economico del PIL nei vari paesi europei

1.1. Prodotto interno lordo come misura dell'attività economica di un paese

Ormai da diversi anni giornali, telegiornali e radio riportano notizie quali “Italia ultima tra i 27 paesi europei per la produttività”, “sceso il PIL in Italia” e altre affermazioni simili; ma cosa si intende per “PIL” e “produttività” di un paese? Quando parliamo di produttività, ci riferiamo alla capacità di un sistema di crescere e creare occupazione, benessere e sviluppo economico. Proprio per questo motivo, il tenore di vita di un paese, può essere considerato in ragione del livello di produttività raggiunto, ovvero della quantità di beni e servizi prodotti (all'interno di un paese) in un determinato arco temporale.

Nei vari studi e analisi economiche, l'indice utilizzato per la misura della produttività è il PIL (Prodotto Interno Lordo), spesso considerato come l'indicatore più affidabile dell'andamento di un sistema economico, capace di stimare le dimensioni globali di un'economia. Altri indicatori quali, ad esempio, il PIL pro-capite (somma dei beni e servizi prodotti in un determinato paese in un dato anno, diviso per la popolazione media del paese nel medesimo anno), vengono utilizzati prevalentemente per comparare il tenore di vita tra diversi paesi e monitorare il processo di convergenza o divergenza economica tra i vari Stati membri dell'Unione Europea. Inoltre, il PIL pro-capite, tenendo conto della parità del potere di acquisto (PPA), può rappresentare meglio la ricchezza dei diversi paesi.

Tendenzialmente il PIL può avere due interpretazioni differenti: la prima come “reddito totale di tutti coloro che partecipano al sistema economico”, quindi il reddito degli individui; la seconda come “la spesa totale per l'acquisto di beni e i servizi finali prodotti dal sistema economico”, di conseguenza un sistema economico con un'elevata produzione di beni e servizi riesce meglio a soddisfare la domanda degli individui, delle imprese e dello stato.

La ragione per la quale il PIL può simultaneamente rappresentare sia il reddito che la spesa totale di un sistema economico, sta nel fatto che le due entità in realtà, non sono altro che due facce della stessa medaglia: poiché in ogni sistema economico c'è un compratore

e un venditore, il reddito non può che essere uguale alla spesa, ad esempio se un individuo X dipinge un appartamento per un altro individuo Y per 1000 euro, questi rappresentano per l'individuo X il reddito, per l'individuo Y la spesa.

Come detto precedentemente, il PIL altro non è che il valore di mercato di tutti i beni e i servizi finali prodotti nell'ambito di un sistema economico in un dato periodo di tempo. Per calcolare il valore di beni e servizi diversi la contabilità nazionale ricorre ai prezzi di mercato, in quanto questi riflettono la disponibilità di un individuo a pagare per un dato bene o servizio.

Per quanto concerne le componenti del PIL possiamo distinguere, ai fini delle analisi macroeconomiche, quattro categorie rilevanti:

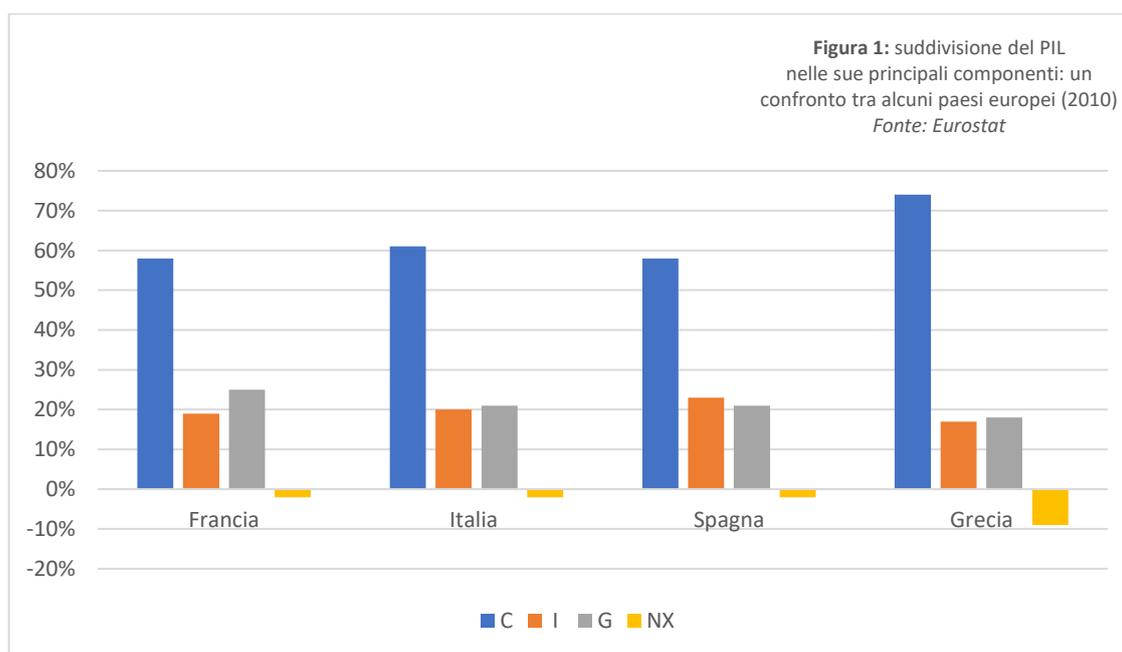
- Esportazioni nette (NX): definite come la differenza tra le esportazioni e le importazioni di un paese, più saldo dei consumi afferenti ai flussi turistici
- Consumi (C): spesa per le famiglie e per le imprese
- Investimenti (I): investimenti per le imprese, investimento residenziale e investimento in scorte
- Spesa pubblica (G): spesa per consumi finali più spesa per investimento delle amministrazioni pubbliche

Queste possono essere considerate come le principali forze trainanti dell'attività economica di un paese e possono essere utilizzate per monitorare e valutare le varie politiche di intervento messe in atto dall'Unione Europea (UE).

1.2. Analisi di un caso

Al fine di acquisire una maggiore comprensione del concetto di PIL e delle sue componenti, viene di seguito riportato un caso che evidenzia l'andamento economico del PIL in quattro paesi europei: Francia, Spagna, Grecia e Italia. Il grafico mostra i valori dei consumi, investimenti, spesa pubblica e esportazioni nette che sono stati rilevati nel 2010 nei quattro paesi europei considerati.

Grafico 1.1



Questi diagrammi evidenziano chiaramente che il consumo assorbe la quota preponderante del PIL, mentre, per tutti i paesi le esportazioni nette sono negative. Infatti, generalmente, i paesi con minori consumi hanno maggiori esportazioni nette perché, a parità di altre condizioni, un minore consumo comporta una minore domanda di beni e servizi importati e una quota maggiore del PIL può essere destinata all'esportazione. Al contrario, i paesi con un consumo più elevato, tendono ad avere esportazioni nette inferiori, sempre a parità di altre condizioni. Ad esempio, la Grecia registra un livello di consumo molto elevato (78%) e un livello di esportazioni nette negativo (-9%). (Fonte: UK Office of National Statistics e da Eurostat).

1.3. Andamento generale del PIL in Europa: confronto tra i vari paesi dell'Unione Europea

Fino ad ora abbiamo definito il PIL come un buon indicatore dell'andamento economico di un paese. Prima di addentrarci ad analizzare il caso italiano, è opportuno dare uno sguardo all'andamento generale del PIL tra i vari paesi membri dell'Unione Europea, al fine di

acquisire una chiara visione di quali siano i paesi più emergenti e quelli che invece necessitano di una spinta e un sostegno maggiore per la loro crescita economica.

Il grafico e la tabella successivi riportano l'andamento del PIL, in un arco temporale che va dal 2006 al 2016, nei principali paesi membri dell'Unione Europea a confronto con le altre potenze economiche mondiali (*dati Eurostat*).

Grafico 1.2- Fonte: Eurostat (online data code: naida_10_gdp), OECD and World Bank (Cina e EU-28: stime del 2016 non disponibili).

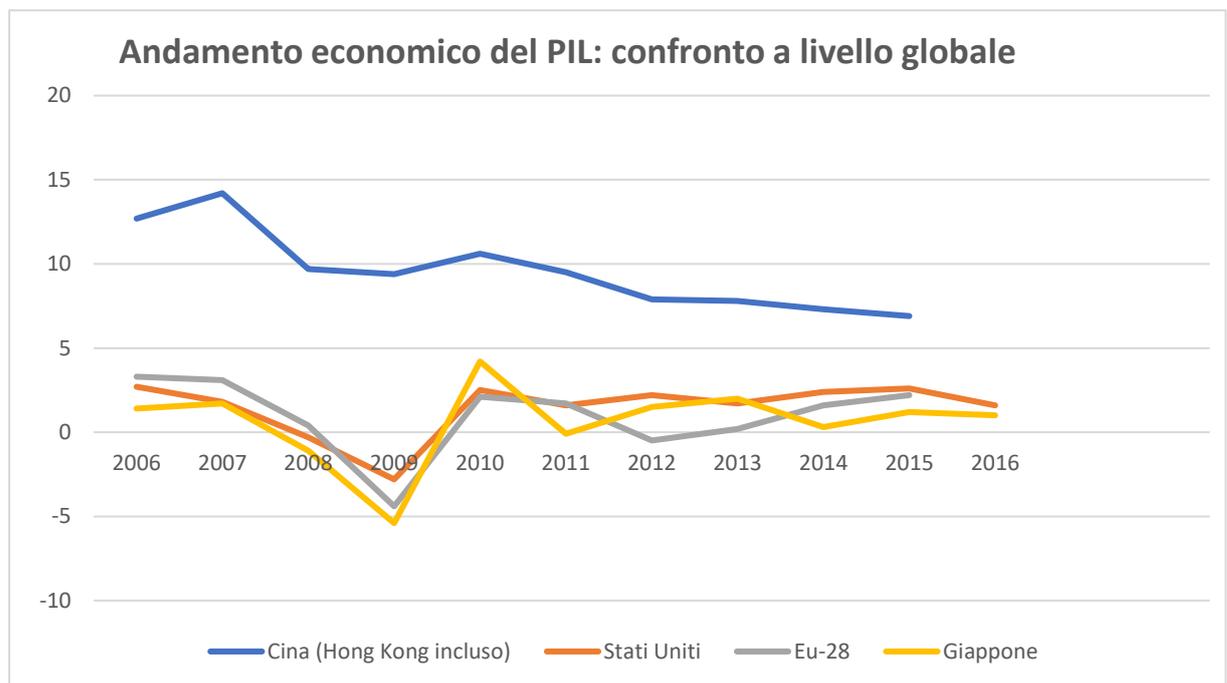


Tabella 1.3. Fonte: Eurostat (online data code: naida_10_gdp), OECD and World Bank.

PIL Paesi Membri Unione Europea, Stati Uniti, Cina e Giappone.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Media 2006- 2016
EU-28	3,3	3,1	0,4	-4,4	2,1	1,7	-0,5	0,2	1,6	2,2	-	0,7
Belgio	2,5	3,0	0,7	-2,3	2,7	1,8	0,1	-0,1	1,6	1,5	1,2	1,1
Bulgaria	6,9	7,3	6,0	-3,6	1,3	1,9	0,0	0,9	1,3	3,6	3,4	2,2
Repubblica Ceca	6,9	5,5	2,7	-4,8	2,3	2,0	-0,8	-0,5	2,7	4,5	2,4	1,6
Danimarca	3,9	0,9	-0,5	-4,9	1,9	1,3	0,2	0,9	1,7	1,6	1,3	0,4
Germania	3,7	3,3	1,1	-5,6	4,1	3,7	0,5	0,5	1,6	1,7	1,9	1,2
Estonia	10,3	7,7	-5,4	-14,7	2,3	7,6	4,3	1,4	2,8	1,4	1,6	0,7
Irlanda	5,9	3,8	-4,4	-4,6	2,0	0,0	-1,1	1,1	8,5	26,3	5,2	3,4
Grecia	5,7	3,3	-0,3	-4,3	-5,5	-9,1	-7,3	-3,2	0,4	-0,2	0,0	-2,7
Spagna	4,2	3,8	1,1	-3,6	0,0	-1,0	-2,9	-1,7	1,4	3,2	3,2	0,3
Francia	2,4	2,4	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,2	0,6	0,9	1,1	1,2	0,8
Croazia	4,8	5,2	2,1	-7,4	-17	-0,3	-2,2	-1,1	-0,5	1,6	2,9	-0,2
Italia	2,0	1,5	-1,1	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,7	0,1	0,8	0,9	-0,6
Cipro	4,5	4,8	3,9	-1,8	1,3	0,3	-3,2	-6,0	-1,5	1,7	2,8	0,2
Lettonia	11,9	9,9	-3,6	-14,3	-3,8	6,9	4,0	2,6	2,1	2,7	2,0	0,6
Lituania	7,4	11,1	2,6	-14,8	1,6	6,0	3,8	3,5	3,5	1,8	2,3	1,9
Lussemburgo	5,2	8,4	-1,3	-4,4	4,9	2,5	-0,4	4,0	5,6	4,0	4,2	2,7
Ungheria	3,9	0,4	0,9	-6,6	0,7	1,7	-1,6	2,1	4,0	3,1	2,0	0,6
Malta	1,8	4,0	3,3	-2,5	3,5	1,4	2,6	4,5	8,3	7,4	5,0	3,7
Olanda	3,5	3,7	1,7	-3,8	1,4	1,7	-1,1	-0,2	1,4	2,0	2,2	0,9
Austria	3,4	3,6	1,5	-3,8	1,9	2,8	0,7	0,1	0,6	1,0	1,5	1,0
Polonia	6,2	7,0	4,2	2,8	3,6	5,0	1,6	1,4	3,3	3,8	2,7	3,5
Portogallo	1,6	2,5	0,2	-3,0	1,9	-1,8	-4,0	-1,1	0,9	1,6	1,4	-0,2
Romania	8,1	6,9	8,5	-7,1	-0,8	1,1	0,6	3,5	3,1	3,9	4,6	2,4
Slovenia	5,7	6,9	3,3	-7,8	1,2	0,6	-2,7	-1,1	3,1	2,3	2,5	0,8
Slovacchia	8,5	10,8	5,6	-5,4	5,0	2,8	1,7	1,5	2,6	3,8	3,3	3,1
Finlandia	4,1	5,2	0,7	-8,3	3,0	2,6	-1,4	-0,8	-0,6	0,3	1,4	0,1
Svezia	4,7	3,4	-0,6	-5,2	6,0	2,7	-0,3	1,2	2,6	4,1	3,2	1,7
Regno Unito	2,5	2,6	-0,6	-4,3	1,9	1,5	1,3	1,9	3,1	2,2	1,8	1,1
Islanda	5,0	9,4	1,5	-6,9	-3,6	2,0	1,2	4,4	1,9	4,1	7,2	2,0
Norvegia	2,4	2,9	0,2	-1,6	0,6	1,0	2,7	1,0	1,9	1,6	1,0	1,91,1
Svizzera	4,0	4,1	2,3	-2,1	3,0	1,8	1,0	1,8	2,0	0,8	-	1,6
Montenegro	-	-	-	-	-	-	-2,7	3,5	1,8	3,4	-	-
Albania	5,9	6,0	7,5	3,4	3,7	2,5	1,4	1,0	1,8	2,6	-	3,3
Serbia	4,9	5,9	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8	0,8	2,8	1,3
Turchia	7,1	5,0	0,8	-4,7	8,5	11,1	4,8	8,5	5,2	6,1	-	4,9
Kosovo	-	-	-	3,6	3,3	4,4	2,8	3,4	1,2	4,1	-	-
Cina ¹	12,7	14,2	9,7	9,4	10,6	9,5	7,9	7,8	7,3	6,9	-	9,2
Giappone	1,4	1,7	-1,1	-5,4	4,2	-0,1	1,5	2,0	0,3	1,2	1,0	0,5
Stati Uniti	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,7	2,4	2,6	1,6	1,3

¹La Cina include anche Hong Kong

Un rapido sguardo al *grafico 1.2*, che mostra l'andamento del PIL delle varie potenze economiche mondiali, è sufficiente per rendersi conto di come le varie economie sono state inevitabilmente intaccate dalla grande crisi economica, nota come crisi dei *Subprime*², che prese avvio negli Stati Uniti nel 2007 in seguito allo scoppio della bolla speculativa nel settore immobiliare; quest'ultima ha prodotto a catena una grande crisi finanziaria nell'economia americana che ha poi gradualmente assunto un carattere globale.

Nel 2009, come mostra il *grafico 1.2*, la crisi economica e finanziaria mondiale ha determinato una grave recessione nell'UE, Giappone e Stati Uniti, alla quale ha fatto seguito una ripresa nel corso del 2010. Tuttavia, fin dal 2007, la crescita economica globale sembra essere piuttosto lenta, anche nei paesi considerati potenze economiche *leader* come ad esempio la Cina.

Tra il 2010 e il 2011 inoltre, la recessione ha generato una crisi dei debiti sovrani e delle finanze pubbliche per molti paesi europei e in particolar modo per quelli facenti parte dell'Eurozona; per quest' ultimi infatti, l'entrata nell'Unione Monetaria Europea, ha determinato la perdita della sovranità monetaria e la possibilità di operare manovre sul tasso di cambio o politiche di credito espansive, con conseguente difficoltà nella gestione dei propri rapporti Debito/PIL.

Per quanto concerne i paesi facenti parte dell'UE-28³, i segni della crisi sono già visibili nel 2008, quando è stata registrata una consistente contrazione del tasso di crescita del PIL, seguita nel 2009 da un calo del PIL reale del 4,4 %. Nel 2010 invece, nei paesi dell'UE si è registrata una ripresa economica, la quale ha determinato una crescita del PIL pari al 2,1% e dell'1,7% nel 2011. Successivamente, il PIL ha subito una contrazione in termini reali dello 0,5 % nel 2012, per poi registrare variazioni positive e progressivamente più ampie nel 2013 (0,2 %), nel 2014 (1,6 %) e nel 2015 (2,2 %).

Nell'Unione Europea la crescita del PIL reale si è presentata piuttosto variegata nel tempo. Nel 2009, si è verificata una contrazione del PIL in quasi tutti i paesi membri mentre

² La *crisi dei Subprime* è una crisi finanziaria che scoppiò negli Stati Uniti nel 2007, la quale ha determinato la grande recessione soprattutto nei paesi sviluppati del mondo occidentale. La crisi è derivata principalmente dagli effetti che le insolvenze dei mutui statunitensi ad alto rischio hanno provocato nei mercati finanziari, determinando il crollo di valore dei titoli rappresentativi dei prestiti e dei mutui erogati dagli istituti di credito, chiamati *Subprime*.

³ EU-28: si riferisce ai 28 Stati membri dell'Unione Europea

a partire dal 2010 si è registrata una ripresa economica che si è andata poi a consolidare nel 2011. Nel 2012, questa tendenza è stata invertita, e solo pochi membri dell'Unione Europea (meno della metà, circa 13) hanno registrato un'espansione economica. Nel 2013, invece, la maggioranza degli Stati membri ha registrato valori di crescita positivi; questo risultato è stato raggiunto da circa 17 paesi nello stesso anno, numero salito a 25 e 27 rispettivamente nel 2014 e 2015.

Un caso particolare da mettere in evidenza è la Grecia: questa infatti è l'unico Stato membro dell'UE che ha riportato una variazione di segno negativo nell'anno 2015, con un calo dello 0,2% dopo una crescita del PIL pari al 0,4% nel 2014. Per quanto riguarda invece gli anni precedenti, la *performance* economica della Grecia non è stata affatto positiva: a partire dal 2008, ha registrato infatti per i cinque anni successivi flessioni piuttosto consistenti della produzione economica (2008-2013).

Facendo riferimento alla tabella successiva vediamo come nel 2016, per la prima volta dal 2007, nessuno Stato membro dell'Unione Europea ha riportato una flessione del PIL. I paesi che hanno presentato una crescita sono stati 27 e solo la Grecia non ha subito variazione. In particolare, i tassi di crescita più elevati sono stati registrati in Irlanda (5,2 %) e a Malta (5,0 %), mentre i tassi di minore entità, escludendo la variazione dello 0,0 % in Grecia, sono stati pari allo 0,9 % in Italia e all'1,2 % in Francia e Belgio.

Caso interessante è la Polonia, la quale ha registrato tassi di crescita positivi per l'intero periodo preso in considerazione (*tabella 1.3*). In seguito all'entrata nell'Unione Europea nel 2004, la Polonia ha conosciuto una fase di crescita sostenuta grazie all'aumento delle esportazioni, della domanda interna, della produzione industriale ma soprattutto grazie anche all'afflusso di IDE⁴ e dei fondi strutturali dell'UE; nel biennio 2006-2007 ha registrato tassi di crescita superiori al 6% e si è mantenuta su indici positivi anche negli anni di più acuta crisi globale.

Anche alcuni paesi quali Danimarca, Germania, Estonia, Francia, Malta, Austria, Slovacchia e Regno Unito (evidenziati in verde) hanno registrato *performance* positive negli ultimi sette anni; in questi paesi infatti, l'ultimo tasso di segno negativo è stato riscontrato al culmine della crisi nel 2009. Per alcuni paesi quali Norvegia, Stati Uniti, Svizzera,

⁴ Investimenti Diretti Esteri (IDE): rappresenta una voce della contabilità nazionale nella quale vengono indicati i trasferimenti di capitale e tecnologie da un paese ad un altro.

Albania, Turchia, Kosovo e Cina, i dati disponibili più recenti riportati dall'Eurostat risalgono al 2015: tuttavia anche questi paesi hanno dato luogo a *performance* positive del PIL in seguito alla crisi del 2009.

Le conseguenze della crisi economica e finanziaria mondiale hanno inciso pesantemente sui risultati globali delle economie degli Stati membri dell'UE e delle altre potenze mondiale, seppur per queste ultime con minore evidenza. Prendendo in considerazione i tassi di crescita medi tra il 2006 e 2016, si può notare come il tasso di crescita medio dell'UE-28 è stato rispettivamente pari allo 0,7% (*tabella 1.3*). Tuttavia, analizzando con maggior precisione i singoli Stati membri, vediamo come la crescita media più elevata è stata registrata da Malta (crescita media annua del 3,7%), seguita dalla Polonia (3,5%), Irlanda (3,4%) e Slovacchia (3,1%). Al contrario, in Grecia, Italia, Croazia e Portogallo l'andamento complessivo del PIL reale, nel periodo compreso tra il 2006 e 2016, è stato negativo (in Italia -0,6%, mentre in Grecia -2,7%).

Per quanto concerne l'Italia, a partire dal 2016 si è registrata una ripresa economica e una crescita del PIL. Secondo le più recenti stime riportate dall'ISTAT nel 2016, il PIL Italiano è infatti aumentato in termini grezzi dello 0,9% rispetto al 2015 e tale crescita si è consolidata anche nel corso del 2017, quando il tasso di crescita italiano è stato dell'1,5%; tuttavia la Commissione UE riporta che “sebbene la ripresa in Italia sta diventando più sostenuta, le prospettive di crescita restano moderate, dato il limitato potenziale di crescita dell'economia italiana” (*Sole 24 ore, 8/02/2018*). Per l'anno 2018, secondo quanto riportato nel mese di febbraio dalla Commissione Europea, è previsto un tasso di crescita del 1,5% mentre sembra scendere del 1,2% nel 2019. La stima per il 2018 si basa sul presupposto che il Governo continui ad attuare le riforme favorevoli alla crescita già adottate negli anni precedenti e prosegua con politiche di bilancio prudenti (*Sole24 ore, 11 / 01 /2018*).

Tuttavia, nonostante la recente ripresa economica, le prospettive di crescita italiana continuano a rimanere piuttosto moderate specialmente a confronto con gli altri paesi dell'Unione Europea e tale circostanza è dovuta principalmente ad un sistema economico ancora abbastanza fragile, che necessita forme di intervento maggiori, finalizzate a rafforzare il sistema produttivo e renderlo più competitivo. Questo rappresenta il punto di partenza di questa analisi, il cui obiettivo è quello di mettere in luce i principali “punti deboli” del nostro sistema produttivo e le possibili strategie che possono essere perseguite per stimolare la crescita e la competitività del paese.

1.4. Unione Monetaria Europea e impatto sulla produttività

Ritengo importante ritagliare un paragrafo nel quale dedicare la mia analisi ad una questione piuttosto dibattuta ai giorni d'oggi: quale è stato l'impatto che l'Unione Monetaria Europea ha avuto sulla crescita dell'economia reale dei paesi membri e in particolare dell'Italia?

Il progetto dell'Unione Economica e Monetaria Europea è nato con la convinzione che attraverso l'incremento degli scambi commerciali e l'integrazione dei mercati finanziari, tutta l'area dell'euro avrebbe tratto numerosi benefici in termini di crescita economica permanente nel lungo periodo. L'idea di base prevedeva di affidare la politica monetaria ad un ente sovranazionale dotato di indipendenza e autonomia e affidare ai singoli Stati membri piena competenza nelle politiche di bilancio, sebbene vincolate al rispetto di alcuni criteri sanciti dal Patto di Stabilità e di Crescita (PSC)⁵. Secondo una credenza diffusa in realtà questa struttura, con il tempo, ha inasprito le divergenze tra i paesi membri dell'Unione Europea a partire dalla progressiva crescita del debito pubblico soprattutto nei paesi periferici, tra i quali l'Italia, ostacolando così la crescita dell'economia reale. Tuttavia, è importante riconoscere che la costituzione di una unione monetaria può comportare una serie di vantaggi: l'eliminazione dei costi di transazione e maggiore trasparenza nei prezzi al consumo; l'aumento del commercio internazionale attraverso la libera circolazione delle merci; l'eliminazione delle incertezze sul tasso di cambio; l'accesso facilitato ai mercati creditizi, sia per le imprese che per i privati, a tassi di interesse più bassi; la possibilità di sfruttare economie di scala, di apprendimento ed esterne; la generale riduzione delle incertezze riguardo l'affidabilità e la solvibilità di un paese; la convergenza delle politiche monetarie e fiscali, con conseguente aumento della credibilità.

Accanto ai vantaggi vi sono altri aspetti da considerare; l'ingresso nell'Unione Monetaria Europea infatti, può generare una serie di oneri in termini di perdita della sovranità monetaria, con conseguenti costi nella gestione degli shock asimmetrici; la perdita del

⁵ Il Patto di Stabilità e di Crescita (PSC), è un accordo stipulato e sottoscritto nel 1997 dai paesi membri dell'Unione Europea; in base al PSC, gli Stati membri sono tenuti a rispettare alcuni parametri relativi al bilancio dello stato, ossia: un *deficit* pubblico non superiore al 3% del PIL (rapporto Debito/PIL < 3%); un debito pubblico al di sotto del 60% del PIL (rapporto Deficit/PIL < 60%)

controllo del canale monetario per la stabilizzazione del debito pubblico; il venir meno dello strumento del tasso di cambio come fattore per la competitività; la rinuncia alla possibilità di regolare il *trade off* tra inflazione e disoccupazione e riduzione del tasso di crescita. In questo modo un paese perde quindi la possibilità di poter ricorrere ad alcuni importanti strumenti di politica economica per la stabilizzazione del ciclo economico o del debito pubblico. Inoltre, in caso di scarsa flessibilità dei salari e dei prezzi, insieme a una lenta crescita dei fattori produttivi, i rischi che uno *shock* idiosincratICO possa generare recessioni o incrementi nei livelli di disoccupazione vengono amplificati.

Tuttavia, nel progetto europeista, prevalse l'idea che l'integrazione avrebbe generato una crescita endogena e permanente nel lungo periodo in tutti i paesi che avrebbero aderito all'Unione, grazie all'integrazione commerciale e all'integrazione dei mercati finanziari. In questo contesto è nato nel 1970 il *Rapporto Werner*, il quale prevedeva l'attuazione, secondo un piano a tre fasi, dell'Unione Monetaria e Economica. Questo progetto, utopico per quel periodo, tornò in auge nel 1992 con la firma del trattato di Maastricht, con il quale si procedette alla creazione dell'UEM⁶, completata circa dieci anni dopo con l'adozione dell'euro. I criteri per far parte dell'UEM riguardavano principalmente le seguenti quattro macro-aree: convergenza dei tassi di inflazione, convergenza dei tassi di interesse, convergenza delle finanze pubbliche e equilibrio della bilancia di conto corrente. Dapprima il progetto sembrava proteso verso una possibile convergenza tra i vari paesi membri ma, con il passare del tempo, sono iniziate ad emergere divergenze tra i paesi *core*, quali Francia e Germania, e i paesi periferici, quale ad esempio l'Italia.

Nel gennaio 1999 è stata introdotta l'adozione dell'euro come moneta unica con la convinzione che un'unione dal punto di vista monetario avrebbe portato ad un'integrazione fiscale, istituzionale e politica. L'assenza del rischio di tassi di cambio inoltre, avrebbe incoraggiato gli scambi e gli investimenti e, infine, il tasso di interesse di riferimento sarebbe stato inferiore rispetto a quello vigente prima dell'Unione. Questi aspetti, apparentemente favorevoli hanno tuttavia a lungo termine portato alla nascita di asimmetrie tra gli Stati membri, minando pertanto la stabilità economica degli stessi. Di seguito ne analizziamo brevemente le principali cause.

⁶ UEM: Unione Economia Monetaria, sancita attraverso il patto di Maastricht e il cui esito è sancito dall'adozione dell'euro come moneta unica e una politica monetaria sotto il controllo di un unico ente sovranazionale, la BCE (Banca Centrale Europea).

Una configurazione nella quale la politica monetaria è determinata a livello centrale, mentre la politica fiscale è di competenza degli Stati nazionali, ha avuto conseguenze piuttosto negative per i paesi che presentavano un *deficit* di bilancio eccessivo, con alti livelli di debito accumulato, come ad esempio l'Italia. Quasi tutti i paesi dell'Eurozona, in seguito all'entrata nell'UEM, hanno infatti registrato livelli di indebitamento superiori rispetto a quelli stabiliti dal Trattato di Maastricht. In questo gruppo rientrano le maggiori potenze economiche europee, come Germania (78,43%), Francia (91,77%), Italia (132,53%) e Spagna (93,91%) (*fonte: International Monetary Fund, rapporto Debito/PIL europeo 2007/2017*). L'incremento del debito pubblico si è manifestato soprattutto nei paesi oggi ritenuti fiscalmente più austeri, come Francia e Germania, mentre nei paesi quali Italia, Spagna, Irlanda, l'aumento del debito pubblico è stato compensato da un aumento del PIL, il quale ha portato ad una riduzione del rapporto Debito/PIL. Situazione diametralmente opposta si è verificata in Francia e in Germania, dove la crescita del debito è stata maggiore rispetto alla crescita del PIL, e questo per una serie di politiche di spesa per finanziare i paesi periferici. Infatti, nel periodo tra il 1999 e 2007 si è assistito a un forte afflusso di denaro confluito per gli investimenti privati dei GIPSI⁷, il quale ha determinato un incremento di debito privato e estero che ha portato nell'anno 2007 in Italia, il rapporto debito privato/PIL a raggiungere il 35% (*fonte: World Development Indicators*).

Un secondo aspetto da considerare è il fatto che, in seguito alla costituzione dell'UEM, si è verificato un livellamento dei tassi di interesse tra i paesi membri che in un primo momento ha permesso ai paesi considerati più a rischio in termini di insolvenza, di beneficiare dell'indebitamento a basso costo. Infatti, negli anni immediatamente successivi all'introduzione dell'euro (1999/2002), i tassi di interesse sui titoli a 10 anni erano diminuiti di circa 6 punti in percentuale. Tuttavia, questo vantaggio iniziale, si è tradotto poi in una politica monetaria eccessivamente espansiva, soprattutto nei paesi del Sud Europa, generando un elevato livello di indebitamento privato e bolle immobiliari. A fronte di tassi di interesse inferiori, sono aumentate le richieste di prestiti per attività private e investimenti e le banche locali, a loro volta, non avendo depositi a sufficienza per supportare il

⁷ GIPSI: un tempo venivano chiamati Pigs (Portogallo, Irlanda, Grecia e Spagna) e in seguito è stata aggiunta anche l'Italia, modificando l'acronimo in *Piigs* oppure in *Gipsi*. Sia che lo si traduca in "maiali" (dall'inglese *Pigs*) o in "zingari" (dall'inglese *Gipsy*) la sostanza non cambia: si tratta di un etichettare, durante la crisi 2008-2012 dell'Eurozona, i paesi più deboli, ossia coloro che hanno subito attacchi speculativi sul debito sovrano fino all'intervento della Banca Centrale Europea.

quantitativo dei mutui richiesti, si sono affidate al mercato all'ingrosso prendendo a prestito fondi da paesi europei, quali ad esempio la Germania. Anche il consumo delle famiglie, finanziato dal credito al consumo e fondiario, ha determinato sia un incremento della domanda interna, sia un incremento dei salari nominali nei paesi periferici dell'Eurozona. I tassi di inflazione più alti, a loro volta, hanno reso più bassi i tassi di interesse spingendo ancora più la domanda interna: tale situazione ha portato allo scoppio di una bolla immobiliare, con conseguente aumento dei prezzi soprattutto delle abitazioni private (in Italia sono aumentate del 60% circa) (*fonte OECD*).

Nel 2008 si è assistito ad un improvviso arresto dei flussi di capitali (*Sudden stop*), che ha portato allo scoppio della crisi del debito sovrano soprattutto nei paesi periferici⁸. La crescita improvvisa dei tassi di interesse ha avuto ripercussioni importanti sull'economia reale, sia riguardo la possibilità di accesso al credito da parte delle famiglie, sia riguardo la possibilità di finanziamento e investimento per le imprese. Questo aspetto evidenzia come l'economia reale dei paesi dell'Eurozona, e soprattutto dell'Italia, sia legata al sistema bancario, in quanto quasi la totalità dei finanziamenti dell'economia reale avviene attraverso le banche. Per questo motivo molti economisti considerano le carenze nel settore bancario italiano come una delle principali responsabili della scarsa crescita economica.

Un altro dato da considerare è che se, in un primo momento, il tasso di interesse applicato alle famiglie e alle attività non finanziarie era sostanzialmente uguale per tutti i paesi europei, successivamente, nel 2009, si è riscontrato un aumento del tasso di interesse esclusivamente per i paesi del Sud: questo maggior costo dell'indebitamento ha ulteriormente aggravato il rapporto Debito/PIL divenendo per alcuni paesi, compresa l'Italia, sempre più insostenibile.

Infine, un ultimo fattore che ha determinato una perdita della competitività dei paesi è stata la crescita dei salari in contrasto con la crescita della produttività. La competitività di una nazione dipende da due fattori: i tassi di crescita salariale e della produttività e il tasso di cambio reale. Non considerando il tasso di cambio reale, poiché in seguito all'introduzione dell'UEM è divenuto unico, solo il tasso salariale e della produttività diventa rilevante per la competitività di un paese. Tuttavia, a seguito di politiche di svalutazioni salariale attuate da alcuni paesi a discapito di altri, secondo una logica *beggar-*

⁸ Paesi periferici: Italia, Portogallo, Grecia, Irlanda.

*thy-neighbor policy*⁹, alcuni paesi quali ad esempio la Germania, Finlandia, Paesi Bassi hanno accumulato avanzi commerciali a svantaggio di altri paesi come Grecia, Irlanda, Italia e Spagna, i quali hanno accumulato un *deficit* nelle loro partite correnti. Caso esemplare è la Germania: questa infatti, ha violato la “regola d’oro” stabilita dalla BCE¹⁰, trascinando l’inflazione al di sotto del 2 % e abbassando il salario nominale. Le riforme sul mercato del lavoro che sono state adottate (*riforme Hartz*) hanno determinato un declino dei salari nominali e reali, un aumento della produttività e un miglioramento della bilancia dei pagamenti. La moderazione salariale ha dato una grande spinta alle esportazioni tedesche e ha cambiato la posizione delle partite correnti rispetto agli altri paesi europei. Tuttavia, va sottolineato che questo calo del costo unitario del lavoro non è stato dovuto ad un’accelerazione della produttività ma ad una manovra di diminuzione dell’inflazione; inoltre il *surplus* che la Germania ha accumulato nelle sue partite correnti, non è stato reinvestito nei paesi in *deficit*, consuetudine che dovrebbe essere seguita per sostenere la domanda aggregata a livello macroeconomico e la produttività dell’intero sistema.

A conclusione delle considerazioni esposte fino ad ora, possiamo dire che il concepimento di un’unione monetaria indubbiamente ha portato, nella fase iniziale, una serie di benefici di cui hanno potuto godere i vari paesi membri, soprattutto in termini di indebitamento, i quali tuttavia si sono rilevati nel lungo termine dei veri e propri *boomerang*, soprattutto per i paesi periferici dell’Eurozona. Tre sono stati i principali errori commessi nella creazione dell’UEM:

- 1) Si è sottovalutato il rischio di un’integrazione finanziaria, che ha favorito l’afflusso di capitali dai paesi *core* a quelli periferici, grazie all’allineamento dei tassi di interesse. Quest’ultimo ha permesso l’indebitamento a basso costo, ma allo stesso tempo ha favorito l’aumento del debito privato e la generazione di bolle immobiliari.

⁹ *Beggar thy neighbor*: intervento di politica economica che produce benefici unicamente al paese che lo adotta e danni agli altri (chiamata anche “politica del rubamazzo”). Un esempio tipico è rappresentato da una manovra di svalutazione competitiva posta in essere da uno stato, con l’obiettivo di guadagnare quote di mercato a scapito dei propri *partner* commerciali.

¹⁰ BCE: Banca Centrale Europea

2) Mancanza nel trattato di Maastricht di regole per la competitività: le politiche di svalutazione salariale hanno favorito la nascita di alcuni squilibri macroeconomici, facendo sì che alcuni paesi (ad esempio la Germania) accumulassero avanzi nelle partite correnti a discapito di altri (ad esempio l'Italia).

3) In ultimo si parla di “errore politico” riferendosi al fatto che ad un'unione monetaria non è stata corrisposta un'unione fiscale. Tuttavia, le politiche fiscali attuate dai singoli stati sono in grado di avere effetti anche sulle economie degli altri paesi membri e questo determina importanti conseguenze a livello macroeconomico. Ad esempio, nel caso in cui ci fossero due nazioni, una in recessione e una in *boom* economico, un eventuale contrazione fiscale (ad esempio un rialzo delle imposte volto a far rientrare il debito pubblico) attuata dallo stato in *boom* economico, ha per effetto quello di diminuire il reddito disponibile dei propri cittadini e far cadere la domanda sui beni esteri, peggiorando così la situazione del *partner*.

1.5. Bassa produttività in Italia e rapporto Debito/PIL insostenibile

Come precedentemente accennato, l'analisi riporta uno studio volto ad individuare le principali debolezze e problematiche della crescita economica del paese e le possibili strategie e politiche, sia delle imprese che del governo, che sono state promosse recentemente e che si cercano di perseguire negli anni a venire.

Dal 2010 l'attenzione dell'opinione pubblica e degli analisti si è concentrata principalmente sui problemi fiscali dei paesi periferici dell'Eurozona, quali Grecia, Irlanda, Portogallo, Spagna e Italia. Questi paesi infatti hanno mostrato un aumento del rapporto Debito/PIL il quale ha raggiunto livelli superiori rispetto a quelli stabiliti dall'Unione Europea nel Patto di Stabilità¹¹.

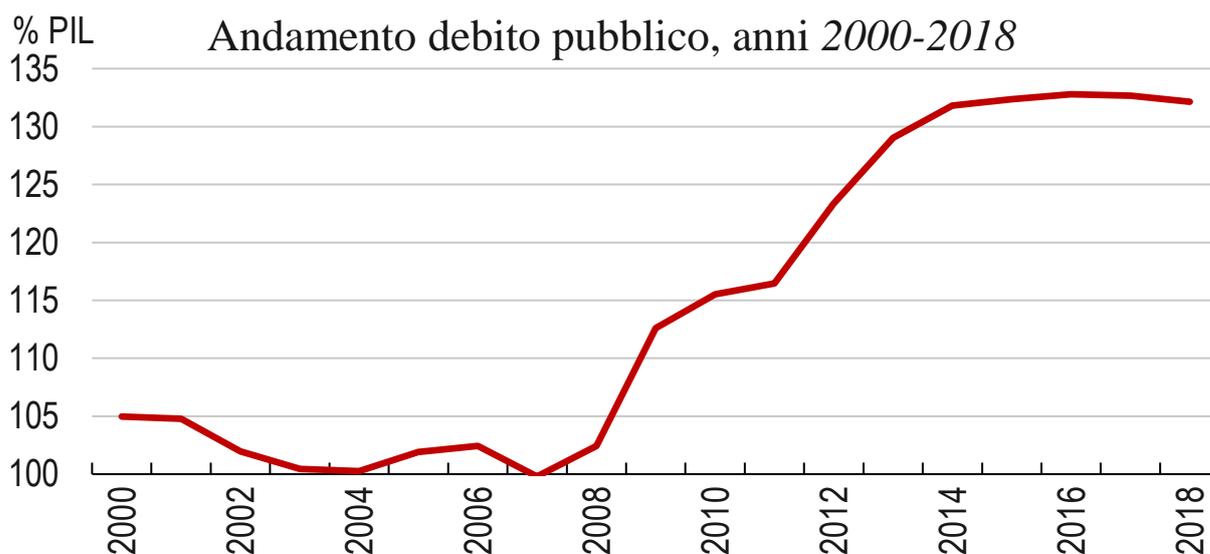
¹¹ Tra i criteri di convergenza stabiliti nel Trattato di Maastricht per l'ammissione dei singoli paesi all'Unione Monetaria (criteri di Maastricht), ne figurano due di natura fiscale: *deficit* di bilancio pubblico inferiore al 3% del PIL e debito pubblico inferiore al 60% del PIL.

Il rapporto Debito/PIL in Italia ha accusato una tendenziale crescita fin dagli anni 70, proseguita poi negli anni 80, e si è aggravato con la crisi in Italia dei primi anni 90 arrivando a raggiungere il 121,8% nel 1995. L'ingresso nell'Unione Europea (1997-1999) e un periodo di sostanziale stabilità finanziaria hanno permesso all'Italia di indebitarsi a basso costo, controllando così il proprio rapporto Debito/PIL nel corso degli anni 2000. Tuttavia, in questi anni, non sono state messe in atto vere e proprie politiche di risanamento strutturale del debito pubblico, rendendo il paese esposto all'andamento globale delle dinamiche macroeconomiche. Lo scoppio della crisi finanziaria globale del 2008 ha provocato un progressivo innalzamento del rapporto Debito pubblico / PIL, sia a causa dei bassi tassi di crescita del sistema economico sia a causa della crisi della liquidità. Inoltre, la conseguente crisi economica ha determinato una crescita del rapporto Debito pubblico / PIL italiano, che nel 2011 ha oltrepassato il 120%. Nonostante l'instaurarsi di un governo del governo Monti e l'adozione delle politiche di *austerità* richieste dall'Unione Europea, nel 2012 il rapporto Debito/PIL è cresciuto ulteriormente fino a raggiungere il 127% a causa della profonda recessione economica. Secondo le stime riportate dall'OCSE¹², il rapporto Debito/PIL in Italia nel 2016 si attesta al 132,60% e raggiunge il 133% secondo le stime risalenti a febbraio 2017. Come vedremo in seguito, questo elevato livello di debito pubblico presenta per il paese non solo un problema di instabilità finanziaria, ma un vero e proprio ostacolo per lo sviluppo economico dell'Italia.

Il grafico riportato nella pagina successiva mostra l'andamento del rapporto Debito pubblico/PIL considerando l'arco temporale 2000-2018.

¹² OCSE: Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, nata a Parigi il 14 dicembre 1960, è un ente internazionale che ha come obiettivi principali la promozione di politiche volte a realizzare livelli più elevati di crescita economica sostenibile e di occupazione nei Paesi Membri, incrementare lo sviluppo dei paesi non membri e sostenere il commercio mondiale in linea con gli obblighi internazionali. Oggi l'OCSE conta 35 Paesi Membri.

Grafico 1.4: Andamento debito pubblico, anni 2000-2018. (Fonte: OECD Analytical database e calcoli dell'OCSE.)



In Italia la presenza di un debito pubblico così elevato e in continua espansione genera una situazione di forte instabilità ma soprattutto di “insostenibilità”. Ma cosa si intende quando parliamo di “insostenibilità” del debito pubblico?

Prima di tutto è importante chiarire che per “insostenibilità del debito pubblico” ci si riferisce ad una situazione nella quale il debito pubblico di un paese supera una percentuale consistente del PIL. In questi casi l’ulteriore indebitamento per coprire il disavanzo di bilancio provoca il “drenaggio delle risorse finanziarie” e forti distorsioni sul processo di accumulazione del sistema economico, ostacolandone così la crescita economica. Inoltre, un debito pubblico diventa insostenibile quando il costo dell’indebitamento supera il tasso di crescita del paese stesso, come nel caso italiano preso in analisi. In queste circostanze, in cui il tasso di interesse supera sistematicamente il tasso di crescita economica, viene meno anche la stabilità monetaria, la credibilità dell’autorità finanziaria/monetaria e la solvibilità nazionale rendendo ancora più difficoltoso il reperimento dei fondi attraverso l’indebitamento e provocando un ulteriore rialzo dei tassi di interesse sui titoli di stato. In

Italia il debito pubblico insostenibile sembra essere uno dei principali ostacoli alla crescita economica e gli unici strumenti a disposizione su cui far leva, non essendo possibile intervenire sul tasso posto sul debito dalle autorità sovranazionali, sono riforme volte ad intervenire sul sistema produttivo, rilanciandone la crescita e la competitività.

1.6. Nota metodologica: come si muove il rapporto Debito/PIL nel tempo, definito in via analitica

Al fine di comprendere al meglio il problema legato alla bassa produttività e ad un debito pubblico in continua espansione, di seguito viene proposta un'analisi riguardo la dinamica del rapporto Debito/PIL e come essa si muove nel tempo. Questo ci consentirà di chiarire quanto esposto fino ad ora riguardo l'esistenza di un debito pubblico insostenibile e in continua espansione e la necessità di cambiare tendenza intervenendo direttamente sul nostro sistema produttivo.

Partiamo prima di tutto dall'equazione di bilancio del debito pubblico:

Debito pubblico = spesa di beni e servizi + trasferimenti + debito pubblico * interessi
debito pubblico – entrate

$$G + TR^I + iB - TA$$

Dove:

$$G + TR^I - TA = \text{fabbisogno primario} = F$$

Il “fabbisogno primario” rappresenta la differenza tra tutto ciò che “entra” e tutto ciò che “esce” dallo stato; esso esclude la spesa per interessi e comprende tutte le funzioni scopo dello Stato e della Pubblica Amministrazione (ruolo allocativo, stabilizzazione, ruolo distributivo ecc..).

L'equazione di bilancio può essere dunque scritta così:

$$F + iB = \Delta B$$

Per vedere come il debito pubblico si muove nel tempo e quali sono le condizioni per stabilizzarlo dobbiamo riferirci a variabili continue:

$$F + iB = \dot{B}$$

Dove \dot{B} rappresenta la variazione nel tempo del rapporto Debito/PIL: $\dot{B} = \frac{dB}{dt} = \Delta B$.

Se vogliamo trovare la sua variazione istantanea, occorre fare la derivata prima:

$$\frac{\dot{B}}{B} = \text{var}\%B$$

Poiché per ridurre il *deficit* pubblico, non si può intervenire sulla spesa per interessi, ma solo sulla variabile della produttività attraverso interventi aventi ad oggetto il fabbisogno primario, poniamo F costante nel tempo e dividiamo tutto per Y :

$$\frac{\dot{B}}{Y} = \frac{F}{Y} + i \frac{B}{Y}$$

Dove:

- $\frac{F}{Y} = f$
- $\frac{B}{Y} = b$

Avremo quindi:

$$\frac{\dot{B}}{Y} = f + ib$$

Dove $\frac{\dot{B}}{Y}$ rappresenta la derivata nel tempo del rapporto Debito/PIL che indicheremo con \dot{b} :

$$\dot{b} = \frac{d\left(\frac{B}{Y}\right)}{dt}$$

Calcoliamo la derivata rispetto al tempo:

$$\begin{aligned}\dot{b} &= \frac{d\left(\frac{B}{Y}\right)}{dt} = \frac{\dot{B}Y - B\dot{Y}}{Y^2} \\ \dot{b} &= \frac{\dot{B}}{Y} - \frac{B\dot{Y}}{Y^2}\end{aligned}$$

Dove $\frac{\dot{Y}}{Y}$ è una grandezza che definisce il tasso di crescita del PIL nominale, e viene chiamata g :

$$\dot{b} = \frac{\dot{B}}{Y} - bg$$

Sostituisco il termine nell'equazione definita precedentemente:

$$\frac{\dot{B}}{Y} = f + ib$$

$$\frac{\dot{B}}{Y} = \dot{b} + bg = f + ib$$

Sapendo che:

$$i = r + \pi$$

e

$$g = \rho + \pi \quad (\rho = \text{tasso di crescita del PIL reale})$$

Allora:

$$\dot{b} = f + (r + \pi)b - (\rho + \pi)b$$

$$\boxed{\dot{b} = f + (r - \rho)b}$$

Questa equazione può avere due soluzioni, una “dinamica” e una di “lungo periodo” (o di stato stazionario) e fornisce importanti informazioni sulla variazione Debito/PIL e la sua sostenibilità:

- Soluzione di stato stazionario:

$$\dot{b} = 0 \quad \text{quindi} \quad \boxed{\bar{b} = \frac{f}{\rho - r}}$$

Questa rappresenta la soluzione di lungo periodo: se $\frac{B}{Y}$ tende ad avvicinarsi alla soluzione di lungo periodo, allora la situazione è stabile e il rapporto $\frac{B}{Y}$ è sostenibile; se il rapporto si tende ad allontanare dalla soluzione di lungo periodo, la situazione è instabile e $\frac{B}{Y}$ è insostenibile.

- Soluzione dinamica:

La soluzione dinamica si trova risolvendo l'equazione omogenea, ossia priva di termine noto f^{13}

$$\dot{b} = (r - \rho)b$$

divido per b :

$$\frac{\dot{b}}{b} = (r - \rho)$$

Andiamo ad integrare in b rispetto a t :

$$\int \frac{\dot{b}}{b} dt = \int (r - \rho) dt$$

$$\int \frac{1}{b} \left(\frac{db}{dt} \right) dt = \int (r - \rho) dt$$

$$\dot{b} = \left(\frac{db}{dt} \right) \quad \text{se integro } \frac{1}{b} = \ln b \quad c = \text{costante di integrazione}$$

$$\ln b + c_1 = (r - \rho)t + c_2$$

$$\ln b = (r - \rho)t + c$$

$$b(t) = e^{(r - \rho)t} e^c$$

$$e^c = A$$

$$b(t) = e^{(r - \rho)t} A$$

La soluzione finale sarà data dalla somma delle due soluzioni, quella di lungo periodo e quella dinamica:

$$\boxed{b(t) = e^{(r - \rho)t} A + \bar{b}}$$

- $\lim t \rightarrow \infty$

$$\text{se } (r - \rho)t > 0 \quad \lim_{t \rightarrow \infty} e^{(r - \rho)t} = \infty$$

$$\text{se } (r - \rho)t < 0 \quad \lim_{t \rightarrow \infty} e^{(r - \rho)t} = 0$$

¹³ Il termine f (fabbisogno primario), infatti, non influenza la dinamica ma solo la sua posizione.

Facendo il limite di t che tende ad infinito abbiamo compreso come viene determinata la dinamica. Tuttavia, per capire quando la soluzione $b(t)$ tende ad infinito o alla soluzione di lungo periodo dobbiamo considerare il termine $(r-p)$.

Ricorda:

$b = \frac{B}{Y}$ è il rapporto Debito/PIL

Il rapporto $\frac{\text{debito}(B)}{\text{pil}(Y)}$ è influenzato da:

- $\rho =$ tasso di crescita reale del PIL

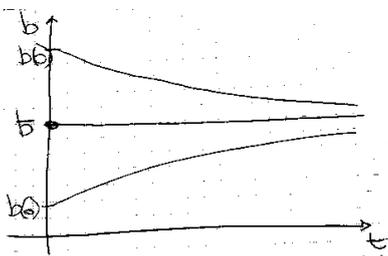
È il tasso di crescita reale del PIL reale (Y) e anche il tasso di crescita della base imponibile; più cresce Y più rapporto $\frac{B}{Y}$ tende a diminuire.

- $r =$ tasso di interesse reale

Rappresenta l'onere reale del debito; se si devono pagare interessi reali superiori in termini % del tasso di crescita del PIL, il rapporto $\frac{\text{debito}(B)}{\text{pil}(Y)}$ cresce.

Possiamo avere due casi:

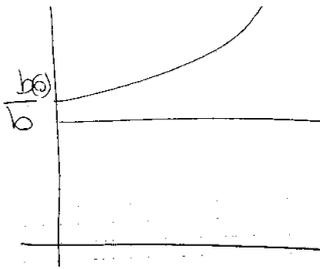
1. Primo caso: $\rho > r$: rapporto Debito/PIL stabile



[fig. 1]. Sia che parto da un valore minore o maggiore rispetto alla soluzione di lungo periodo, il termine $b(t)$ tende a convergere verso la soluzione di lungo periodo

Se $\rho > r$ significa che il tasso di crescita del PIL reale cresce più del tasso di interesse reale: il denominatore cresce più velocemente del numeratore e il rapporto $\frac{\text{debito}(B)}{\text{pil}(Y)}$ tende a diminuire: situazione sostenibile.

2. Secondo caso: $r > \rho$



Se $r > \rho$ significa che il tasso di interesse reale cresce più velocemente del tasso di crescita del PIL reale: si tratta di una situazione di instabilità in quanto il rapporto $\frac{\text{debito}(B)}{\text{pil}(Y)}$ tende a crescere sempre di più, divenendo quindi insostenibile.

Questo è proprio quello che accade oggi in Italia, un paese nel quale il tasso di interesse posto sul debito pubblico sembra sempre essere maggiore del tasso di crescita del PIL reale, rendendo il debito pubblico sempre più insostenibile. Il problema non riguarda tanto l'elevato livello di indebitamento¹⁴ ma la scarsa crescita della produttività; per questo motivo è importante intervenire proprio su questa variabile, comprendendo a fondo le fragilità e le carenze del sistema e agendo proprio su queste stesse.

¹⁴ Un debito elevato non è un male: se un paese non ha sufficienti risorse finanziarie, l'indebitamento è l'unico mezzo per accumulare risorse finanziarie per poter investire nel paese (aumentano gli investimenti → aumenta l'occupazione e la produttività). Tuttavia, il sistema funziona se ad una variazione % del debito (D) corrisponde una variazione % più che proporzionale della produttività (Y).

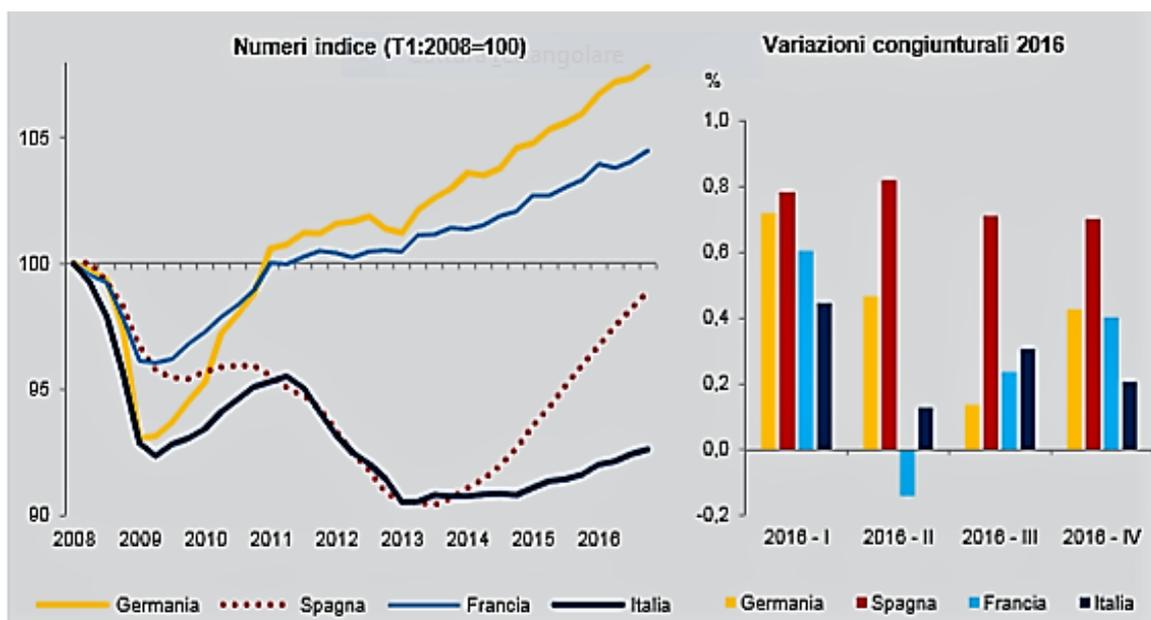
SECONDO CAPITOLO: produttività e competitività in Italia comparata con i paesi dell'Unione Europea

2.1. Andamento del PIL in Italia, dal 2008 al 2016: le due crisi recessive che hanno colpito il sistema produttivo italiano

Da ormai un ventennio il PIL in Italia cresce ad un ritmo inferiore rispetto alle grandi economie dell'UEM quali Germania, Spagna e Francia (paesi che insieme all'Italia formano l'Eur4). Il divario si è inoltre ampliato notevolmente in occasione della grande crisi recessiva del 2008-2013, tuttavia a partire dal 2015 si è assistito ad una ripresa dell'attività economica, seppur a ritmi piuttosto moderati. A fine 2016, il livello del PIL in Italia era ancora inferiore di circa 7 punti in percentuale rispetto al picco di inizio 2008, mentre in Spagna il recupero è stato quasi completo e Francia e Germania segnano progressi di oltre il 4% e l'8 %.

Il grafico sottostante riporta l'andamento del PIL nei quattro paesi dell'Eur4 nel periodo considerato:

Grafico 2.1- Andamento del PIL in Italia, Francia, Germania e Spagna-Anni 2008-2016, dati trimestrali. (numeri indice T1:2008=100, variazioni percentuali). Fonte: Eurostat, *Quarterly National Accounts*. Per il IV trimestre stime preliminari.



L'Italia ha subito due grandi crisi recessive che hanno intaccato soprattutto il settore manifatturiero, con conseguente rallentamento e stagnazione della produttività e competitività del paese¹⁵.

La prima grande crisi è relativa al periodo che va dal secondo trimestre 2008 al secondo 2009 e ha comportato la perdita di 7,6 punti in percentuale del PIL, solo parzialmente recuperati negli anni successivi; la seconda invece, protrattasi dal terzo trimestre 2011 al primo 2013, ha determinato un'ulteriore contrazione di 5,2 punti del PIL ed è stata poi seguita da sette trimestri di stagnazione (*fonte elaborazione dati ISTAT*). Nell'ultimo biennio, come ho precedentemente accennato, si è assistito invece ad una ripresa economica e una crescita della competitività del settore produttivo.

Questa spinta nella ripresa economica ha beneficiato in particolar modo del miglioramento della capacità delle imprese di collocare i propri prodotti all'estero; tale crescita delle esportazioni è stata favorita soprattutto da un recupero della competitività di prezzo derivata da un processo di svalutazione interna e da interventi specifici sul costo del lavoro, che si sono avviati sia in Italia che in Spagna. In Italia tuttavia, questa dinamica positiva dell'*export* ha riguardato prevalentemente il settore dei beni manufatti, mentre quello dei servizi è rimasto ancora piuttosto debole, come vedremo nei successivi paragrafi.

La crisi economica italiana è iniziata nel corso del 2008, quando il PIL ha subito una forte contrazione e non è stato più in grado di crescere a ritmi analoghi al periodo precrisi: a partire dal 2008 infatti, si sono alternati periodi di stagnazione e vere e proprie recessioni. L'esplosione della crisi è stata determinata da una serie di fattori esogeni che hanno agito insieme alle già presenti carenze e debolezze strutturali del sistema economico, determinando un rallentamento nella crescita economica italiana e rendendo il paese particolarmente esposto agli *shock* nell'andamento economico mondiale. Sebbene il sistema finanziario italiano uscì quasi indenne dalla crisi finanziaria mondiale del 2007, in quanto le banche italiane erano assai poco internazionalizzate e detenevano un numero piuttosto modesto di titoli "tossici", d'altra parte il paese non fu altrettanto in grado di evitare la conseguente crisi economica reale. In particolare, questa prima crisi è stata determinata da

¹⁵ La prima crisi è stata determinata principalmente da una caduta della domanda estera, con conseguente crollo delle esportazioni italiane, il quale ha determinato una crescita negativa del PIL; la seconda crisi invece è stata determinata principalmente da un crollo della domanda interna dovuta alla diminuzione dei consumi delle famiglie italiane e aggravata dalla "stretta creditizia" causata dalle ripercussioni della crisi dei debiti sovrani nel 2011.

una caduta della domanda estera, con conseguente contrazione delle esportazioni italiane. In questo contesto il sistema manifatturiero subì un vero e proprio contraccolpo, essendo infatti sempre cresciuto secondo un modello di sviluppo basato sulle esportazioni. Questo crollo dell'*export* ha determinato quindi una crescita negativa del PIL nel corso del 2008 e ha portato ad una delle peggiori *performance* economiche nel 2009.

Successivamente alla prima fase recessiva (conclusa nel 2010), l'economia italiana sembrò registrare una ripresa, tuttavia tale crescita del PIL non si consolidò e non fu in grado di resistere a lungo a causa di una serie di problemi strutturali insiti nel sistema economico. Negli anni successivi infatti, l'industria manifatturiera, che grazie alla ripresa della domanda estera aveva risollevato le proprie sorti nel corso del 2010, fu colpita da una seconda fase recessiva; questa volta la crisi è stata determinata prevalentemente da una caduta della domanda interna e dalla diminuzione dei consumi delle famiglie italiane. In questo periodo il sistema delle imprese ha cercato di perseguire strategie di internazionalizzazione e stentato di collocare i propri prodotti all'estero, unico sbocco possibile per le proprie produzioni. Nel corso del 2012, la caduta del PIL è stata sempre determinata da un forte calo della domanda interna, solo in parte compensato dalla domanda estera netta; andamento analogo si è registrato nel 2013, nel quale il contributo positivo dell'incremento della domanda estera netta ha contrastato solo parzialmente il calo della domanda interna.

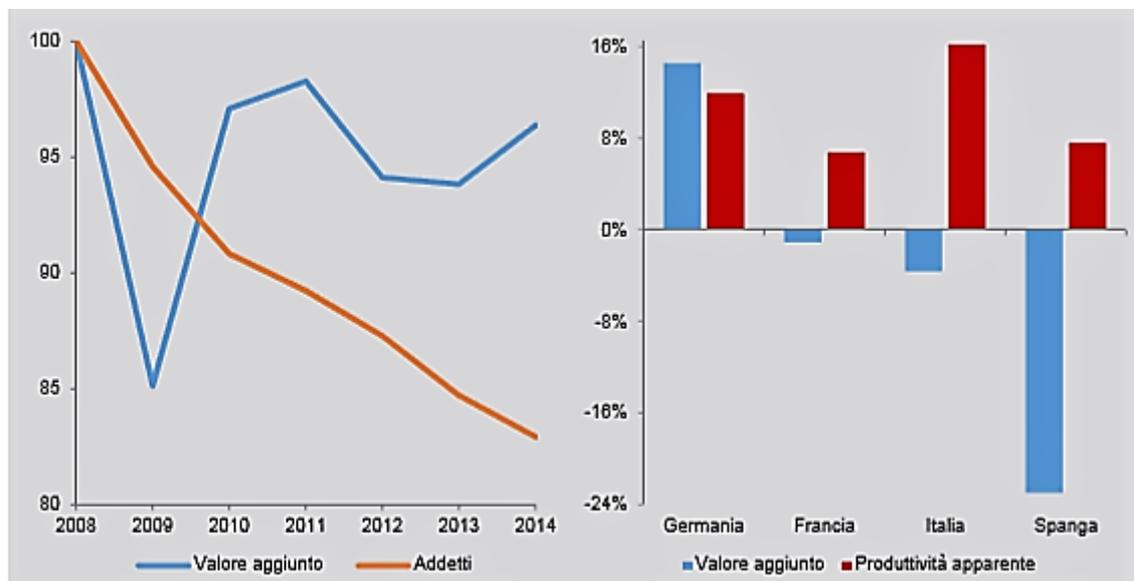
Da un punto di vista delle imprese manifatturiere, i dati dell'ISTAT rilevano che tra il 2007 e il 2013, il peso dell'industria manifatturiera nella creazione di valore aggiunto in Italia è diminuito dal 17,7% al 15,5% del totale, a fronte di una contrazione dei volumi pari al 16%. I comparti manifatturieri maggiormente colpiti sono stati quello della metallurgia e la lavorazione dei minerali non metalliferi, mentre l'industria alimentare e quella dei beni strumentali (macchinari ad esempio), hanno mantenuto sostanzialmente la loro quota grazie anche ad una vocazione all'esportazione, crescente nel caso dell'industria alimentare o, già molto forte, come nel caso dei macchinari. Negli anni successivi si è avuto un recupero ma il volume del valore aggiunto manifatturiero era ancora inferiore di circa il 13% rispetto al 2007. Complessivamente l'industria manifatturiera in Germania, Francia, Spagna e Italia pesa circa il 78% del totale dell'Unione Europea (un valore aggiunto di circa 1230 miliardi di euro): la Germania ha aumentato il suo contributo, l'Italia lo ha diminuito mentre la Francia e la Spagna hanno ridotto il loro contributo di due punti in percentuale.

Da un punto di vista delle imprese, il *grafico 2.2* fornisce importanti informazioni: tra il 2008-2014, il valore aggiunto a prezzi correnti delle imprese manifatturiere è aumentato del

14,5% in Germania, diminuito del 1,1% in Francia, del 4% in Italia e del 23% in Spagna. Per quanto concerne invece le dinamiche occupazionali, la produttività apparente del lavoro è cresciuta in Italia (nonostante il numero di addetti sia diminuito del 17%) del 16,2%, più rapidamente rispetto agli altri paesi europei.

La seconda contrazione del 2009-2014, è stata particolarmente rilevante nelle microimprese (1-9 addetti), il cui peso sul valore aggiunto in Italia supera il 10%, mentre è stata moderata o nulla per le medie imprese (50 – 249 addetti) e grandi imprese (più di 250 addetti). Un dato impressionante riporta che nel 2014, il valore aggiunto per addetto nell'insieme della manifattura era inferiore di circa 20 per cento rispetto alle imprese tedesche.

Grafico 2.2-Andamento del valore aggiunto e dell'occupazione dell'Italia e della produttività apparente del lavoro e nella manifattura dei Paesi dell'Eur4-Anni 2009-2014. Italia a sinistra e variazioni percentuali nella manifattura dei paesi Eur4 a destra. Fonte: elaborazione dati Eurostat, produttività apparente calcolata in termini di valore aggiunto per addetto.



2.2. Competitività e produttività in Italia: le dinamiche macroeconomiche.

In Italia la fase recessiva è stata particolarmente profonda e duratura rispetto agli altri paesi europei dell'Eur4, subendo prima gli effetti della caduta del commercio internazionale e successivamente gli effetti di una caduta della domanda interna. La ripresa negli ultimi anni invece ha beneficiato sia degli effetti sui consumi derivati da un allentamento della politica di bilancio sia del miglioramento della capacità delle imprese, soprattutto manifatturiere, di avanzare nei mercati esteri (quest'ultima in particolare è stata favorita da un recupero di competitività di prezzo e da interventi specifici sul costo del lavoro). Sempre piuttosto debole sembra invece essere il settore dei servizi, soprattutto in quei comparti che presentano un maggior contenuto di conoscenza e complessità.

Il seguente paragrafo si propone di andare ad analizzare le possibili dinamiche macroeconomiche che possono aver avuto un impatto sulla produttività e la competitività del nostro sistema economico.

Un primo aspetto, che sicuramente ha contribuito ad aggravare la condizione delle imprese durante la fase recessiva, riguarda la dinamica degli investimenti.

La difficoltà che le imprese hanno riscontrato durante la fase recessiva, testimoniata anche da una contrazione dei margini di profitto, ha provocato la caduta dei tassi di investimento. Poiché la spesa per investimento risulta essere un fattore strategico per la competitività e l'incremento della produttività di un sistema economico, questo crollo degli investimenti ha avuto ripercussioni molto negative sulla crescita economica del paese.

Nei mesi centrali del 2016, rispetto al periodo del 2007, la spesa per investimenti era inferiore di circa il 15% in Italia e circa l'8% in Spagna, mentre era nettamente superiore in Francia e Germania. Gli investimenti in Italia hanno subito un duro colpo, rallentando considerevolmente la crescita del PIL e incidendo pesantemente sul potenziale di crescita dell'economia italiana a lungo termine; inoltre la prolungata recessione, le prospettive incerte e le difficili condizioni del credito continuano a ostacolare la capacità di investimento delle imprese italiane.

Un ulteriore aspetto da considerare, è il fatto che l'economia italiana si fonda maggiormente sulla produzione dei beni tradizionali a contenuto tecnologico medio-basso, il che espone il paese ad una forte concorrenza sui costi rispetto a paesi molto avanzati da questo punto di vista. In Italia pertanto gli investimenti dovrebbero mirare a migliorare il contenuto tecnologico e innovativo al pari di molte potenze economiche ma questa evoluzione tarda a realizzarsi: la quota italiana degli investimenti nella ricerca e sviluppo o ICT sul totale degli investimenti non tiene, infatti, il passo rispetto a molti altri paesi europei. In questo contesto le piccole dimensioni delle imprese e i bassi livelli di forza lavoro possono essere considerati come possibili responsabili di tale andamento.

Ad ogni modo, la ripresa economica degli ultimi anni si è riflessa in parte sull'attività di investimento, sebbene a ritmi inferiori rispetto agli altri paesi considerati, e le attese nel 2017 per il nostro paese sono nel segno di un'accelerazione grazie al miglioramento delle condizioni macroeconomiche e allo stimolo dei provvedimenti legislativi. Tuttavia, altri fattori importanti che possono migliorare la qualità e la quantità degli investimenti possono essere l'apertura nei mercati esteri, lo sviluppo dei mercati dei capitali e un sistema fiscale più favorevole alla crescita.

Il grafico sottostante evidenzia come in seguito alla caduta dei margini di profitto delle imprese, a causa della lunga fase recessiva, si è aperto un vero e proprio divario tra il livello dei tassi di investimento in Italia rispetto all'insieme dell'UEM. In particolare, a partire dal

2012, nel nostro paese si è assistito a una vera e propria caduta dei tassi di investimento (fonte: Eurostat).

Figura 2.3- Tassi di investimento delle imprese non finanziarie in Italia e nell'UEM- Anni 2008-2016 (dati trimestrali-medie mobili a quattro termini, valori percentuali). Fonte: Eurostat.



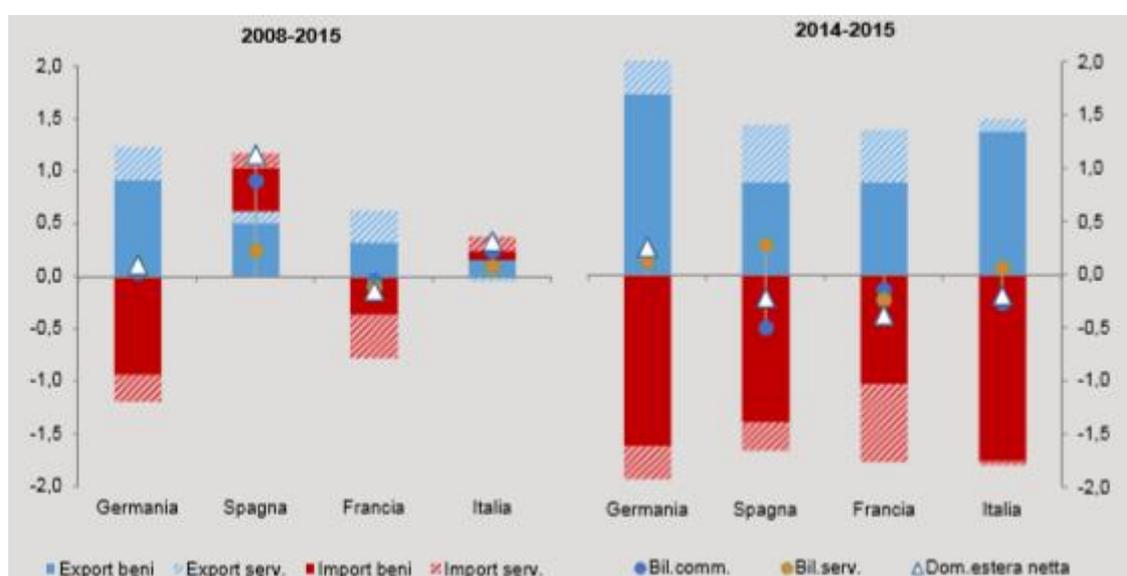
Oltre agli investimenti, un altro fattore importante che ha contribuito alla perdita della competitività in Italia, è la dinamica tra i prezzi e i costi. Dalla fine degli anni 90, i livelli dei prezzi in Italia andavano convergendo verso quelli franco tedeschi; a partire dal 2009 invece, in Italia sono stati visibili i segni di una svalutazione interna corrispondente a una diminuzione dei livelli dei prezzi. Infine, a partire dal 2014, si è segnalato un recupero della competitività di prezzo attraverso politiche e riforme riguardanti il costo del lavoro¹⁶; nel terzo trimestre del 2016, rispetto allo stesso periodo del 2014, il costo del lavoro è diminuito dell'1,3% mentre nella manifattura la riduzione è stata pari a 2,4% (fonte elaborazioni dati ISTAT).

Di particolare importanza sono state invece le dinamiche positive delle esportazioni e il contributo della domanda estera netta nella ripresa economica del paese. La bilancia commerciale italiana infatti, ha registrato nel 2016 un avanzo pari a 51,6 miliardi di euro.

¹⁶ Il recupero della competitività del costo del lavoro è stato favorito anche da politiche di decontribuzioni attuate da Germania e Spagna.

Nel periodo tra il 2008 e 2015, la domanda estera netta ha contribuito in media di circa 0,4 punti in percentuale alla crescita del PIL in Italia e del 1% in Spagna, mentre tale contributo è stato trascurabile in Germania e Francia. Tuttavia, l'Italia rispetto alla Spagna ha avuto una dinamica dell'*export* molto più modesta e le vendite dei servizi sono state addirittura negative. Il grafico sottostante mostra come la domanda estera ha contribuito, tra il 2008 e il 2015, alla crescita del PIL nei quattro paesi dell'Eur4.

Figura 2.4- Contributo della domanda estera netta e delle sue componenti alla crescita del PIL nei paesi dell'Eur4-Anni 2008-2015 (valori annui in punti percentuali). Fonte: elaborazione dati Eurostat.



Il ruolo delle esportazioni e l'apertura delle imprese italiane nei mercati esteri si sono rilevati fattori strategici molto importanti per trainare la crescita economica del paese. Questi aspetti saranno analizzati con maggior dettaglio nei paragrafi successivi.

2.3. Focus *export*

2.3.1. *Export* manifatturiero

Le esportazioni rappresentano una parte considerevole del PIL e il loro contributo è determinante nella crescita della produttività e competitività del sistema economico italiano.

Le recenti stime dei diversi istituti di statistica (ISTAT) hanno sottolineato come la ripresa economica avviata nel nostro paese già a partire dal terzo trimestre del 2009 sia stata trainata principalmente dall'*export*, mentre le altre componenti della domanda presentano ancora qualche difficoltà. Lo slancio dell'economia italiana nell'*export* può essere dovuto a due fattori principali: un recupero di competitività dei prodotti nazionali rispetto a quelli esteri e un processo di trasformazione e di collocamento delle imprese manifatturiere nei mercati esteri chiave. Proprio per il ruolo determinante che hanno rivestito le esportazioni nella ripresa economica del paese, ritengo importante dedicare una parentesi più approfondita alla dinamica dell'*export* di beni manifatturieri e dei servizi nel corso degli anni.

Andamento della performance delle esportazioni di beni manifatturieri

Iniziamo la nostra analisi considerando l'arco temporale compreso tra gli anni 2000 e 2016.

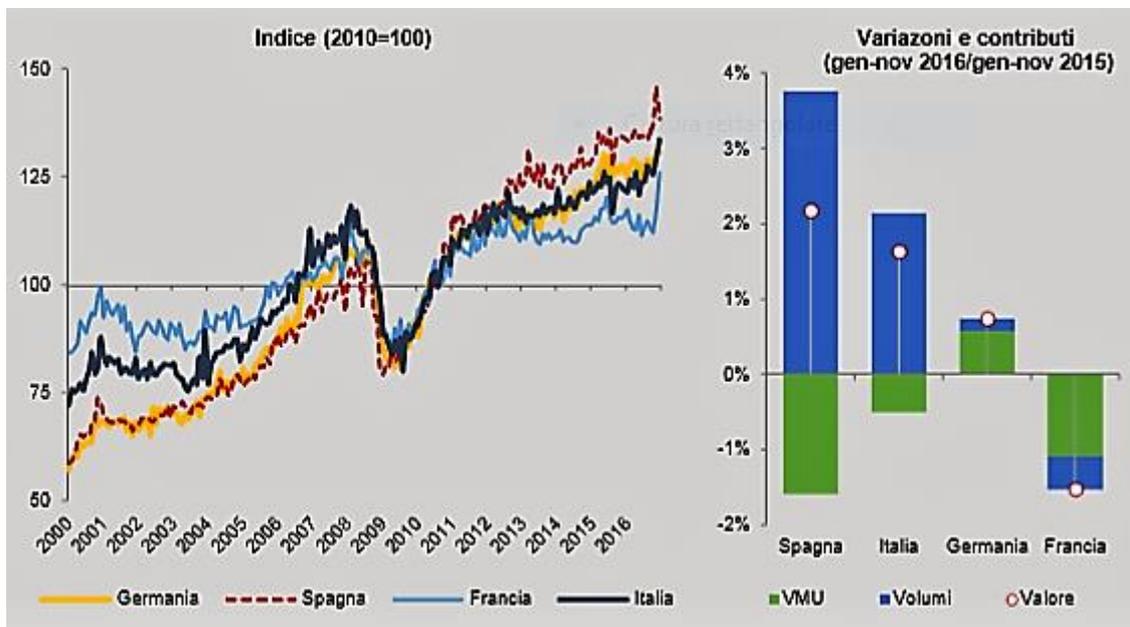
La quota delle esportazioni è diminuita dal 4 % nel 2001 al 3,4% nel 2008, attestandosi al 2,8% nel 2015. Contestualmente l'Italia è passata dal sesto al decimo paese esportatore. Questa caduta dell'*export* italiano è stata, nel periodo tra il 2008 e 2009, una delle maggiori di tutti i paesi dell'Unione Europea. Dal 2010 -2011 le vendite all'estero invece hanno registrato una crescita a ritmi analoghi a quelli della Germania, superiori a quelli della Francia e inferiori rispetto a quelli della Spagna.

In particolare, negli anni della fase recessiva (2009-2013), la *performance* dell'*export* è stata debole in quasi tutte le categorie merceologiche con l'eccezione del settore alimentare, farmaceutico e in parte in quello delle pelli. Le difficoltà delle imprese italiane a competere con i mercati internazionali sono particolarmente evidenti per le produzioni tradizionali, quali ad esempio il *Made in Italy* o nelle filiere del mangiare-vestire-abitare, poiché in un periodo caratterizzato da un'elevata domanda estera di questi prodotti la *performance* italiana delle esportazioni è stata più che deludente.

Nel complesso possiamo dire che tra il 2008 e 2015 la *performance* dell'*export* è stata peggiore sia di quella della Spagna sia di quella della Germania, ma nel periodo tra il 2014 e 2015 ha recuperato terreno e tali progressi si sono poi andati a consolidare man mano nel 2016.

Nel corso del 2016 infatti l'*export* italiano è aumentato del 1,1 % con una crescita in volume più elevata. In questa fase di recupero, le esportazioni italiane sono aumentate di più rispetto a Germania, Francia e anche rispetto a quelle mondiali: in base alle informazioni riportate nel grafico successivo (*grafico 2.5*), vediamo come la quota di *export* ha raggiunto il 3% nel 2016 (dal 2,7% nel 2013). Questo andamento positivo della dinamica delle esportazioni ha contribuito molto alla crescita economica del paese fortemente indebolita dalle due crisi recessive degli anni precedenti.

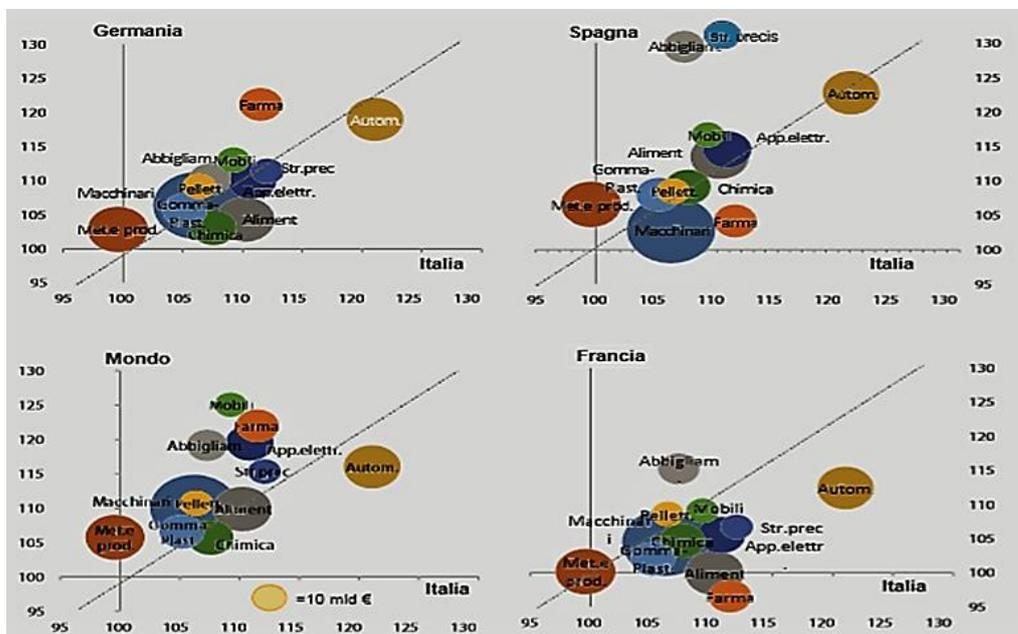
Figura 2.5-Esportazioni di beni nei paesi dell'Eur4 e contributo valori medi unitari e volumi alla crescita- Anni 2000-2016 (numeri indice, 2000=100 e punti percentuali su dati destagionalizzati). Fonte: Eurostat.



Il grafico successivo (*grafico 2.6*) mostra invece la *performance* comparata dell'Italia nelle principali voci delle esportazioni in un periodo compreso tra il 2013 e il 2015. Le dimensioni delle bolle rappresentano il peso che il settore ha avuto nell'*export* italiano nel 2015, mentre la loro posizione indica la crescita delle esportazioni in Italia rispetto agli altri paesi considerati. Le voci selezionate rappresentano circa l'85% dell'*export* italiano nel 2015 e i settori per i quali l'Italia ha una dinamica positiva delle esportazioni si trovano a destra della bisettrice.

Figura 2.6- Performance comparata dell'Italia nelle principali voci delle esportazioni nel periodo tra il 2013 e il 2015 (livelli 2015 rispetto al 201=100).

Fonte: elaborazione su dati International Trade Center (Trade map) -COMTRADE



In particolare, si può osservare che:

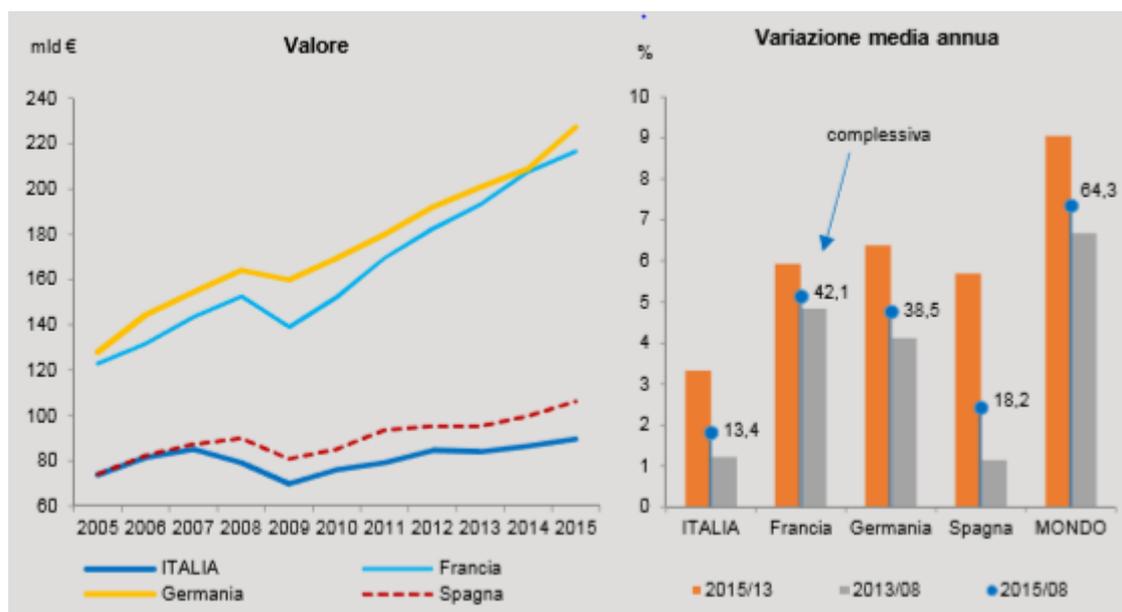
- Le esportazioni dei prodotti chimici, alimentari e soprattutto automobili, sono cresciute più della media. Le vendite di automobili in particolare hanno trainato le esportazioni italiane, aumentando più rapidamente di Francia e Germania.
- Le vendite di beni strumentali, che rappresentano la quota più consistente dell'*export*, sono cresciute come in Germania e più rapidamente che in Francia e Spagna.
- Il recupero rispetto alla Germania si è esteso alle esportazioni di prodotti chimici alimentari, di strumenti di precisione e apparecchi elettrici; le esportazioni della Spagna invece hanno continuato a crescere piuttosto rapidamente in quasi tutti i comparti mentre le esportazioni in Francia (a parte quelle dei prodotti dell'industria alimentare) sono state meno dinamiche.
- Infine, bisogna sottolineare che l'andamento delle esportazioni italiane, soprattutto nel periodo tra il 2009-2013, ha risentito della caduta della domanda

estera in alcuni mercati importanti (ad esempio in Spagna o la caduta dell'*export* verso la Russia nel biennio 2014-2015).

2.3.2. *Export* dei servizi

Per quanto concerne l'*export* dei servizi, la posizione italiana in questo ambito è assai meno favorevole rispetto all'interscambio dei beni e appare strutturalmente debole. Questa debolezza è riscontrabile soprattutto se si paragona agli altri paesi facenti parte dell'Eur4: Francia e Germania hanno registrato infatti tassi di crescita assai più elevati mentre la Spagna ha superato l'Italia per valore dell'*export*. Il *grafico 2.7* mostra le esportazioni dei servizi nei paesi dell'Eur4 e nel mondo, considerando il decennio compreso tra il 2005 e 2015.

Grafico 2.7- Le esportazioni di servizi nei paesi Eur4 e nel mondo-Anni 2005-2015 (valori in miliardi di euro e variazioni percentuali medie annue). Fonte: elaborazioni su stime Omc, Unctad, International Trade Center e Eurostat.



Le vendite italiane all'estero sono state relativamente deboli in quasi tutte le categorie di servizi, ad eccezione dei servizi di costruzione e di quelli della manifattura in conto di terzi. In particolare, secondo i dati riportanti dall'ISTAT, le esportazioni italiane di servizi ad alta intensità di conoscenza e valore aggiunto risultano poco sviluppate e hanno avuto una dinamica piuttosto modesta.

A livello mondiale possiamo dire che il peso sull'interscambio di servizi commerciali, che comprendono servizi d'uso della proprietà intellettuale, l'ICT e gli "altri servizi alle imprese" (attività di ricerca e sviluppo, servizi tecnici e amministrativi), è salito dal 26,8% nel 2005, al 34,8% nel 2014, e al 37,1% nel 2015. In Italia invece la quota di questo aggregato è cresciuta solo dal 14,6 % al 15,8% tra il 2005 e 2013, scendendo poi al 15,2 % nel 2015. Tra il 2013 e 2015, una *performance* relativamente positiva è stata dovuta al recupero dei servizi più tradizionali, quali ad esempio quello del turismo, nel quale sicuramente l'Italia è specializzata, quello dei trasporti e dei servizi manifatturieri.

2.4. Settore manifatturiero e competitività dei settori produttivi in base all'indice ISCo

Quanto fino ad ora analizzato mostra come la crescita economica italiana ha subito una ripresa nell'ultimo biennio in seguito ad una fase recessiva piuttosto prolungata. In questa ripresa economica un ruolo determinante è stato ricoperto dal settore manifatturiero, il cui contributo nella crescita del PIL in Italia è uno dei più consistenti.

Il settore manifatturiero comprende tutte le industrie che svolgono attività che spaziano dall'approvvigionamento delle risorse, la loro trasformazione e la loro distribuzione (industrie alimentari, del tabacco, delle bevande ecc.) e può essere considerato il motore della crescita economica del nostro paese per diverse ragioni.

Prima di tutto, dalla sua attività si originano gran parte dei guadagni di produttività dell'intero sistema economico sia direttamente, attraverso le innovazioni applicate ai suoi processi di trasformazione e ai suoi prodotti, sia indirettamente, attraverso le innovazioni incorporate nei beni manufatti utilizzati nel resto dei settori dell'economia. Inoltre, la sua stessa attività di trasformazione consente incrementi di produttività attraverso non solo economie di scala e di scopo nella produzione ma anche attraverso rendimenti di scala crescenti che si generano grazie ad una migliore divisione del lavoro o all'incorporazione di nuove tecnologie e innovazioni nei processi produttivi e nei prodotti. In questo contesto, l'innovazione risulta essere fondamentale nel settore manifatturiero: l'innovazione infatti consente alle imprese manifatturiere di rimanere al passo con la tecnologia, essere più produttive e soprattutto rimanere competitive sul mercato. Nel settore manifatturiero le più importanti opportunità portate dall'innovazione riguardano soprattutto la nascita di nuovi

modelli business e trasformazioni nei vari processi aziendali e processi che riguardano lo sviluppo di prodotti e servizi. Una spinta all'innovazione certamente deriva anche dalla concorrenza: essa infatti costringe le imprese ad un utilizzo sempre più efficiente degli input e a trovare le migliori combinazioni di prezzo e qualità in modo da soddisfare la domanda di mercato al meglio possibile.

Il settore manifatturiero inoltre, svolge un ruolo molto importante nel sostenimento della domanda estera. Infatti, attraverso nuovi mercati di sbocco per le produzioni domestiche, le esportazioni alimentano una domanda estera di beni manifatturieri che può diventare anche di molto superiore rispetto a quella generata all'interno del paese produttore, sostenendo quindi la crescita del PIL. Le esportazioni manifatturiere inoltre, svolgono un ruolo strategico in quanto contribuiscono al pagamento di quello che il paese acquista all'esterno e a mantenere quindi il suo *standard* di vita. Infatti, è soprattutto dal settore manifatturiero che provengono i prodotti esportabili che servono a pagare le bollette energetiche e alimentari o a finanziare gli acquisti dall'estero, come viene riportato dal CSC¹⁷. Inoltre, un altro dato importante è che le imprese manifatturiere, aprendosi al mercato internazionale e esportando beni, vengono sottoposte alla pressione della concorrenza e questo aspetto, come è stato evidenziato prima, le spinge ad innovarsi e a migliorarsi in modo tale da rimanere competitive nel mercato. Da questo punto di vista l'entrata in nuovi mercati esteri è un passo fondamentale per la crescita delle imprese e, di conseguenza, per la crescita economica di un paese, ma di questo andremo a parlare in maniera più approfondita nel quarto capitolo.

In conclusione, si può affermare che una più elevata domanda di beni manufatti stimola una sempre maggiore specializzazione della stessa manifattura e, mediante i guadagni di produttività, consente di generare un crescente reddito disponibile nell'economia. Questo maggior reddito, se si tramuta in ulteriori incrementi di domanda di prodotti manufatti, determina poi un processo circolare virtuoso in cui la maggiore industrializzazione causa una maggiore crescita economica e la maggiore crescita

¹⁷ Il Centro Studi Confindustria (CSC) mette a disposizione di imprese, economisti, istituzioni e studenti un capitale di conoscenze, ricerche, previsioni economiche e informazioni. Inoltre, elabora previsioni economiche e analizza le trasformazioni strutturali del sistema produttivo in Italia, nelle economie più avanzate e quelle più emergenti.

economica stimola più industrializzazione. Questo fenomeno, però, non è affatto scontato né meccanico.

Se la manifattura può essere considerata il motore della crescita economica, allora una variazione positiva della quota manifatturiera sul totale della produzione deve associarsi a una maggiore crescita del PIL. Per verificare l'influenza del settore manifatturiero sul ritmo di crescita economica, il CSC ha stimato la relazione tra la variazione in un quinquennio del PIL e la variazione nella quota manifatturiera sul totale dell'economia nel quinquennio precedente. La quota del manifatturiero è calcolata sui valori a prezzi costanti, cioè in termini reali. La finestra temporale considerata nella stima va dal 1980 al 2011 e comprende, pertanto, anche la fase di forte discontinuità della produzione manifatturiera rappresentata a livello mondiale dalla seconda metà degli anni Novanta, quando sono emersi nuovi grandi poli industriali (Cina, India, Brasile, Turchia e altri) all'interno di un sistema globale e integrato di scambi commerciali. Le stime riportate dal CSC mostrano come l'aumento di un punto percentuale in cinque anni della quota manifatturiera reale sul totale dell'economia si associa in media a una maggior crescita annua del PIL di circa 0,5 punti percentuali nel periodo successivo. Così, per esempio, a fronte di una crescita media annua del PIL di poco più del 2%, corrispondente a una quota invariata del manifatturiero, un aumento del peso della manifattura di un punto in percentuale aumenta in media nel periodo successivo la crescita del PIL di 0,5 punti percentuali all'anno, elevandola cioè al 2,5% annuo.

Il carattere strategico dello sviluppo manifatturiero per la maggiore crescita economica ha ricadute inevitabili per la politica economica. Per uscire da una fase di stagnazione e rilanciare la crescita della produttività del paese, l'andamento delle dinamiche macroeconomiche e le strategie messe in atto dalle imprese non sono sufficienti: è fondamentale infatti, che il paese si avvalga di una politica industriale in grado di sostenere il settore manifatturiero e renderlo più competitivo.

2.4.1. Competitività dei settori manifatturieri in base all'ISCO

Dopo aver delineato l'importanza che il settore manifatturiero riveste nel determinare la crescita economica del paese, andiamo ad analizzare i vari comparti manifatturieri in Italia e la loro competitività. Numerosi dati e informazioni provengono da

report redatti annualmente dall'ISTAT e in particolar modo dal "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi", il quale riporta un'analisi delle diverse *performance* dei settori produttivi del nostro sistema economico. A tale scopo per i comparti della manifattura è stato elaborato un indice chiamato "Indicatore Sintetico di Competitività" (ISCo), il quale fornisce un'indicazione della *performance* di ciascun settore in relazione alla media manifatturiera, in un'ottica sia strutturale che congiunturale. In particolare, la versione strutturale prende in considerazione quattro dimensioni: competitività di costo, redditività, *performance* sui mercati esteri e innovazione¹⁸. In un'ottica congiunturale si va a vedere invece la *performance* settoriale nel periodo più recente.

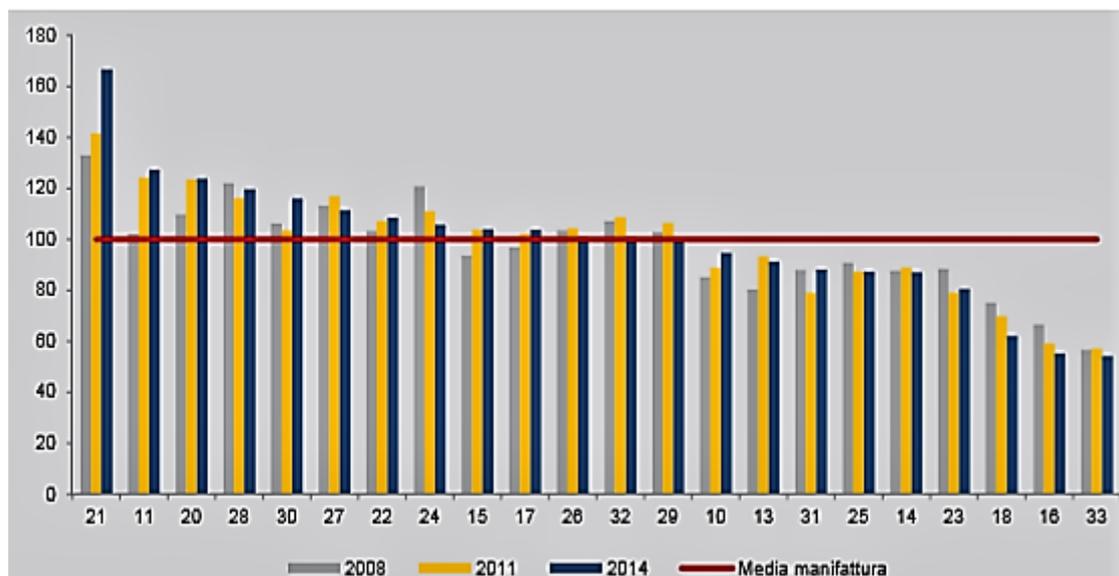
Per quanto riguarda l'ISCo strutturale, il periodo di riferimento dell'analisi è circoscritto all'arco temporale che va dal 2008 al 2014. Come è stato evidenziato più volte, il periodo considerato è stato attraversato da due crisi recessive prima di una ripresa successiva nel biennio 2015 e 2016. Il *grafico 2.8* riporta la graduatoria in base all'ISCo dei diversi settori manifatturieri.

Ai primi cinque posti si posizionano le imprese dei settori della farmaceutica, le bevande, la chimica, settore dei macchinari e degli altri mezzi di trasporto. Le attività invece che si posizionano più in basso nella graduatoria dell'ISCo strutturale sono quelle caratterizzate da un livello di capitale generalmente contenuto: settore del legno, stampa, riparazione e manutenzione, abbigliamento e settori che si occupano della lavorazione dei minerali non metalliferi.

In base all'ISCo si può affermare che le imprese del comparto farmaceutico risultano mediamente più redditizie, più propense all'innovazione, più produttive e maggiormente proiettate sui mercati internazionali. Caratteristiche analoghe si possono vedere nel settore della chimica. Per quanto riguarda invece il settore delle bevande, esso beneficia soprattutto di una consistente redditività e competitività di costo; in questo settore invece la quota di fatturato esportato è tra le più basse della manifattura.

¹⁸ Competitività: rapporto tra valore aggiunto per addetto e costo del lavoro per dipendente; redditività lorda: rapporto tra margine operativo lordo, depurato della remunerazione dei lavoratori indipendenti, e valore aggiunto; propensione all'*export*: volume di fatturato esportato; innovazione: quota delle imprese innovatrici.

Grafico 2.8- Indicatore sintetico di competitività (Isco) strutturale, per divisione di attività economica, imprese manifatturiere- Anni 2008-2014. Fonte: elaborazioni dati Istat.



Leggenda: Alimentari=10; Bevande=11; Tessile=13; Abbigliamento=14; Pelle=15; Legno=16; Carta=17; Stampa=18; Chimica=20; Farmaceutica=21; Gomma e plastica; Minerali non metalliferi=23; Metallurgia=24; Prodotti in metallo=25; Elettronica=26; Apparecchiature elettriche=27; Macchinari=28; Autoveicoli=29; Altri mezzi di trasporto=30; Mobili=31; Altri manifatturieri=32; Riparazioni e di macchinari e apparecchiature= 33;

L'indicatore sintetico congiunturale consente invece di tenere conto della competitività settoriale nel breve periodo.

In base a questo indicatore, *performance* positive sono state registrate in settori quali farmaceutica, legno, mobili autoveicolo e macchinari. La farmaceutica ha incrementato il proprio vantaggio competitivo nei confronti degli altri comparti manifatturieri sia nel 2015 che nel 2016; per gli altri mezzi di trasporto e le bevande questo è avvenuto solo nell'ultimo anno (2016); i settori di mobili e legno, inoltre, hanno attraversato una fase di parziale vantaggio competitivo che nel 2014 risultava particolarmente evidente. Il comparto degli autoveicoli, che nel 2015 era stato tra i principali fattori trainanti della fase di uscita dalla crisi, ha registrato un andamento della competitività in linea con quello registrato dal resto della manifattura. Invece i settori che nel 2014 hanno registrato un livello basso di competitività strutturale, quale riparazione e manutenzione di macchinari e stampa, hanno avuto una *performance* modesta negli anni recenti.

In proposito, nel corso del 2016, la fabbricazione di autoveicoli ha subito una riduzione nella produzione e nelle esportazioni, mentre la competitività negli altri mezzi di trasporto

e nelle industrie manifatturiere è stata trainata prevalentemente dalla buona *performance* nei mercati esteri.

Più in generale possiamo affermare che, nel corso del 2016, la domanda estera ha svolto un ruolo rilevante per il recupero di competitività relativa ad alcuni settori ma, in alcuni di essi, quali ad esempio quello alimentare, carta e altre industrie manifatturiere, questo effetto non è stato rilevante a causa di una apertura sui mercati internazionali molto limitata.

Considerando la *performance* economica delle varie imprese, sia all'interno dei confini domestici che all'esterno, è possibile andare a distinguere quattro tipologie principali di imprese, classificate come segue:

1. “*The winning business*”: esse rappresentano il 18,1% del settore manifatturiero e sono caratterizzate da un elevato fatturato sia all'estero sia all'interno del paese. Per questa tipologia di imprese le strategie principali sono l'attivazione di un'estesa rete di relazioni, soprattutto all'estero, un elevato grado di connettività con le altre imprese a livello internazionale e un'ampia gamma di servizi e prodotti offerti.
2. Imprese cresciute all'estero: rappresentano il 33% e sono caratterizzate da un crescente fatturato nella domanda estera e in diminuzione nella domanda domestica.
3. Imprese cresciute in Italia: sono il 13,3% e sono caratterizzate da una *performance* positiva a livello domestico, mentre sono poco sviluppate all'estero.
4. Le imprese in ritiro: pesano circa il 35,6% e sono caratterizzate da un fatturato negativo sia a livello domestico che all'estero.

2.4.2. Competitività nel settore dei servizi

Il settore nei servizi in Italia, sembra essere particolarmente debole a confronto con i vari paesi dell'Unione Europea.

Nei servizi di mercato, il fatturato ha registrato forti cadute in occasione di entrambi le due crisi recessive: la prima, più intensa, nel 2009 e la seconda più duratura nel 2012 e 2013. Solo nel 2015 si è assistito ad un segnale di ripresa. Per quanto riguarda gli andamenti dei vari settori, possiamo notare una significativa eterogeneità fra questi. Tra il 2011 e 2016, il

fatturato del comparto del commercio all'ingrosso registra un calo particolarmente marcato nel 2012 e una ripresa tra le più robuste nel 2016. Tale risultato è attribuibile all'attività di commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli. Le attività di trasporto e magazzinaggio hanno subito in maniera limitata gli effetti della crisi avendo registrato nel 2012 una flessione del fatturato molto contenuta, alla quale ha fatto seguito una ripresa. Maggiori criticità si riscontrano nel settore del trasporto marittimo e nel trasporto aereo, mentre l'andamento del fatturato nel trasporto terrestre appare più favorevole. I servizi quali alloggio e ristorazione hanno vissuto nel 2013 la fase più acuta della crisi cui però è seguita una ripresa confermata anche dai risultati positivi del 2016. I comparti dell'informazione, comunicazione e quello delle attività professionali e scientifiche invece, già dal 2011 avevano registrato una caduta del fatturato particolarmente ampia. Il primo è tornato a crescere nel 2015 mentre per i restanti si è avuto un recupero nel 2016. Significative difficoltà hanno registrato invece le attività di pubblicità e ricerca, studi di architettura ingegneria e collaudi tecnici, nonché agenzie di viaggio e servizi di trasporto alle imprese (*fonte: Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, ISTAT-2017*).

2.5. Capacità di reazione delle imprese alla crisi e strategie adottate

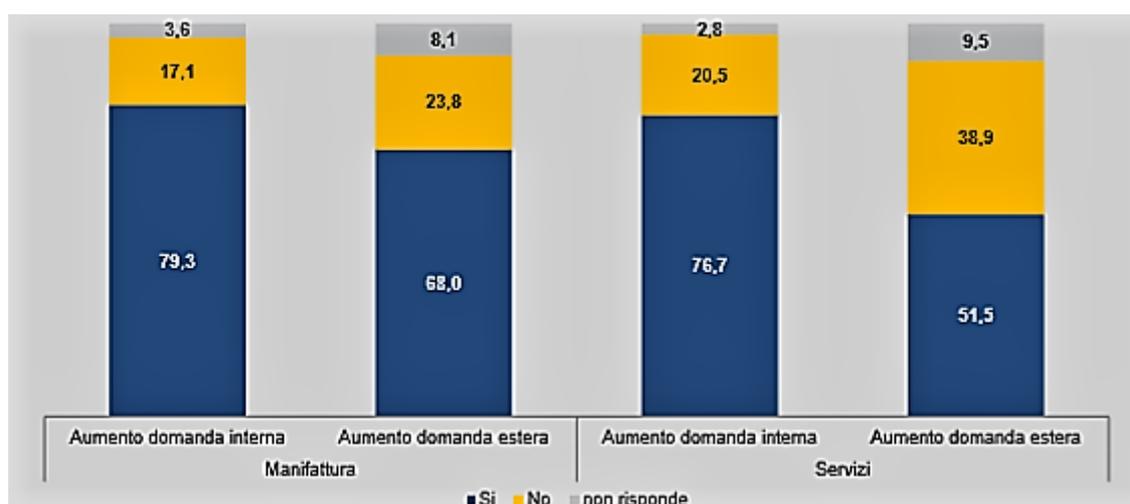
Come abbiamo visto il settore manifatturiero è stato attraversato da due profonde crisi recessive che hanno inevitabilmente modificato il sistema produttivo del paese. La ripresa economica del 2015 -2016 è stata infatti generata da un sistema produttivo notevolmente diverso da quello che nel 2011 era entrato nella seconda recessione. Nel 2014 infatti erano attive solo poco più di 4 milioni di imprese, di cui il 21,6% nel settore manifatturiero e nelle costruzioni e il 78,8% nei servizi (*fonte: elaborazione di dati Frame Sbs esteso*). Gli addetti impiegati erano 15,3 milioni, di cui il 23,9% nella manifattura e il 67,3% nei servizi. Questo contesto risulta essere il risultato di un processo di selezione dovuto alla profonda fase recessiva: infatti il sistema delle imprese italiane è uscito fortemente ridimensionato sia per il numero di imprese attive (in circa 4 anni si sono perse infatti circa 194 mila imprese), sia per numero di addetti (meno 800 mila addetti circa).

Ad ogni modo sembra essere interessante valutare la *performance* dei settori produttività a seguito della crisi recessiva attraverso la valutazione di tre parametri:

- a) Andamento dell'attività imprenditoriale in base al fatturato, prezzi di vendita, dotazione di capitale fisico e umano
- b) Capacità di fronteggiare in misura adeguata un aumento della domanda nazionale e estera
- c) Le strategie messe in atto dalle imprese nel corso del 2016 e quelle previste per il 2017 al fine di migliorare la propria competitività

Con riferimento al primo tema, le valutazioni delle imprese sono complessivamente favorevoli sia nel settore manifatturiero sia in quello dei servizi. Infatti, in entrambi i comparti la percentuale di imprese che afferma di aver cresciuto il proprio volume di affare all'inizio del 2016 è prevalente rispetto a quello che ha registrato una diminuzione (il 37% nella manifattura e il 29,1% nei servizi, secondo quanto riporta l'“Indagine sul clima di fiducia delle imprese”, dicembre 2016). Per quanto concerne invece la capacità delle imprese di adeguare la propria capacità produttiva ai cambiamenti attesi di domanda è possibile fare riferimento al *grafico 2.9*.

Grafico 2.9-Capacità delle imprese di cogliere un aumento della domanda interna e/o estera-Anno 2016 (percentuali di imprese). Fonte: Eurostat, Indagine sul clima di fiducia delle imprese- dicembre 2016.



Quasi l'80% delle unità manifatturiere e oltre $\frac{3}{4}$ dei servizi si ritiene in grado di fronteggiare un aumento della domanda interna; al contrario la capacità di reazione alla domanda estera è relativamente meno diffusa e coinvolge il 68% delle imprese manifatturiere, coerentemente a una minore internazionalizzazione dei settori, e poco più della metà delle unità dei servizi. Nel settore manifatturiero fa eccezione la fabbricazione di altri mezzi di trasporto, poiché i suoi processi produttivi presentano caratteristiche di ridotta flessibilità che rendono più difficoltoso l'adeguamento delle capacità produttive rispetto alla domanda¹⁹.

Infine, per quanto concerne le strategie adottate dalle imprese al fine di migliorare la propria competitività, possiamo identificarne alcune. L'aumento della qualità dei prodotti e l'innovazione di processo e di prodotto sono le strategie indicate con maggiore frequenza dalle unità della manifattura, mentre nei servizi di mercato le strategie più diffuse sono la qualità e il contenimento dei prezzi di vendita.

Piuttosto rilevante da considerare è anche l'adozione di tecnologie ICT (*cloud, internet, additive manufacturing, machine-to-machine*), utilizzate da circa il 37% delle imprese manifatturiere mentre il 45,5% delle unità di servizi hanno dichiarato di aver aumentato o avviato l'utilizzo di tali tecnologie ICT.

Altra strategia adottata dalle imprese, che sembra ormai svolgere un ruolo chiave per la crescita della competitività e delle produttività del sistema economico, è l'*outsourcing* (l'esternalizzazione di fasi svolte precedentemente all'interno dell'azienda) e l'intensificazione delle relazioni produttive con altre aziende all'estero. Tuttavia, queste strategie sembrano essere ancora poco diffuse: coinvolgono rispettivamente il 15,1% e 20,6% delle imprese manifatturiere, e l'8,6% e il 39,2% di quelle dei servizi (*fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese, dicembre 2016*).

Questi orientamenti strategici sembrano destinati a caratterizzare le scelte delle imprese manifatturiere e dei servizi anche nel corso del 2017: si confermano in particolare l'investimento nell'incremento della qualità, il ricorso all'innovazione e la crescente penetrazione nei mercati esteri. Per la manifattura inoltre emerge una maggiore diffusione dell'uso di tecnologie di tipo digitale, in particolare nel settore della farmaceutica, elettronica, apparecchiature elettriche e non elettriche e altri mezzi di trasporto. Stessa

¹⁹ Si pensi ad esempio alla cantieristica navale o alla fabbricazione di treni e aerei

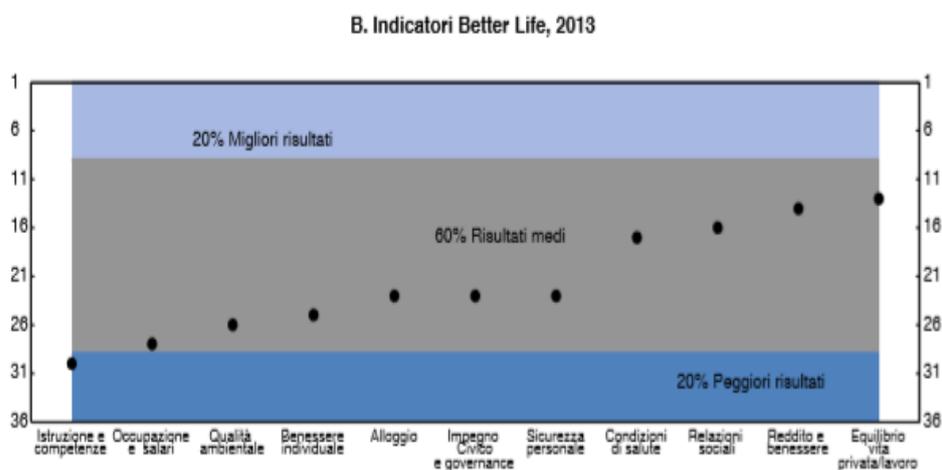
tendenza trova conferma nel settore dei servizi, in particolar modo nel settore delle telecomunicazioni, servizi di alloggio, attività di programmazione *software* e ricerca e sviluppo.

TERZO CAPITOLO: carenze del sistema produttivo e riforme

3.1. Breve panoramica del quadro italiano e punti di debolezza

Dalla fine degli anni 90, uno dei principali problemi dell'Italia è la scarsa crescita economica. Questo è evidente soprattutto se si va a comparare l'Italia con le principali potenze economiche europee. Il ristagno dell'economia, inoltre, ha reso il nostro paese arretrato rispetto agli altri paesi europei in diversi ambiti, quali ad esempio l'istruzione, le competenze, l'occupazione, il reddito e l'abitazione (allo stesso tempo, gli scarsi risultati in dimensioni quali istruzione e competenze hanno ostacolato nuovamente la crescita economica del paese). Secondo i dati riportati dall'OCSE nel 2013, l'Italia in nessuno degli indicatori *Better life* si classifica nel primo quintile (dove sono collocati i paesi che raggiungono le *performance* migliori).

Grafico 3.1- Indicatori Better Life-2013, OCSE.



Come leggere il grafico: la migliore posizione dell'Italia negli indicatori Better life è l'equilibrio tra vita privata/lavoro, per il quale occupa il dodicesimo posto su 36 paesi. Per il benessere personale invece occupa il ventiquattresimo posto.

Nonostante la ripresa dell'ultimo biennio, si può affermare che in Italia dalla fine degli anni 90 il *trend* della produttività è stato alquanto deludente, pregiudicando la crescita economica e la competitività delle merci italiane. Come già affrontato nel primo capitolo, una crescita economica debole, insieme al persistere di un *deficit* di bilancio, ha mantenuto il rapporto Debito/PIL a uno dei livelli più elevati tra i paesi dell'OCSE.

Le principali cause di questa bassa produttività possono essere attribuite a diversi fattori. In estrema sintesi possiamo individuare carenze all'interno del sistema dell'impresa (dinamismo dimensionale, scarsa apertura nei mercati esteri e poca concorrenza, qualità delle produzioni), che hanno interagito con carenze nell'operare dello Stato (bilancio, debito pubblico, servizi nella pubblica amministrazione, fragilità nelle infrastrutture fisiche e giuridiche dell'economia).

Volendo delineare un quadro dei principali fattori che frenano la crescita economica del paese, possiamo elencarne alcuni:

- a) Inefficienze nell'allocazione delle risorse
- b) Inefficienze sul mercato del lavoro
- c) Scarsa fiducia nelle imprese e contrazione dei prestiti bancari
- d) Inadeguatezza delle infrastrutture, sia fisiche che giuridiche
- e) Perdurare del nanismo delle imprese
- f) Scemare della concorrenza²⁰

Per quanto concerne l'inadeguatezza delle infrastrutture sia fisiche che giuridiche, da una parte si rende necessaria una manutenzione e un potenziamento delle infrastrutture materiali, dall'altra è necessaria una vera e propria modifica del diritto dell'economia; infatti è importante che il diritto commerciale, il diritto societario e la legge *antitrust* siano rivisitati tenendo conto delle nuove esigenze del sistema economico.

Un altro aspetto da considerare del sistema produttivo italiano è la maggior prevalenza delle piccole imprese: a confronto con gli altri paesi europei le imprese italiane risultano molto più frammentate e di piccole dimensioni e occupano uno spazio molto ampio del

²⁰ Pantaleoni e Shumpeter esaltavano la concorrenza in quanto fattore che spinge le imprese ad essere più dinamiche e efficienti ma soprattutto più innovative. La poca apertura delle imprese italiane sui mercati esteri le sottrae dalla pressione della concorrenza, rendendole quindi meno innovative e efficienti rispetto a quelle estere.

settore industriale. Secondo alcuni la presenza di imprese di ridotte dimensioni è un fattore responsabile della scarsa internazionalizzazione delle imprese e in grado di condizionare negativamente le capacità competitive del nostro sistema economico. Secondo un altro orientamento il sistema produttivo italiano nasce come un sistema contraddistinto dalla presenza di imprese di piccole dimensioni e di carattere familiare, elemento di forza per la nostra competitività, mentre il modello della grande impresa risulta ancora poco conosciuto.

Come possiamo vedere le cause maggiormente responsabili di questo rallentamento nella crescita economica sono attribuibili sia alle imprese che allo Stato. Entrambi quindi, sono chiamati a ricoprire un ruolo fondamentale nello sviluppo della crescita economica del paese. Fino ad ora la nostra analisi si è concentrata più sulle imprese, sul loro posizionamento in termini di produttività e competitività, sulle loro *performance* economiche in risposta alla crisi e sulle possibili strategie che possono essere attuate per emergere maggiormente e rafforzare la propria posizione sul mercato; nel quarto capitolo verrà affrontata con maggior dettaglio la strategia dell'internazionalizzazione delle imprese, possibile fattore chiave per la crescita economica del paese. Tuttavia, l'azione delle imprese non basta e talvolta si rende necessario un intervento dello Stato attraverso un programma di riforme volto a sostenere la produttività e la competitività dei vari settori economici.

Il Governo pertanto, ha lanciato a partire dal 2015 un ambizioso programma di riforme per risolvere i problemi radicati del sistema produttivo e rilanciarne la crescita economica. Tra le riforme più importanti ricordiamo quelle riguardanti il mercato del lavoro, il mercato dei prodotti, della pubblica amministrazione e della giustizia. Particolare attenzione inoltre è stata posta alla rapida attuazione di queste riforme: alcuni punti importanti della riforma del mercato del lavoro, ad esempio, dovevano essere attuati entro un limite di tempo ben preciso.

Tali riforme si presume abbiano un impatto molto significativo sul sistema produttivo. Secondo le stime dell'OCSE il PIL aumenterebbe, nell'arco di cinque anni, del 3,5% a patto che non vi siano rallentamenti nell'attuazione di queste stesse. Un aumento della stessa entità potrebbe seguire nei 5 anni successivi in seguito alla realizzazione delle riforme, per un totale di un incremento del PIL di 6 punti in percentuale.

La sfida principale consiste nel rendere l'economia italiana più produttiva, flessibile e competitiva, al fine di innalzare il tenore di vita e il benessere del paese. Fino ad oggi le riforme strutturali hanno riportato risultati positivi: l'Italia ha registrato innumerevoli progressi e questo ha aiutato il paese ad uscire da una profonda e lunga recessione.

Attualmente le sfide ancora da affrontare riguardano: la bassa crescita della produttività e degli investimenti; i crediti deteriorati dalle banche (questi rappresentano un peso notevole per le banche nonché un ostacolo allo sviluppo economico); la povertà tra giovani e bambini; l'eccessiva rigidità del mercato del lavoro, la quale rappresenta un ostacolo alla creazione di nuovi posti di lavoro e alla corrispondenza tra competenze e esigenze del mercato.

3.2. Le riforme attuate dal Governo

Tenuto conto di quanto fino ad ora esposto, ci si aspetta che le riforme attuate dal Governo miglioreranno lo *standard* di vita e il benessere degli individui. La maggior parte di questi provvedimenti ha come obiettivo rendere il mercato del lavoro più flessibile, le imprese più produttive e prevedere maggiori tutele per i disoccupati, offrendo loro un supporto per trovare un'occupazione. Inoltre, esse mirano a incoraggiare la crescita economica della produttività, favorendo una maggiore competitività attraverso una migliore regolamentazione in tutti i settori e sviluppando il capitale umano e le competenze.

3.3. Le riforme sul mercato del lavoro: Jobs Act

Lo scarso livello di produttività in Italia è in gran parte dovuto a inefficienze nell'allocazione delle risorse: le aziende potenzialmente più produttive infatti, non riescono ad attrarre maggiori risorse e di conseguenza non possono crescere, mentre le aziende "vecchie" e di piccole dimensioni, rimangono con risorse e quote di mercato costanti. L'inefficienza nell'allocazione delle risorse si incarna nella mancata corrispondenza tra competenze e posti di lavoro: molto spesso infatti accade che persone non qualificate occupano posti che richiedono competenze elevate o viceversa. Risolvere questo problema porterebbe all'Italia numerosi vantaggi ma è necessario riformare la legislazione del lavoro, in quanto, essendo eccessivamente restrittiva, ostacola una migliore e più rapida allocazione delle risorse. Queste inefficienze nel mercato del lavoro sono una delle cause della scarsa partecipazione e utilizzo della forza lavoro. La crisi recessiva inoltre ha aggravato la situazione nel mercato del lavoro, aumentando la disoccupazione: dalla metà del 2013, il tasso di disoccupazione ha oscillato tra il 12% e il 13% con ampie disparità regionali tra Nord e Sud; al Sud, ad esempio, si è raggiunto il 20%. Inoltre, la proporzione di giovani non

inseriti in un percorso di studi e di formazione e non impegnati in attività lavorative (NEET²¹) è salito di circa 6 punti in percentuale dall'inizio della crisi e ha raggiunto circa il 23% alla fine 2013 (uno dei valori più alti tra i paesi dell'OCSE).

Tra le riforme più importanti che sono stata avanzate sul mercato del lavoro, non si può non citare il Jobs Act. Con il Jobs Act, adottato nel dicembre 2014, il Governo prevede una serie di riforme volte a razionalizzare la tutela dei posti di lavoro, estendere le politiche attive del mercato del lavoro e rendere più efficace la protezione sociale. Queste politiche inoltre mirano a migliorare la corrispondenza tra competenze dei lavoratori e le esigenze del mercato, ad incentivare la partecipazione alla forza lavoro e accrescere quindi, la competitività del sistema.

La legislazione vigente, per quanto riguarda le forme di protezione dei lavoratori, prevede tutele molto forti per i dipendenti di grandi aziende, i quali beneficiano di contratti a tempo indeterminato, mentre poche forme di protezione sono previste per i dipendenti delle piccole aziende, e quasi nulle per il resto. Inoltre, secondo l'attuale legislazione i lavoratori licenziati possono presentare una causa al tribunale sostenendo che il loro licenziamento è illegittimo e richiedere una indennità o un reintegro. Il Jobs Act introduce un contratto unico a tutela crescente, il quale prevede che le tutele aumentino gradualmente con il passare del tempo; allo stesso tempo però, limita la possibilità di reintegro dei lavoratori in seguito a licenziamento illegittimo e la esclude quando si parla di licenziamento per motivazione economica²². La riforma inoltre riduce considerevolmente l'importo medio dell'indennizzo che è attualmente uno dei più alti tra i paesi dell'OCSE (l'equivalente di 21 mensilità a fronte di una media di 14 nell'area dell'OCSE). Infine, il ricorso al tribunale è previsto solo a fronte di specifiche fattispecie, quali ad esempio discriminazione dei lavoratori, insussistenza di motivi di licenziamento ecc.

²¹ Not (engaged) in Education, Employment or Training.

²² La riforma garantisce che i lavoratori che sono giudicati illegittimamente licenziati per ragioni oggettive (motivi di natura economica o legati a cambiamenti tecnologici), non possano beneficiare del reintegro ma ricevono un indennizzo da parte del datore di lavoro. Questa norma mira a ridurre i costi di licenziamento, anche quando sono giudicati illegittimi dai tribunali, e incoraggia le imprese a creare più posti di lavoro.

Tali riforme, se pienamente attuate, porteranno innumerevoli benefici:

- Migliorare l’allocazione delle risorse umane, la mobilità del lavoro e rendere il mercato del lavoro più flessibile e produttivo.
- Ridurre i rischi legali e i costi economici legati alle procedure di licenziamento, considerate come eccessivamente onerose e che ostacolano la creazione di nuovi posti di lavoro.
- Ridurre le difficoltà riscontrate dai datori di lavoro e favorire allo stesso tempo la creazione di nuovi posti di lavoro attraverso un ricorso meno frequente dei tribunali e decisioni di giustizia più rapide.

Un altro aspetto preso a cuore dalla riforma riguarda sia la necessità di rendere più efficaci l’incontro tra domanda e offerta di lavoro sia quella di accrescere le competenze dei lavoratori. A questo proposito, il Jobs Act prevede un ulteriore rafforzamento delle Politiche Attive sul Mercato del Lavoro (PAML). Una iniziativa interessante è la Garanzia Europea per i giovani, in vigore dal 2014; si tratta di un programma rivolto ai giovani in età compresa tra i 15 e i 29 anni, che garantisce un’offerta di formazione o di lavoro entro quattro mesi dalla fine degli studi o dall’inizio della disoccupazione. Il programma offre un’ampia gamma di attività volte a facilitare la transizione tra scuola-lavoro e comprende attività di orientamento, formazione, apprendistato e tirocini.

Un'altra iniziativa è la creazione di un Agenzia Nazionale per l’impiego. L’Agenzia ha il compito di coordinare le PAML ed è responsabile dell’attuazione di misure volte a facilitare la corrispondenza tra competenze e posti di lavoro. Studi dell’OCSE infatti dimostrano come sia importante delineare i bisogni degli individui e determinare chi è pronto per il mercato del lavoro e chi invece ha bisogno di un aiuto più “globale” (attraverso ad esempio corsi di orientamento alla carriera o servizi di collocazione). La spesa attuale delle PAML riguarda soprattutto la formazione professionale ed è limitata, poiché i suoi costi sono spesso molto elevati, a gruppi specifici quali i disoccupati di lunga durata o persone con uno scarso livello di istruzione, a patto che mostrino di essere sufficientemente motivati a trovare un’occupazione (OECD, 2013).

Queste politiche sul mercato del lavoro sono volte, come è stato evidenziato precedentemente, a migliorare le competenze dei lavoratori attraverso un sistema di istruzione che fornisce le competenze e le conoscenze richieste dal mercato del lavoro. Sotto

questo punto di vista infatti, ricerche condotte da istituti quali PISA (Programma per la Valutazione Internazionale degli Studenti) o PIAAC (Programma per la Valutazione Internazionale delle Competenze degli Adulti), mostrano che l'Italia è indietro rispetto a molti paesi europei. Tuttavia, è importante anche concentrarsi sullo sviluppo di istituti tecnici superiori e sul miglioramento degli istituti professionali, in linea con le esigenze delle imprese.

Altro punto importante riguarda il sistema di protezione sociale: si rende necessario infatti un sistema che sia in grado di proteggere maggiormente i disoccupati dalla povertà, offrendo loro i mezzi per trovare lavoro e allo stesso tempo limitando i disincentivi all'offerta di lavoro. In Italia, il sistema di protezione sociale sembra essere stato molto generoso per alcune categorie di lavoratori e meno rispetto ad altre, con indennità di disoccupazione poco mirate e che prevedono una tutela del reddito minima per i lavoratori meno tutelati. Il Governo ha pertanto adottato un disegno di legge che prevede un nuovo sistema di indennità di disoccupazione che si estende a tutti i lavoratori subordinati. Tale sistema si fonda sul principio di "condizionalità": secondo tale principio, il diritto a percepire una indennità di disoccupazione è condizionato alla partecipazione dei beneficiari alle misure di attivazione proposte dal servizio per l'impiego. Ad esempio, un vincolo potrebbe essere la partecipazione a programmi di formazione, laddove si rende necessario, o l'obbligo di accettare offerte di lavoro o colloqui periodici. In assenza di tali condizioni infatti, la disoccupazione rischierebbe di essere più elevata e la formazione poco efficace.

Determinante per la competitività di un paese è un sistema di salari flessibile, in grado di aggiustarsi in seguito a *shock* della domanda e dell'offerta, adattandosi alle esigenze di produttività e competitività dell'economia. In Italia la maggior parte dei contratti collettivi ha una durata di tre anni e sono uniformemente applicati in tutto il paese con la conseguenza che le imprese non possono facilmente aggiustare i propri salari per rispondere ai cambiamenti delle condizioni del mercato. La rigidità del sistema è anche dovuta al fatto che le imprese, nelle contrattazioni salariali, devono trovare un accordo con tutti i sindacati, obiettivo che può essere molto difficile da raggiungere. Questo sistema rigido ha fatto sì che l'Italia, in seguito all'entrata nell'Unione Monetaria Europea, ha perso gran parte della sua competitività.

Il Jobs Act a proposito prevede un salario minimo legale per i settori non regolati dai contratti collettivi. Questa misura potrebbe provocare rigidità nel sistema se non è accuratamente concepita o il salario è eccessivamente elevato. Pertanto, considerato il

divario regionale tra Nord e Sud e tenendo conto di diversi fattori quali il costo della vita o la produttività, il salario minimo dovrebbe essere fissato a livelli diversi, altrimenti i lavoratori del Nord si troverebbero a vivere con un salario troppo basso, mentre i lavoratori del Sud, costerebbero troppo per i datori di lavoro. Un sistema simile è attuato negli Stati Uniti, Canada e Giappone.

L'Italia, è caratterizzata da una partecipazione molto bassa alla forza lavoro e questa realtà è particolarmente evidente tra le donne e nel Sud. In passato il sistema pensionistico prevedeva una elevata tassazione implicita sul prolungamento del lavoro e questo spiegava una bassa partecipazione alla forza lavoro, soprattutto tra gli anziani. In seguito alla riforma del sistema pensionistico e al prolungamento dell'età pensionabile, la partecipazione di gruppi di età più avanzata ha iniziato ad aumentare notevolmente: la partecipazione tra gli adulti di età compresa tra i 55 e 54 anni, secondo stime dell'OCSE, è aumentata al 46% nel 2008, e al 57% nel 2013. L'età pensionabile inoltre, in linea con l'allungamento delle aspettative di vita, è destinata ad aumentare, incrementando la partecipazione della forza lavoro. Per quanto riguarda invece il tasso di partecipazione delle donne al mondo del lavoro, in Italia è uno dei più bassi rispetto ai paesi dell'OCSE. Questo è dovuto anche a molte tradizioni sociali, che vedono il ruolo della donna legato alla cura dei figli e ai membri più anziani della famiglia. Tale fenomeno inoltre è amplificato dalla limitata presenza di servizi di assistenza per l'infanzia: in Italia solo il 24% dei bambini italiani fino a tre anni è iscritto in una delle strutture formali di assistenza all'infanzia, a fronte di una media del 33% nei paesi dell'OCSE. Come soluzione a questa situazione, il Governo intende incoraggiare la partecipazione delle donne alla forza lavoro aumentando l'offerta di servizi per l'infanzia e introducendo un credito di imposta per le famiglie con un reddito medio-basso e con figli.

I risultati di queste riforme sembrano essere stati positivi. In particolare, il Centro Studi Confindustria (CSC) ha stimato che l'occupazione (calcolata sull'ULA²³), è cresciuta negli anni successivi all'attuazione delle riforme e continuerà a crescere seppur con intensità minore rispetto al PIL. Dopo la crescita del 1,4% nel 2016, il CSC stima che aumenterà del 1,1% nel 2017 e dello 1,0% nel 2018. In realtà i segni della ripresa si sono registrati a partire dal 2014: sono infatti aumentate non solo le ULA e il monte ore effettivamente lavorate, ma anche il numero di occupati. Nonostante tuttavia i miglioramenti registrati negli ultimi anni,

²³ Unità-Lavorative-Annue: numero medio mensile di occupati a tempo pieno durante un anno.

nel mercato del lavoro sono ancora 7,7 milioni di persone a cui manca il lavoro del tutto o in parte.

3.3.1. Approfondimento: disoccupazione giovanile e impatto sulla crescita economica

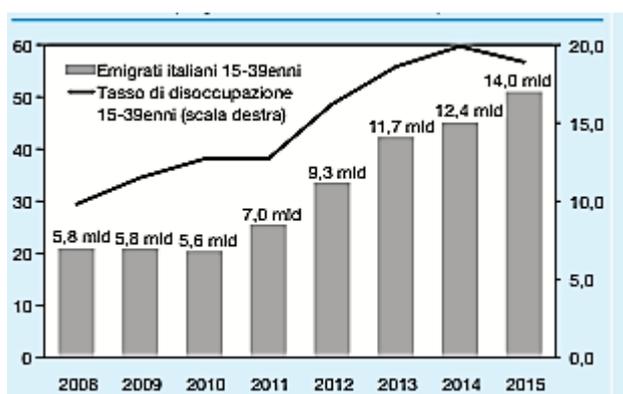
L'inadeguato livello di occupazione giovanile sta producendo gravi conseguenze sia sulla società sia sulla crescita economica del paese, in termini di depauperamento del capitale sociale e capitale umano. Questa situazione determina una riduzione del potenziale di crescita del paese che, in parte, va a vanificare gli effetti prodotti dalle riforme e dagli sforzi realizzati negli ultimi anni. L'Italia infatti ha tassi giovanili molto ridotti, specialmente per gli *under 30*. Questa scarsa occupazione giovanile ha effetti estremamente negativi sul benessere della generazione coinvolta e causa una riduzione della forza lavoro a cui il sistema può attingere, rallentando così il potenziale di crescita del paese. Questo rischio in Italia è molto elevato se si tiene conto infatti che nel 2016, più della metà dei disoccupati tra i 15 e i 24 anni erano alla ricerca di lavoro da almeno 12 mesi (*elaborazione CSC su dati ISTAT e OCSE*).

La scarsa occupazione giovanile inoltre riduce il potenziale di crescita del paese anche perché obbliga molti giovani ad emigrare, creando così un circolo vizioso difficile da spezzare. Si pensi che tra il 2008 e 2015 hanno spostato la residenza all'estero circa 509 mila italiani: di questi, 260 mila avevano tra 15 e 39 anni. Considerando che la spesa per la formazione e l'educazione di un figlio, dalla nascita fino ai 25 anni, è di circa 165 mila euro, è come se l'Italia, con l'emigrazione dei giovani, avesse perso circa 42,8 miliardi di euro di investimenti in capitale umano. A questi va aggiunta la perdita associata alla spesa sostenuta dallo Stato per la formazione di quei giovani che hanno lasciato il paese.

L'esportazione di capitale intellettuale, oltre ad essere una perdita in termini di persone e denaro speso per formarle e per crescere, abbassa anche il potenziale innovativo del paese, considerato come il motore della produttività di questo stesso. Tali considerazioni, suggeriscono pertanto che è necessario intervenire urgentemente a favore dei giovani. L'obiettivo deve essere quello di innescare un circolo virtuoso attraverso la valorizzazione del lavoro dei giovani, il miglioramento della competitività, la migliore fiducia che accresce

consumi e investimenti, l'arresto della fuoriuscita di giovani all'estero, l'accrescimento della produttività. (Fonte: CSC elaborazione dati di ISTAT e OECD).

Grafico 3.2- *Giovani via dall'Italia, con il numero aumentano le perdite. Dati in migliaia e in % forza lavoro. Sopra le barre stima della perdita di capitali pubblico e privato speso per la crescita e la formazione di giovani italiani tra 15-39 anni emigrati in ciascun anno. Fonte: elaborazione CSC su dati ISTAT e OCSE.*



3.4. Altre forme di intervento

Come più volte ripetuto nel corso della presente analisi, il PIL reale è cresciuto molto poco dalla fine degli anni Novanta e quasi per nulla nel 2011; inoltre durante le crisi recessive, la produzione industriale si è contratta molto di più che in altri paesi europei. Alcuni fattori che hanno contribuito considerevolmente al ristagno della produttività nel nostro paese sono stati la contrazione dei prestiti bancari, la scarsa fiducia delle aziende e un livello degli investimenti molto basso. La contrazione dei prestiti bancari, in particolare, ha contribuito al protrarsi della recessione. Nella metà del 2014, infatti, i crediti deteriorati rappresentavano circa il 17% dei crediti totali e gravavano pesantemente sui bilanci di molte banche. Questo ha accentuato la loro prudenza nei confronti di prestito a rischio e spiega perché i tassi di interesse posti sul settore privato siano diminuiti di meno rispetto a quelli del debito pubblico, in quanto le banche cercano di mantenere elevati i margini di liquidità per coprire le perdite. Ridurre i crediti deteriorati è una priorità per qualsiasi banca, in quanto infatti la loro presenza immobilizza il capitale e non consente ai dirigenti delle banche di concedere nuovi prestiti che potrebbero servire per finanziare gli investimenti e la crescita. Nonostante alcune riforme sul fallimento, i processi giudiziari sono piuttosto lenti e

potrebbero essere accelerati attraverso l'uso di tribunali specializzati o attraverso procedure per la rinegoziazione del debito. Una soluzione per la cessione di questi crediti potrebbe essere l'istituzione di società specializzate in *asset (Bad Banks)*, le quali potrebbero acquistarli con opportuni scarti di garanzia. Questa procedura è già in atto nel settore privato ma è poco diffusa, mentre nel settore pubblico rimane solo una possibile ipotesi. Nel frattempo, poiché l'istituzione delle *Bad Banks* non è ancora stata attuata nel settore pubblico, il Governo ha adottato una serie di misure volte a migliorare l'afflusso di capitali proveniente da fonti non bancarie all'interno di un pacchetto chiamato "Finanza per la crescita". Il quadro di riforme mira a facilitare e rendere meno oneroso l'afflusso di capitale alle piccole aziende o ai progetti di investimento e infrastrutture, nonché a incoraggiare il ricorso alla quotazione in borsa al fine di migliorare l'accesso ai finanziamenti azionari. Di seguito, vengono riportate brevemente le principali riforme contenute nel pacchetto "Finanza per la crescita":

- Accesso al credito facilitato: alcune istituzioni per le quali precedentemente era vietato erogare direttamente credito alle imprese (fondi di credito, società di cartolarizzazione...), oggi possono farlo.
- Incentivi fiscali e altri incentivi per l'investimento: è previsto, per le aziende che aumentano il loro livello di investimento, la possibilità di ottenere un credito di imposta temporaneo e finanziamenti agevolati per le piccole e medio imprese che acquistano macchinari, attrezzature, beni strumentali e investimenti in IT. È stato inoltre introdotto un credito di imposta per gli investimenti incrementali in R&S nel quinquennio 2005-2019 e un'agevolazione fiscale detta *patent box*²⁴. Infine, i prestiti obbligazionari per il finanziamento di infrastrutture e attività di investimento sono stati resi meno onerosi e più facili da emettere.
- Favorire l'offerta di finanziamenti azionari.

I primi risultati in seguito all'attuazione di queste riforme sembrano essere incoraggianti con conseguente impatto positivo sulla crescita economica del paese. Seppur l'accesso al credito non può essere considerato come un fattore *driver* della crescita economica, oggi

²⁴ La *patent box* è un'agevolazione sui redditi derivanti dall'utilizzo diretto o indiretto delle opere di ingegno, dei brevetti industriali e dei marchi di impresa.

tuttavia sembra non essere più così “frenato” come negli anni passati. Un timido incoraggiamento dei prestiti si è registrato soprattutto nel settore manifatturiero nei primi mesi del 2017.

In passato molti progetti e riforme avanzate dal Governo, non sono state potute mettere in atto a causa di problemi relativi al quadro politico-istituzionale o al sistema giudiziario. Il Governo quindi si è attivato al fine di rimuovere tutti gli ostacoli all’attuazione delle riforme, attraverso cambiamenti nell’ambito sia istituzionale che giudiziario. Un’attuazione efficace delle politiche necessita di leggi ben concepite e ben scritte (il linguaggio deve essere chiaro e inequivocabile), di una amministrazione pubblica efficiente e di un sistema giudiziario altrettanto efficiente per sostenere l’applicazione di queste stesse e prevenirne la corruzione. Importanti progressi sono stati fatti per migliorare l’efficienza del sistema giudiziario: ad esempio sono stati istituiti tribunali specializzati, ove necessario, per snellire il sistema; è stata considerata l’ipotesi di creare una Commissione per la produttività, con il compito di fornire consigli al Governo su questione relative alla produttività e di promuovere la comprensione delle riforme da parte dei cittadini. Infine, il Governo ha lanciato due riforme costituzionali in due aree importanti: la struttura del Parlamento e la divisione delle responsabilità tra Stato e governi locali. Tuttavia, per quanto concerne queste due ultime, saranno soltanto accennate.

QUARTO CAPITOLO: L'*export* come *driver* della crescita economica italiana

4.1. Ripresa della crescita economica e *performance* economica-finanziaria delle imprese

Secondo le stime condotte nel settembre 2017 dal CSC (Centro Studi Confindustria), il PIL italiano ha registrato una crescita del 1,5% nel 2017 ed è prevista un'ulteriore crescita del 1,3% nel 2018 (*fonte: Centro Studi Confindustria, le sfide della politica economica, 2017*). Nei due anni considerati, la ripresa della crescita economica sembra essere maggiore rispetto a quella del 2015-2016, durante la quale il PIL era cresciuto dello 0,6% nel 2015 e dello 0,8% nel 2016. Tuttavia, possiamo affermare che lo sviluppo economico italiano si sta rafforzando in un contesto internazionale di miglioramento a partire dal 2016: dopo la caduta durante l'ultima crisi recessiva, il recupero del PIL italiano si è avviato a partire dalla seconda metà del 2013 ed è atteso completarsi entro il 2018. Dopo infatti un andamento sostanzialmente piatto fino a fine 2014, si è rafforzato all'inizio del 2015 ed ha proseguito ininterrottamente negli anni successivi, seppur ad un tasso di crescita inferiore rispetto a quello degli altri paesi europei. Diversi studi e analisi economiche, hanno dimostrato che uno dei principali *driver* di questo sviluppo economico sono state proprio le esportazioni, le quali hanno intrapreso una dinamica positiva in occasione della ripresa economica del 2015-2016.

Il seguente capitolo si propone di evidenziare il ruolo decisivo delle esportazioni per la crescita economica del paese e l'importanza per le imprese italiane di aprirsi ai mercati esteri e internazionali al fine di rilanciare la propria competitività e produttività.

Come è stato precedentemente evidenziato, la crisi recessiva ha operato una selezione nei settori e nelle imprese che si è riflessa in una riduzione di unità, addetti e valore aggiunto di queste stesse, la quale si è aggiunta alle già presenti inefficienze del settore produttivo e dell'allocazione delle risorse nel sistema economico. La doppia crisi inoltre è stata caratterizzata da due particolarità di cui è importante tenere conto: anzitutto, ha determinato un divario tra domanda interna stagnante e domanda esterna in aumento, creando pertanto un divario nella *performance* economica tra imprese esportatrici e non esportatrici; inoltre,

poiché nella nostra economia, le imprese esportatrici dipendono in larga misura dalla domanda interna rispetto agli altri paesi europei, esse hanno risentito maggiormente della crisi economica.

La *performance* economica di queste imprese, nel corso della fase recessiva, può essere valutata tenendo in considerazione tre importanti parametri economici-finanziari, valutati in un'ottica di sostenibilità di lungo periodo:

- 1) La redditività sostenibile: si intende la capacità delle imprese di ottenere una redditività operativa superiore rispetto al capitale di terzi.
- 2) La solidità sostenibile: si intende la capacità dell'impresa di resistere all'andamento sfavorevole del mercato grazie ad un adeguato livello di indebitamento e una buona correlazione tra fonti di finanziamento e impieghi.
- 3) Liquidità sostenibile: si intende la capacità delle imprese di mantenere un livello di liquidità in grado di coprire le fonti di finanziamento a breve termine.

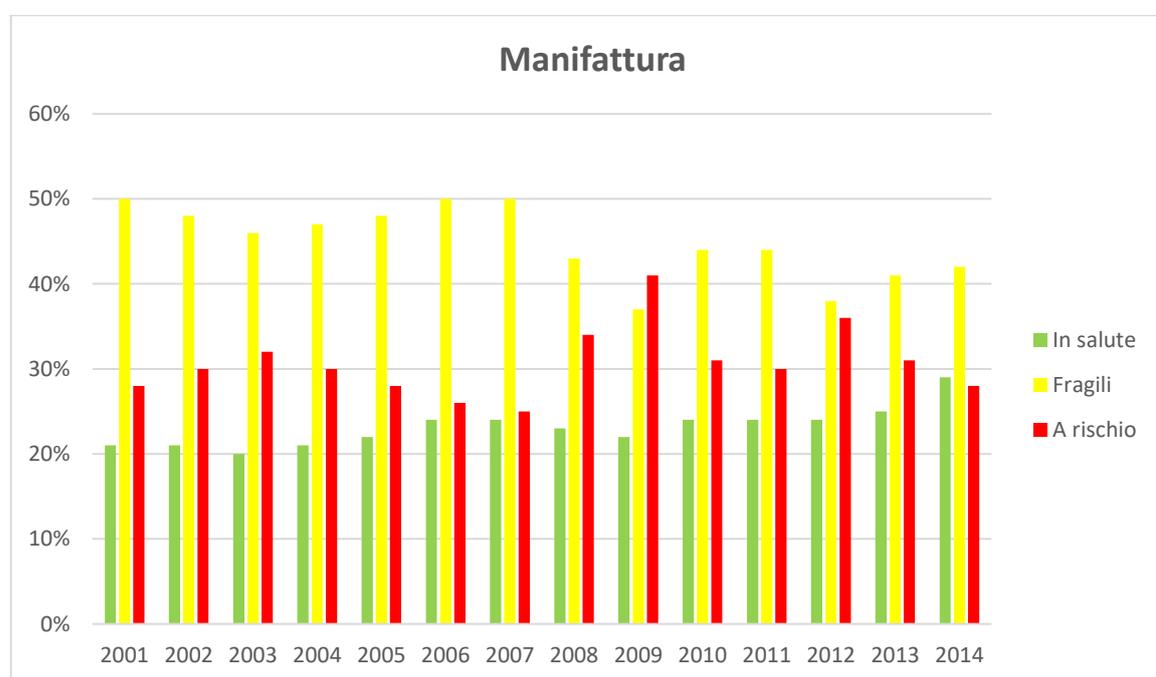
Sulla base di questi parametri è possibile dunque andare a distinguere tre gruppi di imprese, ciascuno dei quali caratterizzato da diverse condizioni di sostenibilità.

- a) Imprese “in salute”, ossia quelle che presentano piena solidità in tutte e tre le aree.
- b) Imprese “fragili”, vale a dire quelle con redditività sostenibile ma solidità-liquidità non sostenibili.
- c) Imprese “a rischio”, ovvero quelle con redditività non sostenibile.

Secondo i dati riportati da un'analisi condotta dall'ISTAT e illustrati nel grafico successivo (*grafico 4.1*), nel 2014 le imprese manifatturiere “in salute” sfioravano il 30% nella manifattura; al contrario il gruppo di imprese “fragili” è andato contraendosi durante la crisi del 2008 – 2009, per poi aumentare lievemente in occasione della seconda recessione e raggiungendo circa il 40% nel 2014. Le imprese “a rischio” hanno avuto una dinamica simile a quelle “fragili”: la loro quota si è impennata durante la crisi recessiva del 2008-2009, mentre ha toccato il massimo livello in occasione della seconda crisi recessiva per poi decrescere. Alla fine del 2014, l'incidenza delle imprese a rischio si attesta intorno al 30%. Tuttavia, il settore manifatturiero rispetto ad altri comparti economici quali le costruzioni, servizi e commercio, presenta la quota maggiore di imprese che possono essere definite “in

salute”, ossia pienamente sostenibili da tutti e tre i punti di vista. Quest’ultimo infatti ha beneficiato di una maggiore possibilità di ricorrere ai mercati esteri, nettamente più dinamici rispetto al mercato nazionale. Nel comparto della manifattura, tra i settori più “sostenibili” ricordiamo quello farmaceutico, tessile, delle pelli e della carta. Tra i settori più deboli dal punto di vista economico-finanziario si posizionano invece le attività di servizi, tra cui quello relativo al trasporto marittimo e aereo, servizi di ristorazione e alloggio, produzione cinematografica e video.

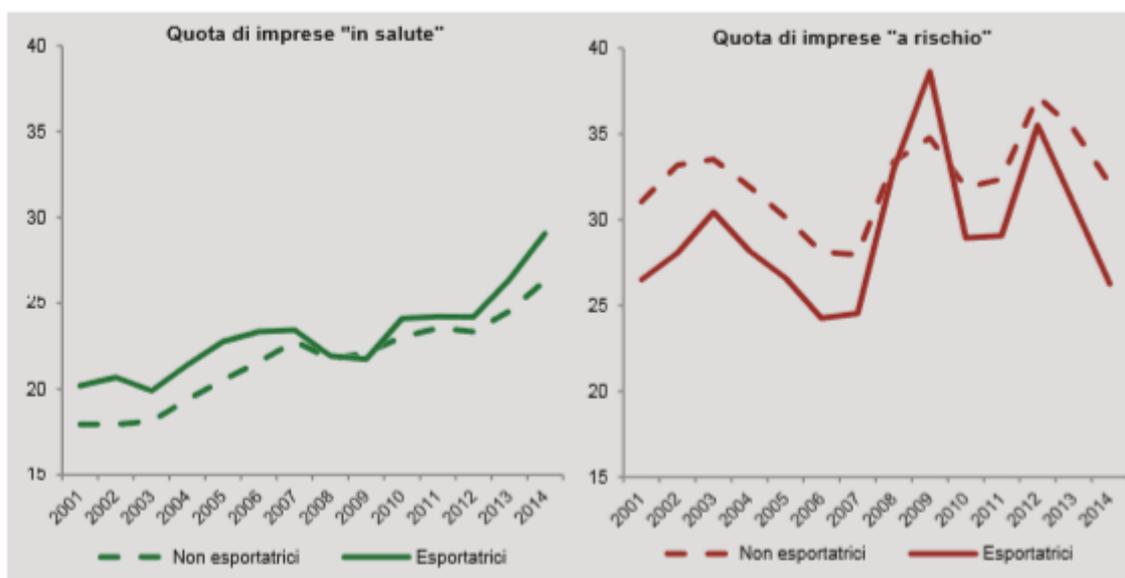
Grafico 4.1- Il grafico riflette la distribuzione delle imprese per il valore dell’Indice di sostenibilità economica-finanziaria (valori in percentuali). Fonte: elaborazione dati ISTAT 2011-2014.



Tendendo in considerazione il ruolo che la domanda estera ha svolto nel sostenere la competitività dei settori produttivi negli anni 2011– 2014, è interessante valutare le quote delle imprese “fragili”, “in salute” e “a rischio” nelle unità esportatrici e non esportatrici. In primo luogo, possiamo dire che, in occasione della prima crisi recessiva, a seguito della caduta del commercio è aumentata la quota delle imprese esportatrici “a rischio”. In occasione invece della seconda crisi recessiva, contraddistinta da una domanda interna del mercato debole e una domanda estera in crescita, le imprese “in

salute” nelle unità esportatrici sono aumentate a fronte di un rapido assorbimento delle imprese “a rischio”.

Figura 4.2- Quota di unità in “salute” e a “rischio” nelle imprese esportatrici e non esportatrici, anni 2001-2014(valori in percentuali) Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.



Considerando il periodo a partire dalla seconda crisi recessiva, tra il 2011 e 2014 si è pertanto determinato un divario tra domanda interna, stagnante, e domanda estera in aumento: in questo contesto la capacità delle imprese di intercettare la domanda internazionale ha avuto una importanza fondamentale sia per la competitività che per la sopravvivenza economica delle stesse imprese.

4.2. Internazionalizzazione: possibile *driver* della crescita economica?

Nella ripresa economica italiana un contributo determinante nella crescita del PIL lo hanno rivestito le esportazioni e la penetrazione in alcuni mercati esteri chiave. Tuttavia, l'Italia rispetto alle altre potenze economiche europee, è significativamente meno internazionalizzata e la maggior parte delle imprese dipende in larga misura dalla domanda interna piuttosto che dalla domanda esterna. Basti pensare che nel 2014, le multinazionali italiane hanno generato un fatturato complessivo superiore a 530 miliardi di euro e hanno impiegato circa 1,8 milioni di addetti: si tratta di livelli molto inferiori rispetto a quelli ad

esempio della Francia e della Germania, ma assai più consistenti rispetto a quelli della Spagna.

In una prospettiva settoriale, il peso delle imprese internazionalizzate e aperte ai mercati esteri, è relativamente maggiore nella manifattura, sia in termini di addetti, sia in termini di fatturato. All'interno del settore manifatturiero, oltre il 40% del fatturato e il 20% degli addetti sono riconducibili all'industria dei mezzi di trasporto e un altro 15% circa di fatturato e addetti al comparto dei macchinari, mentre il *Made in Italy* genera poco più del 12% del fatturato (*fonte EUROSTAT e ISTAT*). Queste imprese, coerentemente con la struttura frammentata del sistema industriale italiano, si caratterizzano per una dimensione relativamente ridotta: circa il 65% e 29% del totale delle imprese esportatrici è rappresentato rispettivamente dalle microimprese (1-9 addetti) e le piccole (10-49 addetti). Tuttavia, in questi ultimi anni di ripresa economica, il numero di imprese internazionalizzate nella manifattura è andato ad aumentare e, nel corso del 2016, le vendite di beni all'estero hanno mostrato un andamento positivo portando benefici all'intero sistema economico e trainando la crescita del PIL.

Le considerazioni fatte fino ad ora, suggeriscono che la scarsa apertura ai mercati internazionali rappresenta una carenza insita nel nostro sistema economico e, di conseguenza, una possibile leva sulla quale intervenire al fine di rilanciare la crescita e la produttività del nostro paese. Questo obiettivo può essere realizzato per mezzo di un meccanismo attraverso il quale l'aumento della domanda estera comporta un aumento della produzione manifatturiera in termini di volume di beni manufatti esportati; a sua volta, l'aumento delle esportazioni (componente positiva del PIL) si riflette in un aumento della produzione e del reddito totale (ricchezza) dell'intero sistema economico.

Il forte calo della domanda interna, durante la seconda fase recessiva, ha costituito per la maggior parte delle imprese uno stimolo all'internazionalizzazione e all'apertura sui mercati esteri, al fine di ricercare maggiori possibilità di sopravvivenza e redditività nonché uno sbocco per le proprie produzioni. Tuttavia, la capacità delle imprese di operare sui mercati esteri dipende da diversi fattori, tra cui la modalità di partecipazione all'attività internazionale. Studi economici infatti mostrano come le *performance* economiche delle imprese possono essere differenti a seconda del tipo di relazioni, attive o passive, con i mercati esteri. Con riferimento alle prime, generalmente si associano imprese con modelli di internazionalizzazione più complessi, *performance* brillanti in termini di redditività e produttività e con una più ampia dimensione aziendale. Al contrario, alle imprese che hanno

relazioni passive si associano quelle che esauriscono la propria attività all'interno dei confini nazionali o quelle che pur vendendo sul mercato interno, importano beni e servizi dall'estero. In base alle strategie di internazionalizzazione delle imprese e agli studi avanzati dall'ISTAT, è possibile individuare sei classi di imprese, alcune caratterizzate da strutture più elementari, altre da strutture più complesse. Le imprese caratterizzate da una struttura più "elementare" sono quelle che svolgono solo attività di importazione (Solo importatori); al secondo posto abbiamo le imprese che svolgono esclusivamente attività di esportazione (Solo esportatori) verso i paesi dell'Unione Europea e/o verso un massimo di quattro aree extra europee; la terza classe include invece le imprese che effettuano sia attività di importazione che di esportazione (*Two-way traders*) e la quarta comprende le imprese *Global*, costituite da unità produttive che esportano in almeno cinque aree extra-europee. Le ultime due classi sono relative all'internazionalizzazione produttiva. Esse comprendono le multinazionali italiane (MNE_IT) e le imprese a controllo estero (MNE_EST): le prime sono imprese localizzate sul territorio nazionale appartenenti a gruppi di controllo italiani che hanno affiliate all'estero mentre, le seconde, sono le imprese a controllo estero, vale a dire residenti sul territorio italiano ma controllate da gruppi esteri.

Nel nostro paese, in termini di numerosità la classe prevalente è quella dei "Solo importatori", che rappresentano circa il 44,1%, seguita dal gruppo dei *Two-way traders* (23,3%); molto limitato è invece il numero di imprese che adottano forme di internazionalizzazione produttiva, come le multinazionali estere e italiane, che rappresentano rispettivamente il 3% e 4,4%. Tuttavia, sono proprio queste due ultime categorie che, in virtù anche della loro maggiore dimensione, sono in grado di generare un livello maggiore di valore aggiunto e fatturato, nonché una più elevata produttività. Infatti, il 38,7% del valore aggiunto è generato dalle multinazionali italiane, seguono poi le multinazionali a controllo estero, che generano una quota di valore aggiunto pari a 29,5% e le imprese *Global* (quota di valore aggiunto: 16,9%). Al contrario le imprese "Solo esportatrici" e *Two-way traders* dipendono maggiormente dalla domanda nazionale: una su due infatti esporta meno del 10% e poco più del 13% del fatturato. Alla luce di questo, appare evidente che, durante la fase recessiva, le imprese che ne hanno risentito maggiormente sono state quelle domestiche e le "Solo importatrici". La crisi oltre a ridurre il numero di imprese domestiche operanti nel mercato nazionale, ha anche creato una contrazione occupazionale: l'espulsione più consistente di addetti ha riguardato le imprese solo importatrici mentre è stata più contenuta nelle altre classi; al contrario le imprese

Global, le quali dipendono più di tutte dalla domanda estera netta, sono le uniche unità che hanno registrato un incremento dell'occupazione.

Un effetto della crisi è stato anche quello di spingere un certo numero di imprese ad evolvere il proprio *status*, transitando verso forme più evolute di attività commerciale e produttiva oltre il confine nazionale. Questo aspetto rappresenta un'ulteriore conferma dell'importanza che la domanda estera gioca per la competitività e la produttività delle imprese italiane.

È possibile affermare dunque che esportare si è rivelata una condizione necessaria per la tenuta della competitività delle imprese, tuttavia non sufficiente: è altrettanto importante infatti che le imprese sviluppino modelli in grado di intercettare la domanda estera su scala più ampia possibile. Questa capacità spiega perché le imprese *Global* hanno registrato *performance* nettamente migliori rispetto ad imprese che, nonostante svolgano attività di esportazione, per ragioni legate alla loro dimensione o al livello di produttività, sono ancora molto legate ai confini nazionali, come le "Solo esportatrici" o le *Two-way traders*.

4.3. Condizioni, in termini di produttività e dimensioni, per l'accesso ai mercati esteri

Come si è visto, oggi la capacità di operare nei mercati esteri sembra costituire un fattore cruciale per l'attività economica delle imprese italiane. Tuttavia, per mantenere la competitività del sistema italiano, è necessario che le imprese dispongano di condizioni strutturali, in termini di dimensione e produttività, che le consentano di intercettare al meglio la domanda estera e operare su scala internazionale. Di seguito verranno approfonditi due aspetti: il primo concerne l'individuazione, in ciascun settore, delle condizioni minime di dimensione e produttività necessarie per esportare; il secondo riguarda invece il posizionamento di ciascun settore rispetto a tali condizioni.

Prendendo in considerazione il settore manifatturiero possiamo affermare che per avere un elevato livello di internazionalizzazione è necessario disporre di una dimensione mediana rilevante (in termini di addetti) e di un'elevata produttività. In particolare, questo è visibile soprattutto nel settore farmaceutico, della chimica e dei macchinari, comparti maggiormente orientati ai mercati esteri. Al contrario, le imprese che sono poco proiettate

sui mercati internazionali, tendono ad avere dimensioni contenute e minori livelli di produttività, come nel caso del settore alimentare.

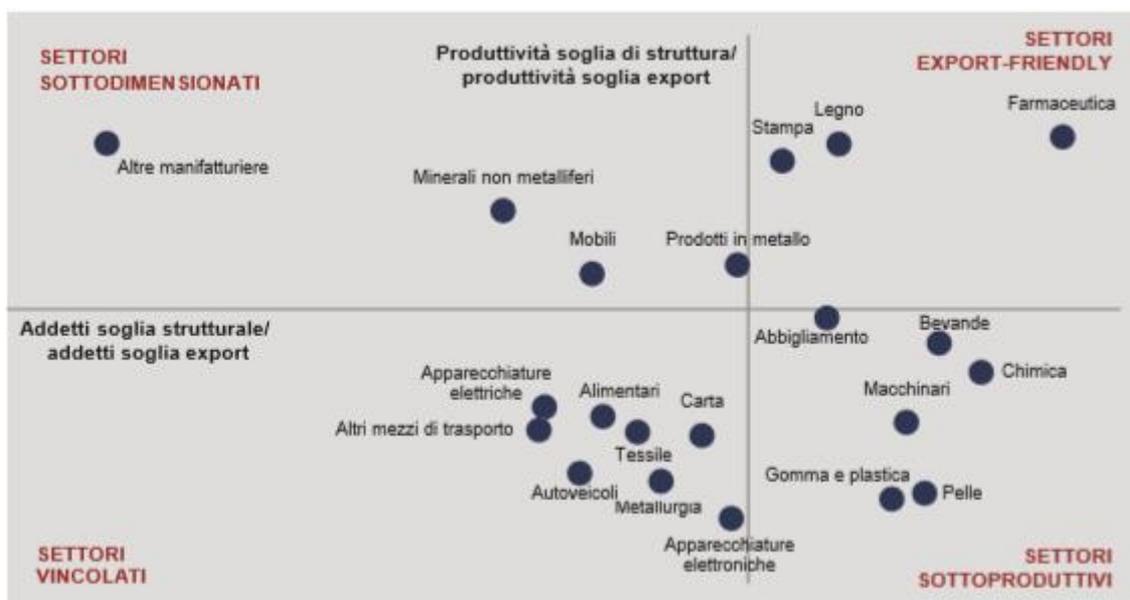
Per ogni settore è importante pertanto definire due condizioni, le quali determinano la capacità delle imprese di esportare o meno:

- a) La soglia dell'*export*, ossia la combinazione di dimensioni (in termini di numero di addetti) e produttività del lavoro (in termini di valore aggiunto per addetto).
- b) La soglia di struttura, ossia la combinazione di addetti e produttività che consente di realizzare un livello di output (fatturato) “adeguato” ad esportare.

In generale le imprese che presentano valori superiori alla soglia dell'*export* e di struttura, presentano caratteristiche di dimensione e produttività rilevanti e leggermente superiori rispetto a quelle minime richieste per esportare; tra queste le *top performance* sono imprese quali quella dell'abbigliamento, mobili, pelle, farmaceutica e imprese di apparecchiature elettriche e macchinari. Al contrario le imprese che presentano un maggiore divario dimensionale e produttivo rispetto alla soglia dell'*export* e un livello di output inferiore rispetto a quello richiesto dalla soglia di struttura, sono caratterizzate da dimensioni minori e da una maggiore propensione a vendere sul mercato nazionale.

È possibile, in base alla combinazione tra dimensione e produttività necessari per esportare e alla capacità di generare un livello di output adeguato, distinguere quattro tipologie di imprese. Il grafico sottostante in particolare analizza i settori in base alle soglie di struttura e di *export* e classifica le imprese in quattro aree in base al posizionamento di queste stesse rispetto ai due valori soglia.

Grafico 4.3-Relazione tra soglia di export e di struttura per i diversi settori di attività economica. Fonte: elaborazione ISTAT su dati Frame-Sbs esteso.



- Nel primo quadrante si posizionano i settori *export-friendly*: essi presentano livelli di produttività e dimensioni che tendono ad essere più rilevanti per realizzare un livello di fatturato “adeguato” rispetto a quanto si rende necessario per l’accesso ai mercati internazionali. Tali settori (ad esempio la farmaceutica, il legno, la stampa) hanno una composizione di dimensione e produttività che non costituisce un impedimento all’accesso sui mercati internazionali, il quale invece può essere legato ad altri fattori (ad esempio strategie aziendali inadeguate, problemi a livello di organizzazione delle filiere...).
- Nel secondo quadrante si posizionano i settori “sottodimensionati”: in questi settori è la dimensione il vincolo che impedisce di operare sui mercati internazionali (ad esempio il settore dei mobili).
- Nel terzo quadrante abbiamo i settori “vincolati”: in questi settori la difficoltà di esportare è legata a fattori che riguardano sia la dimensione che la produttività (il settore alimentare, tessile, della metallurgia e degli autoveicoli). In altri termini, per accedere ai mercati internazionali tali imprese devono necessariamente essere molto più grandi e molto più produttive rispetto alla media del settore.

- Nel quarto quadrante si posizionano i settori “sottoproduttivi”: per queste imprese, a parità di altri fattori, l’accesso ai mercati internazionali richiede un maggior livello di produttività ma non (necessariamente) un livello maggiore di addetti (ad esempio il settore della pelle e dei macchinari).

Il confronto tra le due soglie, *export* e di struttura, fornisce informazioni rilevanti non solo per la definizione delle quattro aree appena descritte, ma anche per la classificazione delle imprese in base al loro posizionamento rispetto alle aree delineate. Nello specifico, possiamo andare a distinguere quattro tipologie di imprese:

- a) Imprese *natural born exporters*: esse presentano valori di produttività e dimensioni superiori rispetto alla media del settore e quindi operano su mercati internazionali.
- b) Imprese “riluttanti”: queste pur presentando caratteristiche dimensionali e di produttività superiori rispetto a quelli della media del settore di appartenenza, si collocano al di sotto dei valori soglia necessari per intraprendere un’attività di esportazione.
- c) Imprese “precarie”: queste hanno valori di produttività e dimensione inferiori rispetto a quelli della media del settore e insufficienti per poter esportare.
- d) Imprese *smart*: tali imprese, pur avendo valori di dimensione e produttività inferiori rispetto alla media del settore, svolgono attività di esportazione.

In questo quadro, i gruppi di maggiore interesse sembrano essere le imprese “riluttanti” e quelle *smart*. Complessivamente, la distribuzione di queste imprese nel settore manifatturiero vede una netta prevalenza delle imprese “riluttanti” rispetto alle imprese *smart*, soprattutto nel settore alimentare, delle altre manifatture, del legno e dei prodotti in metallo. Al contrario nel settore farmaceutico e delle bevande, le imprese riluttanti sono praticamente assenti (*fonte: elaborazioni dati ISTAT*). Nei settori *export-friendly*, nei quali le soglie di struttura e *export* sono favorevoli all’accesso ai mercati internazionali, come la farmaceutica o il settore del legno, la presenza di imprese “riluttanti” può essere determinata da fattori diversi dalla dimensione e produttività, come ad esempio cattivi rapporti con i subfornitori, accentuata concorrenza internazionale, domanda legata soprattutto ai confini nazionali. Al contrario nei

comparti “vincolanti”, dove la soglia di struttura non consente di intraprendere un’attività di *export* (settori alimentari, autoveicoli, tessile...), le imprese riluttanti presentano le dimensioni di produttività necessarie ma non sufficienti ad esportare. Le ragioni possono essere differenti, ad esempio elevate barriere all’entrata, una certa dose di pigrizia o una precedente perdita di competitività che ha determinato l’abbandono dei mercati esteri.

Le analisi fino ad ora esposte, ci consentono di fare luce su quali sono gli aspetti che determinano la capacità delle imprese di operare all’estero, ma soprattutto quali possono essere le misure e i fronti su cui intervenire per aprire le imprese italiane ai mercati esteri e renderle più competitive sulla scala internazionale. Ad esempio, nella misura in cui l’obiettivo sia quello di allargare la platea delle imprese esportatrici, la fascia delle imprese *smart* (che svolgono attività di esportazione) non rappresentano i migliori soggetti sui quali indirizzare eventuali *policy* di intervento. Al contrario, è necessario focalizzarsi sulle imprese riluttanti: queste ultime infatti, necessiterebbero di azioni diverse a seconda dell’area di appartenenza. In particolare, le imprese “riluttanti” nell’area delle “vincolanti” necessitano di interventi mirati e più articolati. Le imprese “riluttanti” nell’area dei settori “sottoproduttivi” e “sottodimensionati”, invece, necessiterebbero di politiche aventi ad oggetto interventi mirati ad incrementare la loro produttività o la loro dimensione. Tale configurazione ci permette quindi di delineare quali sono le potenziali imprese esportatrici e i principali fattori *driver* della competitività internazionale (dimensione e produttività) su cui fare leva attraverso politiche mirate a spingere le imprese ad aprirsi sui mercati internazionali.

In conclusione, le considerazioni condotte fino ad ora, inducono a fare riflettere su un aspetto: forse la scarsa produttività in Italia può essere legata alla presenza di imprese di piccole dimensioni e troppo legate alla domanda nazionale rispetto alla domanda estera. Questo aspetto ha fatto sì che alcune imprese, non disponendo dei requisiti minimi necessari ad esportare, hanno risentito particolarmente della caduta della domanda interna durante la fase recessiva. D’altra parte, la recente ripresa economica del paese, determinata in parte dai risultati positivi generati dall’attività di *export* in alcuni settori manifatturieri, ci porta a considerare l’apertura delle imprese al mercato internazionale come un possibile trampolino di lancio per riaccrescere la competitività del sistema produttivo italiano.

4.4. Nota metodologica: stima della soglia di *export* e di struttura

È possibile determinare, da un punto di vista analitico, i due indici di struttura e di *export* attraverso due equazioni. La determinazione della soglia dell'*export* è ottenuta attraverso una procedura in due fasi: nella prima fase si calcola l'indicatore all'interno di ogni settore di attività economica, utilizzando un modello logistico che ha come variabile dipendente la condizione o meno di esportatore e come variabili esplicative la produttività del lavoro (in termini di valore aggiunto per addetto), la dimensione dell'impresa (in termini di numero per addetti), il grado di integrazione verticale (riassunto dal rapporto tra valore e valore aggiunto) e l'età dell'impresa (numero di anni di attività).

Modello:

$$\ln \left(\frac{\Pr(\text{exp}_i=1)}{(1-\Pr(\text{exp}_i=1))} \right) = \alpha \text{Prod}_i + \beta \text{Dim}_i + \gamma \text{Età}_i + \rho \text{Vert}_i$$

- Exp_1 = variabile *Dummy*, che assume valore 1 se l'impresa esporta e valore 0 se l'impresa non esporta
- i =impresa
- Prod = produttività del lavoro
- Dim = dimensioni dell'impresa in termini di addetti
- Vert = grado di integrazione verticale

Poiché per ogni impresa l'indicatore viene calcolato assumendo un valore medio di età e di grado di integrazione verticale, possiamo scrivere l'indicatore come:

$$\text{Ind}_1 = \alpha \text{Prod}_i + \beta \text{Dim}_i$$

I parametri α e β esprimono, per ogni impresa, la combinazione dei valori di produttività e di dimensione che spiega, *caeteris paribus*, la presenza delle imprese sui mercati internazionali.

Nella seconda fase, l'indicatore viene utilizzato come variabile esplicativa nella stima di un secondo modello logistico che ha come variabile dipendente la condizione di esportatore.

Il modello diviene il seguente:

$$\ln \left(\frac{\Pr(\text{exp}_i=1)}{(1-\Pr(\text{exp}_i=1))} \right) = \lambda \text{Ind}_1$$

Da questa stima è possibile derivare la curva ROC²⁵, il cui andamento definisce il valore soglia della variabile esplicativa che consente di discriminare le varie osservazioni. L'area sottesa alla curva rappresenta una misura di bontà di adattamento del modello logistico, che tiene conto del rapporto tra l'errore di prima specie (che è l'errore che si commette nel classificare come esportatrice un'impresa che in realtà non esporta) e quello di seconda specie (che è l'errore che si commette nel classificare un'impresa non esportatrice quando in realtà l'impresa esporta), che si è disposti a tollerare nella classificazione delle osservazioni. La definizione dell'errore ci permette di definire il valore soglia che discrimina le imprese esportatrici e non, chiamato Ind^* . Le imprese pertanto saranno classificate a seconda che il loro valore, Ind_i , si trovi al di sopra o al di sotto rispetto al valore Ind^* .

La definizione del valore di struttura è ottenuta attraverso la medesima procedura. In questo caso però il valore della variabile dipendente è rappresentato, per ogni impresa, dall'eventualità che essa registri o meno un valore del fatturato superiore rispetto alla mediana del settore.

In questo modo abbiamo definito due indicatori, chiamati Ind_E e Ind_S , uno per le esportazioni e l'altro per il fatturato mediano del settore per ciascun settore economico e due indicatori Ind_E^* e Ind_S^* che rappresentano le soglie di entrambe le dimensioni.

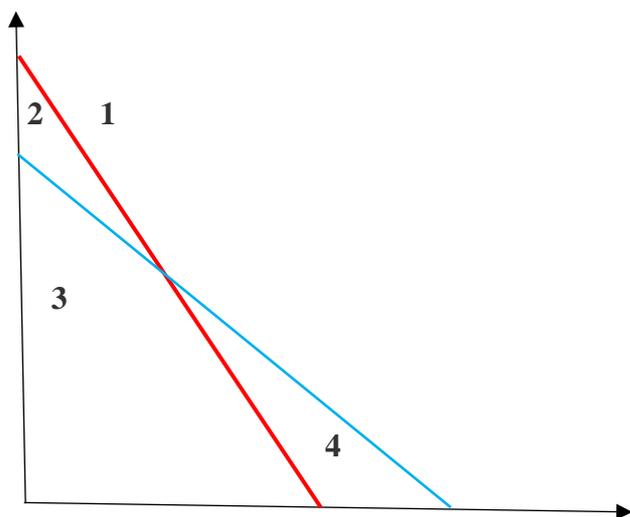
$$\text{Ind}_E^* = \alpha_E \text{Prod} + \beta_E \text{Dim}$$

$$\text{Ind}_S^* = \alpha_S \text{Prod} + \beta_S \text{Dim}$$

Queste due equazioni rappresentano la combinazione di dimensione e produttività che ci consentono di ottenere il valore soglia che definisce il profilo dell'impresa esportatrice e

²⁵ ROC= *Receiver Operating Characteristics*; quando si ha la necessità di prendere decisioni di tipo sì/no, la curva ROC è uno strumento grafico che ci consente di determinare questo *cut-off*.

dell'impresa mediana di ogni settore economico. Dalla rappresentazione grafica di questi due indicatori si possono trarre informazioni molto utili: in prima analisi è possibile definire quattro aree, che rappresentano spazi teorici che consentono di classificare le imprese in base a come si posizionano i loro livelli di addetti e produttività rispetto ai valori soglia di struttura e di *export*.



Legenda= retta rossa: soglia di *export*; retta blu: soglia di struttura.

Le aree di maggiore rilevanza sono la 2 e la 3, ossia rispettivamente rappresentano una l'area che comprende le imprese che hanno un indice di *export* inferiore rispetto al valore soglia, ma un indice di struttura superiore e l'area delle imprese che simmetricamente si trovano al di sopra della soglia di *export* ma al di sotto di quella di struttura.

La retta rossa rappresenta l'indicatore di esportazione mentre la retta blu rappresenta l'indicatore di struttura. La pendenza delle rette è definita dalle variabili α e β e riflette l'importanza che la dimensione e la produttività hanno in ciascun settore. Da un punto di vista analitico il rapporto tra questi due valori, invece, rappresenta il coefficiente angolare e dunque, l'importanza relativa tra le variabili nel definire quando un'impresa è esportatrice o meno. Osservando il grafico si può trarre un'altra considerazione importante: l'andamento dei pesi β e α sembra suggerire che la dimensione aziendale, rispetto alla produttività, risulta essere un vincolo maggiore per l'esportazione. Questo significa che generalmente è più facile essere esportatore quando ci si trova al di sotto della soglia di *export* piuttosto che

quando ci si trova al di sotto della soglia di struttura, quindi, quando la produttività, piuttosto che la dimensione, è inferiore rispetto a quella della mediana di settore.

4.5. Focus innovazione: tecnologie emergenti e ruolo nella crescita economica

In questo quarto capitolo, l'attenzione si è rivolta prevalentemente sull'attività di esportazione delle imprese e l'arretratezza dell'Italia, da questo punto di vista, rispetto agli altri paesi europei, può essere vista come un possibile fronte su cui intervenire per rilanciare la crescita economica del paese.

Tuttavia, ritengo importante dedicare una parentesi ad un altro fattore che può essere determinante per la competitività e la crescita economica dell'Italia: l'innovazione. Anche sotto questo profilo, il nostro paese sembra essere meno all'avanguardia rispetto agli altri paesi europei e extraeuropei, seppur negli ultimi anni sono stati fatti innumerevoli passi avanti.

Un sondaggio commissionato da *Fujitsu*²⁶ rileva che tre aziende su quattro dell'industria manifatturiera vedono la nuova tecnologia e l'innovazione come la chiave per il successo del futuro. La nuova tecnologia disponibile e le innovazioni offrono infatti alle imprese grandi opportunità di accesso a nuovi mercati, attraverso nuovi prodotti e nuovi modelli business: questo produce radicali conseguenze per la competitività delle imprese e per le loro prospettive di sviluppo. Oggi giorno, è comune sentire parlare di “Industria 4.0” (chiamata anche “Impresa 4.0”). Questo termine, coniato da politici e economisti tedeschi, ha avuto un grandissimo successo e allude all'ipotesi che il mondo oggi sta assistendo alla quarta rivoluzione industriale; secondo altri invece, con questo termine si intende il fatto che l'economia si sta “digitalizzando” in seguito a forti sviluppi e innovazioni tecnologiche. In ogni caso, “Industria 4.0” è un processo che porterà ad una produzione industriale del tutto automatizzata e interconnessa. Rispetto a questa nuova tendenza l'Italia sta facendo rilevanti passi avanti: in particolare il presidente Matteo Renzi e il ministro dello sviluppo economico Carlo Calenda hanno presentato, il 21 settembre 2016, il piano del governo per

²⁶ Fujitsu è la principale società giapponese di ICT (Information and Communication Technology) che propone una gamma completa di prodotti, soluzioni e servizi tecnologici. Con oltre 155.000 dipendenti, Fujitsu è presente in oltre 100 paesi in tutto il mondo.

“Industria 4.0”, contenuto nella Legge di Bilancio 2017. Il piano punta a mobilitare, durante il corso del 2017, investimenti privati aggiuntivi per 10 miliardi, 11,3 miliardi di spesa privata in ricerca, sviluppo e innovazione (con particolare attenzione alle tecnologie dell’industria 4.0), più 2,6 miliardi di euro per gli investimenti privati *early stage*²⁷. Il provvedimento propone un mix di incentivi fiscali, riforme a sostegno del *venture capital*, piani di formazione dalle scuole alle università con lo scopo di favorire e incentivare le imprese ad adeguarsi e aderire pienamente a questa quarta rivoluzione industriale in atto.

Nella manifattura, la rivoluzione tecnologica ha portato innumerevoli benefici. Il primo stadio è stato caratterizzato dalla disponibilità di computer con processori e capacità di elaborazione e immagazzinamento di dati in crescita esponenziale. In particolare, nella manifattura questo ha permesso la possibilità di controllo numerico nella produzione e l’introduzione di *manufacturing executive systems* (MES) che sovrintendono i processi industriali.

La seconda fase della digitalizzazione si basa invece sulla disponibilità di sensori a basso costo, di piccole dimensioni e con consumi ridotti che, connessi via Internet, forniscono in tempi reali masse enormi di dati. Questi dati, grazie anche all’intelligenza artificiale, forniscono informazioni molto utili per ottimizzare i processi decisionali e consentono la creazione di nuovi modelli business prima considerati come “irrealizzabili”. Pertanto, l’innovazione nel settore manifatturiero è decisiva per il suo successo e sviluppo. Se infatti, nei decenni passati, i guadagni di produttività sono passati prevalentemente attraverso l’introduzione nei processi produttivi di macchinari via via più efficienti, oggi attraverso l’innovazione ampi margini di produttività sono possibili grazie ad un uso più informato e più “intelligente” dei macchinari dati.

²⁷ Con il termine *Early Stage* si indica la fase iniziale d’investimento nella vita di un’impresa, ossia quella che comprende la fase “*Seed*”, in cui viene definito il *business plan* e viene ricercato il personale; la fase “*Start up*” in cui viene realizzato ed eventualmente brevettato il prodotto e la fase “*First stage*”, in cui si verifica il potenziale commerciale del prodotto. Questo è lo stato di avvio di una *start up* ed è lo stadio più delicato e che necessita di un maggior numero di investitori.

Un primo esempio può riguardare l'attività di trasporto merci. Nei decenni passati, una maggiore produttività veniva generata dall'uso di motori più efficienti che permettevano di percorrere più km a parità di combustibile oppure dalla presenza di infrastrutture autostradali che consentivano di raggiungere località con percorsi più brevi e con minori dislivelli e sorpassando i centri abitati, riducendo quindi il tempo di percorrenza. Oggi invece possiamo dire che aumenti nella produttività derivano dal fatto che grazie ad applicazioni, quali ad esempio *Google Maps*, si riducono gli errori di percorso e si può tenere conto della congestione del traffico nello scegliere il percorso. Inoltre, molte di queste applicazioni consentono di monitorare lo stile di guida degli autisti, per incentivare comportamenti responsabili e più efficienti.

Un altro esempio può riguardare la così detta “manutenzione predittiva”. Sino ad oggi le manutenzioni erano di due tipi: *ex post* o programmate. Nel caso di manutenzioni *ex post* un macchinario viene aggiustato dopo che il guasto si è verificato; nel caso di manutenzioni programmate, un componente viene sostituito con una cadenza temporale programmata o dopo un certo volume di produzione, così da evitare preventivamente la sua rottura. Nel caso della prima tipologia di manutenzione, i costi associati sono generalmente molto elevati, anche per gli eventuali danni collaterali che la rottura di una componente comporta (ad esempio la rottura di una cinghia determina la rottura di un asse). Nel caso invece di manutenzione programmata il rischio è che il componente venga sostituito o troppo tardi o troppo presto (quindi si sostituisce inutilmente un impianto che avrebbe ancora vita utile).

Oggi giorno invece, ci si orienta verso una manutenzione “predittiva”. Negli anni recenti infatti, sono entrati sul mercato macchinari dotati di sensori e dotati di “intelligenza artificiale”, attraverso i quali è possibile prevedere la rottura di un determinato componente con una data probabilità entro un dato orizzonte temporale. Queste macchine sono in grado di compiere autodiagnosi e di implementare meccanismi automatici di apprendimento molto più rapidi rispetto alle persone: mentre noi impariamo lentamente dagli insuccessi o successi delle persone a noi prossime, al contrario le macchine sono in grado di imparare istantaneamente interagendo con le altre macchine connesse, indipendentemente dalla loro vicinanza fisica. Questo consente di sviluppare economie di scala nonché raggiungere una maggiore efficienza produttiva e arricchimento conoscitivo.

Un altro vantaggio connesso alla presenza di sensori o all'utilizzo dell'*Internet of Things*, IoT (connessione tra cose), risulta essere non solo la disponibilità di una grande quantità di dati o livelli di informazione più elevata, ma la possibilità di eliminare le asimmetrie

informative e creare nuovi modelli di business. Alcune tecnologie, ad esempio le *coordination technology*, facilitano il coordinamento e la comunicazione tra i diversi anelli della catena di valore e rendono così possibile un'ulteriore parcellizzazione delle fasi produttive per ogni tipologia di occupazione e delle occupazioni per ogni stadio di lavorazione. Si tratta infatti di tecnologie che facilitano la diffusione di idee, istruzioni e informazioni riducendo i costi e i rischi della specializzazione produttiva e allungando la catena di valore.

Altre tecnologie invece, quali l'ICT²⁸, facilitano lo svolgimento di più mansioni da parte di un singolo lavoratore. La computerizzazione delle mansioni e la capacità delle macchine di svolgere più mansioni contemporaneamente permettono, al singolo lavoratore che presiede il funzionamento di tale macchina, di svolgere più mansioni che prima magari richiedevano un gruppo specializzato di lavoratori. Queste tecnologie, al contrario di quelle precedenti, riducono i benefici connessi alla specializzazione e tendono ad accorciare la catena di valore.

Tuttavia, le imprese e le PMI²⁹ possono trarre vantaggio da tutte queste tecnologie emergenti, implementando nuovi modelli business molto più efficienti e in grado di incrementare notevolmente la produttività e rendere infine il sistema economico in grado di mantenere la propria competitività anche sui mercati internazionali.

4.5.1 Investimento nell'ICT: impatto sulla crescita economica

La diffusione dell'ICT sta portando ad una trasformazione profonda del sistema produttivo italiano. Per ICT (*Information and Communication Technologies*) si intendono i vari sistemi di telecomunicazione, i computer, le tecnologie audio-video e *software* che permettono di creare, immagazzinare e scambiare informazioni. Ma quali sono i reali benefici attesi dall'utilizzo delle ICT e il loro impatto sulla crescita economica?

²⁸ ICT: *Information and Communication Technologies*.

²⁹ Piccole Medie Imprese.

Prima di tutto queste tecnologie provocano mutamenti profondi e veloci nelle economie avanzate: cambiano tipologia di beni e servizi prodotti, le modalità e i sistemi produttivi, le sedi delle attività produttive, le infrastrutture e le organizzazioni aziendali. Infatti, l'utilizzo delle tecnologie ICT è in grado di rendere più efficienti i sistemi produttivi e offrire una vasta gamma di innovazione di prodotto e, proprio per questo motivo, si può affermare che l'utilizzo di queste tecnologie rappresenta un vero e proprio motore dello sviluppo economico.

Le tecnologie ICT sono caratterizzate da una grande pervasività, che consente di creare sistemi produttivi molto più efficienti, veloci e tempestivi. La pervasività dell'ICT, è inoltre un elemento fondamentale per cui, all'aumentare della domanda di ICT aumenta anche la domanda di beni di tutti gli altri settori dell'economia: infatti poiché la produzione di beni e servizi ICT richiede *input* da altri settori non ICT, l'aumento della domanda di beni ICT stimola l'aumento della domanda dei beni non ICT. Ad esempio, la produzione di computer richiede sia componenti elettronici (ICT) sia componenti non ICT, quali metallo, plastica o vetro; inoltre le fabbriche di computer generalmente utilizzano servizi finanziari e commerciali e hanno bisogno di uffici e nuove sedi così come, il servizio di commercializzazione dei computer, necessita di servizi di trasporto e commercio. In questo modo, la domanda finale di computer, stimola la domanda di tutti gli altri beni appartenenti ad altri settori non ICT, aumentando così la produzione (effetto diretto). A loro volta però, i settori non ICT, per aumentare la produzione di metalli, plastica o vetro, aumentano la loro domanda di beni ICT, ad esempio macchine elettroniche per la lavorazione dei materiali, generando un incremento indiretto della domanda ICT (effetto indiretto). In questo modo si innesca un circolo virtuoso che genera e alimenta la produzione e la crescita economica: per questo motivo si dice che l'investimento in ICT ha un vero e proprio effetto moltiplicativo sulla crescita economica.

Nell'Agenda Digitale per l'Europa 2020³⁰ la Convenzione Europea, nel riconoscere agli investimenti nella tecnologia un ruolo fondamentale per la crescita economica, ha indicato ai vari paesi europei, per il 2020, obiettivi di incremento degli investimenti in tecnologie della comunicazione e dell'informazione. In particolare, l'obiettivo dell'Italia è quello di

³⁰ L'Agenda Digitale per l'Europa (DAE) si propone di aiutare i cittadini e le imprese europee ad ottenere il massimo dalle tecnologie digitali. È la prima di sette iniziative pilota del programma Europa 2020.

Lanciata nel maggio 2010, contiene 101 azioni, raggruppate intorno a sette aree prioritarie intese a promuovere le condizioni per creare crescita e occupazione in Europa.

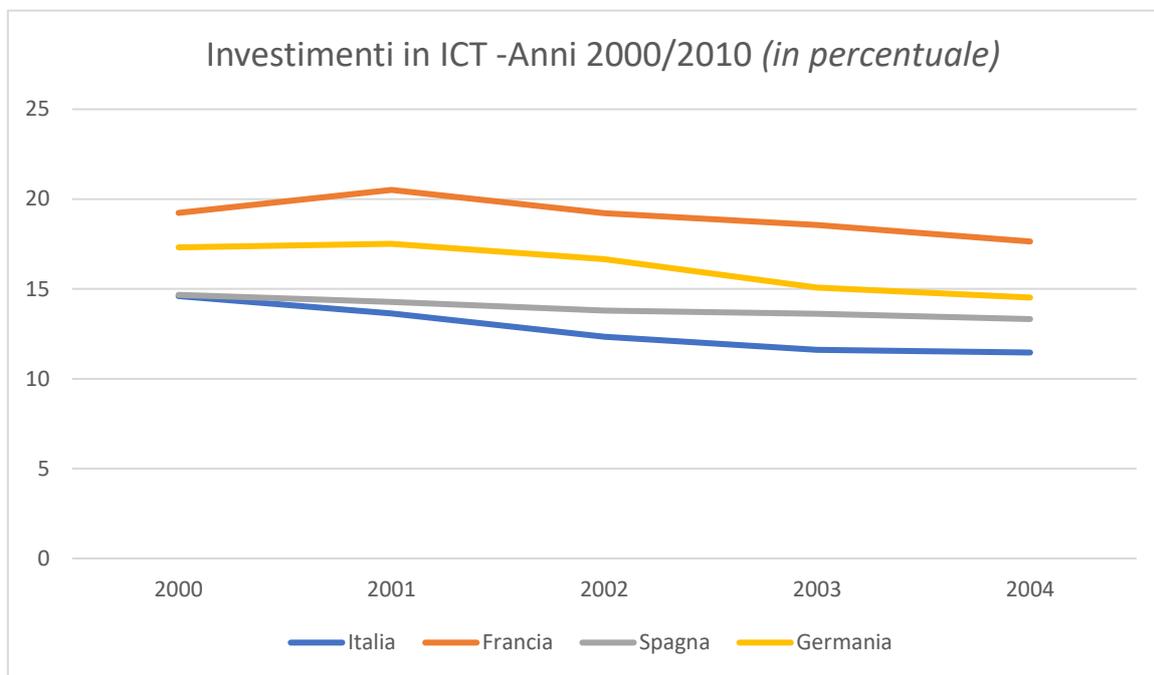
colmare il *gap* che la divide dagli altri paesi europei. Secondo i dati riportati dall'ISTAT, in Italia nel periodo compreso tra il 2004 e 2009 si è verificata una crescente diffusione delle principali tecnologie nelle imprese italiane. Questa espansione si è contratta giusto in occasione della crisi recessiva ma negli ultimi anni gli sforzi messi in atto per riacquistare terreno in campo tecnologico e digitale sono stati notevoli (a riguardo è importante tenere a mente il piano “Industria 4.0” contenuto nella Legge di Bilancio del 2017).

Nonostante i progressi raggiunti negli ultimi anni, il nostro paese risulta ancora essere piuttosto “indietro” rispetto alle altre economie mondiali. Ponendo uno sguardo ai dati riportati dall'OCED relativi al livello di investimento in ICT nei vari paesi europei e non, il ritardo dell'Italia rispetto alle altre potenze economiche risulta essere evidente.

Nel grafico sottostante, sono stati riportati i livelli di investimento in ICT nei quattro paesi europei presi più frequentemente come riferimento nel corso di questo elaborato: Italia, Spagna, Francia e Germania. Come è possibile osservare dal grafico, l'Italia sembra essere il paese con un minor livello di investimento in ICT, specialmente a confronto con Germania e Francia, i quali mostrano di essere, sotto questo profilo, particolarmente all'avanguardia.

Questo aspetto sicuramente suggerisce l'estrema urgenza di ridurre questo *gap* che separa l'Italia dalle altre potenze europee e che porterebbe a stimolare la crescita e la competitività del nostro sistema economico.

Grafico 4.4 - (Fonte: dati OECD, 2000-2010; questo indicatore è misurato in percentuale del totale non residenziale lordo di formazione di capitale fisso)



CONCLUSIONE

Nell'analisi fin qui esposta, è stato delineato un quadro piuttosto esauriente del sistema produttivo italiano, dei suoi punti di forza e di debolezza, nonché delle strategie e delle reazioni che le imprese e il Governo hanno adottato per fronteggiare una crisi apparentemente insuperabile.

È stata inoltre più volte sottolineata "l'emergenza debito pubblico italiano" il cui rischio non è legato tanto all'indebitamento in sé per sé (anche la Francia ad esempio ha un debito pubblico piuttosto elevato) quanto piuttosto al rapporto Debito/PIL e alla circostanza che questo "denominatore" non sembra crescere adeguatamente. Non c'è dubbio infatti che l'Italia, rispetto a molti paesi dell'Unione Europea, avanzi più lentamente, soprattutto se consideriamo il settore della tecnologia e dell'ICT, nonostante alcuni passi avanti siano stati fatti mediante il piano "Industria 4.0"; d'altra parte, non si può negare l'esistenza di risorse e potenzialità che da sempre caratterizzano questo paese (ad esempio il turismo, la ricchezza patrimoniale, il settore manifatturiero, ecc.) e non è "strategico" perseguire la competitività in settori nei quali l'Italia risulterà essere sempre più arretrata rispetto ad altri paesi che già in partenza, beneficiano di un maggior vantaggio competitivo (basti pensare alla Cina e al suo primato nelle tecnologie).

Da queste brevi considerazioni emerge chiaramente l'importanza di conoscere a fondo il nostro sistema produttivo, i suoi limiti, le sue potenzialità e i suoi punti forza anche rispetto alla concorrenza mondiale, per poter così definire un piano di sviluppo mirato e coerente con le risorse "in campo".

Nella parte conclusiva di questa tesi, è stato trattato il tema dell'*export* e del suo potenziale ruolo quale *driver* della crescita economica. Dall'analisi è emerso come una quota preponderante di imprese maggiormente orientate ai mercati internazionali appartengano al settore manifatturiero e in particolare al settore tessile e farmaceutico. Queste imprese sono caratterizzate da una dimensione piuttosto ridotta, coerentemente con un tessuto produttivo come quello italiano, contraddistinto soprattutto dalla presenza di piccole e medie imprese. Inoltre, si è visto come gran parte di queste imprese siano "Solo Importatrici", ancora molto legate alla domanda interna e poco orientate ai mercati internazionali; contrariamente, sono proprio le imprese che adottato una forma di internazionalizzazione produttiva a generare il maggior valore aggiunto e fatturato e a

rivestire così un ruolo di fondamentale importanza per la fuoriuscita del paese dalla crisi recessiva.

Queste considerazioni mostrano quindi come l'*export* sia ormai una condizione necessaria per la tenuta della competitività italiana e una valida soluzione alla stagnazione del mercato interno.

A conferma di questo, le più recenti previsioni del rapporto annuale SACE *Export Unchained*³¹, riportano che il contributo delle esportazioni alla crescita del PIL è stato, dagli anni 2010 al 2016, del +4,8% a fronte di un andamento negativo di tutte le altre componenti del prodotto interno lordo, come ad esempio consumi, *import*, spesa pubblica e investimenti (*fonte elaborazione Osservatorio economico MISE su dati ISTAT*).

L'*export* è certamente un primo passo del processo di espansione di un'azienda all'estero ma è altresì importante effettuare un'accurata valutazione del prodotto esportato (deve possedere infatti un elevato valore aggiunto rispetto ai prodotti concorrenti), delle condizioni geopolitiche e legislative del paese di destinazione e delle dimensioni dell'impresa, aspetto fondamentale per adottare una efficace strategia di internazionalizzazione.

Volendo esprimere un giudizio sintetico sulle tematiche trattate nel corso di questo elaborato, il settore con le maggiori potenzialità sul quale intervenire, con provvedimenti volti a garantire le condizioni necessarie alla sua stessa sopravvivenza all'estero, sembra essere proprio quello manifatturiero. Da non sottovalutare è inoltre il settore del *Made in Italy*, con i suoi prodotti alimentari, tecnologici, fashion e di lusso, nonostante la *performance* poco brillante registrata negli ultimi anni; questi mercati infatti, secondo alcuni studi condotti dall'Osservatorio economico MISE su dati ISTAT, sono una grande attrazione per paesi quali la Cina e l'India. La Cina infatti, è un paese che sta affrontando una crescita esponenziale ma soprattutto dovrà fare i conti con una domanda interna destinata a crescere sempre di più: il cliente modello per il produttore italiano, potrebbe proprio essere un esponente della *middle-upper class* cinese (si stimano circa 200 milioni di persone).

Non possiamo certo prevedere quale sarà l'andamento economico italiano né l'impatto che avranno le riforme e le strategie fin qui perseguite. Pur tuttavia, a fronte di questa

³¹ SACE: Gruppo Cassa depositi e prestiti, la quale, oltre ad offrire innumerevoli prodotti finanziari e assicurativi, si impegna a sostenere tutte le imprese nel loro percorso di *export* e internazionalizzazione.

situazione, individuare oggi potenziali mercati di sbocco e adottare nuove e più evolute forme di internazionalizzazione può rappresentare un primo passo per rilanciare la competitività di un paese in cui le risorse interne certamente non mancano.

BIBLIOGRAFIA

- Ciocca P. (2010): La specificità italiana della crisi in atto. *Moneta e Credito*, Vol. 63 n 249, pag. 51-58.
- Confindustria Centro Studi. (Settembre 2017): Le sfide della politica economica- n 30. Editore SIPI S.p.A.
- Confindustria Centro Studi. (Novembre 2017): Scenari industriali; innovazione: effetti su lavoro e *performance* delle imprese.
- Confindustria Centro Studi. (18 aprile 2016): Puntare sulla manifattura per far ripartire la crescita- nota n. 16-4.
- Di Carlo C. – Santarelli E. (marzo 2017): Il ruolo dell’ICT nella crescita economica Italiana - *Mondo Digitale* n 1.
- Economic and Financial document. (2014): Italy’s Stability Programme – section1.
- Foglia, M.- Fiorelli, C. (2016): (Dis)integrazione economica: discussione delle principali divergenze tra i paesi dell’Eurozona. Collana Europeiunite Working Papers n. 1 – 2016.
- ISTAT. (2017): rapporto sulla competitività dei settori produttivi.
- ISTAT. (2 novembre2016): Misure di produttività anni 1995-2015.
- ISTAT. (2014): Rapporto Annuale 2014, capitolo 2 - Il sistema delle imprese: effetti della crisi e potenzialità di crescita.
- Lossani M. Milano (21 gennaio 2014): La “competitività” del sistema economico Italiano.
- Mankiw N. G. – Taylor M. P. (Maggio 2015): *Macroeconomia*. Bologna - Zanichelli,
- OCSE. Roma (15 febbraio 2017): Rapporto economico OCSE Italia 2017; Le riforme stanno dando risultati, ma restano importanti sfide.
- Piano nazionale Industria 4.0. (Milano, 21 settembre 2016): Investimenti, produttività e innovazione.
- Studi Economici dell’OCSE, Italia - (febbraio 2015): *Overview*

SITOGRAFIA

- Agenzia per l'Italia Digitale, “Agenda Digitale Europea” (8 marzo 2016), www.agid.gov.it/agenda-digitale/agenda-digitale-europea
- EconomyUp, Lucia Maci (9 ottobre 2017), “che cos’è l’Industria 4.0 e perché è importante saperla affrontare”, <https://www.economyup.it/innovazione/cos-e-l-industria-40-e-perche-e-importante-saperla-affrontare/>
- Enciclopedia economica, informatica & tecnologia, “debito pubblico insostenibile” (31 luglio 2014), [https://www.okpedia.it/debito pubblico insostenibile](https://www.okpedia.it/debito_pubblico_insostenibile)
- EUROSTAT (dati estratti a giugno 2017), “Conti Nazionali e PIL”, [http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/National accounts and GDP/it](http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/National_accounts_and_GDP/it)
- La crisi economica italiana 2008-2014, approfondimenti, <https://politicasemplice.it/politica-italiana/crisi-economica-italiana-2008-2014>
- OECD (2018), “ICT Investment”, <https://data.oecd.org/ict/ict-investment.htm>
- OECD DATA (2018), “ICT investment”, <https://data.oecd.org/ict/ict-investment.htm#indicator-chart>
- Treccani, Paolo Guerrieri (2012), “Patto di Stabilità e di Crescita (PSC)”, [www.treccani.it/enciclopedia/patto-di-stabilita-e-crescita-psc \(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/patto-di-stabilita-e-crescita-psc_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)
- Treccani, dizionario enciclopedia e finanza (2012), “ICT: Information and Communication Technologies”, [http://www.treccani.it/enciclopedia/ict \(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/ict_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)
- Sole 24 ore, 11 gennaio 2018
- Andrea Gagliardi Sole 24 Ore, 14 febbraio 2018
- Sole 24 ore, 08 febbraio 2018