



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi

di Antonio Accetturo, Antonio Bassanetti, Matteo Bugamelli, Ivan Faiella,
Paolo Finaldi Russo, Daniele Franco, Silvia Giacomelli e Massimo Omiccioli

Luglio 2013

Numero

193



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional papers)

Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi

di Antonio Accetturo, Antonio Bassanetti, Matteo Bugamelli, Ivan Faiella,
Paolo Finaldi Russo, Daniele Franco, Silvia Giacomelli e Massimo Omiccioli

Numero 193 – Luglio 2013

La serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.

La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.

La serie è disponibile online sul sito www.bancaditalia.it.

ISSN 1972-6627 (stampa)

ISSN 1972-6643 (online)

Stampato presso la Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia

IL SISTEMA INDUSTRIALE ITALIANO TRA GLOBALIZZAZIONE E CRISI

di Antonio Accetturo, Antonio Bassanetti, Matteo Bugamelli, Ivan Faiella, Paolo Finaldi Russo,
Daniele Franco, Silvia Giacomelli e Massimo Omiccioli ‡

Sommario

Il lavoro documenta la recente evoluzione del sistema industriale italiano e discute i principali fattori che influiscono sulla sua competitività. Dall'analisi emerge un quadro di diffusa debolezza. In tutti i comparti industriali i livelli produttivi sono inferiori a quelli precedenti la crisi; con l'eccezione dei comparti alimentare e farmaceutico, la perdita di produzione ha assunto dimensioni preoccupanti. Gli andamenti dell'ultimo quadriennio si inseriscono in una tendenza declinante di più lungo periodo sia nelle produzioni tipiche del *made in Italy* (tessile e calzature), sia in quelle caratterizzate da livelli tecnologici più avanzati e da rilevanti economie di scala (elettronica e autoveicoli). Si evidenzia come l'andamento insoddisfacente della produttività e la perdita di competitività sui mercati internazionali riflettano le difficoltà della nostra industria ad adattarsi ai grandi cambiamenti avvenuti nel corso degli ultimi due decenni nel contesto economico internazionale; tali difficoltà sono determinate da fattori interni ed esterni all'attività di impresa e incidono sul progresso tecnico e organizzativo dell'intero sistema economico.

Classificazione JEL: L11, L25, O4, O30, 052, F6.

Parole chiave: sistema industriale italiano, grande recessione, globalizzazione, produttività.

Indice

1. Introduzione	5
2. L'evoluzione recente del sistema industriale italiano	6
3. Il contesto economico mondiale: globalizzazione, integrazione europea, nuove tecnologie, costo dell'energia	9
4. I nodi della produttività e della competitività internazionale	11
5. Le strategie e l'organizzazione delle imprese	13
6. Il costo del lavoro, il finanziamento delle imprese e l'approvvigionamento di energia	20
7. Il contesto istituzionale e le infrastrutture materiali	27
8. Quali indicazioni per la politica economica?	29
Bibliografia	32
Figure	42
Tavole statistiche	62

‡ Banca d'Italia.

1. Introduzione *

L'Italia attraversa la crisi economica più intensa dalla fine della Seconda Guerra Mondiale. Rispetto al 2007 il PIL è sceso di 7 punti percentuali. L'industria è il settore ove il calo della produzione, sia nella componente manifatturiera sia in quella delle costruzioni, è stato più forte. All'inizio del 2013 la produzione industriale risultava inferiore di circa un quarto al livello pre-crisi: la Fig. 5 documenta l'entità della caduta della produzione industriale, anche in quei settori – autovetture, elettrodomestici e calzature – che a lungo hanno caratterizzato la specializzazione produttiva dell'economia italiana. È una flessione che, se prolungata, può influenzare negativamente il potenziale produttivo e le prospettive future dell'economia italiana.

La crisi del sistema industriale riflette la difficoltà ad adattarsi ai grandi cambiamenti che hanno investito il contesto economico internazionale negli ultimi due decenni: la “globalizzazione”, ovvero l'integrazione mondiale dei mercati reali e finanziari; il processo di integrazione europea, culminato nell'introduzione della moneta unica; il cambiamento del paradigma tecnologico, portato dalle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Banca d'Italia, 2009). Questi tre fattori hanno determinato un forte e repentino aumento della pressione concorrenziale, a cui il sistema produttivo italiano ha stentato a reagire con prontezza a causa dei problemi strutturali che l'affliggono. A tali problemi si è aggiunta la perdurante debolezza della domanda interna che nello scorso biennio, a seguito delle tensioni nel mercato del credito e delle manovre di finanza pubblica, è culminata in una contrazione significativa.

Rilanciare lo sviluppo industriale italiano, lungo più moderne direttrici, è una priorità per la nostra politica economica. Nel 2012 l'industria italiana ha prodotto 257 miliardi di euro di valore aggiunto, con un'occupazione di 4,7 milioni di addetti. Rappresenta oggi meno del 20 per cento del valore aggiunto e dell'occupazione complessivi, ma è una fonte fondamentale di innovazione e competitività (effettua oltre il 70 per cento della spesa per ricerca e sviluppo del settore privato) e ha un ruolo decisivo nell'equilibrio dei conti con l'estero (contribuisce per quasi l'80 per cento alle esportazioni). Utilizzando sempre più servizi, essa agisce anche da traino per il settore terziario: le esportazioni industriali incorporano valore aggiunto prodotto dal settore dei servizi per il 40 per cento del proprio valore complessivo (OECD/WTO, 2013). È un settore popolato da imprese che, pur nelle difficoltà derivanti dal nuovo contesto competitivo globale, avevano avviato un significativo processo di ristrutturazione, che ha dato segnali visibili nella breve ripresa economica registrata nel biennio 2006-07 e che traspare anche nella dinamica recente delle esportazioni.

Questo processo di ristrutturazione e di recupero di competitività deve essere sostenuto da appropriate politiche pubbliche. Molti fra gli interventi che suggeriamo produrrebbero effetti positivi sull'intero sistema economico italiano; alcuni si concentrerebbero sul comparto industriale. Riteniamo che una politica economica per il rilancio del settore industriale dovrebbe muoversi su tre linee.

Primo, è necessario intervenire sui meccanismi di allocazione delle risorse (capitale e lavoro, nelle loro molteplici caratterizzazioni) dai settori e dalle imprese meno produttive a quelli più produttivi, dalle lavorazioni in cui la pressione competitiva dei paesi emergenti non è sostenibile ad altre più avanzate e complesse (Andrews e Cingano, 2012). Il rafforzamento dell'efficienza allocativa del nostro sistema economico richiede di agire contemporaneamente su più leve: il sistema di ammortizzatori sociali e le politiche attive per il lavoro devono mirare a rendere più agevole ed efficace la ricollocazione della forza lavoro tra unità produttive; il sistema finanziario deve acquisire una maggiore capacità di indirizzare capitale verso i progetti imprenditoriali più promettenti; la tassazione di impresa deve essere rimodulata e ridotta in modo da non disincentivare l'espansione del perimetro aziendale. Il grado di concorrenza

* Gli autori desiderano ringraziare Magda Bianco, Andrea Brandolini, Luigi Cannari, Marco Magnani e Paolo Sestito per i commenti, Marco Chiurato e Cristina Petrassi per l'assistenza editoriale.

nei settori regolamentati deve essere accresciuto per consentire un benefico processo di riallocazione delle risorse produttive.

Secondo, vanno ridotti i costi sopportati dalle imprese italiane, sia quelli energetici, che incidono in modo particolare sull'industria, sia quelli derivanti da un quadro regolamentare complesso e oneroso, da una pressione fiscale molto elevata sull'economia regolare, dalle inefficienze della pubblica amministrazione, dalle carenze nei servizi pubblici e nelle infrastrutture. In alcuni di questi comparti possono essere necessari cambiamenti radicali. Anche un'intensa lotta alla corruzione e alla illegalità può concorrere a ridurre i costi per il sistema produttivo.

Terzo, occorre rendere le politiche industriali meno invasive e frammentarie. Esse devono puntare a rimediare ai principali elementi di debolezza del nostro sistema produttivo, favorendo il diffondersi di strategie d'impresa più adatte al nuovo contesto competitivo globale. Le limitate risorse finanziarie pubbliche vanno indirizzate a favorire la crescita dimensionale delle imprese, a sostenere l'attività di ricerca e sviluppo (R&S) e a intensificare la nascita di imprese *start-up* innovative; al sistema finanziario si chiede di accrescere la capacità di fornire alle imprese capitale di rischio per sostenere l'innovazione. Cruciale è anche un riordino dell'assetto dell'attività pubblica di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, che dovrebbe muovere verso un modello meno frammentato che si ispiri alle migliori pratiche internazionali.

Nel lavoro, si descrive brevemente l'evoluzione, soprattutto recente, del sistema industriale italiano (Sezione 2). Si esaminano poi il contesto globale (Sezione 3) e l'andamento della competitività del settore industriale italiano (Sezione 4). Si analizzano quindi i principali fattori che influiscono sulla competitività: le strategie e l'organizzazione delle imprese (Sezione 5), il costo del lavoro, del credito e dell'energia (Sezione 6) e il contesto istituzionale per l'attività d'impresa (Sezione 7). Nella Sezione 8, si tracciano alcune riflessioni per la politica economica.

2. L'evoluzione recente del sistema industriale italiano

Il contributo dell'industria è stato determinante per lo sviluppo economico italiano dal dopoguerra¹. Nonostante la crescita del peso dei servizi negli anni ottanta, nel 1990 l'industria rappresenta il 26 per cento del valore aggiunto e dell'occupazione. Alla vigilia di un decennio che avrebbe visto mutare radicalmente il contesto economico mondiale e l'apertura al commercio internazionale, la specializzazione dell'industria italiana si concentra soprattutto in produzioni tradizionali (il tessile e l'abbigliamento, il cuoio e le calzature, gli alimentari), anche se un peso rilevante spetta ai settori della fabbricazione di macchinari e attrezzature, di macchine elettriche ed elettroniche, dei prodotti in metallo, della produzione e distribuzione di energia elettrica e di gas. Questi caratteri si mantengono nel decennio, ma nel 1999 il peso dell'industria scende al 23 per cento sia del valore aggiunto sia degli occupati.

Con l'avvio dell'Unione monetaria la politica economica nazionale perde la possibilità di compensare, sia pur provvisoriamente, deficit di competitività con svalutazioni del cambio. L'economia italiana, e in particolare il settore manifatturiero, subisce pesantemente l'impatto della globalizzazione e dello smantellamento dell'Accordo Multifibre; rallenta ulteriormente, sia in una prospettiva storica sia rispetto ai principali paesi europei. Alla metà dello scorso decennio la dinamica dell'economia italiana si separa nettamente da quella tedesca².

¹ Per un'analisi dello sviluppo economico italiano su una prospettiva più lunga si rimanda ai lavori effettuati nell'ambito della ricerca *Italy and the World Economy, 1861-2011*, presentata in Banca d'Italia a Roma dal 12 al 15 ottobre 2011. Si vedano in particolare Draghi (2011), Toniolo (2011) e (2012).

² Per un approfondimento si rimanda a Banca d'Italia (2009). Gli andamenti economici in Germania risentono negli anni novanta degli effetti del processo di riunificazione del paese e, successivamente, di un intenso processo di riforma (Sabbatini e Zollino, 2010).

Nel periodo 2001-07 l'incremento medio annuo del PIL pro capite in Italia è pari ad appena lo 0,7 per cento. Pesano in misura significativa le difficoltà dell'industria: il valore aggiunto del settore cresce lentamente (dello 0,8 per cento in media all'anno in termini reali nel periodo 2000-07; Tav. 1); la sua incidenza sul totale dell'economia scende di 2 punti percentuali (al 21 per cento nel 2007; Fig. 1). Su questa dinamica influisce, nella prima parte del decennio, la diffusa debolezza dei principali comparti manifatturieri, a cui fa seguito, nel biennio 2006-07, una fase di recupero, che risulta tuttavia molto debole nelle produzioni tradizionali. Solo il comparto dell'energia è caratterizzato da tassi di variazione sempre positivi nell'intero arco temporale. Negli stessi anni il ritmo di incremento del valore aggiunto del settore delle costruzioni³ e, in misura minore, di quello dei servizi è, se confrontato con l'industria, molto più elevato (2,5 e 1,4 per cento annuo, rispettivamente). Nel complesso, la crescita dell'economia italiana sarebbe stata ancora più modesta se la riduzione dei tassi di interesse, conseguente all'avvio dell'Unione monetaria, non avesse favorito la correzione degli squilibri della finanza pubblica e sostenuto investimenti e consumi (Franco e Rizza, 2008).

Dopo l'esplosione della crisi finanziaria nel 2008, il PIL pro capite segna in Italia un brusco calo, solo momentaneamente interrotto dalla tenue ripresa del 2010-11; nel 2012 torna a contrarsi significativamente, risultando inferiore di circa il 9 per cento rispetto al livello registrato nel 2007. Un nuovo calo è atteso per il 2013 (Banca d'Italia, 2013). La dinamica dell'economia italiana permane nettamente inferiore a quella degli altri principali paesi sviluppati. In termini di PIL pro capite, la posizione relativa dell'Italia peggiora gradualmente rispetto agli Stati Uniti e al Regno Unito fin dall'inizio degli anni novanta, rispetto alla Francia dalla metà degli anni novanta e rispetto alla Germania dalla metà dello scorso decennio (Fig. 2).

Il drastico calo del commercio internazionale nel 2008-09 si riflette in una forte riduzione del valore aggiunto industriale (-18 per cento nel biennio). La contrazione coinvolge tutti i comparti manifatturieri, estendendosi a quello energetico; è solo temporaneamente interrotta dalla ripresa registrata nel 2010, che consente di recuperare meno della metà della perdita produttiva subita. Dall'estate del 2011 l'economia italiana entra in una nuova fase recessiva, con un peggioramento congiunturale più intenso di quello dei maggiori paesi dell'area dell'euro. Vi influiscono il brusco ridimensionamento delle prospettive di crescita dell'economia globale, le tensioni sui titoli del debito sovrano, gli effetti restrittivi sulla domanda interna conseguenti agli sforzi di risanamento della finanza pubblica. Assieme a quello delle costruzioni, il settore manifatturiero è il più colpito (Fig. 3). La produzione industriale è, alla fine del 2012, inferiore di circa il 24 per cento al picco ciclico del primo trimestre del 2008 (Fig. 4). La debolezza produttiva prosegue nel primo trimestre del 2013.

La severità della crisi attraversata dall'industria italiana trova conferma nel confronto internazionale. In Francia i livelli produttivi al termine del 2012 sono inferiori solo del 14 per cento rispetto al picco ciclico di inizio 2008, grazie sia a una perdita largamente inferiore a quella subita dall'Italia durante la recessione del 2008-09, sia a un andamento meno sfavorevole nel corso dell'ultimo biennio. In Germania l'intensità della ripresa del 2009-11 consente un recupero quasi completo dei livelli pre-crisi, seguito da una modesta flessione dalla metà del 2011⁴. Il confronto è sfavorevole anche se effettuato sulla base del valore aggiunto del comparto: fra il secondo trimestre del 2011 e il quarto del 2012, il valore aggiunto dell'industria italiana si riduce del 6,3 per cento in termini reali, a fronte di una flessione del 3,0 per cento in Francia e dell'1,5 in Germania.

L'indebolimento produttivo si riflette sul mercato del lavoro: fra l'inizio del 2011 e il quarto trimestre del 2012, gli occupati dell'industria diminuiscono del 3,1 per cento in Italia (-149.000 unità circa); nello stesso arco temporale, in Francia si registra una riduzione più contenuta (-1,1 per cento),

³ L'aumento della popolazione, che ha avuto dimensioni marcate per il sostegno proveniente dalla componente di immigrazione, e l'espansione del credito (tra il 1999 e il 2007 i debiti delle famiglie italiane sono saliti dal 22 al 39 per cento del PIL) hanno sostenuto gli investimenti privati in costruzioni.

⁴ Il principale contributo al vantaggio di crescita industriale cumulato dalla Germania a partire dall'estate del 2009 rispetto a Italia e Francia è riconducibile ai comparti dei mezzi di trasporto e delle macchine elettriche, elettroniche e di precisione.

mentre in Germania gli occupati aumentano del 2,2 per cento. Nell'arco di tutto il periodo di crisi il ricorso alla Cassa integrazione guadagni e agli altri ammortizzatori è ampio e coinvolge circa 1,3 milioni di lavoratori in media all'anno⁵. Nella prima parte del 2013 il numero di ore autorizzate di Cassa integrazione torna sui livelli storicamente elevati della prima metà del 2010.

I livelli produttivi correnti sono inferiori a quelli del picco ciclico del primo trimestre del 2008 in tutti i settori industriali italiani. Fra i principali comparti, il gap ha dimensioni relativamente contenute solo per alimentari e bevande e per il farmaceutico (-4 per cento circa). Per tutti gli altri, la perdita delle quantità prodotte assume dimensioni preoccupanti (Tav. 2)⁶.

Vi sono comparti in cui la perdita produttiva dell'ultimo quadriennio si è innestata su una tendenza flettente di più lungo periodo (Fig. 5). È questo il caso di produzioni tipiche del *Made in Italy*, quali il tessile e le calzature che nel 2007 registravano già un calo del 25 e del 55 per cento circa rispetto alla seconda metà degli anni novanta e che oggi hanno livelli produttivi ridotti del 50 e del 70 per cento, rispettivamente, in confronto ad allora. Nonostante il profilo declinante di questi due comparti sia condiviso anche dalla Germania e dalla Francia, il freno che ne è derivato per l'Italia è stato più grave per via della loro maggiore incidenza sull'aggregato dell'industria. Una tendenza negativa di lungo corso riguarda anche produzioni meno tradizionali, caratterizzate da livelli tecnologici più elevati e da rilevanti economie di scala, come quelle dell'elettronica e degli autoveicoli che, rispetto alla metà degli anni novanta, hanno perduto rispettivamente circa il 40 e il 60 per cento dei propri livelli produttivi (Fig. 5). Nel 2011 sono state prodotte in Italia 490 mila autovetture, quasi un milione in meno del 2000⁷; nello stesso arco temporale la produzione tedesca è aumentata di 700 mila unità (salendo a circa 6 milioni di veicoli)⁸.

Nel decennio che ha preceduto la crisi globale, l'indebolimento dell'industria italiana si è manifestato, oltre che nei settori caratterizzati da difficoltà di più lungo periodo, anche nel rallentamento che ha interessato la gran parte degli altri comparti industriali, caratterizzati da andamenti produttivi sostanzialmente stagnanti o solo moderatamente positivi (con aumenti medi annui dell'1,5 per cento circa, come nel caso dei macchinari e delle attrezzature, dei prodotti in metallo, dei mobili e delle lavorazioni dei minerali non metalliferi)⁹. Anche in questo arco temporale, fatte salve poche eccezioni, il confronto con i corrispondenti comparti tedeschi è diffusamente sfavorevole, in modo particolare (oltre all'auto e all'elettronica, già menzionati) nelle industrie degli apparecchi elettrici, dei macchinari e delle attrezzature, della chimica e della farmaceutica.

Nonostante la protratta fase di indebolimento, l'importanza relativa del settore industriale nell'aggregato dell'economia italiana resta tuttora rilevante nel confronto internazionale: tra i principali paesi dell'area dell'euro, in Italia l'incidenza del comparto, pur scesa al 18 per cento in termini di valore aggiunto nella media dei primi tre trimestri del 2012¹⁰, è seconda solo a quella riscontrabile in

⁵ Il dato si riferisce al periodo compreso fra il 2008 e il 2011.

⁶ Fra le industrie italiane più rappresentative, la contrazione subita dall'avvio del 2008 ammonta al 26 per cento per i macchinari e le attrezzature, al 36 per i prodotti in metallo, al 26 per il tessile e abbigliamento, al 42 per i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi, al 39 per le apparecchiature elettriche (al 52 per i soli elettrodomestici), al 21 per i mobili e le altre industrie manifatturiere. Per tutti questi settori il confronto con gli andamenti produttivi in Germania e, in alcuni casi, in Francia è decisamente penalizzante, nonostante che anche le industrie tedesca e francese abbiano sofferto una moderata contrazione dalla seconda metà del 2011.

⁷ Il dato esclude la produzione di veicoli commerciali leggeri.

⁸ Nell'ultimo decennio la contrazione nella produzione di autovetture ha riguardato anche altri paesi europei: rispetto al 2000, la flessione delle unità è stata di 550 mila in Spagna (a 1,8 milioni), di 950 mila in Francia (a 1,9 milioni), di 300 mila nel Regno Unito (a 1,3 milioni). La performance dell'industria automobilistica tedesca risulta pertanto ancora più rimarchevole, tanto più se collocata nel contesto globale che ha visto una significativa ricomposizione produttiva a favore di paesi emergenti quali la Cina, il Brasile, l'India.

⁹ Solo la fabbricazione della carta e l'industria del legno, che tuttavia hanno un'incidenza esigua, e il settore dell'energia hanno registrato incrementi apprezzabili (nell'ordine del 3,0 per cento medio annuo).

¹⁰ In termini di occupati, l'incidenza dell'industria in Italia nei primi tre trimestri del 2012 è pari al 19 per cento.

Germania, che a sua volta è l'unico paese ad avere registrato un incremento nel corso dell'ultimo decennio.

3. Il contesto economico mondiale: globalizzazione, integrazione europea, nuove tecnologie, costo dell'energia

Per comprendere una crisi prolungata come quella dell'economia italiana è necessario considerare i mutamenti di fondo del contesto esterno.

Il principale fattore di cambiamento a livello economico mondiale è stata la crescente integrazione internazionale, con l'ingresso sui mercati mondiali di grandi paesi emergenti, come Cina, India, Russia, Brasile e Turchia. Oltre alle grandi trasformazioni geo-politiche della fine del XX secolo, vi ha contribuito la progressiva riduzione dei costi associati al commercio internazionale. Tra il 1960 e il 1995 i dazi all'importazione sono diminuiti, nella media di tutti i paesi del mondo, dall'8,6 al 3,2 per cento (Clemens e Williamson, 2004). Per il settore manifatturiero italiano la tariffa media è passata dal 6 per cento nel 1990 a meno del 2 nel 2009 (Fig. 6). Anche le restrizioni quantitative al commercio internazionale sono state ridotte, soprattutto con il progressivo smantellamento dell'Accordo Multifibre, che dal 1974 al 2004 ha imposto limitazioni alla quantità di prodotti tessili e di abbigliamento che i paesi in via di sviluppo potevano esportare verso quelli sviluppati. I costi di spedizione internazionale sono caduti sia per i trasporti marittimi sia per quelli aerei (Fig. 7)¹¹.

La globalizzazione ha così mutato radicalmente il contesto competitivo in cui si sono trovate a operare le imprese dei paesi più sviluppati, in particolare quelle tecnologicamente meno avanzate, più esposte alla concorrenza, soprattutto di prezzo, dei paesi emergenti. L'esempio più evidente è la vertiginosa crescita delle esportazioni cinesi, salite dall'1,6 per cento delle esportazioni mondiali nel 1990 all'11,4 nel 2012. Si stima che all'aumento di un punto percentuale della quota delle importazioni dalla Cina sul totale della domanda italiana corrisponda, su base annua, una riduzione della dinamica dei prezzi praticati dalle aziende italiane di circa 1,7 punti percentuali; l'associata riduzione dei margini di profitto è stata più intensa nei settori che fanno maggior uso di forza lavoro poco istruita e, all'interno di questi comparti, nelle imprese meno produttive (Bugamelli, Fabiani e Sette, 2012). Considerando 230 settori manifatturieri italiani, un aumento della penetrazione delle importazioni dai paesi emergenti pari a sette punti percentuali si associa, in media, a una riduzione dell'occupazione di circa il 4 per cento (Federico, 2012). Tale effetto è stato più contenuto nei settori a maggiore intensità di capitale fisico, di lavoratori qualificati e di ricerca e sviluppo, nonché in quelli con una maggiore differenziazione qualitativa dei prodotti.

Il processo di integrazione mondiale dei mercati si è abbinato al processo di integrazione economica europea. Il mercato unico e, in particolare, l'unificazione monetaria – che ha ridotto i costi di transazione, eliminato il rischio di cambio e indotto maggiore trasparenza nei prezzi e nei costi – hanno avuto l'effetto di promuovere ulteriormente la concorrenza nei mercati dei prodotti e di favorire una riallocazione della produzione su scala europea. L'adozione dell'euro ha anche posto fine alla possibilità per i singoli paesi di ricorrere a svalutazioni per fronteggiare perdite di competitività (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2010).

La maggior parte della letteratura, riferita per lo più al settore manifatturiero, concorda nell'indicare un impatto positivo dell'adozione dell'euro sugli scambi commerciali all'interno dell'area.

¹¹ L'introduzione del container nelle spedizioni oceaniche ha permesso una riduzione sia dei costi diretti (immagazzinamento e stivaggio) sia di quelli indiretti, dovuti ai lunghi periodi di attesa dei beni presso i magazzini portuali (Levinson, 2006). I costi del trasporto aereo, espressi in dollari USA del 2000, sono scesi da 3,87 dollari per tonnellata-chilometro nel 1955 a meno di 0,30 dollari fra il 1995 e il 2004; fra il 1980 e il 2004, in particolare, il prezzo reale del trasporto aereo di merci è diminuito costantemente a un tasso superiore al 2 per cento l'anno (Hummels, 2007). Glaeser e Kohlhase (2003) stimano, su dati americani, una diminuzione dei costi di trasporto di circa un terzo dagli anni '60 al 2000. Oltre il sessanta per cento di questa diminuzione è stata registrata a partire dal 1980.

Variano, tuttavia, le stime puntuali, basate su metodi diversi: mentre i primi lavori indicavano un incremento compreso fra il 5 e il 15 per cento (Micco, Stein e Ordonez, 2003; Flam e Nordström, 2006; Baldwin, 2006), quelli più recenti riducono questa valutazione al 2-5 per cento (de Nardis, De Santis e Vicarelli, 2008)¹². Anche l'effetto dell'introduzione dell'euro sugli investimenti diretti esteri sarebbe positivo, aggiuntivo rispetto a quello già determinato dall'appartenenza al mercato unico (Petroulas, 2007; Schiavo, 2007; Brouwer, Paap e Viaene, 2008; Flam e Nordström, 2007): potrebbe essere nell'ordine del 15 per cento per i flussi di IDE tra i paesi dell'area dell'euro. L'unione monetaria avrebbe inoltre sostenuto, seppure in misura più limitata, i flussi di investimenti diretti esteri (IDE) con i paesi esterni all'area.

Secondo le stime di Del Gatto et al. (2006), il processo di integrazione economica e monetaria avrebbe incrementato la produttività aggregata a livello europeo di quasi il 13 per cento¹³. Questo effetto, tuttavia, risulta eterogeneo tra i paesi dell'Unione: maggiori benefici sono stati raccolti dai paesi inizialmente più produttivi (Germania e Danimarca); l'effetto per l'Italia risulterebbe invece minore e pari al 6,7 per cento.

La globalizzazione è proceduta anche grazie alla diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC), che hanno contribuito a ridurre i costi di trasporto e comunicazione e reso possibile il governo di processi produttivi e distributivi su scala globale¹⁴. La maggiore velocità di circolazione delle informazioni ha contribuito a creare differenze significative di performance tra chi è stato capace di coglierne le potenzialità e chi invece ha stentato ad adeguarsi. Secondo Triplett e Bosworth (2004), la produzione e l'utilizzo pervasivo di TIC hanno sostenuto la straordinaria crescita economica degli Stati Uniti della fine degli anni novanta. Una serie di lavori basati su dati di impresa statunitensi ha trovato una forte relazione positiva tra investimento in TIC e produttività, soprattutto quando l'utilizzo delle nuove tecnologie si accompagna a un accresciuto livello di capitale umano e a profonde riorganizzazioni dei processi produttivi (Bresnahan, Brynjolfsson e Hitt, 2002; Black e Lynch, 2001 e 2004). Bloom, Sadun e Van Reenen (2007) trovano che i rendimenti dell'investimento in TIC variano molto tra paesi, settori e imprese; in particolare, le imprese degli Stati Uniti presenterebbero rendimenti molto più elevati, soprattutto in quei settori che fanno un uso molto intenso di TIC. Come discuteremo nella sezione 5.1 l'Europa, e l'Italia in particolare, hanno adottato queste tecnologie con ritardo e intensità inferiore.

L'industrializzazione e l'apertura agli scambi commerciali dei grandi paesi emergenti, in particolare di Cina e India, hanno rapidamente accresciuto la domanda di risorse energetiche, come delle altre materie prime, mettendo pressione sui prezzi¹⁵. Tra il 2000 e il 2011 il prezzo all'importazione in Europa di gas e petrolio è quasi triplicato; quello del carbone è più che raddoppiato. Lo straordinario aumento dei prezzi dell'energia è un elemento che ha condizionato in misura crescente la competitività delle imprese italiane, la cui domanda di energia si è progressivamente ridotta, arrivando a poco meno di un quarto degli impieghi finali di energia (-13 per cento dal 1990) (Fig. 8).

¹² Analisi effettuate su dati di impresa relativi ad alcuni paesi (Francia e Belgio) hanno mostrato come l'aumento del commercio sia soprattutto dovuto al fatto che le imprese, che già producevano ed esportavano nell'area, hanno ampliato il numero dei mercati di destinazione e dei prodotti venduti (Baldwin *et al.*, 2008): l'adozione dell'euro avrebbe infatti ridotto i costi fissi che le imprese sostengono per l'ingresso in un nuovo mercato estero (ad esempio, quelli associati alla gestione di un'altra valuta). La platea delle imprese esportatrici si sarebbe ampliata anche per la riduzione dei tassi reali di interesse, ove queste avessero dovuto ricorrere all'indebitamento per far fronte ai costi fissi di entrata nei nuovi mercati (Mancini-Griffoli e Pauwels, 2006).

¹³ Rispetto al caso baseline di autarchia.

¹⁴ Secondo le stime riportate da Baldwin *et al.* (2001) il costo delle comunicazioni via satellite è diminuito di oltre il 90 per cento dal 1970 all'inizio degli anni 2000; Caincross (1997) segnala inoltre come il costo di una telefonata di tre minuti da New York a Londra sia passato da oltre 250 dollari nel 1940 a pochi centesimi negli anni novanta.

¹⁵ Tra il 2000 e il 2011 Cina e India hanno raddoppiato i loro consumi di greggio, quadruplicato quelli di gas naturale e triplicato quelli di carbone che rappresentano oltre la metà dei consumi mondiali. Anche il raggiungimento del plateau di produzione dei principali giacimenti di greggio ha contribuito all'aumento dei prezzi del greggio a causa del maggior costo di estrazione dei giacimenti marginali (International Energy Agency, 2008).

All'aumento dei costi delle materie prime energetiche si sono aggiunti mutamenti del contesto istituzionale europeo tra cui la liberalizzazione dei mercati energetici, la costituzione di un mercato dei permessi di emissioni di gas serra e l'adozione del pacchetto clima-energia, divenuto parte integrante delle strategie verdi di Europa 2020¹⁶. Queste modifiche hanno accresciuto i costi delle imprese industriali, che utilizzano l'energia come fattore di produzione, e condizionato il comparto nazionale dell'energia, che ha un peso rilevante nel sistema produttivo italiano e che include alcune delle poche imprese di grandi dimensioni¹⁷.

4. I nodi della produttività e della competitività internazionale

Le difficoltà dell'industria italiana a fronteggiare il nuovo contesto competitivo globale possono essere ben analizzate guardando a due fenomeni: l'andamento stagnante della produttività e la perdita di competitività sui mercati internazionali (Ciocca, 2004). Il primo suggerisce che le cause del difetto di crescita del prodotto siano da ricercare nelle determinanti della produttività. Il secondo segnala che le carenze in termini di miglioramento dell'efficienza produttiva non sono il riflesso di una domanda interna stagnante, ma discendono da debolezze dal lato dell'offerta.

4.1 Il nodo della produttività. – Un esercizio di contabilità della crescita con cui si scompone l'andamento del PIL pro capite nel contributo del tasso di occupazione, del tasso di dipendenza (il rapporto tra la popolazione non in età di lavoro e quella in età di lavoro) e della produttività del lavoro, evidenzia come quest'ultima ne sia la principale determinante (Fig. 9)¹⁸. Da metà degli anni novanta la produttività del lavoro italiana, misurata dal valore aggiunto (calcolato ai prezzi base e in quantità) per unità di lavoro, ha segnato il passo (Tav. 3).

L'evoluzione storica mette in evidenza il peggioramento recente della performance dell'economia italiana, anche se si potrebbe argomentare che i tassi di crescita dei due decenni immediatamente successivi alla seconda guerra mondiale abbiano rappresentato in larga misura uno straordinario fenomeno di *catching up*, rispetto al quale un rallentamento era inevitabile. Il raffronto internazionale con paesi con un livello di sviluppo sostanzialmente analogo conferma però il quadro. La Figura 10 mostra gli andamenti dal 1993 al 2011 della produttività del lavoro, misurata dal PIL per ora lavorata, e della produttività totale dei fattori (PTF), stimate dall'OCSE per Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito e Stati Uniti¹⁹. I due grafici sono eloquenti: l'Italia si mantiene sostanzialmente in linea con gli altri paesi fino al 1997-98; da quel momento imbocca un sentiero solitario di stagnazione. Tra il 1998 e il 2011 il PIL per ora lavorata è cresciuto di oltre il 20 per cento in Giappone, nel Regno Unito e negli Stati Uniti, del 17 per cento in Francia e Germania, solo del 3,6 per cento in Italia.

¹⁶ Gli obiettivi del pacchetto prevedono che la UE nel suo insieme riduca le emissioni di gas serra del 20 per cento rispetto al 1990, che l'incidenza delle fonti rinnovabili sui consumi energetici raggiunga il 20 per cento entro il 2020 e che i consumi di energia si riducano del 20 per cento rispetto ai valori tendenziali.

¹⁷ Un ruolo rilevante in questo comparto continua a essere esercitato dal settore pubblico. Secondo i dati *Imvind*, nel 2010 l'incidenza delle imprese industriali a partecipazione pubblica con 50 addetti e oltre, è pari a poco meno di un quarto nel comparto dell'estrazione dei minerali e dei settori di energia, gas e acqua (Franco, 2012). Inoltre, una recente indagine condotta dall'ANCI rileva che delle circa 3.600 imprese in cui i comuni detengono partecipazioni, circa il 9 per cento opera nel settore dell'energia (ANCI, 2012).

¹⁸ L'aumento del tasso di occupazione ne ha sostenuto la crescita negli anni cinquanta e settanta e, nuovamente, dalla seconda metà degli anni novanta, in concomitanza con il realizzarsi di nuovi assetti contrattuali e normativi sul mercato del lavoro italiano (Brandolini *et al.*, 2007). Per quanto riguarda le variabili demografiche, la crescita è stata sospinta negli anni ottanta dalla caduta del tasso di dipendenza, seguita all'ingresso nel mercato del lavoro delle generazioni del *baby boom*, mentre dalla metà degli anni novanta risente dell'effetto di segno opposto dell'invecchiamento della popolazione.

¹⁹ La scelta del 1993 è conveniente sia perché permette di considerare la Germania dopo la riunificazione, sia perché rappresenta sotto molti aspetti una sorta di spartiacque (entrata in vigore del Trattato di Maastricht e rafforzamento del mercato unico, periodo immediatamente successivo alla crisi valutaria).

Come mostra il grafico inferiore, il profilo della produttività del lavoro riflette quasi interamente quello della PTF, variabile che approssima lo sviluppo delle capacità innovative e organizzative. Anche l'aumento dell'intensità di capitale ha dato un contributo decrescente allo sviluppo della produttività del lavoro, ma l'impatto è stato di gran lunga inferiore a quello della PTF; nell'ultimo decennio il suo apporto è stato positivo ma ha mantenuto il trend discendente dei tre decenni precedenti, con l'eccezione degli ultimi anni in cui la recessione globale ha spinto le imprese a ridurre l'occupazione²⁰.

Nonostante l'elevato grado di approssimazione che circonda la misurazione e l'interpretazione della produttività totale dei fattori, questo risultato suggerisce come l'analisi vada rivolta soprattutto alle variabili che influenzano il progresso tecnico e organizzativo: alcune sono interne alle imprese, altre esterne e connesse anche con carenze nel funzionamento di alcuni mercati e di alcune istituzioni. L'identificazione dei principali fattori di freno e del loro peso relativo non è, tuttavia, esercizio semplice. Da un lato il numero di potenziali candidati è elevato; dall'altro è molto difficile dotarsi di un modello interpretativo che consenta di individuare, in modo attendibile, le caratteristiche più rilevanti, i loro effetti sull'economia e i nessi di causa-effetto tra le variabili. Nelle sezioni successive faremo riferimento alle indicazioni fornite dalle varie analisi e ricerche sull'economia italiana condotte in Banca d'Italia negli scorsi anni (Banca d'Italia, 2009; Bianco, Giacomelli e Rodano, 2012; Bugamelli *et al.*, 2012).

4.2 L'Italia nel commercio internazionale. – Il saldo delle partite correnti della bilancia dei pagamenti italiana è andato via via deteriorandosi dopo la metà degli anni novanta, quando era divenuto positivo grazie alla forte svalutazione della lira. Dal sostanziale pareggio realizzato nel 2000, l'anno successivo all'introduzione dell'euro, esso si è poi collocato su valori negativi via via crescenti, fino a -3,5 per cento del PIL nel 2010 (Fig. 11). Lo squilibrio si è leggermente ridotto nel 2011, più nettamente lo scorso anno (-0,6 per cento del PIL).

Questo andamento ha riflesso per la gran parte quello degli scambi di beni, il cui saldo è passato da un avanzo del 4 per cento nel 1996 a un deficit dell'1 per cento nel 2010-11; nello scorso anno, è risalito all'1,3 per cento del PIL. Nella seconda metà degli anni novanta, esso ha risentito del riaggiustamento del tasso di cambio dopo i forti deprezzamenti della lira nel 1992 e nel 1995; successivamente, dell'aumento dei prezzi dell'energia. La parte non energetica del saldo delle merci è rimasta positiva per tutto il periodo, scendendo leggermente da più del 3 per cento del PIL nel 1999 al 2 nel 2010; dal 2011 essa è progressivamente migliorata, riflettendo la debolezza della domanda interna e la maggiore capacità di esportazione verso i mercati extra-UE, fino al 4 per cento del PIL nel 2012. Il combinarsi di un euro debole rispetto al dollaro nella prima parte del decennio, di un commercio mondiale in forte espansione fino al 2008 e una domanda interna italiana stagnante lungo tutto il periodo, avrebbero dovuto associarsi a una dinamica dei nostri scambi commerciali più favorevole di quanto effettivamente registrato, sia dal lato delle esportazioni sia da quello delle importazioni.

La quota delle esportazioni italiane sul commercio mondiale di beni, pari in media a circa il 4,5 per cento nella seconda metà degli anni novanta, ha preso a calare fino al 3 per cento nel 2011 (Fig. 12 e Tav. 4). La flessione è stata simile a quella della Francia; le esportazioni tedesche hanno invece registrato una performance eccezionale: hanno ora recuperato per intero i livelli pre-crisi nei volumi e li hanno superati di circa il 10 per cento nei valori. Dopo la brusca contrazione subita nel 2008-09, le esportazioni in valore dell'Italia sono tornate sui livelli precedenti la recessione globale solo nella seconda metà del 2011, rallentando successivamente; se misurate in volumi, permangono tuttora su un livello inferiore a quello pre-crisi (Fig. 13).

Lo svantaggio dell'Italia e della Francia rispetto alla Germania è riconducibile soprattutto alla minore capacità di penetrazione nei nuovi mercati emergenti: fra la primavera del 2009 e la fine del 2012 il volume di esportazioni di beni italiani e francesi verso i mercati esterni all'Unione europea è cresciuto del 25 per cento circa, contro il 43 delle vendite tedesche; per le esportazioni intra-UE lo

²⁰ Come già negli anni novanta, un modesto recupero della quota dei profitti ha in parte compensato il rallentamento dell'intensità di capitale (Bassanetti *et al.*, 2006). Da oltre un quindicennio, le riforme del mercato del lavoro hanno stimolato produzioni e tecnologie a più intenso utilizzo di lavoro, riducendo il ritmo di *capital deepening*.

scarto è risultato invece molto più contenuto²¹. Dopo la crisi, la struttura per destinazione geografica delle esportazioni italiane e francesi non ha pertanto registrato una ricomposizione altrettanto rapida quanto quella tedesca a favore delle vendite dirette verso i paesi più dinamici esterni all'Unione, soprattutto verso la Cina e le altre economie emergenti dell'Asia (Tav. 5)²². A sostegno della performance tedesca ha inoltre contribuito la maggiore concentrazione delle esportazioni nella componente autoveicoli, meno esposta alla concorrenza dei produttori dei paesi emergenti rispetto ad altri beni di consumo, che occupano invece una quota rilevante nelle vendite italiane e francesi (Tav. 6).

La perdita di competitività dell'industria italiana incide non solo sulla possibilità di accesso ai mercati esteri, ma anche sulla capacità di difesa delle quote di mercato interno: nel corso dell'ultimo decennio la percentuale importata dei beni consumati dalle famiglie italiane è cresciuta in misura significativa, soprattutto nell'ambito dei prodotti dei settori più tradizionali. Il freno che ne è derivato per l'attività produttiva è stato aggravato dalla brusca caduta della domanda interna, pari al 6 per cento nell'ultimo anno e mezzo, contro incrementi dello 0,6 e dell'1,5 per cento, rispettivamente, in Francia e in Germania²³. Queste tendenze sono preoccupanti per l'equilibrio nei conti con l'estero dell'economia italiana. Nel 2012 il deficit del conto corrente italiano si è bruscamente ridotto e un ulteriore miglioramento è atteso per il 2013: ma questo è derivato solamente dalla debolezza della domanda interna. Agli attuali prezzi dei prodotti energetici, la competitività dei beni e dei servizi italiani sui mercati internazionali è tale da risultare compatibile solo con un livello della domanda interna fortemente depresso.

5. Le strategie e l'organizzazione delle imprese

La produzione di beni omogenei e indifferenziati, per i quali la concorrenza si esercita unicamente in termini di costo di produzione, viene ormai svolta prevalentemente in paesi in cui il costo del lavoro è assai più basso. Nei paesi avanzati le imprese di successo godono in genere di un certo potere di mercato, che permette loro di sopravvivere e, in molti casi, prosperare in un'economia globalizzata.

Nel caso dell'Italia, l'evidenza raccolta nel 2006-07 per mezzo di analisi quantitative e interviste a imprenditori e dirigenti suggerisce che una parte delle imprese italiane aveva avviato un intenso processo di ristrutturazione (Banca d'Italia, 2009)²⁴. Un fattore che accomuna queste imprese è l'investimento in attività a monte e a valle della produzione. Il valore aggiunto del bene venduto tende a generarsi sempre meno nell'attività di produzione in senso stretto e sempre più in quelle che precedono, accompagnano e seguono la produzione, per molti versi assimilabili a servizi. Queste attività comprendono i puri aspetti tecnologici, ma non si esauriscono in essi e coinvolgono il design, il marketing, la commercializzazione dei prodotti e l'assistenza post-vendita.

Questo processo di ristrutturazione si è riflesso, a partire dagli inizi dello scorso decennio, in una forte variabilità dei risultati economici. È stato più pronunciato nei settori tradizionali, maggiormente esposti alla concorrenza dei paesi emergenti e privati dalla stabilità dell'euro della possibilità di recuperare competitività di prezzo per il tramite di deprezzamenti della valuta (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2010).

²¹ L'intenso stimolo fornito dalle esportazioni all'attività produttiva in Germania riflette anche la grande apertura dell'industria tedesca che, esportando circa il 50 per cento del valore prodotto all'interno del paese (contro circa il 40 e 35 per cento, rispettivamente, di Francia e Italia), si caratterizza per una dipendenza dai mercati esteri inconsueta per un paese avanzato di tali dimensioni.

²² Una più intensa ricomposizione delle esportazioni italiane e francesi verso la Cina si era registrata nella prima parte degli anni 2000; in Francia segnali di maggiore penetrazione dei mercati orientali sono emersi anche nel corso del 2012.

²³ Nello stesso arco temporale, il calo della domanda interna in Italia ha riflesso in misura particolare la contrazione dei consumi, pari al 4,3 per cento, su cui ha influito la flessione del reddito disponibile delle famiglie.

²⁴ Indicazioni analoghe vengono da altre ricerche sul campo come quella di Arrighetti e Traù (2012).

5.1 *Innovazione e adozione di nuove tecnologie.* – In Italia la crescita del valore aggiunto, della produttività e dei margini unitari di profitto nel periodo 2000-06 è stata più elevata per le imprese che hanno saputo rinnovare la gamma dei loro prodotti (Bugamelli, Schivardi e Zizza, 2010; Di Giacinto e Micucci, 2011). Relativamente al periodo della crisi economico-finanziaria le strategie di diversificazione dei mercati e dei clienti e di miglioramento della qualità dei prodotti si sono associate a una miglior performance d'impresa (Bugamelli, Cristadoro e Zevi, 2010)²⁵; lo stesso è avvenuto per le imprese che hanno effettuato investimenti in R&S negli anni 2006-08 (Banca d'Italia, 2010b).

Il legame tra innovazione e performance di impresa trova conferma anche nelle analisi empiriche basate sulla stima di una funzione di produzione che include tra gli input l'investimento in ricerca e sviluppo (R&S). In particolare emerge una relazione positiva tra R&S e misure di output innovativo da un lato e produttività dall'altro (Klette e Kortum, 2004). Per l'Italia Parisi, Schiantarelli e Sembenelli (2006) e Hall, Lotti e Mairesse (2009) trovano che gli effetti sulla produttività sono più forti per l'innovazione di processo rispetto a quella di prodotto²⁶ e che l'investimento in R&S non solo accresce la probabilità di ottenere un nuovo prodotto, ma è anche complementare all'accumulazione di capitale fisico nel favorire l'innovazione di processo. L'innovazione non si esaurisce con l'introduzione di nuovi prodotti e di più efficienti processi produttivi: secondo Hall, Lotti e Mairesse (2012), anche l'innovazione organizzativa ha un forte effetto positivo sulla produttività dell'impresa²⁷.

I benefici che discendono dall'innovazione vanno anche oltre quelli sull'efficienza produttiva: la capacità innovativa delle imprese si associa infatti anche a una maggiore propensione all'internazionalizzazione, commerciale (attraverso le esportazioni) o produttiva (attraverso gli investimenti diretti esteri)²⁸.

L'*upgrading* produttivo, organizzativo e tecnologico che ha consentito a una fascia di imprese italiane di competere efficacemente anche in settori relativamente tradizionali e insidiati dalla concorrenza dei paesi emergenti, innalzando qualità e prezzi di vendita dei prodotti, non è stato tuttavia sufficiente a recuperare le forti perdite che l'industria italiana subiva altrove. Il difetto di crescita aggregata che ne è derivato trova spiegazione con il ritardo che il sistema produttivo italiano nel suo complesso registra in termini di ammontare di risorse dedicate all'innovazione, di output innovativo e di adozione di nuove tecnologie rispetto alle principali economie avanzate.

²⁵ Una recente ricerca (Cutrini, Micucci e Montanaro, 2013) basata sui distretti calzaturieri delle Marche mostra che le aziende che hanno perseguito una strategia fondata sull'innalzamento qualitativo dei prodotti, sugli investimenti nel marchio, nella ricerca e sviluppo e nelle reti commerciali dedicate, hanno conseguito una performance migliore sia nel periodo precedente la crisi del 2007-08 sia nel corso della stessa recessione rispetto alle aziende che si sono focalizzate sul contenimento dei costi delle produzioni di media qualità, anche delocalizzando all'estero.

²⁶ È condivisa in letteratura l'idea che l'innovazione di processo, generalmente associata all'acquisizione di nuovi macchinari o allo sviluppo di nuove forme organizzative della produzione, abbia un effetto positivo diretto sulla produttività. Quella di prodotto invece agirebbe in modo indiretto, dopo che si sono completati i meccanismi di aggiustamento della domanda: la maggiore domanda per un nuovo prodotto di successo permette all'impresa di sfruttare l'effetto di *learning* nella produzione e di accrescere la propria produttività (Harrison *et al.*, 2008).

²⁷ L'innovazione organizzativa all'interno dell'impresa passa anche attraverso l'identificazione, la documentazione e la circolazione di risorse cognitive, la capacità di apprendimento e di diffusione delle competenze specifiche che gli individui generano e utilizzano, anche in modo inconsapevole, nel contesto professionale. Queste procedure tendono a essere complementari alla spesa in R&S e, più in generale, all'attività innovativa; più diffuse nelle imprese più grandi, in quelle che svolgono attività innovativa in modo formale e in quelle operanti nei settori ad alto contenuto tecnologico, esse sembrano avere un impatto positivo sulla produttività delle imprese italiane (Lotti e Perani, 2008), come già verificato per quelle francesi (Kremp e Mairesse, 2004).

²⁸ La correlazione tra innovazione e attività internazionali rientra nella tesi, consolidata nella letteratura sul commercio internazionale, che solo le imprese "migliori" (più produttive, più grandi, più innovative, dotate di forza lavoro più qualificata e meglio pagata) riescano ad esportare e soprattutto a produrre all'estero (Bernard e Jensen, 1995, 1999, 2004a, 2004b; ISGEP, 2008). Per l'Italia questa evidenza ha trovato conferma in vari lavori (Ferragina e Quintieri, 2000; Sterlacchini, 2001; Basile, 2001; Castellani, 2002; Bugamelli e Infante, 2003; Serti e Tomasi, 2008). Queste differenze sono ancora più accentuate quando si considerano le imprese capaci di esportare nei mercati emergenti di Cina e India (Barba Navaretti, Bugamelli, Cristadoro e Maggioni, 2012).

In Italia la spesa totale in R&S era, secondo l'OCSE, pari nel 2010 all'1,3 per cento del PIL, un valore inferiore alla media della UE (2,0 per cento; Fig. 14): ultimo tra i paesi della UE15, il dato italiano è molto distante da quelli dei paesi scandinavi più innovativi (Finlandia e Svezia con 3,9 e 3,4 per cento, rispettivamente) e della Germania (2,8 per cento). Nonostante la crescita registrata rispetto al 2000, quando si collocava attorno all'1 per cento del PIL, la spesa in R&S in Italia è ancora ben lontana dall'obiettivo del 3 per cento enunciato nella strategia UE 2020 con riferimento all'Europa (Franco, 2010)²⁹. A fronte di una spesa pubblica in R&S solo lievemente inferiore rispetto agli altri principali paesi europei, in Italia è molto bassa soprattutto quella dei privati, quindi delle imprese, che è pari allo 0,7 per cento del PIL, contro l'1,2 della media della UE, l'1,4 della Francia e l'1,9 della Germania.

L'utilizzo di indicatori quali la spesa in R&S o il numero di brevetti comporta nelle statistiche ufficiali una sottostima dello sforzo innovativo in paesi come l'Italia dove dominante è la presenza di imprese di dimensione piccola e media, che tipicamente innovano senza registrare ufficialmente spese in R&S. In effetti, sulla base dei dati CIS, tra il 2008 e il 2010 il 53 per cento delle imprese italiane ha introdotto qualche innovazione, una percentuale che si colloca poco al di sotto della Svezia, anche se ancora lontana dal 74 per cento della Germania (Benvenuti, Casolaro e Gennari, 2012). Dal punto di vista qualitativo, tuttavia, le imprese italiane che dichiarano di realizzare innovazioni di prodotto o di processo senza svolgere esplicitamente attività di R&S hanno non solo una capacità significativamente inferiore di realizzare brevetti, registrare disegni industriali, marchi o diritti di autore, ma hanno soprattutto una più bassa quota di fatturato da prodotti innovativi, così come è più ridotta la loro capacità di realizzare prodotti che siano nuovi non solo per l'impresa stessa ma anche per il mercato (Bugamelli, Cannari, Lotti e Magri, 2012)³⁰.

Il ritardo delle imprese italiane in termini di innovazione trova un parallelo nell'adozione e nell'utilizzo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC). È noto come durante gli anni novanta l'Europa abbia tardato a trarre vantaggio dal nuovo paradigma tecnologico (Rossi, 2003; Bugamelli e Pagano, 2004). In Italia questo ritardo, superiore a quello degli altri maggiori paesi, è stato in parte colmato nel corso dello scorso decennio. Nel 2011 la diffusione delle TIC "di base" (computer, posta elettronica, connessione a Internet) era ormai completa e ben superiore al 90 per cento, indipendentemente dalla dimensione delle imprese e dalla loro localizzazione (Istat, 2011a). Altrettanto elevato era l'utilizzo di Internet per finalità a basso contenuto interattivo, come l'accesso a servizi bancari o finanziari, per la fruizione di servizi informativi offerti online dalla Pubblica amministrazione o per promuovere i propri prodotti e servizi attraverso il sito web.

Nel frattempo la frontiera tecnologica si è spostata in avanti e permane un ritardo dell'Italia nell'utilizzo delle tecnologie e dei servizi più avanzati. Ne è un esempio la banda larga (Ciapanna e Sabbatini, 2008), rispetto alla quale il ritardo italiano riguarda sia il tasso di penetrazione sia l'ampiezza media effettiva della banda erogata³¹. Considerando poi la quota di individui che utilizzano internet, il ritardo dell'Italia si amplia ancora di più: il valore italiano (56,8 per cento) è inferiore di 25-30 punti percentuali rispetto agli altri principali paesi europei (Benvenuti, Casolaro e Gennari, 2012). I dati della terza indagine della Banca d'Italia sulla diffusione delle TIC nei pagamenti e nel commercio elettronico indicano un miglioramento del clima di fiducia nei confronti delle attività in rete, ma segnalano come la ancora limitata diffusione del commercio elettronico riduca fortemente gli incentivi per la singola impresa a farne uso (Banca d'Italia, 2010a).

A cosa è imputabile il ritardo innovativo e tecnologico del nostro paese, che, come abbiamo visto, incide negativamente sulla crescita del prodotto e della produttività e sul grado di

²⁹ L'aumento dell'incidenza della spesa in R&S sul PIL in l'Italia tra il 2000 e il 2010 è stato inferiore a quello registrato in Germania (dal 2,0 al 2,8 per cento), che già ci sopravanzava, e in Spagna (dallo 0,9 all'1,4 per cento), che ci ha così superato.

³⁰ Indicatori di output innovativo, quali i brevetti depositati presso l'Ufficio brevetti europeo (EPO), confermano il ritardo delle imprese italiane (Lotti e Schivardi, 2005; Benvenuti, Casolaro e Gennari, 2012).

³¹ Secondo l'edizione 2012 del Web Index calcolato dal World Wide Web Foundation, la quota di popolazione con una connessione a banda larga è il 22,8 per cento in Italia, contro il 32 della Germania e della Svezia e il 36 della Francia.

internazionalizzazione? Come per la produttività, esso riflette vari aspetti, alcuni specifici alle caratteristiche delle imprese, altri invece esterni ad esse e di carattere più generale, connessi con le relazioni fra imprese e con l'ambiente economico in cui si trovano a operare³². Tra le caratteristiche di impresa spicca la forte frammentazione del sistema produttivo italiano.

5.2 Dimensione di impresa. – Nel 2007 la dimensione media aziendale era pari in Italia a 4 addetti, pari al 40 per cento del valore medio dell'area dell'euro, inferiore a quella di tutti i principali paesi europei e pari a un terzo di quella tedesca (Banca d'Italia, 2010b; Tav. 7). Lo scarto non è imputabile alla composizione settoriale ed è andato ampliandosi nel corso del tempo. Quello che caratterizza l'Italia è la situazione ai due estremi della distribuzione dimensionale: da una parte, l'enorme diffusione delle imprese con meno di 20 addetti e delle microimprese in particolare: le prime hanno una quota sull'occupazione manifatturiera superiore di 16 punti percentuali alla media UE e pari a quasi due volte e mezzo quelle di Germania, Regno Unito e Svizzera, mentre le seconde hanno un peso che supera di 10 punti la media UE ed è pari a oltre il triplo di quello tedesco; dalla parte opposta, la ridottissima presenza di imprese con almeno 250 addetti, che assorbono poco più di un quarto dell'occupazione manifatturiera, contro il 40 per cento della media UE e il 52 per cento della Germania. La diminuzione del numero delle grandi imprese, in particolare, è, a partire dagli anni settanta, un elemento essenziale della crisi industriale italiana (Amatori, Bugamelli e Colli, 2013).

Le piccole e medie imprese hanno dato e continuano a dare al sistema produttivo italiano una grande flessibilità. Tuttavia, oggi più che in passato, la ridotta dimensione aziendale frena la capacità di innovare i prodotti e i processi produttivi, di recepire le nuove tecnologie, di accrescere l'efficienza (Pagano e Schivardi, 2003); essa rende, al contempo, le imprese più vulnerabili ai cambiamenti del contesto internazionale, esponendole maggiormente alla concorrenza dei paesi emergenti e limitandone la capacità di espandersi sui mercati più dinamici³³.

Secondo i dati CIS 2008, in tutti i principali paesi europei la quota di imprese con attività innovativa è più alta tra le imprese più grandi (Fig. 15): in Italia tale quota sale dal 37 per cento tra le aziende con 10-49 addetti, al 58 tra quelle con 50-249 addetti, al 74 tra quelle più grandi. In effetti, la probabilità di presenza di un sito web, l'intensità di utilizzo della rete, la diffusione di applicazioni software gestionali avanzate (ERP e CRM), il ricorso agli acquisti e alle vendite on-line crescono all'aumentare della dimensione di impresa. Nei quattro principali paesi europei gli stessi dati mostrano come anche la probabilità che un'impresa abbia intrapreso attività di R&S al suo interno sia fortemente crescente nella dimensione di impresa (Fig. 16): in Italia essa passa dal 13,8 per cento delle imprese con 10-49 addetti al 50,7 di quelle con oltre 250 addetti. Utilizzando i dati sui brevetti depositati presso l'EPO, Lotti e Schivardi (2005) mostrano come la probabilità di brevettare sia significativamente e positivamente correlata con la dimensione aziendale, che invece sembra essere meno rilevante per spiegare il numero di brevetti per impresa tra le aziende che hanno almeno un brevetto. L'attività brevettuale è, in Italia, fortemente concentrata in poche grandi imprese (Marini e Menon, 2011): considerando tutti i brevetti registrati presso l'EPO tra il 1990 e il 2007 da soggetti italiani, circa un quarto è posseduto dai 20 soggetti di maggiori dimensioni, il 40 per cento da imprese con un fatturato superiore ai 10 milioni di euro. Infine, non solo la capacità di produrre informazioni rilevanti per l'innovazione all'interno dell'impresa ma anche quella di stabilire accordi di cooperazione con altre imprese e soprattutto con l'Università e il settore pubblico cresce all'aumentare della dimensione di impresa.

La ridotta dimensione aziendale si associa anche a una minore internazionalizzazione commerciale e produttiva. Secondo i dati relativi all'universo degli esportatori italiani, nel 2010 la percentuale di esportatori sul complesso delle imprese attive passa dal 2,9 per cento tra le imprese con meno di 10 addetti, al 24,4 tra quelle con 10-19 addetti, al 40 tra quelle con 20-49 addetti e a oltre il 50

³² In Italia anche le politiche pubbliche a sostegno dell'innovazione hanno avuto effetti positivi modesti (Bronzini e Piselli, 2012; Fantino e Cannone, 2013).

³³ Le implicazioni della frammentazione del settore produttivo italiano nel settore della trasformazione alimentare sono esaminate in Viviano *et al.* (2012).

tra quelle con più di 100 addetti. La distribuzione delle imprese per mercato di sbocco varia con la classe dimensionale tanto più quanto maggiore è la distanza del mercato di destinazione: nella UE vende circa il 75 per cento delle imprese esportatrici con meno di 20 addetti, la quasi totalità di quelle con più di 50 addetti; la frazione di imprese di piccola dimensione capaci di raggiungere i mercati dinamici dell'Asia orientale è inferiore al 15 per cento contro circa il 60 di quelle con oltre 100 addetti³⁴. Secondo i dati di EFIGE, tenendo conto delle differenze settoriali, anche la propensione delle imprese manifatturiere italiane a effettuare investimenti diretti all'estero cresce con la dimensione: inferiore al 4 per cento tra le imprese con meno di 100 addetti, raggiunge il 27 per cento solo tra le imprese con almeno 250 addetti.

5.3 Struttura proprietaria. – La dimensione di impresa non è un dato esogeno; essa riflette le scelte degli imprenditori. In questo senso, sulla performance delle imprese italiane incidono anche la loro struttura proprietaria e, soprattutto, quella gestionale, entrambe a carattere prevalentemente familiare. Nonostante i significativi mutamenti nel quadro normativo e istituzionale, oggi più simile a quello dei principali paesi sviluppati, gli assetti proprietari e di controllo del sistema produttivo italiano sono cambiati poco nell'ultimo quindicennio, specie per quanto concerne le società non quotate. Gli elevati benefici privati del controllo possono aver spinto i proprietari delle imprese familiari a privilegiarne il mantenimento nel lungo periodo rispetto al rafforzamento della profittabilità e della crescita (Cucculelli, 2008).

Secondo i dati del campione EFIGE (Tav. 8), le imprese italiane che fanno capo a una famiglia proprietaria sono l'86 per cento, un dato solo lievemente superiore a quello che si registra in Francia (80 per cento), in Spagna (83) e nel Regno Unito (81), ma inferiore a quello tedesco (90 per cento). Ciò che differenzia le imprese familiari italiane da quelle degli altri paesi è soprattutto la bassa propensione a ricorrere a dirigenti di provenienza esterna: secondo gli stessi dati, le imprese familiari in cui tutto il management è espressione della famiglia proprietaria sono due terzi in Italia, contro un terzo in Spagna, circa un quarto in Francia e in Germania, soltanto il 10 per cento nel Regno Unito.

Nelle economie in cui la diffusione di imprese familiari è elevata si osserva anche una minore crescita della produttività e degli investimenti e una più bassa natalità d'impresa nei settori più rischiosi (Michelacci e Schivardi, 2010). La maggiore avversione al rischio che caratterizza le imprese familiari spiega la loro tendenza a esportare meno (Barba Navaretti *et al.*, 2008) e a modificare di più le scelte di accumulazione a fronte dell'incertezza (Bianco *et al.*, 2012). Un effetto negativo sugli investimenti delle imprese familiari potrebbe venire anche da leggi che regolano troppo strettamente il passaggio generazionale imponendo una forte tutela agli eredi non direttamente coinvolti nella gestione (Ellul, Pagano e Panunzi, 2010). Anche le pratiche gestionali prevalenti nelle imprese familiari hanno riflessi negativi sulla performance delle imprese (Bloom e Van Reenen, 2007). Nei dati EFIGE l'Italia presenta la percentuale più alta di imprese a gestione "accentrata" (85 per cento) e quella più bassa di imprese che utilizzano sistemi di remunerazione individuale incentivanti (16 per cento; Tav. 9). La diffusione di una gestione molto accentrata, in effetti, è più elevata nelle imprese la cui proprietà e il cui management fanno più stretto riferimento a una famiglia; nel caso dell'Italia ben nove imprese su dieci a proprietà e gestione completamente familiare dichiarano di avere una gestione centralizzata e di non remunerare i dirigenti in base al raggiungimento degli obiettivi. Tutto questo si riflette sia sull'attività innovativa sia sull'attività di esportazione verso i mercati emergenti più dinamici: a parità di altre condizioni, entrambe sono meno intense laddove prevalgono modelli gestionali più accentrati e tradizionali e un management legato alla famiglia proprietaria da vincoli di parentela (Barba Navaretti *et al.*, 2008; Bugamelli *et al.*, 2012).

5.4 Le relazioni tra imprese e l'organizzazione territoriale della produzione. – Per molti anni un'efficiente divisione del lavoro tra piccole imprese specializzate in singole lavorazioni e la loro concentrazione territoriale hanno consentito in Italia di recuperare a livello dell'intera filiera locale quelle economie di

³⁴ La dimensione di impresa è correlata positivamente anche con il numero di mercati di destinazione delle esportazioni: nel complesso, il 44 per cento delle imprese esportatrici vende i propri prodotti su un solo mercato, il 75 su non più di 5 mercati e soltanto il 5 su più di 25 mercati differenti in un dato anno.

scala e quei vantaggi competitivi cui altrimenti sarebbe stato impossibile attingere se non con la grande dimensione, preservando al contempo un ampio margine di flessibilità produttiva (Signorini, 2000)³⁵. I benefici derivanti da un'organizzazione territoriale della produzione basata sui distretti industriali non si estendono a tutti i settori: non tutte le produzioni, infatti, si prestano a una scomposizione del processo produttivo fra un numero elevato di piccole e piccolissime imprese; ne discende che assetti dimensionali e specializzazione produttiva non sono fra loro indipendenti. All'interno di ciascuna filiera, poi, alcune particolari funzioni – R&S, innovazione, commercializzazione – richiedono comunque dimensioni aziendali e risorse organizzative più elevate.

Analisi recenti mostrano come i distretti industriali caratterizzino l'Italia, ancor oggi, in misura nettamente più accentuata di quanto accada negli altri principali paesi europei: l'incidenza delle agglomerazioni sull'industria italiana, in termini di addetti, è tripla rispetto alla Germania e dieci volte superiore alla Francia (Alampi, Conti, Iuzzolino e Mele, 2012). Ciò nonostante, i distretti industriali – tradizionalmente caratterizzati da dimensioni aziendali ridotte, filiere produttive prettamente locali, modelli organizzativi informali e conoscenze non codificate – hanno sofferto la globalizzazione e il cambiamento tecnologico (Signorini e Omiccioli, 2005). In particolare, la possibilità offerta dalle nuove tecnologie di scindere fasi particolari dell'attività produttiva, fino a ieri racchiuse all'interno di un'impresa o di un distretto industriale, consente oggi di trasferire mansioni e fasi produttive più standardizzate e di routine in paesi a bassi salari (Baldwin, 2006 e 2012). Mentre molte imprese “finali” dei distretti per le proprie caratteristiche stentano a sfruttare le *chances* di mercato offerte dalla globalizzazione e dalle nuove tecnologie, le imprese distrettuali specializzate nella fornitura di input intermedi (ma anche quelle che producono macchinari e beni di investimento) sono esposte al rischio di perdere i vantaggi derivanti dallo stretto legame con imprese o attività limitrofe³⁶.

Questi cambiamenti hanno avuto riflessi evidenti sulla competitività e sulla struttura delle aree distrettuali. Nel decennio precedente la crisi si sono progressivamente attenuati, sino quasi a scomparire, i vantaggi di produttività che in passato avevano caratterizzato le imprese distrettuali, in particolare le più piccole (Figg. 17 e 18; Di Giacinto, Gomellini, Micucci e Pagnini, 2012)³⁷. Oltre all'arresto dell'espansione quantitativa dei distretti, all'interno delle aree distrettuali si sono verificate una tendenziale riduzione dell'incidenza del principale comparto di specializzazione e una crescita del peso delle aziende di maggiori dimensioni (Figg. 19, 20 e 21; Iuzzolino e Micucci, 2011)³⁸. Vanno inoltre segnalati sia la crescente apertura – oltre l'ambito esclusivamente locale – delle reti di imprese, sia una maggiore formalizzazione delle relazioni inter-aziendali³⁹. Tutti questi fenomeni modificano in misura non marginale tratti strutturali che hanno tradizionalmente caratterizzato i distretti industriali. Essi sono il portato, contemporaneamente, sia delle difficoltà di quei sistemi produttivi, sia delle trasformazioni che al loro interno si sono sviluppate per reagire alle nuove sfide competitive, secondo strategie di

³⁵ La letteratura economica ha riconosciuto da tempo un ruolo rilevante ai rendimenti crescenti a livello locale che nascono dalla concentrazione delle attività produttive, facilitando la circolazione delle conoscenze e una migliore collaborazione tra imprese (Becattini, 1987; Brusco, 1989; Porter, 1990; Krugman, 1991).

³⁶ Per un'analisi delle trasformazioni indotte dalle modifiche del contesto competitivo mondiale in un distretto tradizionale come quello calzaturiero marchigiano, si veda Cutrini, Micucci e Montanaro (2013).

³⁷ Risultati simili sono presentati da Foresti, Guelpa e Trenti (2009) e da Iuzzolino e Menon (2011).

³⁸ Sul ruolo delle medie imprese si vedano Arrighetti e Ninni (2008) e Coltorti *et al.* (2013).

³⁹ Si vedano, a questo proposito, AIP (2008) e Cafaggi e Iamiceli (2007). Le informazioni statistiche sulla diffusione e sulle caratteristiche degli accordi di collaborazione tra imprese, tuttavia, sono tutt'altro che complete e univoche (si vedano, tra gli altri, De Gregorio e Monducci, 2002; Carnazza, 2008; Unicredit e Prometeia, 2012), anche perché gli accordi coprono una gamma molto differenziata, di natura sia formale sia informale. Il confronto a livello europeo vedrebbe l'Italia caratterizzarsi per un'ampia diffusione di queste forme di cooperazione, insieme a paesi nordici come Danimarca, Finlandia, Islanda e Norvegia (Observatory of European SMEs, 2004). A queste tendenze il legislatore italiano ha ritenuto di rispondere con l'introduzione di uno specifico “contratto di rete” nel 2009 e con successivi interventi e modifiche. Il ricorso a questa nuova forma contrattuale, ancora molto limitato rispetto al grande numero delle piccole e medie imprese italiane, è più ampio per le aziende di maggiori dimensioni e nelle aree urbane e tende a trascendere l'ambito strettamente locale (Bentivogli, Quintiliani e Sabbatini, 2013).

ristrutturazione analoghe a quelle che sono già state brevemente descritte all'inizio di questa sezione⁴⁰. Questa capacità di trasformazione va sostenuta, facilitata ed estesa.

I vantaggi derivanti dall'agglomerazione non sono tuttavia scomparsi; per alcune funzioni la loro importanza si è anzi accresciuta, in un contesto ove innovazione, ricerca e capitale umano sono divenuti centrali per la competitività di un paese avanzato. È questo il caso delle aree urbane, caratterizzate da una elevata densità e varietà di attività economiche, di capitale umano e di servizi ad alta intensità di conoscenza, i cui vantaggi competitivi non si sono ridotti⁴¹. Sull'intero decennio il premio di produttività della localizzazione in aree urbane è almeno triplo di quello delle aree distrettuali; anche la fonte del guadagno di produttività appare diversa: mentre nel primo caso si concentra nei *blue collars*, nel secondo trae origine prevalentemente dai *white collars*⁴². Infrastrutture e servizi pubblici locali efficienti sono indispensabili affinché i benefici dell'agglomerazione urbana non siano troppo presto controbilanciati dai costi di congestione che colpiscono le aree a più elevata densità di popolazione e di attività economiche.

5.5 Filiera produttive e global value chains. – Il nuovo assetto della divisione internazionale del lavoro, in cui la produzione dei beni finali è sempre più spesso il risultato di lunghe catene produttive globali (*global value chains*, GVC)⁴³, rappresenta una nuova sfida e un'opportunità per le imprese italiane. La partecipazione a reti produttive più estese, sino a quelle a livello mondiale, esige significativi avanzamenti organizzativi e gestionali, non solo per il governo dell'intera catena produttiva, qualora si operi come committenti, ma anche per le imprese fornitrici, al fine di evitare situazioni di subalternità (Humphrey e Schmitz, 2002; Gereffi, Humphrey e Sturgeon, 2005). Le aziende produttrici di beni intermedi possono accedere a un mercato più ampio, con la possibilità di incrementare e diversificare i propri committenti e mercati di sbocco; d'altro lato, appare molto più forte la pressione concorrenziale da parte di aziende concorrenti provenienti da paesi a più basso costo del lavoro.

La partecipazione delle imprese italiane alle GVC appare piuttosto elevata nel confronto con paesi simili per livello di sviluppo e struttura produttiva. Le imprese italiane e tedesche fanno ampio ricorso ai beni intermedi importati dall'estero. Utilizzando dati di commercio internazionale e matrici input-output, Breda, Cappariello e Zizza (2008) e Breda e Cappariello (2012) mostrano come il rapporto tra input produttivi importati e totale della produzione manifatturiera sia pari a circa il 30 per cento per entrambi i paesi (Tav. 10). Elevata è anche la partecipazione italiana alle GVC come fornitori di beni intermedi. Secondo i dati EFIGE, la quota di fatturato su committenza delle imprese italiane risultava sostanzialmente in linea con quella delle imprese francesi (78 per cento) e superiore a quella delle imprese spagnole e tedesche. Anche la committenza internazionale risultava più elevata per Francia e Italia (oltre il 40 per cento) rispetto a Spagna e Germania (23 per cento). Si tratta di un

⁴⁰ Si vedano in questo senso, per esempio, Guelpa e Micelli (2007) e Omiccioli (2009).

⁴¹ Per una verifica che la maggiore efficienza produttiva delle imprese localizzate in aree urbane dipenda effettivamente dalla presenza di esternalità e non da un effetto di selezione dovuto alla maggiore concorrenza, si veda Accetturo, Di Giacinto, Micucci e Pagnini (2013). In linea con l'analisi di Duranton e Puga (2001) sulle *nursery cities*, Micucci e Rossi (2012) trovano che la localizzazione in aree urbane accresce in misura significativa sia la probabilità che un'impresa svolga attività di R&S sia l'intensità dell'attività stessa, in particolare per le imprese con meno di 500 o di 250 addetti. Fantino, Mori e Scalise (2012) mostrano inoltre che la vicinanza a centri di ricerca di alto livello, di solito situati nelle grandi città, è uno dei fattori più importanti nel promuovere la capacità di innovazione delle imprese (nella forma di accordi di trasferimento di conoscenze con le università), in particolare per le imprese di piccole e medie dimensioni. Sul ruolo delle *Knowledge-Intensive Service Activities*, in particolare nel favorire l'innovazione, si veda OECD (2006).

⁴² È importante sottolineare come una significativa presenza di fenomeni di agglomerazione industriale si riscontri anche nelle aree urbane di grande dimensione, identificabili nei sistemi locali del lavoro con almeno 400 mila abitanti (Tuzzolino e Pagnini, 2013). Tali agglomerazioni si caratterizzano per una più elevata incidenza dei comparti a media e alta tecnologia e per una maggiore completezza della filiera produttiva. Pur in presenza di una accentuata e persistente dispersione delle performance all'interno sia delle agglomerazioni urbane sia di quelle extra-urbane, le prime mostrano dinamiche più favorevoli anche negli anni recenti di crisi economica.

⁴³ Secondo numerosi autori (Grossman e Rossi-Hansberg, 2008; Baldwin e Robert-Nicoud, 2007 e 2010) il commercio internazionale stesso ha mutato natura: da scambio di beni completi (*trade-in-goods*) a commercio tra nazioni dei vari compiti necessari alla produzione di quei beni (*trade-in-tasks*).

fenomeno importante per l'Italia, soprattutto se si considera la maggiore specializzazione del nostro paese in produzioni a medio-bassa tecnologia, che generalmente sono meno interessate da processi di frammentazione produttiva a livello internazionale. Tra i propri settori di specializzazione, il fenomeno appare rilevante nella meccanica, negli altri mezzi di trasporto e nella chimica (nei quali è un'economia assemblatrice di beni finali) e negli autoveicoli (in cui è produttrice di beni intermedi) (Buono e Vergara Caffarelli, 2013).

Il posizionamento delle imprese italiane all'interno delle GVC non sembra particolarmente favorevole: rispetto alla Germania, è elevato il numero di imprese intermedie e, tra di esse, quelle in posizione più subalterna. (Accetturo e Giunta, 2012). Si tratta di un elemento di fragilità, considerando che le imprese intermedie subiscono fluttuazioni della domanda tendenzialmente più accentuate (Altomonte *et al.*, 2012)⁴⁴. Le imprese italiane intermedie, inoltre, sono più piccole e meno produttive delle corrispondenti aziende tedesche; queste caratteristiche spiegano una parte rilevante del differenziale di performance tra Italia e Germania durante la crisi del 2008-09.

Queste considerazioni devono tuttavia essere qualificate tenendo conto dell'elevata eterogeneità che caratterizza l'insieme delle imprese intermedie italiane: ve ne sono, infatti, alcune che mostrano una propensione all'innovazione di prodotto e all'internazionalizzazione più alta e livelli di produttività non inferiori (in alcuni casi addirittura superiori) a quelli delle imprese che producono direttamente per il mercato⁴⁵. Accetturo, Giunta e Rossi (2011) mostrano come, durante il biennio di crisi 2008-09, alle maggiori difficoltà delle imprese "marginali" si contrappone una maggiore resistenza delle imprese intermedie di tipo "evoluto". Nel confronto con la Germania, tuttavia, emergono segnali di difficoltà: le imprese intermedie italiane sembrano aver intrapreso con minore continuità strategie di accumulazione del capitale umano e di aumento della proiezione internazionale che, in generale, tendono a ridurre la subalternità delle imprese rispetto ai propri committenti, aiutandole così ad attenuare gli effetti delle fluttuazioni della domanda finale (Accetturo e Giunta, 2012).

6. Il costo del lavoro, il finanziamento delle imprese e l'approvvigionamento di energia

In questo paragrafo si analizzano alcuni aspetti legati all'approvvigionamento dei fattori produttivi – quali il costo, la disponibilità, il funzionamento dei mercati in cui vengono scambiati – che possono incidere negativamente sulla competitività e sulla produttività dell'industria italiana.

6.1 Il costo del lavoro. – Il costo del lavoro rappresenta circa il 17 per cento del fatturato dell'industria in senso stretto e circa i due terzi del valore aggiunto. Oltre un terzo del costo del lavoro è assorbito dagli oneri sociali. Per un lavoratore dipendente medio, celibe, senza carichi familiari, impiegato nel settore industriale, la retribuzione netta rappresentava nel 2011 poco più del 52 per cento del costo complessivo per l'azienda (quasi 58 per cento in media negli altri paesi dell'area dell'euro). La percentuale risultava più bassa soltanto in Belgio, Germania, Francia e Austria. Tuttavia, in presenza di un più elevato costo del lavoro in questi ultimi paesi (rispettivamente, di oltre il 30 per cento in Germania e Belgio e di oltre il 20 per cento in Austria e Francia), la retribuzione netta del lavoratore medio celibe era in Italia inferiore di circa il 15 per cento rispetto al Belgio e alla Francia, di circa il 20 per cento rispetto all'Austria e di poco più del 30 per cento rispetto alla Germania.

⁴⁴ Secondo alcuni studiosi (Razzolini e Vannoni, 2009), caratteristica costitutiva delle imprese intermedie è proprio quella di avere un livello più basso di produttività *ex ante*, che non consente loro di affrontare i costi fissi propri del mercato finale (organizzare una rete di distribuzione propria e sostenere costi di pubblicità, per esempio); di conseguenza, si orientano verso l'opzione con minori costi fissi: vendere ad altre imprese, nazionali o estere. Questa ipotesi è confermata da Accetturo, Giunta e Rossi (2011) secondo cui le imprese intermedie si differenziano da quelle finali per una serie di caratteristiche peggiori (minore numero di dipendenti e colletti bianchi, minore produttività, minore quota di esportazioni).

⁴⁵ Cfr. Giunta, Nifo e Scalera (2012).

La penetrazione nei mercati europei delle produzioni di paesi a bassi salari ha fatto sì che il dibattito sulla competitività delle imprese italiane si sia spesso imperniato sul costo del lavoro, in particolare su un indicatore (CLUP, costo del lavoro per unità di prodotto) che raffronta il costo alla produttività del lavoro. Dall'introduzione dell'euro la crescita del CLUP è stata in Italia pari al 36 per cento (Fig. 22), solo di poco superiore a quella francese (31 per cento) e a quella media dell'area dell'euro (24 per cento), ma decisamente sfavorevole rispetto a quella tedesca (10 per cento). Nel dibattito di politica economica, a livello sia nazionale sia europeo ed internazionale, questa evidenza viene interpretata come un segnale che fattori di prezzo, in particolare quelli derivanti da un elevato e crescente costo del lavoro, rappresentano il principale ostacolo alla competitività delle nostre merci sui mercati internazionali e alimentano il nostro squilibrio nei conti con l'estero⁴⁶.

Alcune considerazioni suggeriscono una maggiore cautela (Brandolini *et al.*, 2013). In primo luogo, è noto come misurare la competitività di prezzo sulla base del CLUP offra una descrizione parziale e talvolta fuorviante, poiché non tiene conto dell'andamento del mark-up e di altre fonti di costo (energia e altri input intermedi). In effetti, gli indicatori di competitività basati sul confronto tra i prezzi di vendita dei manufatti mostrano che nel 2011 la competitività dell'Italia è più o meno allo stesso livello che aveva all'inizio dell'unione monetaria (Fig. 23). Poiché questo indicatore segnala, per lo stesso periodo, un miglioramento della competitività della Germania e della Francia, la posizione dell'Italia appare sì deteriorata, ma in misura decisamente minore di quanto si desume dal confronto tra CLUP.

In secondo luogo, l'analisi dei redditi da lavoro italiani evidenzia alcune proprietà che portano a escludere che il costo del lavoro possa essere la determinante più rilevante della perdita di competitività rispetto agli altri principali paesi europei. Sia nel periodo 1999-2007 sia negli anni più recenti della grande recessione, la sensibilità dei redditi da lavoro alle condizioni cicliche è stata in Italia equiparabile a quella registrata negli altri paesi europei. Inoltre, dall'introduzione dell'euro nel settore manifatturiero la crescita dei redditi orari da lavoro è stata, in termini reali, analoga a quella della produttività. Infine, la quota dei redditi da lavoro sul valore aggiunto è in linea con quella degli altri principali paesi europei.

Da ultimo, dalla scomposizione della dinamica del CLUP emerge come il ritardo competitivo dell'Italia risieda esclusivamente nella dinamica della produttività: dall'avvio dell'euro il costo del lavoro per addetto è cresciuto del 29 per cento in Italia, un dato superiore a quello tedesco di nove punti percentuali ma inferiore a quello registrato in ogni altro paese dell'area dell'euro. Questa indicazione trova conferma nei risultati di diversi lavori empirici che, analizzando le determinanti della performance delle esportazioni di vari paesi europei tra cui l'Italia, tendono a ridimensionare il ruolo dei fattori di prezzo rispetto a quelli "non di prezzo" legati ad esempio all'innovazione, alla qualità dei prodotti, agli investimenti diretti esteri⁴⁷.

Queste considerazioni non portano ad escludere che vi sia in Italia anche un problema di costo del lavoro; suggeriscono tuttavia di concentrare l'analisi sulla tassazione del lavoro, sulla possibilità di differenziare la dinamica delle retribuzioni sulla base delle condizioni aziendali e territoriali, su tutti i fattori interni ed esterni alle aziende che rallentano la dinamica della produttività.

6.2 Il finanziamento delle imprese. – Il sistema finanziario italiano è da sempre imperniato sul ruolo preponderante delle banche rispetto al mercato⁴⁸. Alla fine del 2012 la capitalizzazione di borsa delle imprese non finanziarie italiane era pari al 18 per cento del PIL, un valore molto più contenuto rispetto a quello dei principali paesi dell'area dell'euro e dei paesi anglosassoni (Fig. 24). Sia la piccola

⁴⁶ Per il ruolo che l'aggiustamento del CLUP dovrebbe avere nel favorire la riduzione degli squilibri di conto corrente all'interno dell'area dell'euro, si vedano le discussioni in Wolff (2012), Lin e Trechel (2012), e Chen, Milesi-Ferretti e Tresselt (2012). Si consideri inoltre che il CLUP è incluso tra i dieci indicatori usati dalla UE per identificare squilibri macroeconomici potenzialmente pericolosi (European Commission, 2011).

⁴⁷ Si vedano, tra gli altri, Di Mauro e Foster (2008), Guichard *et al.* (2010), Lommatzsch (2011), Bayoumi, Harmsen e Turunen (2011).

⁴⁸ Cfr. Ciocca (1991), Angeloni, Conti e Passacantando (1997).

dimensione, sia la proprietà familiare delle imprese rappresentano un ostacolo alla raccolta diretta di fondi sul mercato: pesano la scarsa trasparenza della gestione, la bassa propensione ad aprire il capitale all'ingresso di nuovi soci, i volumi necessariamente contenuti degli strumenti finanziari collocabili sul mercato dalle singole aziende, poco adeguati alle esigenze degli investitori istituzionali.

Gli stessi motivi sono alla base del limitato sviluppo del mercato obbligazionario, un canale di finanziamento sfruttato quasi esclusivamente dalle imprese quotate in borsa⁴⁹. Nel 2012 la quota dei titoli sul totale dei debiti finanziari delle imprese era pari all'8,6 per cento, uno dei livelli più contenuti tra i principali paesi industrializzati (Fig. 25). Solo pochi grandi gruppi industriali riescono a emettere titoli negoziabili con continuità: negli ultimi dieci anni il numero di emittenti è stato pari a poco più di 40 e i primi tre gruppi hanno collocato due terzi dell'intero ammontare dei titoli.

Per converso, il ricorso alle banche è molto forte. Per le imprese italiane i debiti bancari rappresentano una quota dei debiti finanziari prossima al 70 per cento, rispetto al 38 per cento in Francia, al 49 in Germania, e a circa il 30 per cento nei paesi anglosassoni (Fig. 26)⁵⁰. I prestiti alle imprese non finanziarie costituiscono il 20 per cento dell'attivo delle banche italiane, rispetto al 9 per cento in Francia e in Germania e al 13 per cento della media dell'area dell'euro. Il legame banca-impresa si fonda sulla maggiore capacità degli intermediari creditizi, rispetto ad altri investitori istituzionali, di abbattere le rilevanti asimmetrie informative delle piccole aziende italiane. Le decisioni di affidamento delle banche si basano su istruttorie in cui vengono considerate anche informazioni non quantitative e difficilmente osservabili sulle prospettive di crescita delle aziende, come quelle relative alle capacità manageriali degli imprenditori, alla struttura organizzativa o ai singoli progetti di investimento⁵¹.

La configurazione dei rapporti tra le banche e le imprese in Italia presenta alcuni aspetti di debolezza che tendono a limitarne i potenziali vantaggi. In primo luogo le relazioni bancarie sono spesso caratterizzate da un grado elevato di frammentazione. Nel 2012 il 25,5 per cento delle piccole e medie imprese aveva rapporti con più di 5 banche; tra le grandi imprese la quota era del 56,8 per cento. È un modello di finanziamento che può consentire vantaggi agli intermediari in termini di diversificazione dei rischi e alle imprese in termini di minori costi o maggiore disponibilità del credito, soprattutto nelle fasi espansive del ciclo⁵². In caso di temporanee difficoltà economiche dell'impresa, tuttavia, la presenza di relazioni bancarie più deboli tende a esacerbare i rischi di rifinanziamento. Una seconda potenziale debolezza delle relazioni bancarie consiste nell'ancora elevata quota di credito a breve termine (benché in calo da circa venti anni, a fine 2012 era pari al 38 per cento, un livello alto nel confronto internazionale)⁵³. Questo aspetto potrebbe riflettere l'esigenza delle banche di monitorare, attraverso più frequenti revisioni dei prestiti, una clientela in larga parte caratterizzata da elevate

⁴⁹ Per le imprese italiane quotate in borsa si stima che il rapporto tra obbligazioni e debiti finanziari sia molto simile a quello delle imprese quotate di altri paesi. La minore incidenza delle obbligazioni a livello aggregato dipende principalmente dal contenuto numero di imprese quotate.

⁵⁰ Le differenze internazionali nella propensione delle imprese a indebitarsi possono dipendere da numerosi fattori istituzionali. Contano, ad esempio, un elevato livello della pressione fiscale che, in virtù della deducibilità degli interessi passivi, introduce un incentivo a ricorrere al capitale di terzi rispetto al capitale proprio; il livello di protezione dei creditori rispetto a quello degli azionisti; l'efficienza del sistema giudiziario che aumenta la possibilità di recuperare in tempi rapidi le somme prestate alle imprese in caso di insolvenza; cfr. De Socio e Nigro (2012).

⁵¹ A partire dai lavori di Petersen e Rajan (1994, 1995), Berger e Udell (1995), Sharpe (1990), i contributi della letteratura sui potenziali vantaggi e svantaggi del *relationship lending* sono stati molto numerosi; una rassegna è presentata in Elyasiani e Goldberg (2004). Recenti evidenze sul più elevato costo del finanziamento per le imprese italiane di piccola dimensione sono presentate da De Mitri *et al.* (2013).

⁵² Sull'impatto della concentrazione dei rapporti bancari sulla disponibilità e il costo del credito, cfr. Rajan (1992), Detragiache *et al.* (2000), Ongena *et al.* (2007), D'Auria *et al.* (1999).

⁵³ Albertazzi *et al.* (2007) individuano il principale motivo della riduzione del credito a breve termine delle imprese italiane nel processo di deregolamentazione e di innovazione finanziaria avviatosi nella prima metà degli anni novanta, che ha indotto cambiamenti strutturali nell'offerta di credito degli intermediari.

asimmetrie informative; tuttavia, la necessità di rinnovare frequentemente una quota rilevante del debito espone le imprese a significativi rischi di rifinanziamento e di tasso⁵⁴.

Rispetto agli altri settori, le imprese industriali sono meno indebitate ma presentano strutturalmente un peso maggiore del debito bancario e una più elevata frammentazione dei rapporti con gli intermediari (Tav. 11).

Il modello “bancocentrico” che caratterizza il nostro paese presenta due rilevanti punti di debolezza rispetto all’esigenza di fornire un sostegno adeguato e continuativo alla crescita dell’economia. Il primo riguarda la capacità di veicolare alle imprese i fondi necessari per finanziare l’attività innovativa. Il secondo è legato alla maggiore fragilità finanziaria delle imprese che, nelle fasi negative del ciclo, sono molto vulnerabili, incontrano maggiori difficoltà di finanziamento e possono risultare vincolate nelle scelte di investimento.

Le imprese innovative incontrano tipicamente maggiori difficoltà, e più elevati costi, nel reperimento di risorse finanziarie esterne per via delle forti asimmetrie informative che le contraddistinguono⁵⁵. L’attività innovativa appare, in particolare, più correlata alla disponibilità di capitale di rischio piuttosto che di debito, al ricorso al mercato azionario o obbligazionario piuttosto che alla dipendenza dalle banche⁵⁶. In presenza di relazioni bancarie poco solide, inoltre, gli intermediari difficilmente riescono ad abbattere le rilevanti asimmetrie informative delle imprese innovative⁵⁷.

Le caratteristiche della struttura finanziaria delle imprese italiane che abbiamo appena delineato - il limitato apporto del capitale di rischio, la forte dipendenza dal canale bancario e la frammentazione dei rapporti bancari - agiscono dunque da freno all’avvio di processi innovativi. La carenza di capitale di rischio, in particolare, può rappresentare un problema poiché questi fondi sono maggiormente idonei, rispetto al debito, a sostenere l’innovazione: hanno il vantaggio di non richiedere l’utilizzo di attività da cedere in garanzia, di non generare problemi di *moral hazard* e di non accrescere la vulnerabilità finanziaria delle imprese⁵⁸. Nella stessa direzione punta la diffusione, molto contenuta in Italia nel confronto internazionale, del venture capital (Fig. 27). I fondi di venture capital, infatti, forniscono capitale di rischio alle imprese innovative nei primi anni di attività e offrono un contributo rilevante anche nella definizione degli indirizzi strategici e gestionali delle imprese finanziate⁵⁹; in questo senso potrebbero svolgere un ruolo importante per favorire lo sviluppo, la patrimonializzazione e la “managerializzazione” delle piccole imprese innovative del nostro paese.

⁵⁴ Cfr. Diamond (1991), Berger *et al.* (2006), Magri (2006).

⁵⁵ I progetti con un alto contenuto di innovazione risultano generalmente più difficili da valutare, hanno rendimenti più aleatori, benché potenzialmente elevati, e tempi di realizzo più lunghi. Inoltre, essendo il processo innovativo difficile da monitorare da parte di un finanziatore esterno, emergono rilevanti problemi di *moral hazard* delle imprese che, una volta ottenuto un prestito, potrebbero avere maggiori possibilità di dirottarlo verso progetti caratterizzati da una rischiosità maggiore. Infine, molte attività innovative per loro natura non prevedono l’acquisizione di attività facilmente utilizzabili come garanzia per investitori esterni (si pensi, ad esempio, ai rilevanti investimenti in capitale umano o in attività intangibili). La piccola dimensione e l’opacità di gran parte delle imprese italiane tendono ad aggravare questi problemi. L’effetto più evidente della presenza di questi ostacoli è la significativa correlazione positiva, evidenziata dalla ricerca empirica, tra l’attività innovativa e la disponibilità di fonti interne di finanziamento (Hall e Lerner, 2009; Brown, Fazzari e Petersen, 2009).

⁵⁶ Tale correlazione viene generalmente interpretata come l’effetto di una minore capacità delle banche nel valutare nuove tecnologie (Atanasov *et al.*, 2007; Rajan e Zingales, 2003).

⁵⁷ In questa direzione vanno i risultati di diversi lavori di ricerca che indicano una relazione positiva tra la durata delle relazioni bancarie e la capacità delle imprese di intraprendere progetti innovativi (Herrera e Minetti, 2007; Giannetti, 2012; Micucci e Rossi, 2012).

⁵⁸ Cfr. Aghion *et al.* (2004), Martinsson (2010). Per le imprese italiane si veda Magri (2009, 2013).

⁵⁹ Cfr. Hellmann e Puri (2002).

Il secondo elemento di debolezza del sistema finanziario italiano, che si è palesato nella recente crisi, discende dalla elevata vulnerabilità finanziaria delle imprese, poco capitalizzate e, di nuovo, molto dipendenti dal credito bancario.

La vulnerabilità delle imprese si è accentuata negli anni precedenti la crisi. Il calo della competitività, infatti, si è riflesso in una progressiva riduzione della redditività operativa: il rapporto tra il margine operativo lordo e il valore aggiunto si è ridotto da circa il 38 per cento nel 2000 al 36 nel 2008. Questa riduzione, tuttavia, non ha inciso sulla spesa per investimenti che è rimasta elevata grazie a un forte ricorso al debito, sospinto da condizioni di mercato estremamente favorevoli⁶⁰: in quegli anni il grado di copertura degli investimenti con fonti interne si è quasi dimezzato, raggiungendo nel 2008 il minimo storico del 36 per cento (Fig. 28).

In virtù di questi andamenti, alla vigilia della crisi le imprese italiane si sono ritrovate con un grado di indebitamento elevato rispetto al passato (Fig. 29)⁶¹. I bilanci delle società di capitale indicano che l'indebitamento e la dipendenza dal sistema bancario erano alti soprattutto tra le imprese di minore dimensione (Fig. 30): per le aziende con meno di 250 addetti, il leverage nel 2008 era pari al 59 per cento e la quota di debiti bancari al 76 per cento; i corrispondenti valori per le grandi imprese erano più bassi di 9 e di 30 punti percentuali.

A partire dalla fine del 2008, dopo il fallimento di Lehman Brothers, il principale fattore di tensione delle condizioni finanziarie delle imprese è derivato dalla forte contrazione dei flussi di reddito e dal loro mancato recupero negli anni successivi (Fig. 31)⁶². Si è complicato di conseguenza l'accesso al credito bancario, che si è contratto in più riprese: in concomitanza con le fasi recessive: la prima volta tra la fine del 2009 e l'inizio del 2010 quando i prestiti, al netto delle sofferenze e dei pronti contro termine, si sono ridotti del 3,4 per cento; più di recente, nel 2012, quando il calo ha raggiunto il 6 per cento sul finire dell'anno. In entrambe le occasioni la contrazione è stata più ampia per le imprese manifatturiere (Fig. 32).

La riduzione ha riflesso sia fattori di domanda, principalmente connessi con il calo dei volumi di vendita e degli investimenti, sia fattori di offerta, legati alle condizioni dei bilanci delle banche; non è agevole distinguere il peso relativo degli uni e degli altri⁶³. I rischi di rifinanziamento insiti nella struttura finanziaria delle imprese si sono materializzati rapidamente a seguito dell'adozione di politiche di erogazione del credito più selettive da parte degli intermediari. La quota di imprese che dichiarano difficoltà di accesso al credito è bruscamente aumentata fino a raggiungere il 12 per cento nel 2011 (Fig. 33). Le difficoltà sono cresciute soprattutto tra le imprese manifatturiere e tra quelle localizzate nelle regioni meridionali. Le condizioni economiche e finanziarie dell'impresa, come il grado di indebitamento o la redditività, sono state il principale fattore discriminante nell'accesso al credito: sono tuttavia emersi segnali di restrizione anche tra imprese caratterizzate da prospettive di crescita positive⁶⁴.

⁶⁰ Il credito alle imprese è cresciuto in media a un ritmo di oltre 8 punti percentuali l'anno, con picchi superiori al 12 per cento nel 2007; i tassi di interesse bancari si sono gradualmente ridotti, dopo l'adozione dell'euro, fino al 4,2 per cento nel 2005; il differenziale con i corrispondenti tassi medi europei si è annullato; sulla base dei dati dell'indagine Invind, la percentuale di imprese "razionate", quelle che hanno chiesto e non ottenuto finanziamenti dalle banche, si è ridotta a meno del 3 per cento in media tra il 2006 e il 2008.

⁶¹ Sulla base dei dati di bilancio di un ampio campione di imprese, De Socio (2010) evidenzia il maggiore indebitamento delle imprese italiane nel confronto internazionale anche controllando per il settore e la dimensione d'impresa.

⁶² L'impatto iniziale della crisi su investimenti, occupazione e fatturato delle imprese italiane è analizzato da Bugamelli *et al.* (2010). Sulla base dei dati di bilancio, alla fine del 2011 circa il 53 per cento delle imprese presentava un fatturato inferiore al 2007; la percentuale di imprese con bilanci in utile si è ridotta di oltre 10 punti percentuali rispetto al periodo pre-crisi; per entrambi gli indicatori l'andamento è stato peggiore tra le imprese manifatturiere (Fig. 32).

⁶³ Diversi lavori hanno analizzato l'andamento del credito bancario alle imprese in Italia durante la crisi con l'obiettivo di identificare il contributo dei fattori di domanda e di offerta. Cfr. Panetta e Signoretti (2010), Del Giovane, Eramo e Nobili (2010), Del Giovane, Nobili e Signoretti (2013).

⁶⁴ Albareto e Finaldi Russo (2012) analizzano la probabilità di razionamento delle imprese prima e durante la crisi; i risultati indicano che la presenza di condizioni finanziarie fragili si associa a una probabilità di razionamento molto più elevata della media, sia prima sia durante la crisi. Invece, altri indicatori verosimilmente correlati alle prospettive di

Coerentemente con l'ipotesi che le banche più coinvolte nel finanziamento delle imprese siano maggiormente propense a sostenerle anche nelle fasi sfavorevoli del ciclo, la presenza di relazioni bancarie più strette ha consentito alle imprese, a parità di altre caratteristiche, una maggiore disponibilità di finanziamenti⁶⁵.

A differenza di quanto accaduto in altri paesi caratterizzati da un maggiore sviluppo del mercato obbligazionario (come Francia, Regno Unito e Stati Uniti), le imprese italiane non hanno potuto sostituire debiti bancari con titoli. La minore disponibilità di fonti esterne di finanziamento non ha solo influenzato le scelte di investimento e di crescita degli imprenditori⁶⁶, ma ha spesso marcato il confine tra stati di temporanea illiquidità e la definitiva chiusura delle aziende.

Nell'insieme, queste evidenze suggeriscono che il modello di finanziamento delle imprese in Italia ha garantito prima della crisi un'ampia disponibilità di mezzi finanziari, tale da sopperire alla progressiva erosione della redditività operativa. Tuttavia i costi di questo assetto si sono rivelati alti per molte aziende la cui fragilità finanziaria, durante la crisi, ha pesato sui piani di investimento, sui livelli di occupazione e, nei casi più gravi, sulla loro stessa sopravvivenza.

Diversi provvedimenti sono stati adottati negli ultimi anni con l'obiettivo di correggere alcuni importanti punti di debolezza tra quelli appena descritti. Ad esempio alla fine del 2011 è stata introdotta un'agevolazione (Aiuto alla Crescita Economica - ACE) che mira a riequilibrare il trattamento fiscale tra capitale di debito e capitale di rischio attraverso una riduzione dell'imposizione sui redditi commisurata ai nuovi apporti di capitale proprio.

L'offerta di capitale di rischio per le imprese italiane si è rafforzata con l'avvio del Fondo Italiano di Investimento e del Fondo Strategico Italiano, attivi rispettivamente dalla fine del 2010 e dalla metà del 2012; il primo è finalizzato a favorire il rafforzamento patrimoniale e i processi di aggregazione tra le imprese di media dimensione, il secondo è rivolto all'acquisizione di quote azionarie di imprese ritenute di "rilevante interesse nazionale". Tra il 2011 e il 2012 sono stati inoltre introdotti incentivi fiscali per società e persone fisiche che investono nel capitale di rischio di imprese start-up innovative e nei fondi di venture capital. Con l'obiettivo di favorire una maggiore diversificazione delle fonti di indebitamento sono stati infine introdotti incentivi per imprese non quotate a emettere titoli obbligazionari e cambiali finanziarie.

Con obiettivi diversi, non rivolti ad affrontare problemi strutturali del modello di finanziamento delle imprese italiane ma piuttosto a superare le difficoltà contingenti di scarsa liquidità, sono stati inoltre predisposti e rafforzati diversi strumenti di sostegno alle condizioni finanziarie delle imprese (Bartiloro, Carpinelli, Finaldi Russo e Pastorelli, 2011). Le misure adottate sono essenzialmente di quattro tipi: i) rafforzamento del sistema di garanzie pubbliche sui prestiti concessi dalle banche alle unità produttive di minori dimensioni (principalmente attraverso l'ampliamento dell'operatività del Fondo centrale di garanzia per le PMI)⁶⁷; ii) prestiti a tassi contenuti concessi dalla Cassa Depositi e

crescita delle imprese (variazioni del fatturato e degli investimenti, valore aggiunto per addetto, propensione all'export) cessano di avere influenza sull'accesso al credito durante la crisi. Altri lavori confermano che la presenza di condizioni finanziarie fragili delle imprese si è associata a un maggiore calo del credito ottenuto dalle banche; cfr. ad esempio Albertazzi e Marchetti (2010) e Bonaccorsi di Patti e Sette (2012).

⁶⁵ De Mitri *et al.* (2010) trovano che a una elevata concentrazione dei prestiti in capo alla banca principale si è associata, durante la crisi, una minore riduzione del credito. Albareto e Finaldi Russo (2012) segnalano, nell'ambito di relazioni bancarie più strette, una minore probabilità di razionamento delle imprese con buone prospettive di crescita.

⁶⁶ Gaiotti (2013) stima l'impatto del razionamento bancario sulla spesa per investimenti in circa 8 punti percentuali tra il 2008 e il 2010.

⁶⁷ Il Fondo favorisce l'accesso al credito delle unità produttive di minori dimensioni mediante la concessione di una garanzia pubblica sui prestiti erogati dagli intermediari. Durante la crisi, l'operatività dello strumento è stata rafforzata, potenziandone la dotazione e ampliando progressivamente la platea delle imprese beneficiarie. È stato inoltre previsto che, ai fini del calcolo dei requisiti prudenziali sul capitale delle banche, l'assorbimento di capitale relativamente alla quota di prestito coperta dal Fondo sia nullo ("ponderazione zero"). Dal 2000 al 2011 il Fondo ha concesso garanzie per circa 18 miliardi di euro, attivando oltre 33 miliardi di finanziamenti.

Prestiti alle banche finalizzati alla concessione di finanziamenti alle piccole e medie imprese⁶⁸; iii) sospensioni dei rimborsi dei debiti pregressi concordate tra l'Associazione Bancaria Italiana e le organizzazioni di categoria delle imprese⁶⁹; iv) provvedimenti per l'accelerazione dei pagamenti o lo smobilizzo dei crediti commerciali verso la Pubblica Amministrazione⁷⁰. È ancora presto per valutare l'efficacia di tutti questi strumenti, alcuni dei quali difficilmente potranno produrre risultati consistenti prima di una ripresa dell'attività economica del Paese.

6.3 L'approvvigionamento di energia. – I costi energetici costituiscono una voce difficilmente comprimibile per le imprese industriali. I prezzi sostenuti dalle aziende italiane per gli acquisti di energia elettrica, che costituiscono oltre la metà delle spese energetiche delle imprese industriali⁷¹, sono superiori di circa il 30 per cento a quelli delle loro concorrenti europee⁷²; quelli del gas naturale sono, invece, sostanzialmente in linea con quelli medi della UE.

Pur in presenza di scarse informazioni sulla spesa complessiva delle imprese per l'approvvigionamento di energia, dall'*Indagine sugli acquisti di prodotti energetici* dell'Istat si stima che le spese energetiche delle imprese industriali (escludendo quelle dei settori energetici) ammontavano nel 2008 a 22,1 miliardi di euro, un valore pari a circa 5 mila euro per addetto. Tra il 2003 e il 2008 esse sono aumentate di quasi un terzo, mantenendo un'incidenza pressoché costante sul valore della produzione (poco sopra il 2 per cento) e una forte concentrazione settoriale (per oltre il 40 per cento nei settori metallurgico e dei minerali non metalliferi); la spesa media per addetto è cresciuta del 32 per cento, più intensamente tra le imprese con meno di 100 addetti (45 per cento). Come riflesso della grande recessione, tra il 2008 e il 2009 (ultimo anno per cui erano disponibili dati al momento della redazione di questo lavoro), le spese energetiche hanno visto una contrazione su base annua del 18 per cento, comunque inferiore a quella del valore della produzione del settore manifatturiero nello stesso periodo (-21 per cento).

Data la rilevanza delle spese energetiche, dalla prima metà dello scorso decennio la competitività delle imprese industriali italiane ha risentito negativamente del rapido aumento dei corsi petroliferi: tra il 2002 e il 2012 il prezzo all'importazione del petrolio in termini reali è quasi triplicato in Italia. Senza l'apprezzamento dell'euro sui mercati valutari, l'aumento sarebbe stato ancor più considerevole; nello stesso periodo, infatti, il prezzo in dollari reali del greggio importato in Italia è aumentato di quasi quattro volte. L'andamento dei costi di approvvigionamento energetico dell'industria italiana è determinato da una composizione dell'offerta sbilanciata a favore del petrolio e del gas naturale e dal forte grado di dipendenza dall'estero⁷³, che è tra i più elevati nell'area OCSE⁷⁴. Nell'ultimo decennio la

⁶⁸ Un primo plafond messo a disposizione degli istituti di credito pari a 8 miliardi di euro è stato interamente utilizzato. Nel marzo 2012, la CDP ha sottoscritto una convenzione con l'ABI volta a rendere disponibili ulteriori 10 miliardi di euro, di cui 8 destinati al finanziamento di prestiti alle PMI e 2 riservati all'acquisto da parte delle banche di crediti vantati dalle PMI nei confronti della Pubblica Amministrazione.

⁶⁹ A partire dall'agosto del 2009, una prima moratoria ha consentito la sospensione di pagamenti su oltre 225.000 finanziamenti, per un controvalore di 65,2 miliardi di euro; si stima che l'accordo abbia determinato la sospensione di rimborsi per circa 15 miliardi. Una nuova moratoria siglata nel febbraio 2012 ha riguardato oltre 68.000 finanziamenti, di importo pari a 22 miliardi; la quota capitale sospesa ha raggiunto 3,3 miliardi (dati provvisori relativi al mese di dicembre 2012).

⁷⁰ Nell'ultimo biennio sono stati stanziati a questo scopo circa 7 miliardi, da erogare in parte attraverso l'assegnazione di titoli di Stato, ed è stata istituita una piattaforma elettronica per la certificazione dei crediti da parte degli enti pubblici. L'efficacia di questi provvedimenti è stata finora limitata. Nell'aprile del 2013 è stato inoltre varato un provvedimento per l'accelerazione dei pagamenti dei debiti della Pubblica amministrazione che prevede uno stanziamento di 40 miliardi nel biennio 2013-14.

⁷¹ Secondo i dati Istat, nel 2008 le imprese industriali hanno speso 12,2 miliardi per l'acquisto di energia elettrica.

⁷² Sulla base dei consumi del 2008, i differenziali medi tra i prezzi italiani e quelli europei calcolati sul periodo gennaio 2008-giugno 2009 corrispondono a un onere aggiuntivo per le nostre imprese di 5,6 miliardi di euro, pari allo 0,5 per cento del valore della produzione industriale (Banca d'Italia, 2010b).

⁷³ Questa condizione di dipendenza è un fatto storico: i dati dei bilanci energetici indicano che da 40 anni a questa parte le importazioni nette dall'estero hanno rappresentato oltre l'80 per cento della domanda di energia primaria del paese, con

quota di prodotto assorbita dalle importazioni energetiche è salita dal 2,3 per cento del PIL nella media del periodo 2000-04, al 3,2 nel 2005-10, a oltre il 4 nel periodo 2011-12⁷⁵.

Sui prezzi dei beni energetici pagati dalle imprese italiane pesano anche alcuni fattori interni. In primo luogo, l'imposizione fiscale sull'energia è elevata nel confronto internazionale: secondo Eurostat nel 2010 la tassazione per unità di energia primaria ammontava in Italia a 180 euro per tonnellata equivalente di petrolio, un valore superiore del 44 per cento alla media dell'UE e secondo solo a quello di Danimarca e Lussemburgo. Inoltre, un imperfetto completamento del processo di liberalizzazione dei mercati dell'elettricità e del gas⁷⁶, che risulta comunque tra quelli più avanzati in Europa, consente ad alcuni operatori dominanti di mantenere un'influenza elevata sulla formazione dei prezzi (Goldoni, 2012).

Da ultimo, i prezzi hanno risentito dell'onere legato al supporto alle fonti rinnovabili (la c.d. tariffa A3). Recentemente il contributo di questa componente all'aumento dei prezzi finali è stato superiore a quello dei corsi delle materie prime e ha raggiunto livelli considerevoli⁷⁷: gli incentivi alla produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili finanziati attraverso le bollette ammontavano a circa 9 miliardi di euro nel 2011, a oltre 10 nel 2012 e, incorporando le decisioni prese in merito nell'ambito della *Strategia energetica nazionale* (SEN), dovrebbero raggiungere i 12,5 miliardi l'anno al 2020 (MiSE, 2012)⁷⁸. La mancanza di dati organici aggiornati sia sui consumi energetici sia sui relativi costi a livello di impresa non consente una valutazione rigorosa di come il recente aumento degli oneri di sistema dovuto agli incentivi sia andato a influire sui costi di approvvigionamento elettrico delle imprese. È però possibile fare qualche valutazione analizzando l'andamento della tariffa A3 per gli utenti in alta e altissima tensione. Considerando l'ultimo trimestre di ogni anno, il costo addizionale per ogni megawattora (MWh) consumato è passato da 0,3 euro nel 2008 a 0,4 nel 2009, a 16,5 nel 2010, a oltre 21 nel 2011 e a 40,6 euro nel 2012. Negli ultimi tre anni, il contributo per MWh versato da questi utenti è quindi più che raddoppiato.

7. Il contesto istituzionale e le infrastrutture materiali

Nel confronto internazionale le condizioni dell'attività di impresa in Italia appaiono sfavorevoli⁷⁹. Tutti gli indicatori disponibili pongono l'Italia in posizioni piuttosto arretrate, sia che si basino sulle caratteristiche oggettive della regolamentazione e sulla sua concreta applicazione (World Bank, 2012), sia che derivino dalle percezioni degli operatori (World Economic Forum, 2012) (Tav. 12). L'eccesso di oneri burocratici, la lunghezza e l'incertezza dell'esito delle procedure amministrative, la lentezza della giustizia civile, l'elevata pressione fiscale, la diffusione della corruzione e la presenza della criminalità organizzata, anche al di fuori delle aree di tradizionale insediamento, rappresentano gli aspetti di maggiore criticità del contesto istituzionale all'interno del quale operano le nostre imprese.

una tendenza all'aumento della loro incidenza agli inizi del secolo in cui sono arrivate a coprire oltre l'85 del fabbisogno (in particolare tra il 2005 e il 2007).

⁷⁴ Tra i paesi OCSE (che come area presenta un tasso medio di dipendenza energetica del 31 per cento), solo il Giappone, il Portogallo e la Spagna hanno un grado di dipendenza analogo a quello del nostro paese.

⁷⁵ Nel periodo compreso tra gennaio e novembre 2012 la spesa per le importazioni nette di petrolio e gas naturale ha assorbito i tre quarti delle risorse accumulate grazie alle esportazioni nette del settore manifatturiero.

⁷⁶ Alla privatizzazione di ENI ed ENEL della fine del secolo scorso è seguita la liberalizzazione dei mercati dell'energia elettrica e del gas dei primi anni del 2000.

⁷⁷ Nella prima parte del 2011, secondo le valutazioni dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas (AEEG), oltre i tre quarti dell'incremento dei prezzi finali dell'energia elettrica è da imputare ai maggiori costi dell'incentivazione delle rinnovabili.

⁷⁸ Considerando che nel decennio 2001-2010 le imposte energetiche sono state in media pari a circa 31 miliardi di euro, il finanziamento delle rinnovabili elettriche è stato equivalente a un aumento di tali imposte, tra il 2010 e il 2012, rispettivamente del 10, del 25 e del 30 per cento circa (Faiella, 2013).

⁷⁹ Per un'analisi più approfondita cfr. Bianco, Giacomelli e Rodano (2012).

Le difficoltà che le imprese italiane, in particolare quelle attive nel settore dell'industria, incontrano nei rapporti con la pubblica amministrazione sono ben rappresentate da alcuni indicatori del rapporto *Doing Business*. Considerando le procedure richieste a un'impresa per ottenere un permesso di costruzione, che possono essere considerate un indicatore del complesso delle autorizzazioni necessarie per la realizzazione di uno stabilimento produttivo, emerge che i tempi in Italia sono di gran lunga superiori a quelli dei principali paesi europei (Fig. 34). Analogamente, se consideriamo le procedure doganali per l'esportazione di beni, un aspetto di grande importanza per il settore industriale, i tempi necessari per la conclusione dell'iter burocratico risultano in Italia più lunghi di quelli dei principali paesi europei (Fig. 35). Riguardo alla giustizia civile, i tempi necessari per la risoluzione di una controversia tra imprese sono stimati in Italia pari a quasi quattro volte quelli della Francia e a tre volte quelli della Germania e del Regno Unito (World Bank, 2012).

Un ulteriore fattore che incide sull'attività imprenditoriale è la pressione fiscale (Tav. 13). Rispetto alla media dei paesi dell'area dell'euro, la pressione fiscale in Italia è superiore di 2,5 punti percentuali. Data la diffusione relativamente maggiore dell'economia irregolare in Italia, il divario è ancora maggiore per le aliquote legali di prelievo. Considerando la tassazione sulle imprese, l'aliquota legale sui redditi delle società, includendo l'IRAP, è superiore di oltre 5 punti a quella media dell'area dell'euro. Anche il livello della tassazione sul lavoro risulta penalizzante per le imprese italiane. Il cuneo fiscale (in percentuale del costo del lavoro) risulta di oltre 5 punti percentuali più alto di quello medio dell'area dell'euro, sebbene inferiore a quello di Francia e Germania; la percentuale a carico del datore di lavoro è superiore a quella media dell'area e a quella dei principali paesi, ad eccezione della Francia.

L'Italia presenta livelli di debiti commerciali delle Amministrazioni pubbliche particolarmente elevati nel contesto europeo (Franco, 2013). Ciò contribuisce a peggiorare la posizione competitiva relativa delle imprese italiane. La lunghezza e l'incertezza dei tempi di pagamento determinano costi aggiuntivi.

Infine, i vari indicatori internazionali sono concordi nel segnalare come la corruzione sia particolarmente diffusa nel nostro paese. Secondo i dati elaborati da Transparency International, il livello di corruzione percepito in Italia è superiore a quello di tutti i paesi dell'Unione Europea con l'eccezione di Bulgaria, Grecia e Romania (Transparency International, 2012).

Questi fattori determinano innanzitutto un aggravio di costi diretti per le imprese: si pensi ai costi amministrativi sostenuti per gli adempimenti di natura burocratica (le varie forme di comunicazione di dati richiesti dalle amministrazioni pubbliche) o a quelli di adeguamento alla regolamentazione (in materia, per esempio, di ambiente, sicurezza e tutela della privacy). Non meno rilevanti sono però i costi indiretti, più difficilmente quantificabili, dovuti ad esempio all'incertezza generata dalle inefficienze nella risoluzione delle controversie e nel rilascio di autorizzazioni o dall'instabilità della normativa e alle distorsioni nell'allocazione delle risorse dovute alla diffusione della corruzione e all'azione della criminalità organizzata⁸⁰. Questi ostacoli di natura istituzionale e ambientale si ripercuotono negativamente sulla competitività delle imprese, sul processo di accumulazione e in ultima istanza sulle prospettive di sviluppo dell'intero sistema economico⁸¹.

Nel recente passato, in questi ambiti, sono state attuati numerosi interventi di riforma che, pur andando generalmente nella giusta direzione, non hanno ancora inciso in maniera significativa sulle condizioni complessive dell'attività di impresa. Peraltro, l'azione riformatrice nei vari settori è negativamente condizionata da alcuni fattori di natura trasversale, quali le aree di inefficienza della Pubblica Amministrazione (PA)⁸² e la complicazione e instabilità dell'impianto normativo.

⁸⁰ Bonaccorsi di Patti (2009), Daniele e Marani (2011) Barone e Narciso (2012) Giacomelli e Menon (2013).

⁸¹ Cfr., tra gli altri, Alesina *et al.* (2005); Klapper *et al.* (2006); Ciccone e Papaioannu (2007); Laeven and Woodruff (2007); Hall e Jones (1999); Knack and Keefer (1995).

⁸² Bripi, Carmignani e Giordano (2011).

La competitività del sistema industriale può essere limitata anche dalle norme che regolano il funzionamento e il grado di concorrenzialità nei settori da cui le imprese acquisiscono input produttivi. Analisi recenti mostrano come un eccesso di regolamentazione nei comparti dei servizi possa generare effetti negativi sulla crescita del valore aggiunto non solo in questi comparti ma anche in quelli utilizzatori, in particolare in quelli industriali più impegnati nel fronteggiare la competizione sui mercati internazionali⁸³.

Fino al recente passato l'Italia si caratterizzava nel confronto internazionale per una regolamentazione eccessivamente restrittiva in alcuni mercati (in particolare nei servizi professionali, nei servizi postali, nel commercio al dettaglio e nei trasporti ferroviari e autostradali). Diversi di questi settori sono stati incisi dagli interventi di liberalizzazione recentemente attuati che hanno in qualche caso migliorato gli assetti regolatori; in altri ampliato le possibilità di accesso al mercato o gli spazi di competizione nel mercato (comunque regolato)⁸⁴.

La carenza di infrastrutture materiali può agire da ulteriore freno alla produttività del sistema produttivo nel suo complesso. Nonostante le risorse finanziarie destinate agli investimenti pubblici nel nostro paese negli ultimi tre decenni siano in linea con quelle degli altri principali paesi europei, le misure di dotazione fisica delle infrastrutture indicano un ampio divario tra l'Italia e questi ultimi. Alla fine degli anni '90, fatta 100 la media europea, l'indice di dotazione per l'Italia era pari a 102, in linea con quello della Francia, ma significativamente inferiore a quelli di Germania e Regno Unito (rispettivamente, 123 e 117). All'interno del paese si registra inoltre uno svantaggio del Mezzogiorno: l'indice di dotazione fisica di infrastrutture elaborato dall'Istituto Guglielmo Tagliacarne, riferito al 2009, è pari a poco più di 80 per il Sud contro una media di oltre 110 per il Centro Nord.

Indicatori più analitici elaborati con riferimento al settore dei trasporti che tengono conto di aspetti quali l'accessibilità e la funzionalità, particolarmente rilevanti per il trasporto merci, segnalano che le principali criticità per il nostro paese riguardano la inadeguata interconnessione tra le infrastrutture e i problemi di regolamentazione dei servizi forniti per il loro tramite, piuttosto che la dotazione fisica. Anche questi indicatori confermano l'esistenza di profonde differenze territoriali tra il Mezzogiorno e il Centro Nord⁸⁵.

8. Quali indicazioni per la politica economica?

La riflessione sulla politica economica deve affrontare due quesiti preliminari: se la ripresa dell'economia italiana possa prescindere da quella del settore industriale; se il declino di quest'ultimo sia irreversibile. A entrambe le domande la nostra risposta è negativa.

Una ripresa sostenuta dell'economia italiana, nell'immediato, difficilmente può essere realizzata senza un contributo rilevante del settore industriale. L'industria rappresenta circa un quarto del valore aggiunto del settore privato e l'80 per cento del valore delle esportazioni; in esso si concentrano oltre tre quarti delle spese in ricerca e sviluppo e dell'attività di innovazione del settore privato. Anche quando lo si ritenesse inevitabile, alla luce dell'evoluzione della divisione mondiale del lavoro, un

⁸³ Barone e Cingano (2011), utilizzando dati relativi a 15 settori manifatturieri di 17 paesi dell'OCSE, studiano la relazione tra la crescita nel periodo 1996-2002 dei settori manifatturieri e la regolamentazione nei settori dei servizi, misurata dagli indicatori OCSE. Sulla base delle loro stime, per l'Italia, la riduzione di un punto dell'indicatore sintetico di regolamentazione (riferito a tutti i servizi) aumenterebbe la crescita del valore aggiunto e la produttività dei settori più dipendenti dai servizi considerati (come carta ed editoria o tessile e abbigliamento) di 0,35 punti percentuali all'anno rispetto a quelli meno dipendenti da tali settori (prodotti minerali non metalliferi).

⁸⁴ Tra gli interventi principali si segnalano quelli nel settore delle professioni (abolizione delle tariffe, liberalizzazione della pubblicità e delle forme societarie per l'esercizio dell'attività), nel settore del gas (separazione proprietaria delle infrastrutture) e l'istituzione dell'autorità di regolazione nel settore dei trasporti.

⁸⁵ Per un'analisi approfondita sui temi della dotazione, programmazione e realizzazione delle infrastrutture in Italia, cfr. Banca d'Italia (2011) e Banca d'Italia (2012).

eventuale processo di deindustrializzazione a favore di un rafforzamento delle attività dei servizi imporrebbe una straordinaria riallocazione delle risorse e riconversione del capitale umano e fisico del nostro paese: richiederebbe tempi lunghi e comporterebbe il rischio di una perdita definitiva di capacità produttiva.

Vi sono buone ragioni per dubitare che il destino dell'industria italiana sia segnato. Il suo declino non è irreversibile, purché le imprese sappiano trasformarsi. Il sistema produttivo italiano è infatti caratterizzato da un gran numero di imprese che riescono a essere competitive anche in un contesto istituzionale, normativo e fiscale meno favorevole di quello vigente in altri paesi europei. Prima della grande recessione del 2008-09 erano evidenti ampi segni di ristrutturazione del sistema industriale. Anche nella lunga recessione in corso emergono forti segnali di dinamismo, per esempio nell'elevata propensione all'esportazione e nei successi di molte aziende nei mercati internazionali. In sintesi, il sistema industriale italiano, pur in difficoltà nel suo complesso, è popolato da alcune realtà imprenditoriali, soprattutto di media dimensione, altamente competitive, leader a livello internazionale, capaci di realizzare rilevanti e frequenti salti innovativi, pronte a fronteggiare la concorrenza internazionale rinnovandosi profondamente.

La politica economica deve dunque puntare a trasformare un declino diffuso in un processo benefico di "distruzione creatrice". Il sistema di ammortizzatori sociali e le politiche attive per il lavoro devono rendere più agevole ed efficace la ricollocazione della forza lavoro tra unità produttive; il sistema finanziario deve acquisire una maggiore capacità di spostare capitale verso i progetti imprenditoriali più promettenti; la tassazione di impresa deve essere ripensata per incentivare l'espansione del perimetro aziendale; nel comparto dei servizi il grado di concorrenza deve essere accresciuto là dove ancora esistono elevate rendite di posizione. Anche un'intensa lotta alla corruzione e all'illegalità concorre a evitare che le risorse economiche vengano sottratte alle imprese migliori.

Vi è poi l'esigenza di agire sui costi sostenuti dalle imprese e sul contesto in cui esse operano. Mentre il costo del lavoro, se valutato al netto della tassazione, non risulta un fattore di freno primario per la competitività delle imprese italiane, i costi dell'energia e una pressione fiscale molto elevata sull'economia regolare rendono più difficile alle imprese competere sui mercati globali. L'attività di impresa risente inoltre degli oneri, sia monetari sia in termini di limitazione delle capacità operative, derivanti da un quadro regolamentare complesso e oneroso, dalle inefficienze della pubblica amministrazione e della giustizia civile, da un assetto normativo a volte mutevole o incerto, dalle carenze di taluni servizi pubblici e di alcune infrastrutture.

Si tratta di un ampio insieme di interventi – alcuni dei quali già avviati da quando, a partire dall'agosto del 2011, la crisi del debito sovrano ha aumentato il senso di emergenza – mirati a migliorare il contesto normativo, regolamentare ed economico in cui si trovano ad operare tutte le imprese italiane. Su di essi devono concentrarsi gli sforzi della politica economica, con soluzioni ad ampio spettro, anche radicali⁸⁶.

La politica economica non può, però, non riservare una particolare attenzione al settore industriale. Questa attenzione non deve implicare, tuttavia, l'attuazione di una politica industriale tradizionale, intesa come quel complesso di interventi finanziari pubblici (incentivi economici, sussidi diretti e indiretti, finanziamenti pubblici) miranti a favorire la ristrutturazione del sistema produttivo su linee predeterminate dalle autorità pubbliche. Il *policy-maker*, infatti, ha limitata informazione circa il potenziale di sviluppo dei settori e delle attività economiche e rischia di essere preda di interessi corporativi che, influenzando sulla destinazione delle risorse pubbliche, finiscono per agire da ostacolo alla crescita. Le risorse possono invece essere allocate più efficientemente se lasciate nelle mani del mercato. Questi argomenti appaiono particolarmente rilevanti nel contesto italiano.

⁸⁶ In questa direzione opera anche la riduzione dell'ammontare dei debiti commerciali delle Amministrazioni pubbliche, che - se accompagnata dall'abbattimento dei tempi di pagamento sui nuovi acquisti effettuati dalle Amministrazioni - renderà più trasparenti i rapporti tra settore pubblico e settore privato.

Oltre agli interventi sopra ricordati, può essere pertanto preferibile definire un insieme ristretto di misure di sostegno alle imprese industriali, che siano mirate, ben definite, attentamente monitorate e valutate, e, per quanto possibile, automatiche (in modo da minimizzare i rischi di interferenza dell'operatore pubblico nelle specifiche scelte di allocazione delle risorse). Appare ragionevole che queste misure siano rivolte al sostegno dell'attività di ricerca e sviluppo e dell'internazionalizzazione, due variabili chiave che caratterizzano le imprese di maggior successo.

Vi è infine la questione del capitale umano, tema di cui questo lavoro non si è specificamente occupato, ma che è sottostante all'enfasi che abbiamo costantemente attribuito alla necessità di innovazione e di *upgrading* (produttivo, tecnologico e organizzativo): è una questione di estrema importanza per il futuro del nostro paese. Alla luce dell'evidente ritardo dell'Italia rispetto ai principali paesi avanzati nei tassi di scolarità e di istruzione universitaria e nel livello delle competenze, si impone un sforzo riformatore eccezionale, mirato a un generale ridisegno della governance del sistema scolastico e a un rafforzamento della competizione tra atenei (Cipollone, Montanaro e Sestito, 2012). Ne beneficerebbero anche la capacità delle imprese industriali di aumentare l'efficienza dei processi produttivi e di intensificare l'adozione e lo sviluppo di tecniche e prodotti nuovi (Visco, 2011).

Bibliografia

- Accetturo, A., V. Di Giacinto, G. Micucci e M. Pagnini (2013), Geography, productivity and trade: does selection explain why some locations are more productive than others?, *Temi di Discussione*, n. 910, Banca d'Italia.
- Accetturo, A. e A. Giunta (2012), *Global Value Chains in the face of the Great Recession*, Banca d'Italia, mimeo.
- Accetturo, A., A. Giunta e S. Rossi (2011), Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione, *L'Industria*, vol. 32, n. 1, pp. 145-64.
- Aghion, P., S. Bond, A. Klemm e I. Marinescu (2004), Technology and Financial Structure: Are Innovative Firms Different?, *Journal of the European Economic Association*, vol. 2, n. 2-3, pp. 277-88.
- AIP Associazione Italiana della Produzione (a cura di) (2008), *Reti d'impresa oltre i distretti: nuove forme di organizzazione produttiva, di coordinamento e di assetto giuridico*, Il Sole-24 ore, Milano.
- Alampi, D., L. Conti, G. Iuzzolino e D. Mele (2012), *Le agglomerazioni industriali italiane: peculiarità strutturali nel confronto internazionale*, Banca d'Italia, lavoro presentato al convegno: Le trasformazioni dei sistemi produttivi locali.
- Albareto, G. e P. Finaldi Russo (2012), Fragilità finanziaria e prospettive di crescita: il razionamento del credito alle imprese durante la crisi, *Questioni di economia e finanza*, n. 127, Banca d'Italia.
- Albertazzi, U. e D. Marchetti (2010), Credit supply, flight to quality and evergreening: an analysis of bank-firm relationships after Lehman, *Temi di Discussione*, n. 756, Banca d'Italia.
- Albertazzi, U., P.E. Mistrulli e P. Finaldi Russo (2007), L'indebitamento a medio e a lungo termine delle imprese in Italia, *Bancaria*, vol. 63, n. 10, pp. 80-90.
- Alesina, A., S. Ardagna, G. Nicoletti e F. Schiantarelli (2005), Regulation and Investment, *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, n. 4, pp. 791-825.
- Alessandrini, P., A.F. Presbitero e A. Zazzaro (2010), Bank size or distance: what hampers innovation adoption by SMEs?, *Journal of Economic Geography*, vol. 10, n. 6, pp. 845-81.
- Altomonte, C., F. Di Mauro, G. Ottaviano, A. Rungi e V. Vicard (2012), Global value chains during the great trade collapse: a bullwhip effect?, *Working Paper Series*, n. 1412, European Central Bank.
- Amatori, F., M. Bugamelli e A. Colli (2013), Technology, firm size, and entrepreneurship, in G. Toniolo (a cura di), *The Oxford handbook of the Italian economy since Unification*, Oxford University Press, New York, pp. 455-84.
- Angeloni, I., V. Conti e F. Passacantando (1997), *Le banche e il finanziamento delle imprese*, Il Mulino, Bologna.
- ANCI (2012), *Le imprese partecipate dai Comuni*, (<http://www.anci.it/Contenuti/Allegati/Partecipate%20.pdf>).
- Arrighetti, A. e A. Ninni (a cura di) (2008), *Dimensioni e crescita nell'industria manifatturiera italiana: il ruolo delle medie imprese*, Milano, FrancoAngeli.
- Arrighetti, A. e F. Traù (2012), Far from the Madding Crowd, Sviluppo delle competenze e nuovi percorsi evolutivi delle imprese italiane, *L'Industria*, vol. 33, n. 1, pp. 7-60.
- Arrow, K.J. (1962), The Economic Implications of Learning by Doing, *Review of Economics Studies*, vol. 29, n. 3, pp. 155-73.
- Atanassov, J., V. Nanda e A. Seru (2007), Finance and innovation: the case of publicly traded firms, *Working Paper*, University of Michigan.
- Baldwin R. (2006), *Globalization: The Great Unbundling(s)*, Economic Council of Finland.

- Baldwin, R. (2012), Trade and Industrialisation after Globalisation's Second Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters, in R.C. Feenstra e A.M. Taylor (a cura di), *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*, University of Chicago Press, Chicago (di prossima pubblicazione).
- Baldwin, R., R.A. De Santis, V. Di Nino, L. Fontagné e D. Taglioni (2008), *Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment*, European Economic and Monetary Union Working Paper, n. 321.
- Baldwin, R., P. Martin e G. I. P. Ottaviano (2001). Global Income Divergence, Trade, and Industrialization: The Geography of Growth Take-Offs, *Journal of Economic Growth*, vol. 6, n. 1, pp. 5-37.
- Baldwin, R e F. Robert-Nicoud (2007), Offshoring: General Equilibrium Effects on Wages, Production and Trade, *NBER Working Paper*, n. 12991.
- Baldwin, R. e F. Robert-Nicoud (2010), Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: an Integrating Framework, *CEPR Discussion Paper*, n. 7775.
- Banca d'Italia (2009), Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano, *Questioni di economia e finanza*, n. 45, Banca d'Italia.
- Banca d'Italia (2010a), La diffusione dell'ICT nei pagamenti elettronici e nelle attività in rete, *Tematiche Istituzionali*, marzo, Banca d'Italia.
- Banca d'Italia (2010b), *Relazione annuale*, Banca d'Italia, Roma.
- Banca d'Italia (2013), *Bollettino Economico*, n. 71, gennaio.
- Banca d'Italia (2011), *Le infrastrutture in Italia: dotazione, programmazione, realizzazione*, Seminari e Convegni, n. 7.
- Banca d'Italia (2012), *L'efficienza della spesa per infrastrutture*, Seminari e Convegni, n. 10.
- Barba Navaretti, G., M. Bugamelli, R. Cristadoro e D. Maggioni (2012), Are Firms Exporting to China and India Different from Other Exporters?, in D. Marconi, I. Musu e B. Quintieri (a cura di), *The Chinese Economy: Recent Trends and Policy Issues*, Springer Verlag, Berlino, pp. 255-82.
- Barba Navaretti, G., M. Bugamelli, F. Schivardi, C. Altomonte, D. Horgos e D. Maggioni (2011), The Global Operations of European Firms, *Bruegel Blueprint Series*, volume XII.
- Barba Navaretti, G., R. Faini e A. Tucci (2008), Does Family Control Affect Trade Performance? Evidence for Italian Firms, *Centro Studi Luca D'Agliano Working Paper*, n. 260.
- Barone, G. e F. Cingano (2011), Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries, *The Economic Journal*, vol. 121, n. 555, pp. 931-57.
- Barone, G. e G. Narciso (2012), *The Effects of Organized Crime on Public Transfers*, Banca d'Italia, mimeo.
- Bartiloro, L., L. Carpinelli, P. Finaldi Russo e S. Pastorelli (2012), L'accesso al credito in tempo di crisi: le misure di sostegno a imprese e famiglie, *Questioni di economia e finanza*, n. 111, Banca d'Italia.
- Basile, R. (2001), Export Behavior of Italian Manufacturing Firms over the Nineties: the Role of Innovation, *Research Policy*, vol. 30, n. 8, pp. 1185-201.
- Bassanetti, A., J. Döpke, R. Torrini e R. Zizza (2006), Capital, Labour and Productivity: What Role Do They Play in the Potential GDP Weakness of France, Germany and Italy?, in O. De Bandt, H. Herrmann e G. Parigi (a cura di) *Convergence or Divergence in Europe?*, Springer, Berlin, pp. 123-60.
- Bayoumi, T., R. Harmsen e J. Turunen (2011), Euro area export performance and competitiveness, *IMF Working Paper*, n. 140.
- Becattini, G. (a cura di) (1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna.

- Bentivogli, C., F. Quintiliani e D. Sabbatini (2013), Le reti di imprese, *Questioni di economia e finanza*, n. 152, Banca d'Italia.
- Benvenuti, M, L. Casolaro e E. Gennari (2012), *Metrics of Innovation: Measuring the Italian Gap*, Banca d'Italia, mimeo.
- Berger, A.N., M.A. Espinosa-Vega, W. Scott Frame e N.H. Miller (2006), Debt Maturity, Risk, and Asymmetric Information, *The Journal of Finance*, vol. 60, n. 6, pp. 2895-923.
- Berger, A.N., L.F. Klapper e G.F. Udell (2001), The ability of banks to lend to informationally opaque small businesses, *Journal of Banking and Finance*, vol. 25, n. 12, pp. 2127-167.
- Berger, A.N. e G.F. Udell (1995), Relationship lending and lines of credit in small firm finance, *The Journal of Business*, vol. 68, n. 3, pp. 351-81.
- Berger, A.N. e G.F. Udell (2006), A more complete conceptual framework for SME finance, *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, n. 11, pp. 2945-966.
- Bernard, A.B. e J.B. Jensen (1995), Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87, *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, vol. 1995, pp. 67-112.
- Bernard, A.B. e J.B. Jensen (1999), Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?, *Journal of International Economics*, vol. 47, n. 1, pp.1-25.
- Bernard, A.B. e J.B. Jensen (2004a), Exporting and Productivity in the USA, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, n. 3, pp. 343-57.
- Bernard, A.B. e J.B. Jensen (2004b), Why Some Firms Export, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 86, n. 2, pp. 561-69.
- Bianco, M., M.E. Bontempi, R. Golinelli e G. Parigi (2012), Family firms' investments, uncertainty and opacity, *Small Business Economics*.
- Bianco, M., S. Giacomelli e G. Rodano (2012), Concorrenza e regolamentazione in Italia, Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 123, Banca d'Italia.
- Black S.E. e L.M. Lynch (2001), How to Compete: the Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity, *The Review of Economic and Statistics*, vol. 83, n. 3, pp. 434-45.
- Black S.E. e L.M. Lynch (2004), What's Driving the New Economy? The Benefits of Workplace Innovation, *Economic Journal*, vol. 114, n. 493, pp. F97-F116.
- Bloom, N. e J. Van Reenen (2007), Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n. 4, pp. 1351-408.
- Bonaccorsi di Patti, E. (2009), Weak institutions and credit availability: the impact of crime on bank loans, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 52, Banca d'Italia.
- Bonaccorsi di Patti, E. e E. Sette (2012), Bank Balance Sheets and the Transmission of Financial Shocks to Borrowers: Evidence from the 2007-2008 Crisis, *Temi di Discussione*, n. 848, Banca d'Italia.
- Bönte, W (2003), R&D and Productivity: Internal vs. External R&D. Evidence from West German Manufacturing Industries, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 12, n. 4, pp. 343-60.
- Brandolini, A., M. Bugamelli, F. Busetti, F. D'Amuri, S. Fabiani, A. Rosolia, R. Sabbatini, F. Venditti, R. Zizza, e F. Zollino (2013), *Some Consideration on Unit Labour Costs, Wages and Competitiveness in Italy*, Banca d'Italia, mimeo.
- Brandolini, A., P. Casadio, P. Cipollone, M. Magnani, A. Rosolia e R. Torrini (2007), Employment Growth in Italy in the 1990s: Institutional Arrangements and Market Forces, in N. Acocella e R. Leoni (a cura di), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physica Verlag, Heidelberg, pp. 31-68.

- Breda, E. e R. Cappariello (2012), A Tale of Two Bazaar Economies: An Input-Output Analysis for Germany and Italy, *Economia e politica industriale*, vol. 39, n. 2, pp. 43-69.
- Breda, E., R. Cappariello e R. Zizza (2008). Vertical Specialisation in Europe: Evidence from the Import Content of Exports, *Temi di Discussione*, n. 682, Banca d'Italia.
- Bresnahan T., E. Brynjolfsson e L.M. Hitt (2002), Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labour: Firm-Level Evidence, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n. 1, pp. 339-76.
- Bripi, F., A. Carmignani e R. Giordano (2011), La qualità dei servizi pubblici in Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 84, Banca d'Italia.
- Bronzini, R. e P. Piselli (2012), *The Impact of R&D Subsidies on Firm Innovation*, Banca d'Italia, mimeo.
- Brouwer J., Paap R. e J.M. Viaene (2008), The Trade and FDI Effects of EMU Enlargement, *Journal of International Money and Finance*, vol. 27, n. 2, pp. 188-208.
- Brown, J.R., S.M. Fazzari e B.C. Petersen (2009), Financing innovation and growth: Cash flow, external equity, and the 1990s R&D boom, *Journal of Finance*, vol. 64, n. 1, pp. 151-85.
- Brusco, S. (1989), *Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Bugamelli, M., L. Cannari, F. Lotti e S. Magri (2012), Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: cause e possibili rimedi, *Questioni di economia e finanza*, n. 121, Banca d'Italia.
- Bugamelli, M., R. Cristadoro e G. Zevi (2010), International Crisis and the Italian Productive System: an Analysis of Firm-Level Data, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 69, n. 2, pp. 155-88.
- Bugamelli M., S. Fabiani e E. Sette, (2012), "The Age of the Dragon: Chinese Competition and the Pricing Behavior of Italian Firms", Banca d'Italia, mimeo.
- Bugamelli, M. e L. Infante (2003), Sunk Costs of Exports, *Temi di Discussione*, n. 469, Banca d'Italia.
- Bugamelli, M. e P. Pagano (2004), Barriers to Investment in ICT, *Applied Economics*, vol. 36, n. 20, pp. 2275-286.
- Bugamelli, M., F. Schivardi e R. Zizza (2010), The Euro and firm restructuring, in A. Alesina e F. Giavazzi (a cura di), *Europe and the Euro*, Chicago University Press, Chicago, pp. 99-140.
- Buono, I. e F. Vergara Caffarelli (2013), *L'Italia e la frammentazione internazionale della produzione*, Banca d'Italia, mimeo.
- Cafaggi, F. e P. Iamiceli (a cura di) (2007), *Reti di imprese tra crescita e innovazione organizzativa*, il Mulino, Bologna.
- Cairncross, F. (1997), *The death of distance: how the communications revolution will change our lives*, Harvard Business School Press, Boston.
- Carnazza, P. (2008), *Gruppi di imprese e sistema di relazioni in rete*, LUISS Guido Carli, Dipartimento di Scienze economiche e aziendali, Quaderno n. 150.
- Castellani, D. (2002), Export Behavior and Productivity Growth: Evidence from Italian Manufacturing Firms, *Review of World Economics*, vol. 138, n. 4, pp. 606-28.
- Castellani, D., S. Serti e C. Tomasi (2010), Firms in International Trade: Importers' and Exporters' Heterogeneity in Italian Manufacturing Industry, *The World Economy*, Wiley Blackwell, vol. 33, n. 3, pp. 424-57.
- Chen, R., G.M. Milesi-Ferretti e T. Tressel (2012), External Imbalances in the Euro Area, *IMF Working Paper*, n. 12/236.
- Ciapanna, E. e D. Sabbatini (2008), La banda larga in Italia, *Questioni di Economia e di Finanza*, n. 34, Banca d'Italia.

- Ciccone, A. e E. Papaioannu (2007), Red Tape and Delayed Entry, *Journal of the European Economic Association*, vol. 5, n. 2-3, pp. 444-58.
- Ciocca, P. (1991), *Banca, finanza, mercato: bilancio di un decennio e nuove prospettive*, Einaudi, Torino.
- Ciocca, P. (2004), L'economia italiana: un problema di crescita, *Rivista italiana degli economisti*, vol. 9, n. 1 (suppl.), pp. 7-28.
- Cipollone, P., P. Montanaro e P. Sestito (2012), Il capitale umano per la crescita economica: possibili percorsi di miglioramento del sistema d'istruzione in Italia, *Questioni di Economia e di Finanza*, n. 122, Banca d'Italia.
- Clemens, M.A. e J.G. Williamson (2004), Why did the Tariff-Growth Correlation Change after 1950?, *Journal of Economic Growth*, vol. 9, n. 1, pp. 5-46.
- Cohen, W.M. e D.A. Levinthal (1989), Innovation and Learning: The Two Faces of R&D, *The Economic Journal*, vol. 99, pp. 569-96.
- Coltorti, F., R. Resciniti, A. Tunisini e R. Varaldo (a cura di) (2013), *Mid-sized Manufacturing Companies: The New Driver of Italian Competitiveness*, Springer, Milano.
- Cucculelli, M. (2008), Owner identity and firm performance: evidence from European companies, *Rivista di Politica Economica*, vol. 98, n. 3-4, pp. 149-78.
- Cutrini, E., E. Micucci e P. Montanaro (2013), I distretti tradizionali di fronte alla globalizzazione: il caso dell'industria calzaturiera marchigiana, *Questioni di Economia e di Finanza*, n. 150, Banca d'Italia.
- Daniele, V. e Marani U. (2011), Organized crime, the quality of local institutions and FDI in Italy: a panel data analysis, *European Journal of Political Economy*, vol. 27, n. 1, pp. 132-42.
- D'Auria, C., Foglia A. e P. Marullo Reedtz (1999), Bank Interest Rate and Credit Relationships in Italy, *Journal of Banking and Finance*, 23, pp. 1067-1093.
- De Gregorio, C. e R. Monducci (2002), *Aspetti territoriali dei mercati di riferimento e delle relazioni tra unità produttive nelle strategie delle piccole e medie imprese manifatturiere*, Istat, lavoro presentato alla Sesta Conferenza nazionale di statistica.
- De Mitri, S., A. De Socio, P. Finaldi Russo e V. Nigro (2013), Le microimprese in Italia: una prima analisi delle condizioni economiche e finanziarie, *Questioni di economia e finanza*, n. 162, Banca d'Italia.
- Del Giovane, P., A. Nobili e F. Signoretti (2013), *Supply tightening or lack in demand: Is the sovereign debt crisis different from Lehman?*, Banca d'Italia, mimeo.
- Del Giovane, P., G. Eramo e A. Nobili (2010), Disentangling demand and supply in credit developments: a survey-based analysis for Italy, *Temi di Discussione*, n. 764, Banca d'Italia.
- De Mitri, S., G. Gobbi e E. Sette (2010), Relationship lending in a financial turmoil, *Temi di Discussione*, n. 772, Banca d'Italia.
- De Nardis, S., R. de Santis e C. Vicarelli (2008), The Euro's Effect on Trade in a Dynamic Settings, *The European Journal of Comparative Economics*, vol. 5, n. 1, pp. 73-85.
- De Socio, A. (2010), La situazione economico-finanziaria delle imprese italiane nel confronto internazionale, *Questioni di economia e finanza*, n. 66, Banca d'Italia.
- De Socio, A. e V. Nigro (2012), Does corporate taxation affect cross-country firm leverage?, *Temi di Discussione*, n. 889, Banca d'Italia.
- Detragiache, E., P. Garella e L. Guiso (2000), Multiple versus single banking relationships: theory and evidence, *Journal of Finance*, vol. 55, n. 3, pp.1133-161.

- Diamond, D.W. (1991), Debt maturity structure and liquidity risk, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, n. 3, pp. 709-37.
- Di Giacinto, V., M. Gomellini, G. Micucci e M. Pagnini (2012), Mapping local productivity advantages in Italy: industrial districts, cities or both?, *Temi di Discussione*, n. 850, Banca d'Italia.
- Di Giacinto, V. e G. Micucci (2011), Il miglioramento qualitativo delle produzioni italiane: evidenze da prezzi e strategie delle imprese, *Temi di Discussione*, n. 804, Banca d'Italia.
- Di Mauro, F. e K. Foster (2008), Globalisation and Competitiveness of the Euro Area, *Occasional Paper*, n. 97, ECB.
- Draghi, M. (2011), *L'Italia e l'economia internazionale, 1861-2011*, Banca d'Italia, (<http://www.bancaditalia.it/interventi/integov/2011/draghi-121011/draghi-121011.pdf>).
- Duranton, G. e D. Puga (2001), Nursery Cities: Urban Density, Process Innovation, and the Life Cycle of Products, *American Economic Review*, vol. 91, n. 5, pp. 1454-477.
- Ellul, A., M. Pagano e F. Panunzi (2010), Inheritance Law and Investment in Family Firms, *American Economic Review*, vol. 100, n. 5, pp. 2414-450.
- Elyasiani, E. e L.G. Goldberg (2004), Relationship lending: a survey of the literature, *Journal of Economics and Business*, vol. 56, n. 4, pp. 315-30.
- European Commission (2011), *Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Envisaged Initial Design*, Commission Staff Working Paper, Brussels, SEC(2011) 1361 final, novembre.
- Faiella, I. (2013), Incentivazione alle rinnovabili e costi dell'energia in tempi di crisi, *Energia*, vol. 34, n. 1.
- Fantino, D. e G. Cannone (2013), Evaluating the efficacy of European regional funds for R&D, *Temi di Discussione*, n. 902, Banca d'Italia.
- Fantino, D., A. Mori e D. Scalise (2012), Collaboration between firms and universities in Italy: the role of firm's proximity to top-rated departments, *Temi di Discussione*, n. 884, Banca d'Italia.
- Federico, S. (2012), Industry dynamics and competition from low-wage countries: evidence on Italy, *Temi di Discussione*, n. 879, Banca d'Italia.
- Ferragina, A. e B. Quintieri (2000), Caratteristiche delle imprese esportatrici italiane. Un'analisi su dati Mediocredito e Federmeccanica, *Quaderni di Ricerca*, n. 4, Roma, ICE.
- Flam H, e H. Nordström (2006), Trade Volume Effects of the Euro: Aggregate and Sector Estimates, Seminar Paper 746, Stockholm University.
- Flam H. e H. Nordström (2007), The Euro and Single Market Impact on Trade and FDI, mimeo.
- Foresti, G., F. Guelpa e S. Trenti (2009), 'Effetto distretto': esiste ancora?, *Sviluppo locale*, vol. 13, n. 31, pp. 3-38.
- Franco, D. (2010), *Documento di lavoro della Commissione europea: consultazione sulla futura strategia "UE 2020"*, Audizione del Capo del Servizio Studi di struttura economica e finanziaria della Banca d'Italia, Commissioni riunite V (Bilancio, Tesoro e Programmazione) e XIV (Politiche dell'Unione europea).
- Franco, D. (2012), *Indagine conoscitiva sulle caratteristiche e sullo sviluppo del sistema industriale, delle imprese pubbliche e del settore energetico*, Testimonianza del Direttore Centrale per la Ricerca economica e le relazioni internazionali della Banca d'Italia presso la X Commissione Camera dei Deputati, Attività Produttive, Commercio e Turismo.
- Franco, D. (2013), *Audizione in merito all'esame della Relazione al Parlamento approvata dal Consiglio dei Ministri il 21 marzo 2013*, Testimonianza del Direttore Centrale per la Ricerca economica e le Relazioni internazionali della Banca d'Italia presso le Commissioni speciali per l'esame di atti del Governo riunite, della Camera dei Deputati e del Senato della Repubblica.

- Franco, D. e P. Rizza (2008), Ensuring a Sustainable Fiscal Consolidation, in M. Buti (a cura di), *Italy in EMU: the Challenges of Adjustment and Growth*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 129-72.
- Gaiotti, E. (2013), Credit availability and investment in Italy: lessons from the “Great Recession”, *European Economic Review*, vol. 59, n. 3, pp. 212–27.
- Gereffi, G., J. Humphrey e T. Sturgeon (2005), The Governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12, n. 1, pp. 78-104.
- Giacomelli, S. e C. Menon (2013), Firm Size and Judicial Efficiency: Evidence from the Neighbour’s Court, *Temi di Discussione*, n. 898, Banca d’Italia.
- Giannetti, C. (2012), Relationship Lending and Firm Innovativeness, *Journal of Empirical Finance*, vol. 12, n. 5, pp. 762-81
- Giunta, G., A. Nifo e D. Scalera (2012), Subcontracting in Italian Industry: Labour Division, Firm Growth and the North--South Divide, *Regional Studies*, vol. 46, n. 8, pp. 1067-083.
- Glaeser, E. e J. Kohlhase (2003), Cities, regions and the decline of transport costs, *Papers in Regional Science*, vol. 83, n. 1, pp. 197-228.
- Goldoni, G. (2012), Liberalizzazioni per la crescita. Prezzi e mercati, *Energia*, vol. 32, n. 1, pp. 14-19.
- Gompers, P.A., Kovner A. e J. Lerner (2009), Specialization and success: Evidence from venture capital, *Journal of Economics & Management Strategy*, vol. 18, n. 3, pp. 817-44.
- Grossman, G. e E. Rossi-Hansberg (2008), Trading tasks: a simple theory of offshoring, *American Economic Review*, vol. 98, n. 5, pp. 1978-997.
- Guelpa, F. e S. Micelli (a cura di) (2007), *I distretti industriali del terzo millennio: dalle economie di agglomerazione alle strategie d’impresa*, il Mulino, Bologna.
- Guichard, S., Y. Guillemette, J. Brezillon e C. Cheung (2010), *The role of international competitiveness and other factors in explaining export performance*, OECD, mimeo.
- Hall, B.H. e J. Lerner (2009), *The financing of R&D and innovation*, NBER Working Paper, n. 15325.
- Hall, B.H., F. Lotti e J. Mairesse (2008), Employment, Innovation and Productivity: Evidence from Italian Microdata, *Industrial and Corporate Change*, vol. 17, pp. 813-39.
- Hall, B.H., F. Lotti e J. Mairesse (2009), Innovation and productivity in SMEs: empirical evidence for Italy, *Small Business Economics*, vol. 33, n. 1, pp. 13-33.
- Hall, B.H., F. Lotti e J. Mairesse (2012), Evidence on the impact of R&D and ICT investment on innovation and productivity in Italian firms, *Temi di Discussione*, n. 874, Banca d’Italia.
- Hall, R.E. e C.I. Jones (1999), Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n. 1, pp. 83-116.
- Harhoff, D. (1998), Are There Financing Constraints for R&D and Investment in German Manufacturing Firms?, *Annales d’Économie et de Statistique*, n. 49-50, pp. 421-56.
- Harrison, R., J. Jaumandreu, J. Mairesse e B. Peters (2008), *Does Innovation Stimulate Employment? A Firm-Level Analysis Using Comparable Micro-Data from Four European Countries*, NBER Working Paper, n. 14216.
- Hellmann, T. e M. Puri (2002), Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence, *The Journal of Finance*, vol. 57, n. 1, pp. 169-97.
- Herrera, A.M. e R. Minetti (2007), Informed finance and technological change: Evidence from credit relationships, *Journal of Financial Economics*, vol. 83, n. 1, pp. 223-69.
- Hummels, D. (2007), Transport costs and international trade in the second era of globalization, *Journal of Perspectives*, vol. 21, n.3, pp. 131-154.

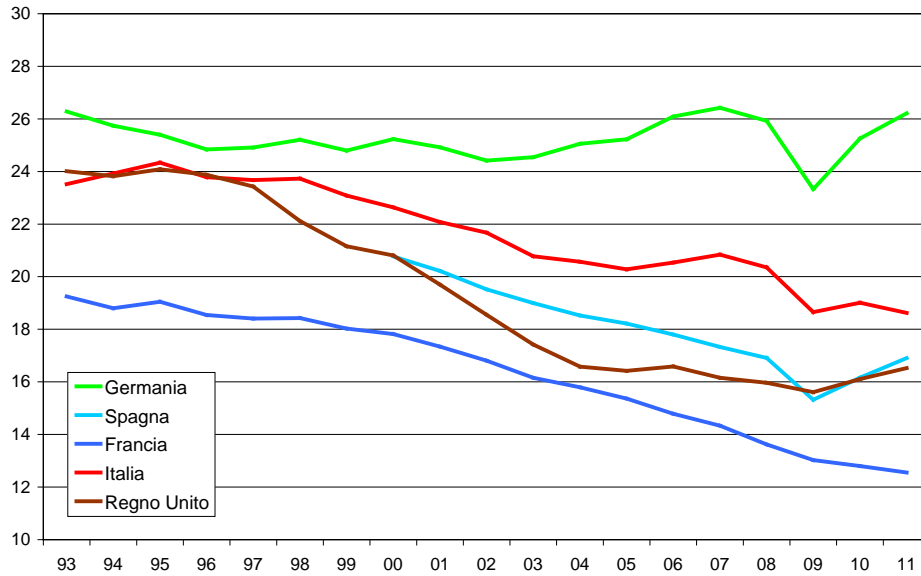
- Humphrey, J. e H. Schmitz (2002), How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?, *Regional Studies*, vol. 36, n. 9, pp. 1017-1027.
- International Energy Agency (2008), *World energy outlook 2008*, IEA, Parigi.
- ISGEP, International Study Group on Exports and Productivity (2008), Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia - Comparable Evidence for 14 Countries, *Review of World Economics*, vol. 144, n. 4, pp. 596-635.
- Istat (2012), *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi*, Statistiche Report, ottobre.
- Iuzzolino, G. e C. Menon (2011), Le agglomerazioni industriali del Nord Est: segnali di discontinuità negli anni duemila, *L'Industria*, vol. 32, n. 4, pp. 615-54.
- Iuzzolino, G. e G. Micucci (2011), Le recenti trasformazioni nei distretti industriali italiani, in Osservatorio Nazionale Distretti Italiani, *II Rapporto*, Roma, pp. 75-110.
- Iuzzolino, G. e M. Pagnini (2013), Distretti urbani ed extra-urbani: recenti trasformazioni delle agglomerazioni industriali italiane, in Osservatorio Nazionale Distretti Italiani, *IV Rapporto*, Roma, pp. 235-67.
- Janz, N., H. Lööf e B. Peters (2004), Firm Level Innovation and Productivity – Is there a Common Story across Countries?, *Problems and Perspectives in Management*, vol. 2, pp. 1-22.
- Klapper, L., L. Laeven e R. Raghuram (2006), Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, vol. 82, n. 3, pp. 591-629
- Klette, T.J. e F. Johansen (1998), Accumulation of R&D Capital and Dynamic Firm Performance: a Not-So-Fixed Effect Model, *Annales d'Économie et de Statistique*, n. 49/50, pp. 389-419.
- Klette, T.J. e S. Kortum (2004), Innovating Firms and Aggregate Innovation, *Journal of Political Economy*, vol. 112, n. 5, pp. 986-1018.
- Knack, S. e P. Keefer (1995), Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, *Economics and Politics*, vol. 7, n. 3, pp. 207-27.
- Kremp, E. e J. Mairesse (2004), *Knowledge Management, Innovation, and Productivity: a Firm Level Exploration Based on French Manufacturing CIS3 Data*, NBER Working Paper, n. 10237.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge (MA).
- Laeven, L. e C. Woodruff (2007), The Quality of the Legal System, Firm Ownership and Firm Size, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 89, n. 4, pp. 601-14.
- Levine, R. (2005), Finance and Growth: theory and evidence, in P. Alghion e S. Durlauf (a cura di), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier Science, North-Holland, pp. 865-934.
- Levinson, M. (2006), *The box: how the shipping container made the world smaller and the world economy bigger*, Princeton University Press, Princeton.
- Lichtenberg, F.R. e D. Siegel (1991), The Impact of R&D Investment on Productivity: New Evidence Using Linked R&D-LRD Data, *Economic Inquiry*, vol. 29, n. 2, pp. 203-28.
- Lin, J.Y. e V. Trechel (2012), *The Crisis in the Euro Zone. Did the Euro contribute to the Evolution of the Crisis?*, World Bank, Policy Research Working Paper, n. 6127.
- Lommatzsch, K. (2011), *Diverging export performance of euro area member states: the role of price and non-price competitiveness*, Bundesbank, mimeo.
- Lööf, H. e A. Heshmati (2002), Knowledge Capital and Performance Heterogeneity: a Firm Level Innovation Study, *International Journal of Production Economics*, vol. 76, n. 1, pp. 61-85.
- Lotti, F. e G. Perani (2008), *Knowledge Creation and Knowledge Management within the Firm*, mimeo.
- Lotti, F. e E. Santarelli (2001), Linking Knowledge to Productivity: a Germany-Italy Comparison Using the CIS Database, *Empirica*, vol. 28, n. 3, pp. 293-317.

- Lotti, F. e F. Schivardi (2005), Cross Country Differences in Patent Propensity: a Firm-Level Investigation, *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 64, n. 4, pp. 469-502.
- Magri, S. (2006), Debt Maturity of Italian Firms, *Temi di Discussione*, n. 574, Banca d'Italia.
- Magri, S. (2009), The Financing of Small Innovative Firms: the Italian Case, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 18, n. 2, pp. 181-206.
- Magri S. (2013), Does issuing equity help innovation? Evidence from Non-Public Italian Manufacturing Firms, Banca d'Italia, mimeo.
- Mancini-Griffoli, T. e L.L. Pauwels (2006), Is There a Euro Effect on Trade? An Application of End-of-Sample Structural Break Tests for Panel Data, IHEID Working Papers 04-2006, Economics Section, The Graduate Institute of International Studies.
- Marini, F. e C. Menon (2011), *L'attività brevettuale in Italia*, Banca d'Italia, mimeo.
- Martinsson, G. (2010), Equity financing and innovation: Is Europe different from the United States?, *Journal of Banking & Finance*, vol. 34, n. 6, pp. 1215-224.
- Micco A., E. Stein e G. Ordóñez (2003). The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU, *Economic Policy*, vol. 18, n. 37, pp. 315-56.
- Michelacci, C. e F. Schivardi (2010), *Does Idiosyncratic Business Risk Matter?*, Working Papers CELEG, n. 1002, Dipartimento di Economia e Finanza, LUISS Guido Carli, mimeo.
- Micucci, G. e P. Rossi (2012), *Financing R&D investments: relationship lending or financial markets?*, Banca d'Italia, lavoro presentato al convegno: Le trasformazioni dei sistemi produttivi locali.
- Observatory of European SMEs (2004), *SMEs and Cooperation*, European Commission, Observatory of European SMEs, n. 5.
- OECD (2006), *Innovation and Knowledge-Intensive Service Activities*, OCSE, Parigi.
- OECD/WTO (2013), *OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added*, (database) doi: 10.1787/data-00648-en (consultato il 22 febbraio 2013).
- Omiccioli, M. (2009), I distretti industriali: prima, dentro e oltre la crisi, *Il Ponte*, n. 9, pp. 53-62.
- Ongena, S. e D.C. Smith (2000), What Determines the Number of Bank Relationships? Cross-Country Evidence, *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, n. 1, pp. 26-56.
- Ongena, S., G. Tümer-Alkan e N. von Westernhagen (2012), Creditor concentration: an empirical investigation, *European Economic Review*, vol. 56, n. 4, pp. 830-847.
- Pagano, P. e F. Schivardi (2003), Firm Size Distribution and Growth, *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, n. 2, pp. 255-74.
- Panetta F. e F.M. Signoretti (2010), Domanda e offerta di credito in Italia durante la crisi finanziaria, *Questioni di economia e finanza*, n. 63, Banca d'Italia.
- Parisi, M.L., F. Schiantarelli e A. Sembenelli (2006), Productivity, Innovation and R&D: Micro Evidence for Italy, *European Economic Review*, vol. 50, n. 8, pp. 2037-061.
- Petersen, M.A. e R.G. Rajan (1994), The benefits of lending relationships: Evidence from small business data, *Journal of Finance*, vol. 49, n. 1, pp. 3-37.
- Petersen, M.A. e R.G. Rajan (1995), The effect of credit market competition on lending relationships, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, n. 2, pp. 407-43.
- Petroulas P. (2007), Short - Term Capital Flows and Growth in Developed and Emerging Markets, Working Paper, n. 60, Bank of Greece.
- Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, Basingstoke.

- Rajan, R.G. (1992), Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt, *The Journal of Finance*, vol. 47, n. 4, pp. 1367-400.
- Rajan, R.G. e L. Zingales (2003), *Banks and Markets: The Changing Character of European Finance*, European Central Bank, 2nd Annual Conference.
- Razzolini, T. e D. Vannoni (2009), Strategie di export passivo, produzione su commessa e performance, *L'Industria*, vol. 30, n. 3, pp. 427-55.
- Rossi, S. (a cura di) (2003), *La Nuova Economia. I fatti dietro il mito*, Il Mulino, Bologna.
- Rossi, S. (2006), *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Laterza, Roma - Bari
- Sabbatini, R. e F. Zollino (2010), Macroeconomic trends and reforms in Germany, *PSL Quarterly Review*, vol. 63, n. 254, pp. 235-63.
- Schiavo S. (2007), Common Currencies and FDI Flows, *Oxford Economic Papers*, vol. 59, n. 3, pp. 536-60.
- Serti, F. e C. Tomasi (2008), Self Selection and Post-Entry Effects of Exports: Evidence from Italian Manufacturing Firms, *Review of World Economics*, vol. 144, n. 4, pp. 160-94.
- Sharpe, S.A. (1990), Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships, *Journal of Finance*, vol. 45, n. 4, pp. 1069-087.
- Signorini, L.F. (a cura di) (2000), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Meridiana Libri, Corigliano Calabro.
- Signorini, L.F. e M. Omiccioli (2005), Il localismo industriale italiano di fronte a nuove sfide, in L.F. Signorini e M. Omiccioli (a cura di), *Economie locali e competizione globale*, Il Mulino, Bologna, pp. 9-38.
- Sterlacchini, A. (2001), The Determinants of Export Performance: a Firm-Level Study in Italian Manufacturing, *Review of World Economics*, vol. 137, n. 3, pp. 450-72.
- Toniolo, G. (2011), *L'Italia e l'economia internazionale, 1861-2011*, presentazione della Ricerca "Italy and the World Economy, 1861-2011", Banca d'Italia, 12 ottobre, Roma, (http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/storicointernazionale/interventi/7OTT_OBRETONIOLO.pdf).
- Toniolo, G. (a cura di) (2012), *The Oxford Handbook of the Italian Economy Since Unification*, Oxford University Press, New York.
- Transparency International (2012), *Corruption Perception Index* (<http://www.transparency.org/cpi2012>).
- Triplett, J.E. e B.P. Bosworth (2004), *Productivity in the US services sector: new sources of economic growth*, Brookings Institution, Washington D.C.
- Unicredit e Prometeia (2012), *Industria e filiere 2012. Competitività di sistema per non perdere la sfida dell'export*, Unicredit e Prometeia.
- Visco, I. (2011), *Investire in conoscenza: giovani e cittadini, formazione e lavoro*, Banca d'Italia, (<http://www.bancaditalia.it/interventi/integrov/2011/visco-catania/visco-25112011.pdf>).
- Viviano E., L. Aimone Gigio, E. Ciapanna, D. Coin, F. Colonna, F. Lagna e R. Santioni (2012), La grande distribuzione organizzata e l'industria alimentare in Italia, *Questioni di Economia e finanza*, n. 119, Banca d'Italia.
- Wolff, G.B. (2012), *Arithmetic is absolute: euro-area adjustment*, Bruegel Policy Contribution, n. 9.
- World Bank (2012), *Doing Business. Smarter Regulations for Small and Medium Sized Enterprises*, Washington D.C.
- World Economic Forum (2012), *Global Competitiveness Report 2012-13*. (http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).

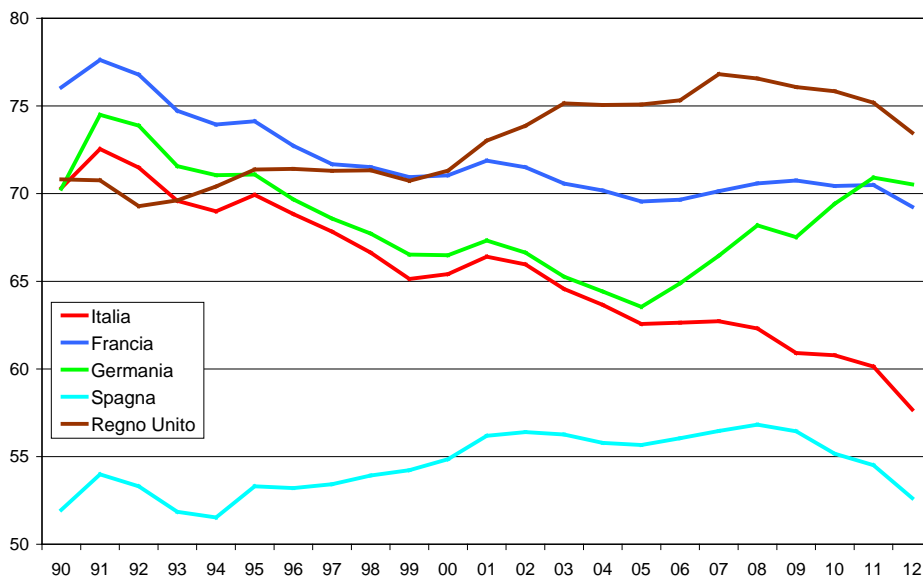
Figure

Fig. 1 - Incidenza del settore industriale sul valore aggiunto nei principali paesi europei
(punti percentuali; valori correnti ai prezzi di base)



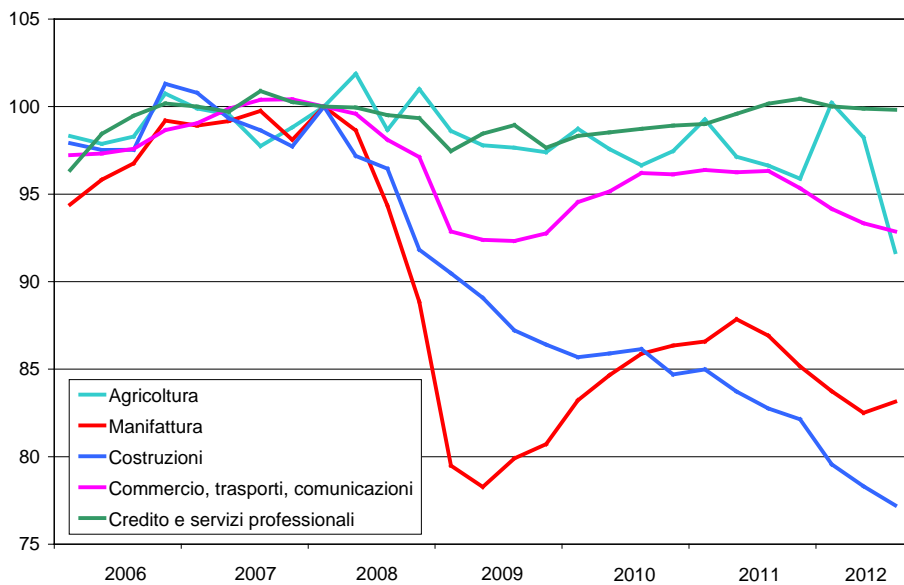
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Fig. 2 - Andamento del PIL pro capite nei principali paesi europei
(indici: PIL pro capite USA =100; valori ai prezzi del 1990, dollari internazionali, a parità di potere d'acquisto)



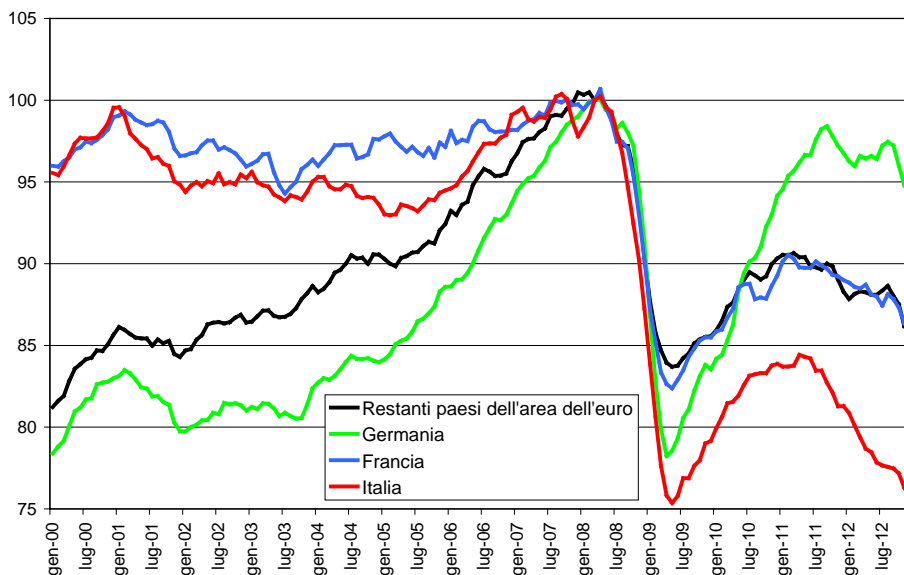
Fonte: The Conference Board Total Economy Database. <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Fig. 3 - Valore aggiunto per macrosettore
(indici 2008-Tr.1=100; ai prezzi di base, valori concatenati e destagionalizzati)



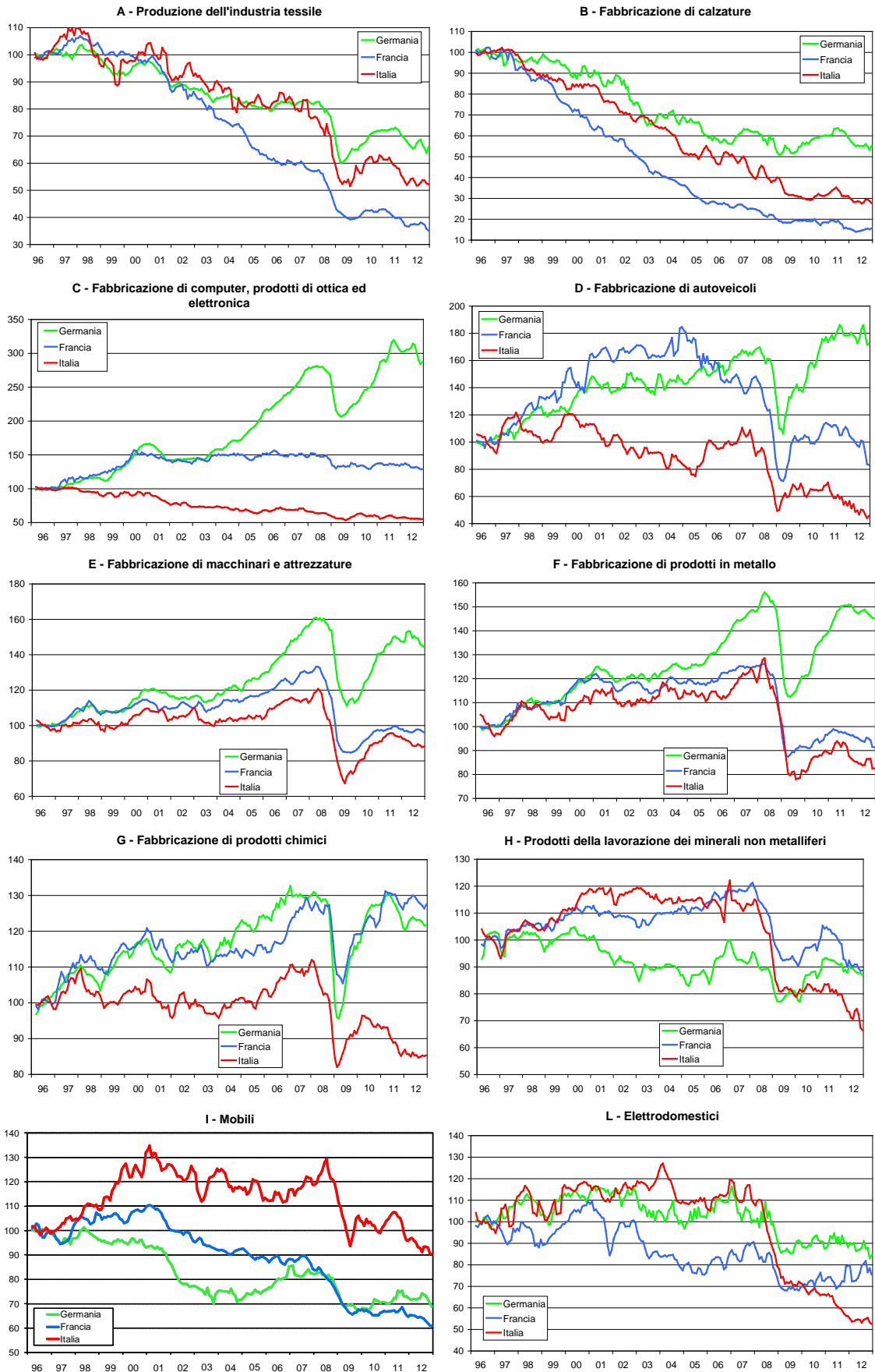
Fonte: elaborazioni su dati Istat.

Fig. 4 - Indice generale della produzione industriale
(indici 2008-Tr.1=100; dati destagionalizzati, medie mobili di tre termini)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Fig. 5 - Produzione di alcuni comparti industriali
Parte a: indici 1996=100; dati destagionalizzati, medie mobili di tre termini



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

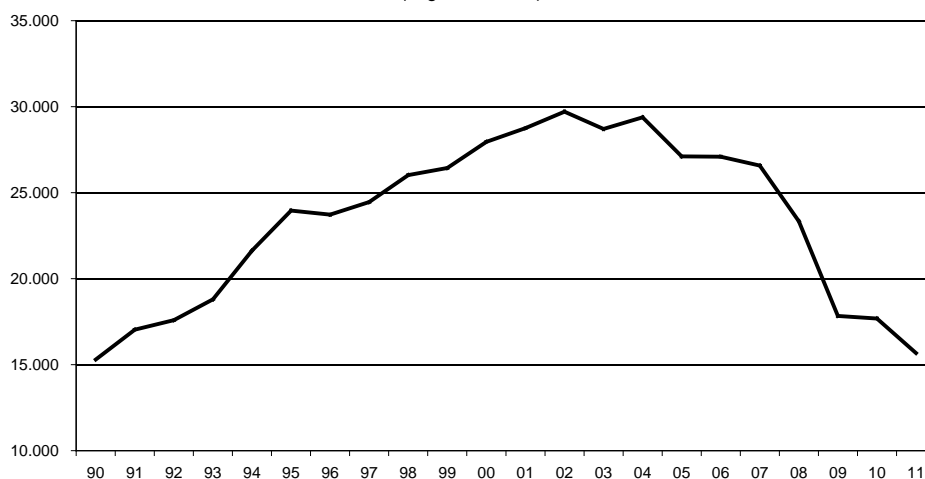
Parte b: migliaia di unità prodotte

Produzione di calzature (migliaia di paia)



Fonte: Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani.

Produzione di elettrodomestici bianchi ¹ (migliaia di unità)



Fonte: CECED Italia (Rilevazioni statistiche annuali).

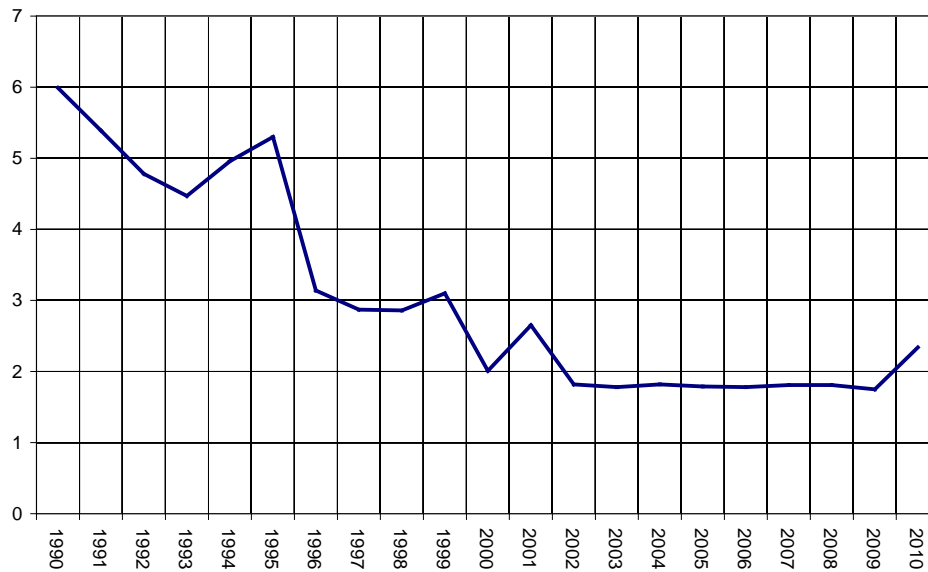
Note: (1) Include elettrodomestici per la cottura, il lavaggio, la refrigerazione.

Produzione di autoveicoli (migliaia di unità)



Fonte: Anfia.

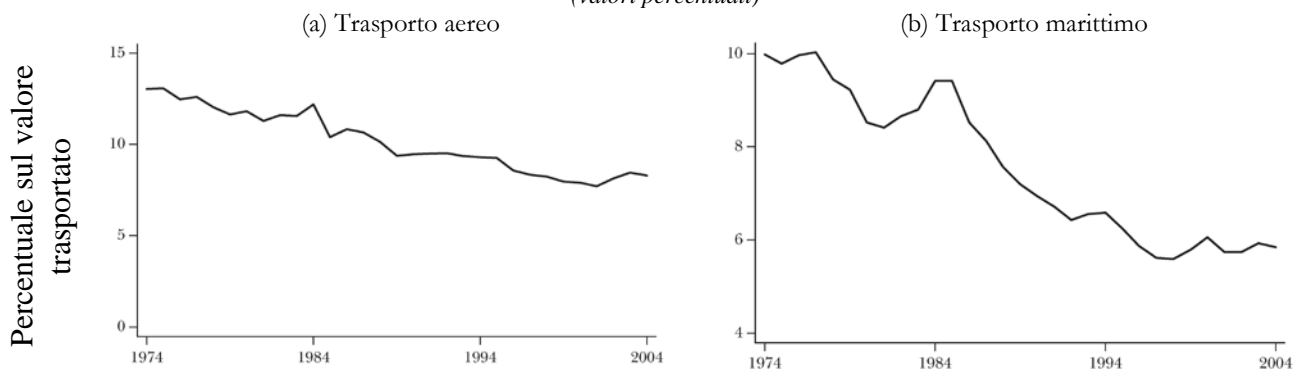
Fig. 6 - Dazi all'importazione di prodotti manifatturieri per l'Italia (1)
(valori percentuali)



Fonte: Banca mondiale.

(1) L'indicatore è calcolato applicando la struttura settoriale delle importazioni italiane alle tariffe doganali decise dall'Unione Europea.

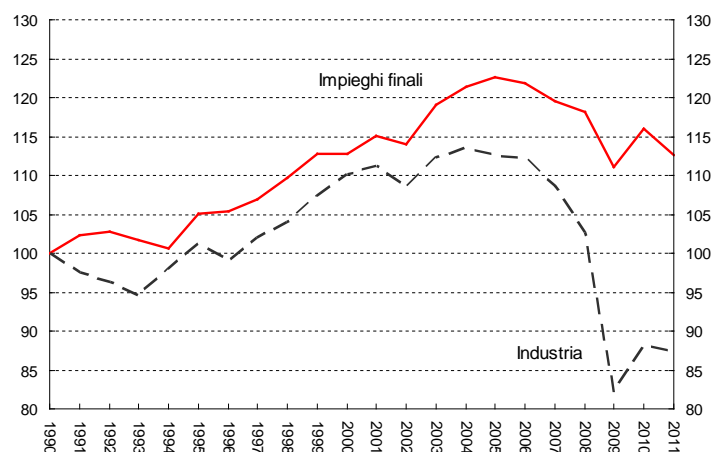
Fig. 7 - Costi di trasporto dei beni importati negli Stati Uniti
(valori percentuali)



Fonte: Hummels (2007) e US Census Bureau.

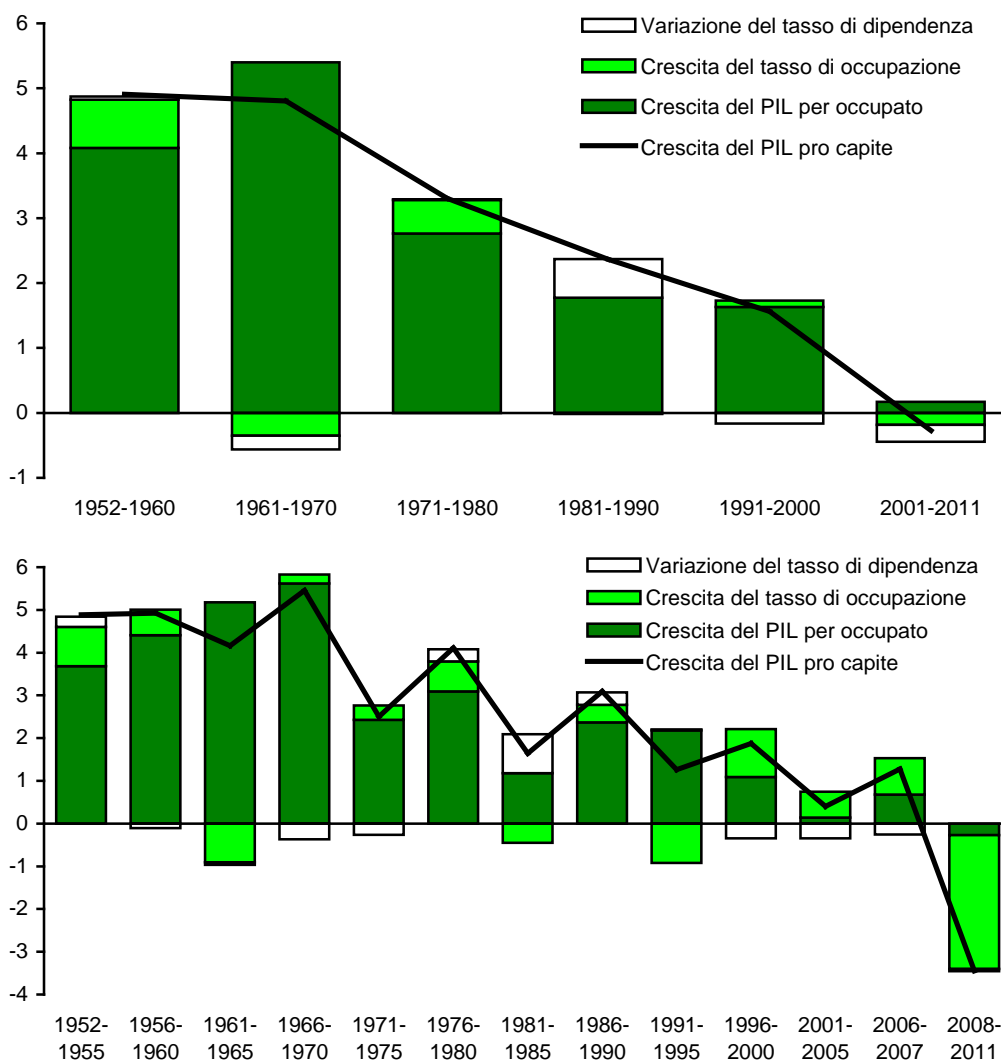
I dati riportati rappresentano i valori delle dummy temporali di una regressione con variabile dipendente: log del costo del trasporto (aereo o marittimo) per ciascun bene importato da ciascun paese verso gli Stati Uniti al tempo t ; controlli: dummy per ciascuna coppia esportatore-bene, il rapporto peso/valore di ogni invio e dummy temporali. I valori riportati rappresentano quindi il costo di trasporto controllando per effetti di composizione.

Fig. 8 - I consumi energetici del settore industriale
(numero indice: 1990=100)



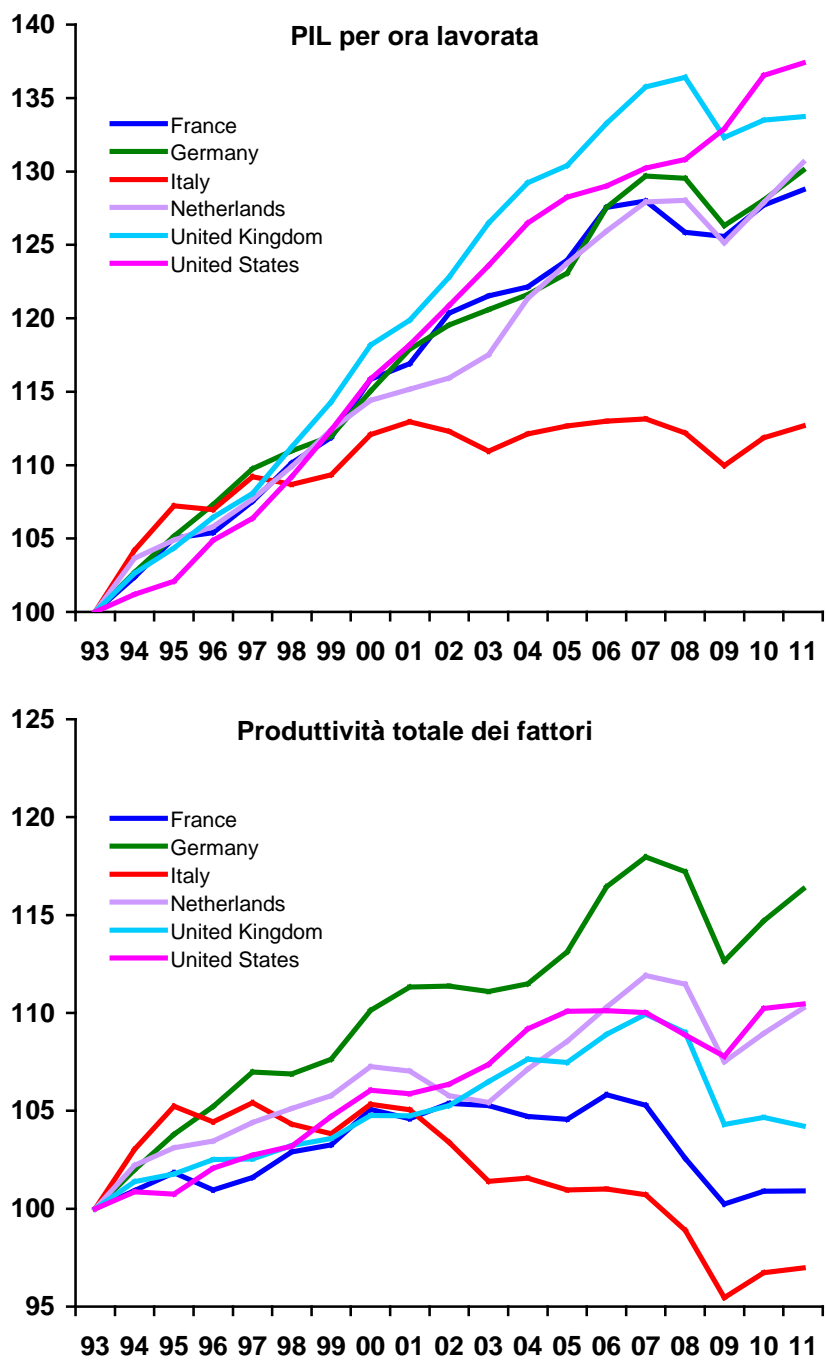
Fonte: Enea e Ministero dello Sviluppo economico.

Fig. 9 - Scomposizione della crescita del PIL pro capite
(valori percentuali annui medi)



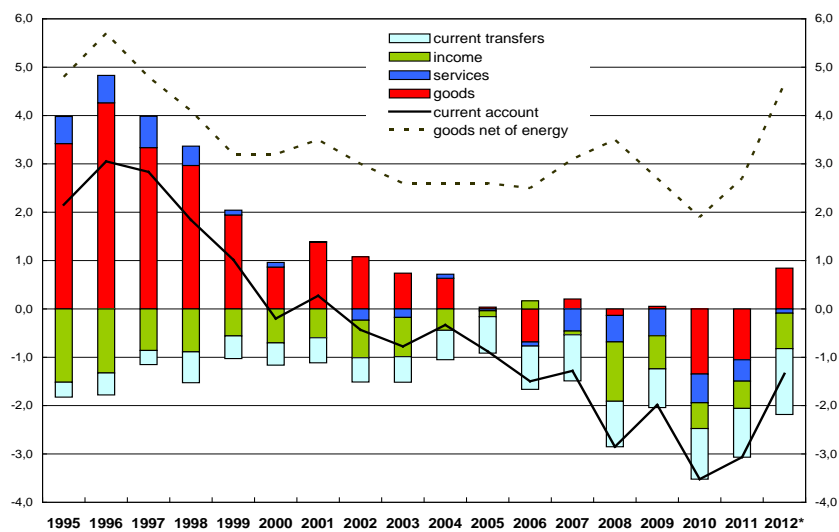
Fonte: elaborazioni su dati Istat e Prometeia. Le stime utilizzano serie storiche calcolate in base a metodologie di contabilità nazionale diverse e sono da considerare come prime approssimazioni.

Fig. 10 - Produttività nell'intera economia nei principali paesi (indice: 1993=100)



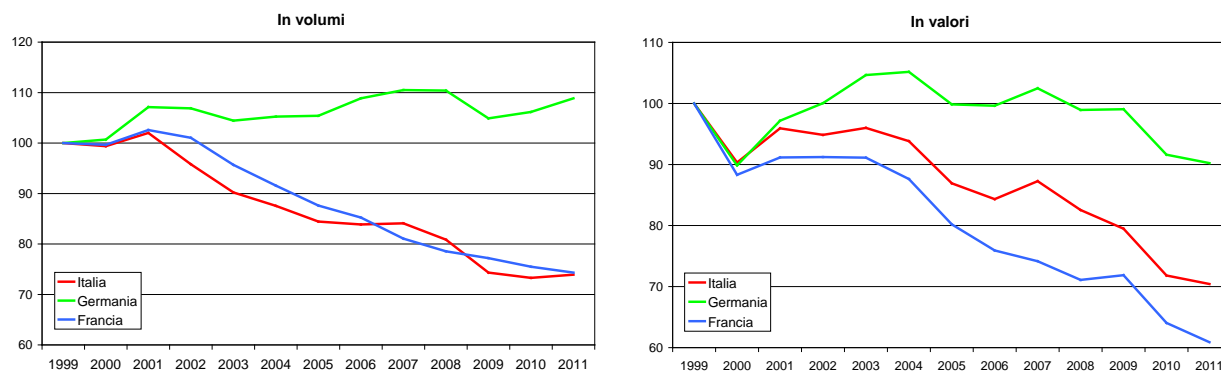
Fonte: elaborazione su dati OCSE (<http://stats.oecd.org/Index.asp>).

Fig. 11 - Conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia
(in percentuale del PIL)(1)



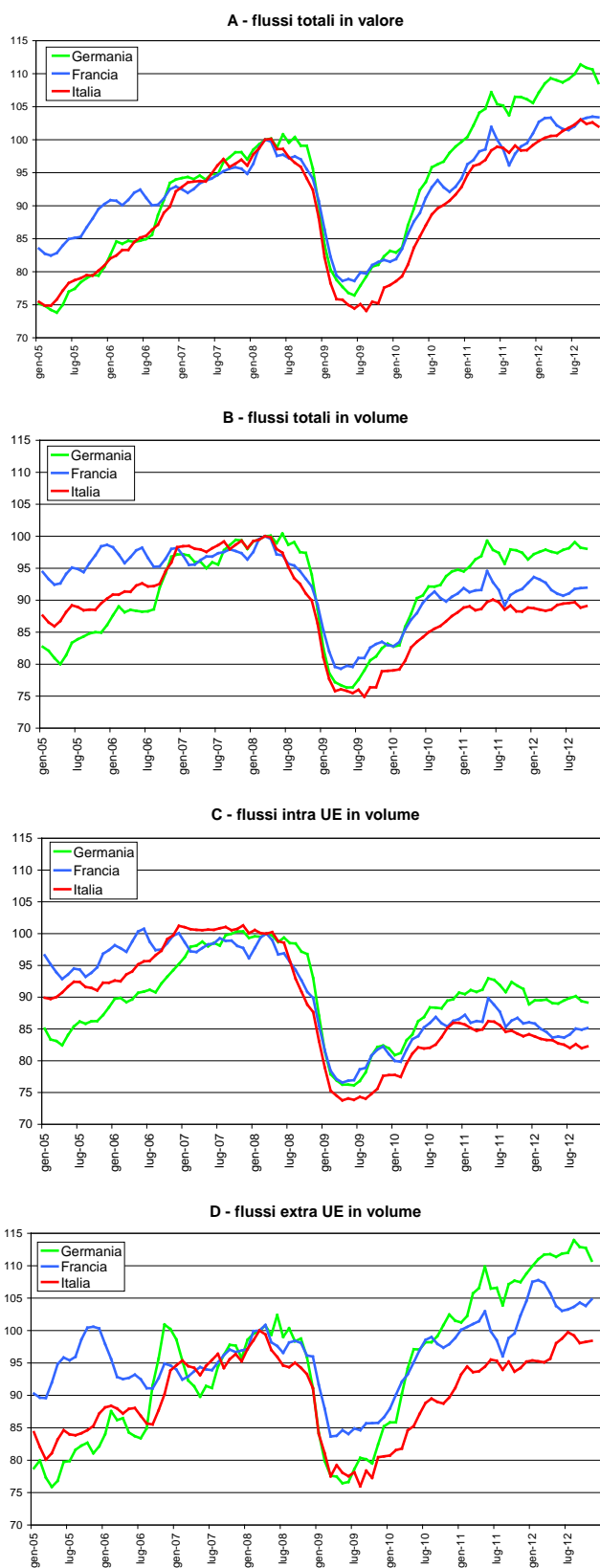
Fonte: Banca d'Italia e Istat.
Per il 2012: stime basate sui primi tre trimestri.

Fig. 12 - Quote di mercato mondiale delle esportazioni di beni
(indici 1999=100)



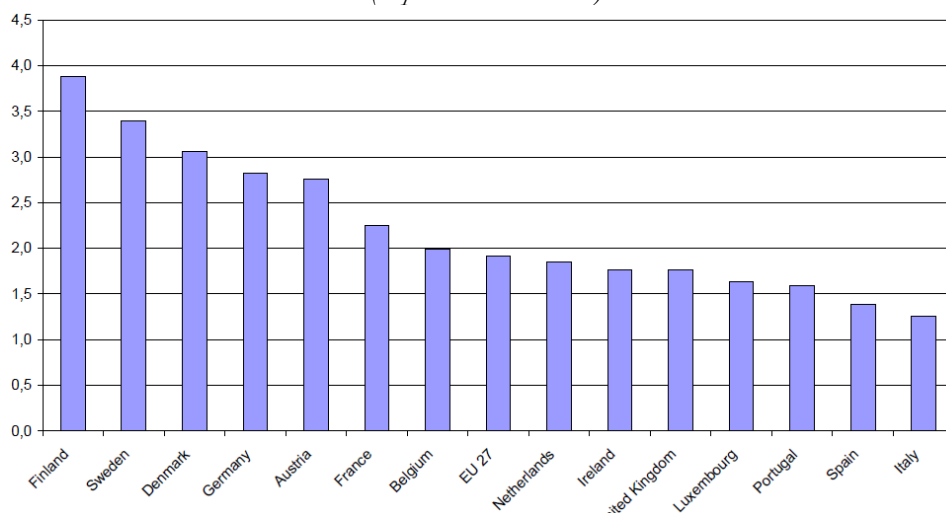
Fonte: elaborazioni su statistiche nazionali e FMI.

Fig. 13 - La ripresa delle esportazioni
(indici 2008-Tr.1=100; dati destagionalizzati, medie mobili di tre termini)



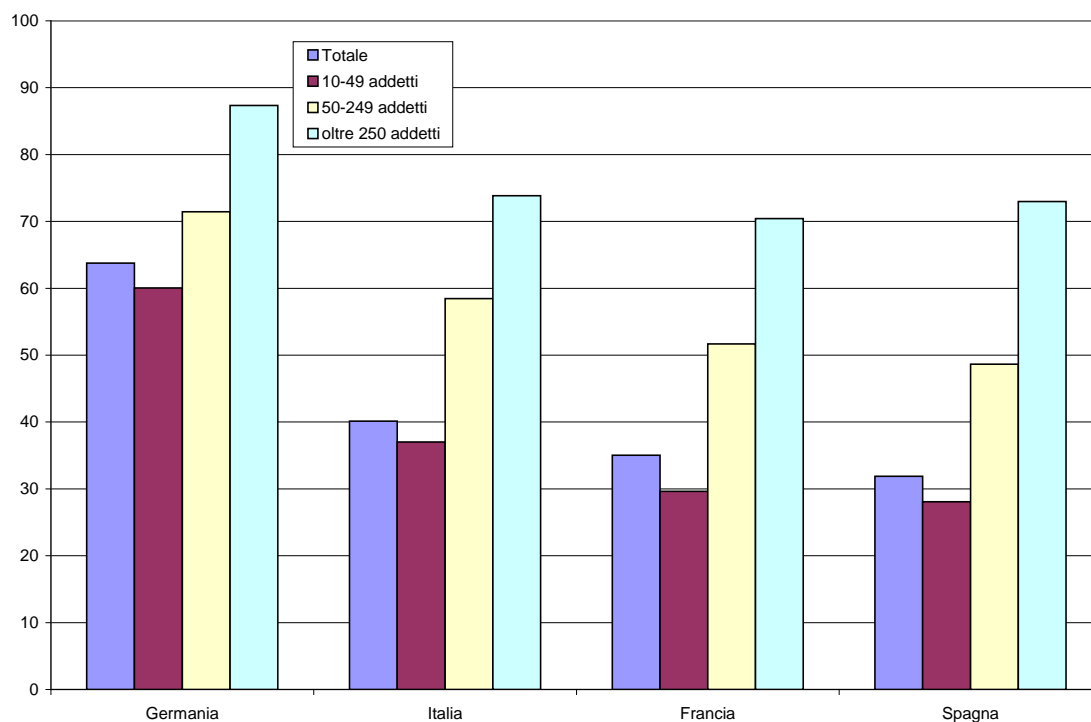
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Fig. 14 - Spesa in ricerca e sviluppo nel 2010
(in percentuale del PIL)



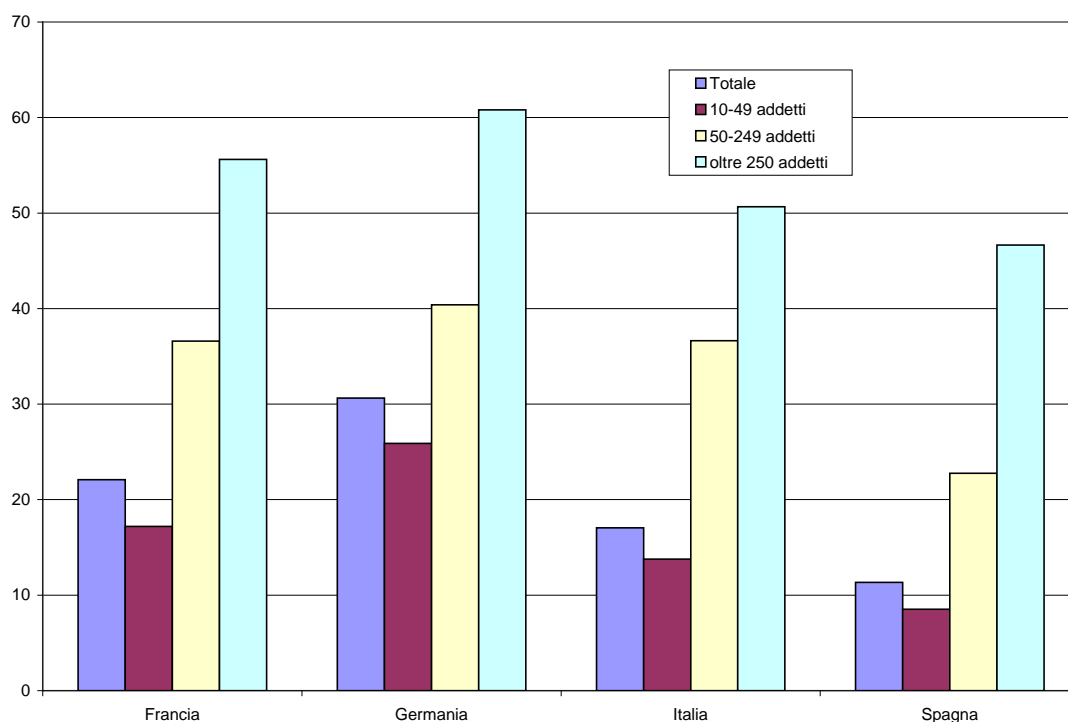
Fonte: OECD, Main Science and Technology Indicators (June 2012).

Fig. 15 - Imprese con attività innovativa di prodotto o di processo, per classe dimensionale (2008)
(valori percentuali)



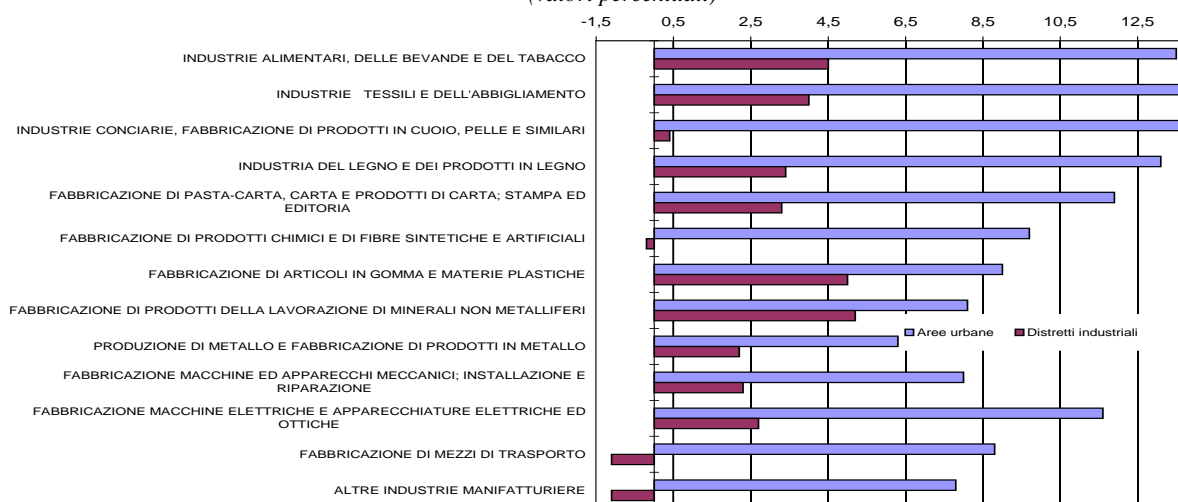
Fonte: Eurostat, Community Innovation Survey, 2008.

Fig. 16 - Imprese con attività di R&S, per classe dimensionale (2007 - 2009)
(valori percentuali)



Fonte: Eurostat, Community Innovation Survey, 2008.

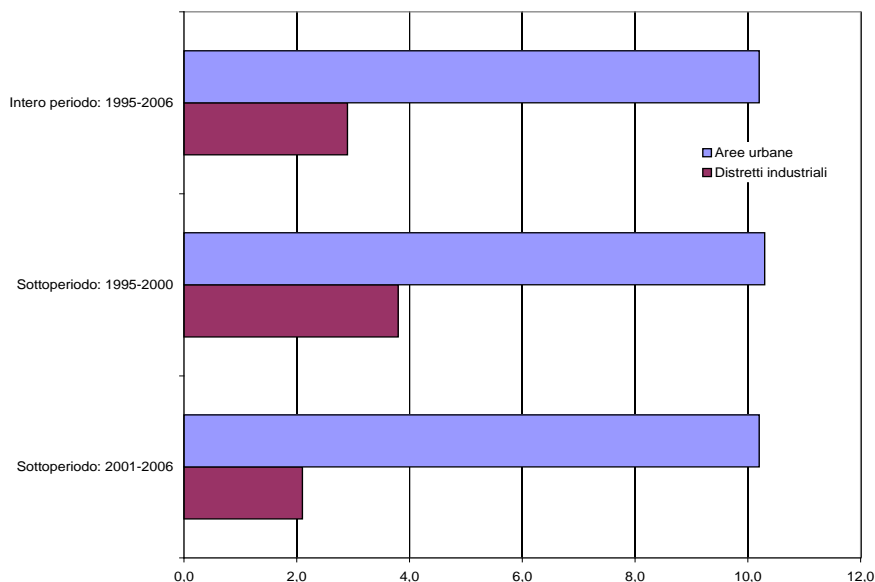
Fig. 17 - Mappa dei vantaggi di produttività tra aree geografiche (1)
(valori percentuali)



(1) Il grafico riporta i differenziali di produttività nei sistemi locali del lavoro urbani e in quelli distrettuali rispetto ai sistemi locali del lavoro che non rientrano in tali tipologie ottenuti da una regressione nella quale la produttività totale dei fattori (ptf) a livello di impresa è regredita su di un set di controlli che includono effetti fissi di anno (dal 1995 al 1996), di area geografica (Nord ovest, Nord est, Centro, Sud e isole), la dimensione dell'impresa e una dummy che indica se i dati dell'occupazione siano stati imputati e, infine, due dummy che indicano se l'impresa è localizzata in un distretto o in un'area urbana. I valori riportati nel grafico corrispondono ai coefficienti stimati per le due dummy. Le stime sono effettuate per settore. I valori stimati sono significativamente diversi da zero (almeno al 5 per cento) per tutti i settori nel caso delle città e invece non risultano significativi per i distretti nei comparti delle pelli, dei prodotti chimici, dei trasporti e delle altre industrie manifatturiere.

Fonte: Di Giacinto, Gomellini, Micucci e Pagnini (2012)

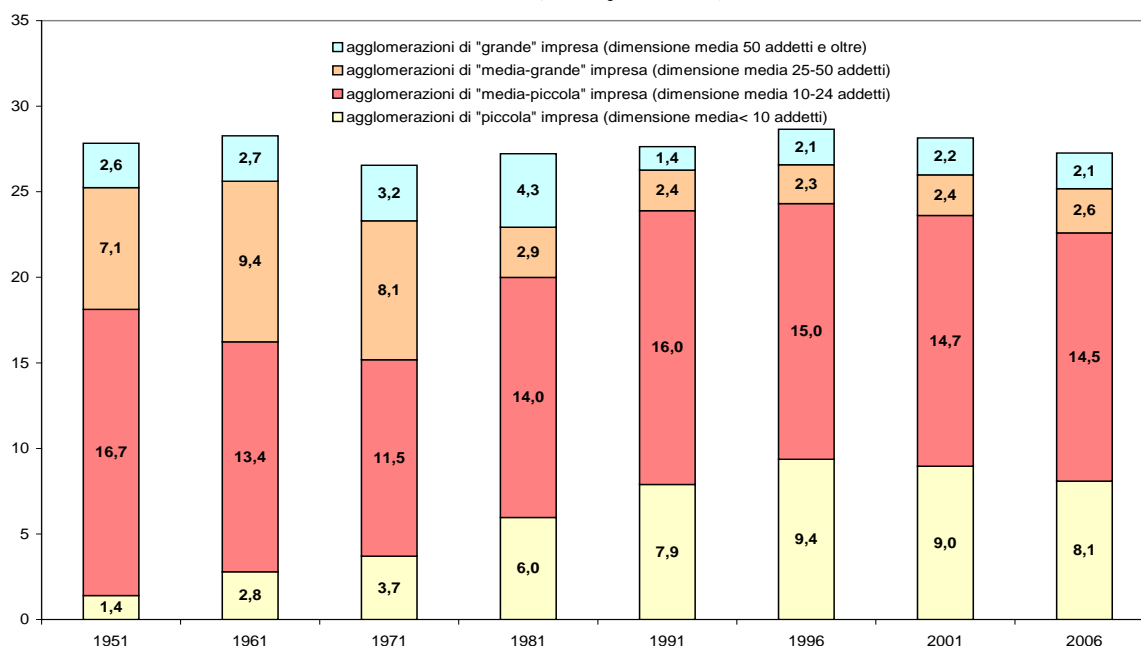
Fig. 18 - Dinamica dei vantaggi di produttività tra aree geografiche (1)
(valori percentuali)



(1) Il grafico riporta i differenziali di produttività nei sistemi locali del lavoro urbani e in quelli distrettuali rispetto ai sistemi locali del lavoro che non rientrano in tali tipologie ottenuti da una regressione nella quale la produttività totale dei fattori (ptf) a livello di impresa è regredita su di un set di controlli che includono effetti fissi di settore (ateco a due cifre), di anno, di area geografica (Nord ovest, Nord est, Centro, Sud e isole), la dimensione dell'impresa e una dummy che indica se i dati dell'occupazione siano stati imputati e, infine, due dummy che indicano se l'impresa è localizzata in un distretto o in un'area urbana. I valori riportati nel grafico corrispondono ai coefficienti stimati per le due dummy. Le stime sono effettuate per l'intero periodo 1995-2006 e per i due sottoperiodi dal 1996 al 2000 e dal 2001 al 2006. I valori stimati sono significativamente diversi da zero (almeno al 5 per cento) per tutte e due le tipologie di aree e per tutti i periodi.

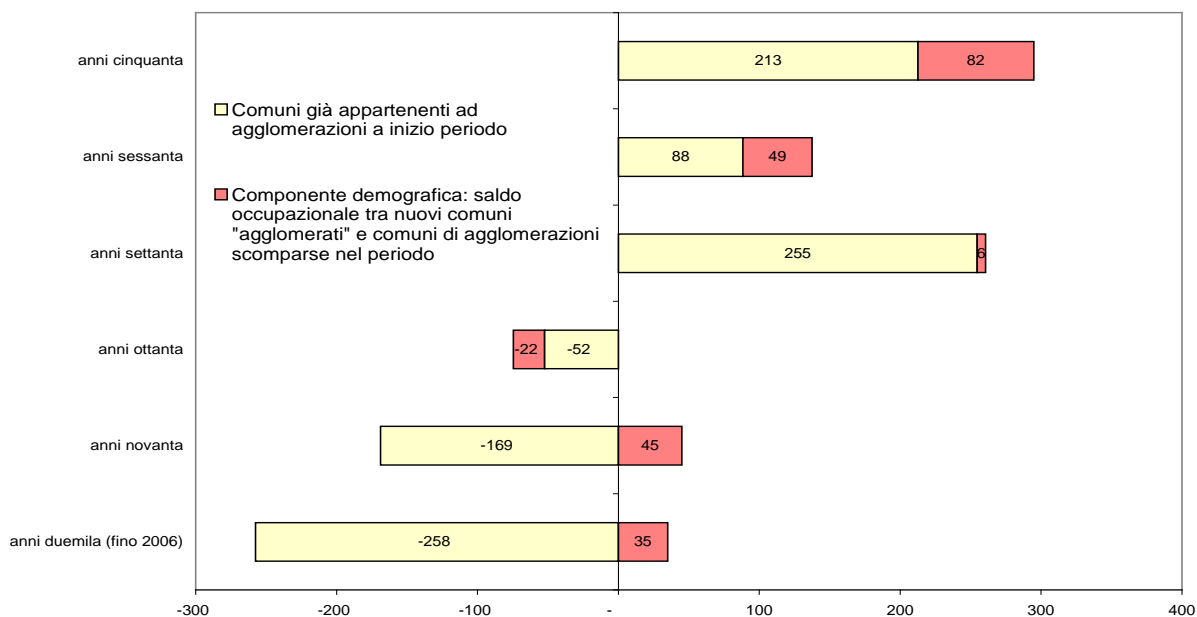
Fonte: Di Giacinto, Gomellini, Micucci e Pagnini (2012)

Fig. 19 - Peso degli occupati nei settori di specializzazione delle agglomerazioni industriali
(valori percentuali)



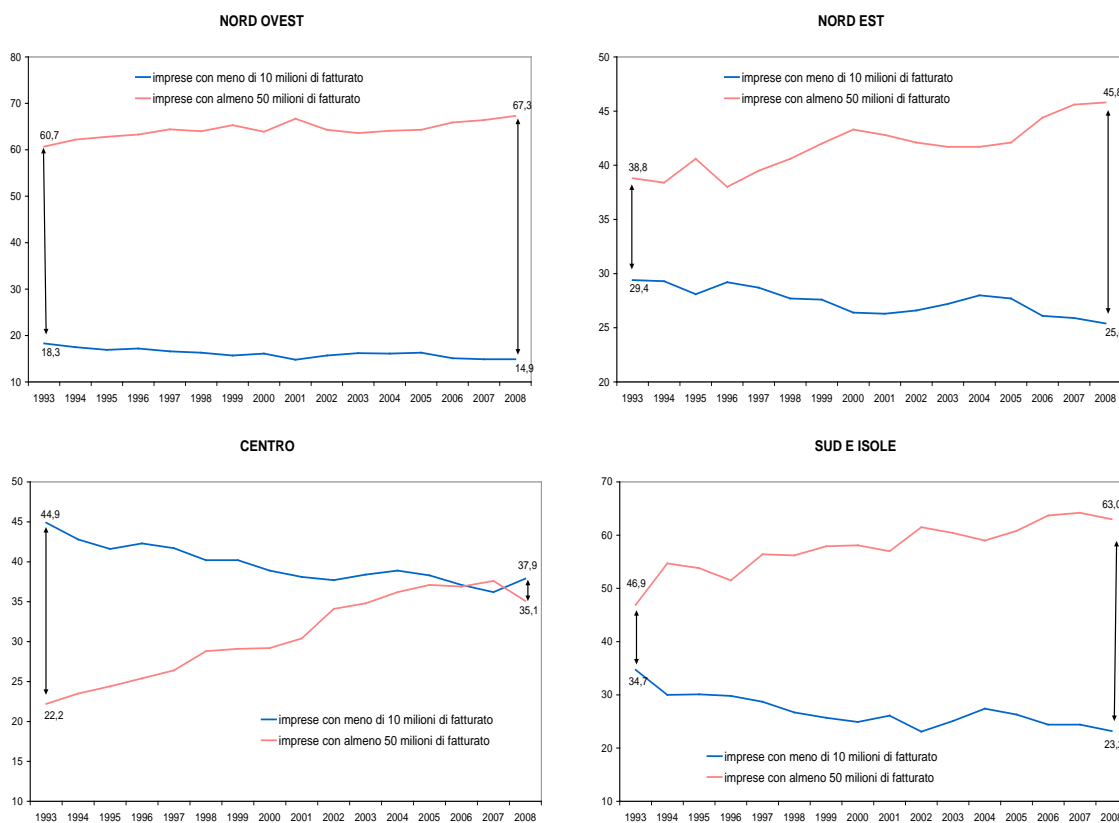
Fonte: Iuzzolino e Micucci (2011)

Fig. 20 - Variazioni degli occupati nei settori di specializzazione dei comuni appartenenti ad agglomerazioni industriali
(migliaia di unità)



Fonte: Iuzzolino e Micucci (2011).

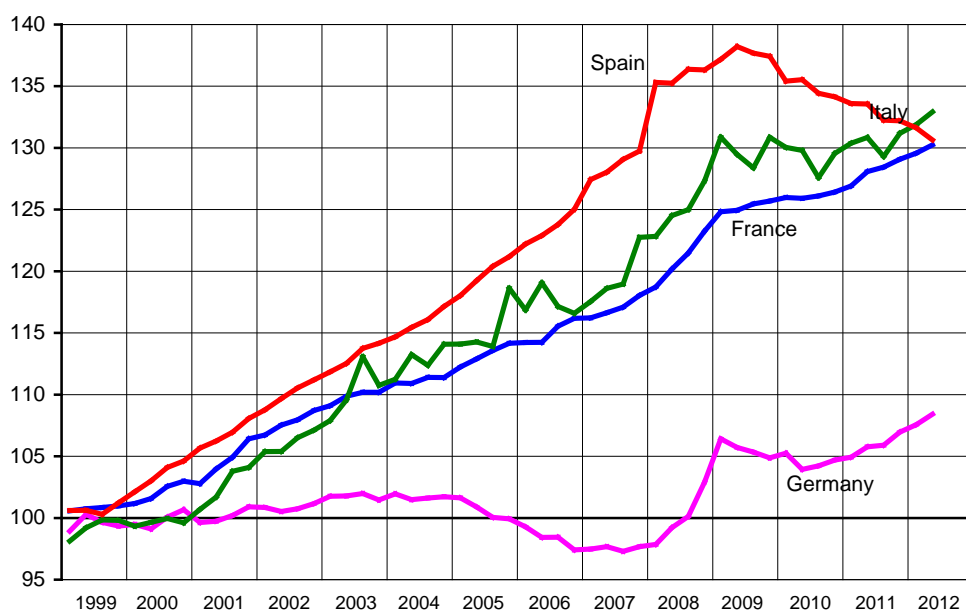
Fig. 21 - Distribuzione del fatturato nelle agglomerazioni industriali, per classi di fatturato nell'anno di riferimento (1)
(valori percentuali)



(1) I valori del fatturato sono deflazionati sulla base di indici di prezzo alla produzione calcolati per ogni comparto produttivo a livello di codice ATECO a 3 cifre.

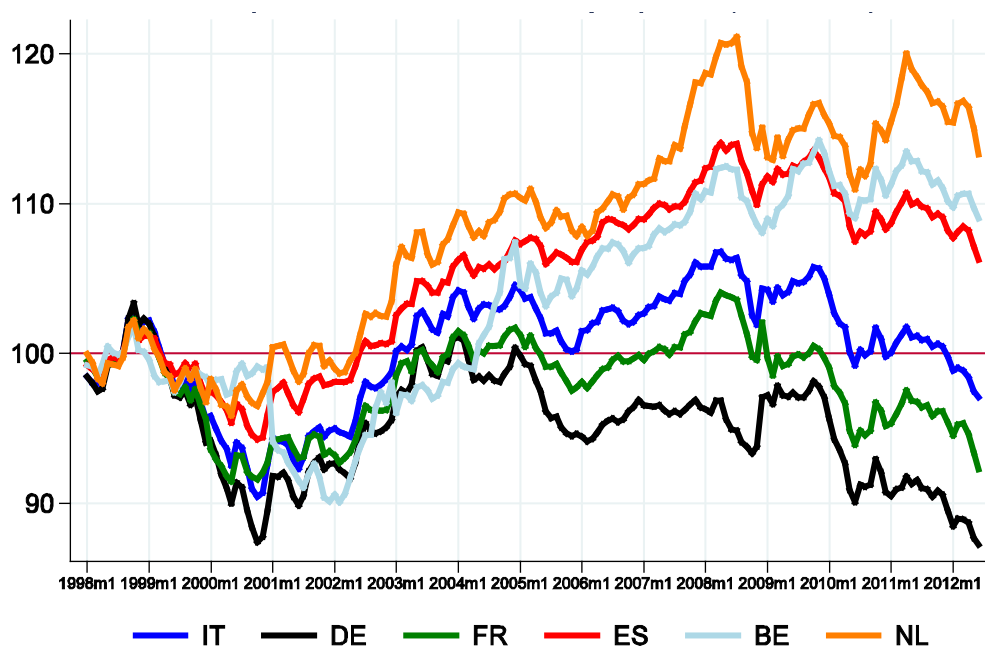
Fonte: Iuzzolino e Micucci (2011).

Fig. 22 - Costo unitario del lavoro, 1999–2012
(indice: 1998=100)



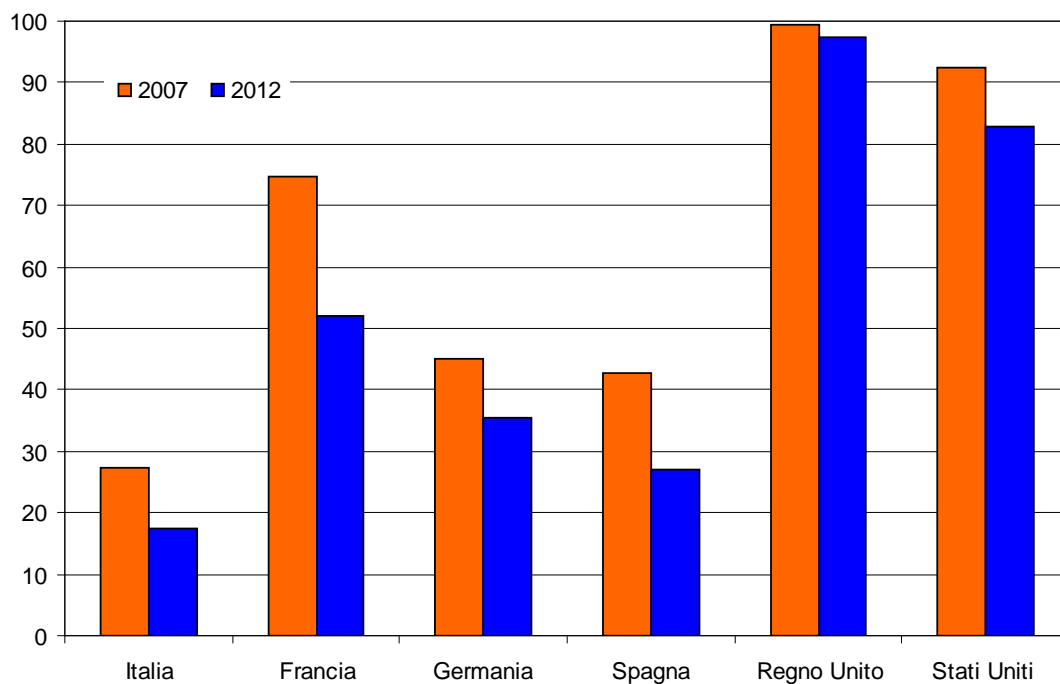
Fonte: OECD, *Quarterly National Accounts*, <http://stats.oecd.org/>, accessed on 24 September 2012.

Fig. 23 - Indicatori di competitività basati sui prezzi dei prodotti
(indice: 1998=100)



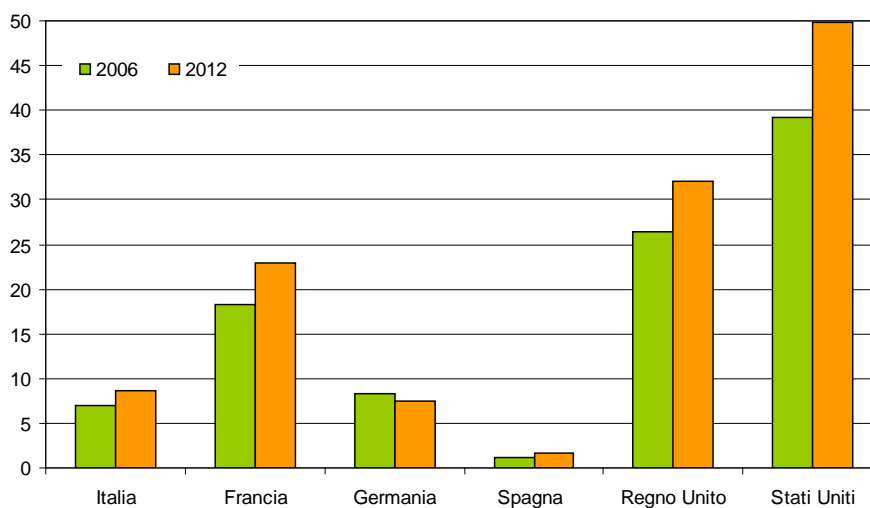
Source: Bank of Italy

Fig. 24 - Capitalizzazione di borsa
(in percentuale del PIL)



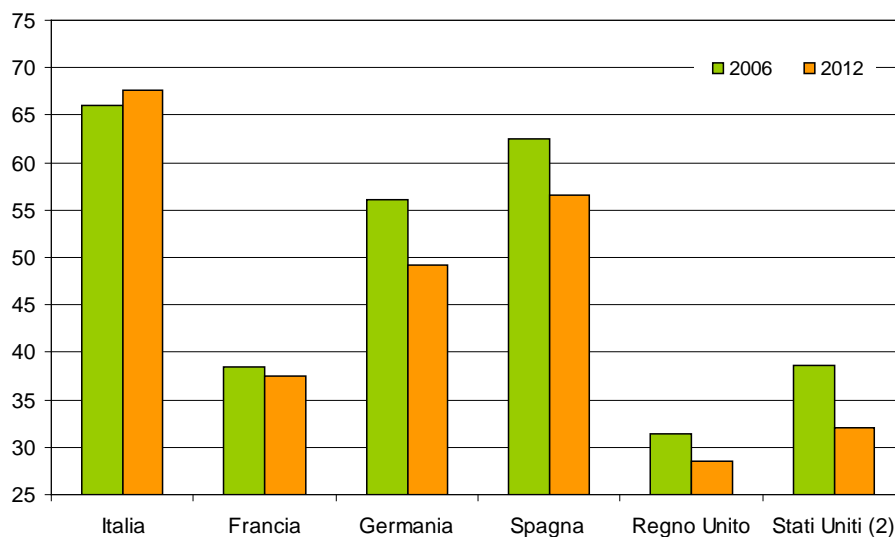
Fonte: elaborazioni su Datastream.

Fig. 25 - Rapporto tra obbligazioni e debiti finanziari delle società non finanziarie
(valori percentuali)



Fonte: Conti Finanziari.
I dati relativi al 2012 sono riferiti al terzo trimestre.

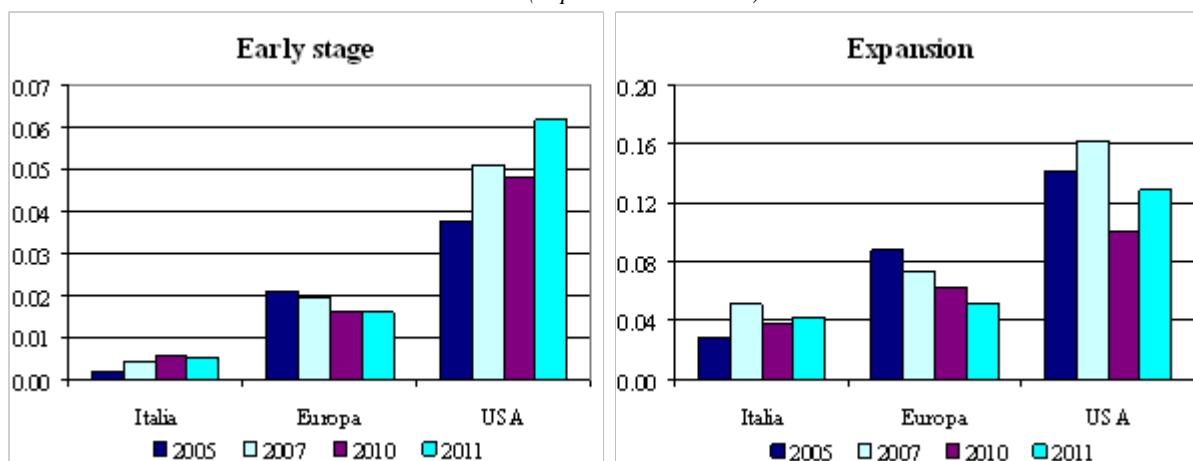
Fig. 26 - Rapporto tra debiti bancari e debiti finanziari delle società non finanziarie (1)
(valori percentuali)



Fonte: Conti Finanziari.

(1) Tra i debiti bancari sono considerati solo quelli erogati dalle banche residenti nei rispettivi paesi.

Fig. 27 - Investimenti delle società di venture capital (1)
(in percentuale del PIL)



Fonti: AIFI per l'Italia, EVCA per l'Europa e NVCA per gli Stati Uniti.

(1) Per l'Europa l'aggregato expansion comprende gli importi del later stage venture e del growth capital, per gli Stati Uniti è ottenuto sommando expansion e later stage.

Fig. 28 - Autofinanziamento e investimenti delle società non finanziarie
(valori percentuali)

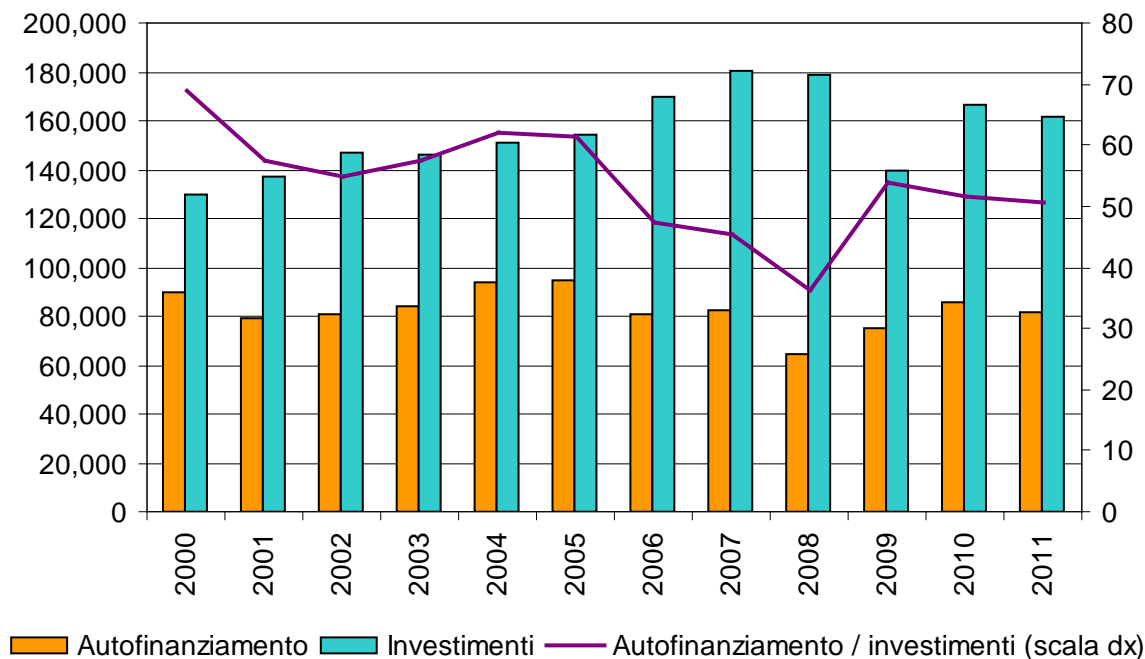
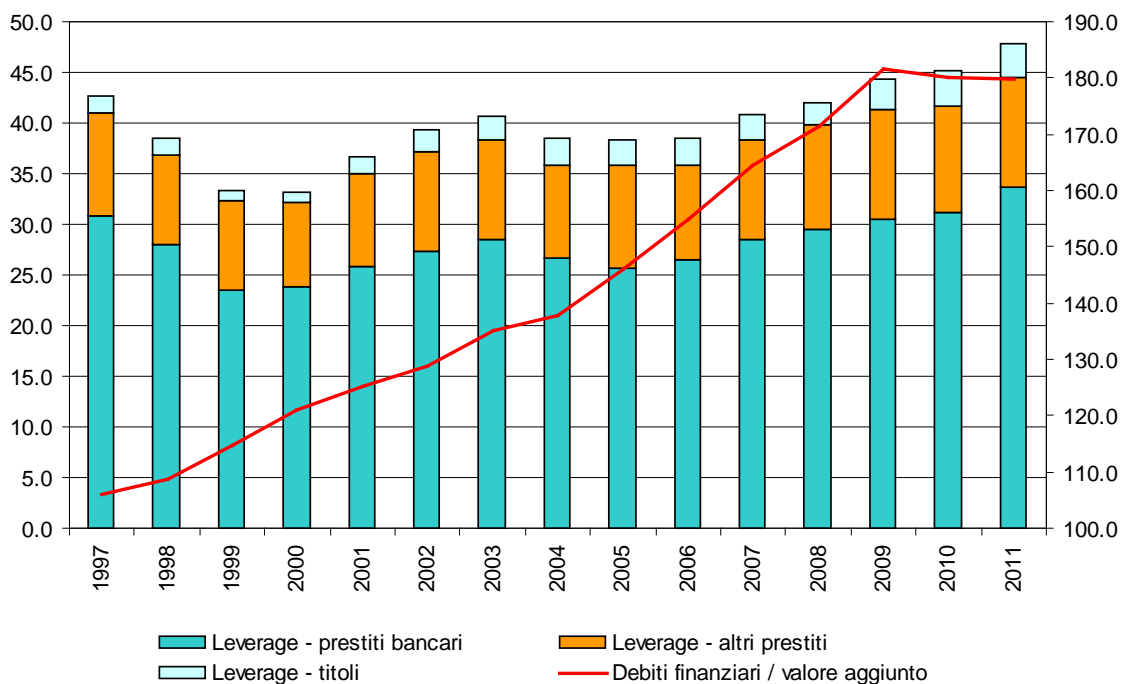


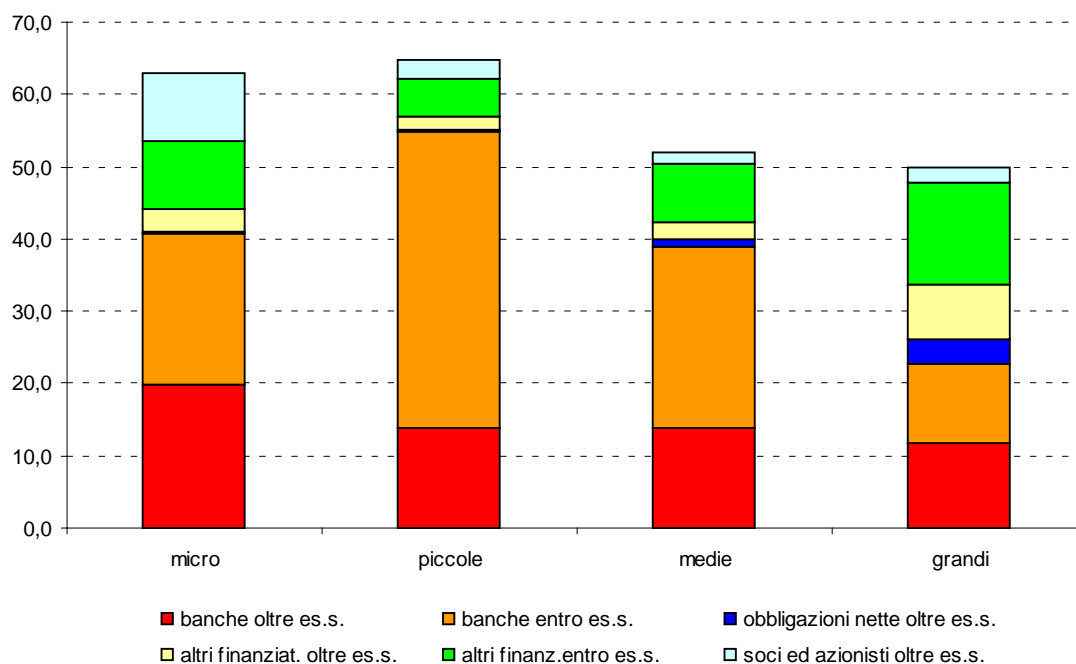
Fig. 29 - Indebitamento delle società non finanziarie (1)
(valori percentuali)



Fonti: Conti Finanziari e Istat.

(1) Il leverage è pari al rapporto tra i debiti finanziari e la somma degli stessi con il capitale proprio valutato ai prezzi di mercato.

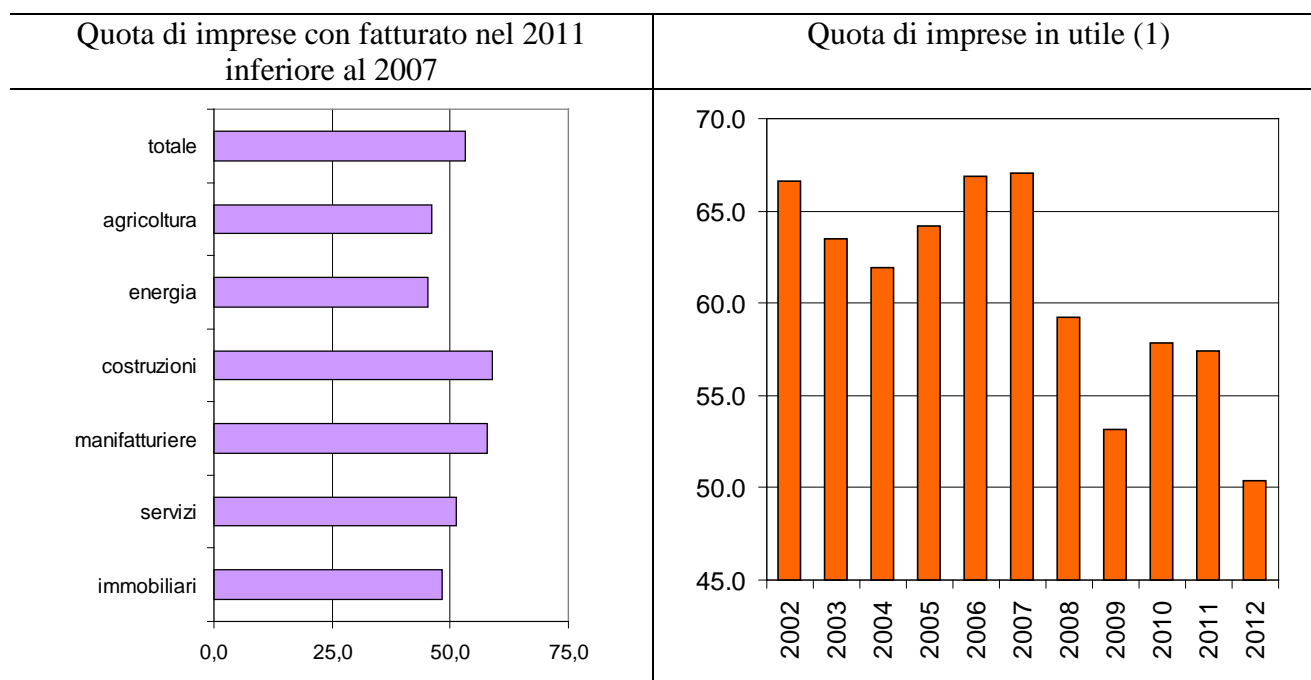
Fig. 30 - Leverage per dimensione delle imprese - 2008 (1)
(valori percentuali)



Fonti: Cerved

(1) Il leverage è pari al rapporto tra i debiti finanziari e la somma degli stessi con il capitale proprio al valore di bilancio.

Fig. 31 - L'impatto della lunga recessione sui bilanci delle imprese
(valori percentuali)



Fonte: Cerved, elaborazioni su campione chiuso.

Fonte: Indagine sulle imprese industriali e dei servizi.
(1) Il 2012 è una previsione fornita in occasione del sondaggio svolto nell'ottobre 2012.

Fig. 32 - Prestiti bancari alle imprese
(valori percentuali)

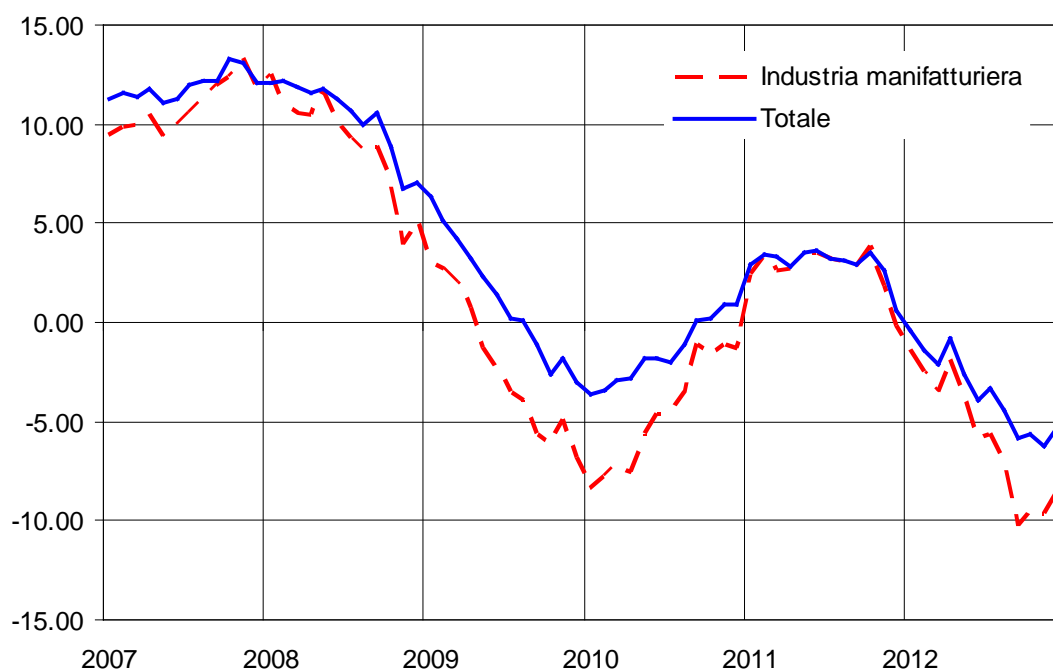
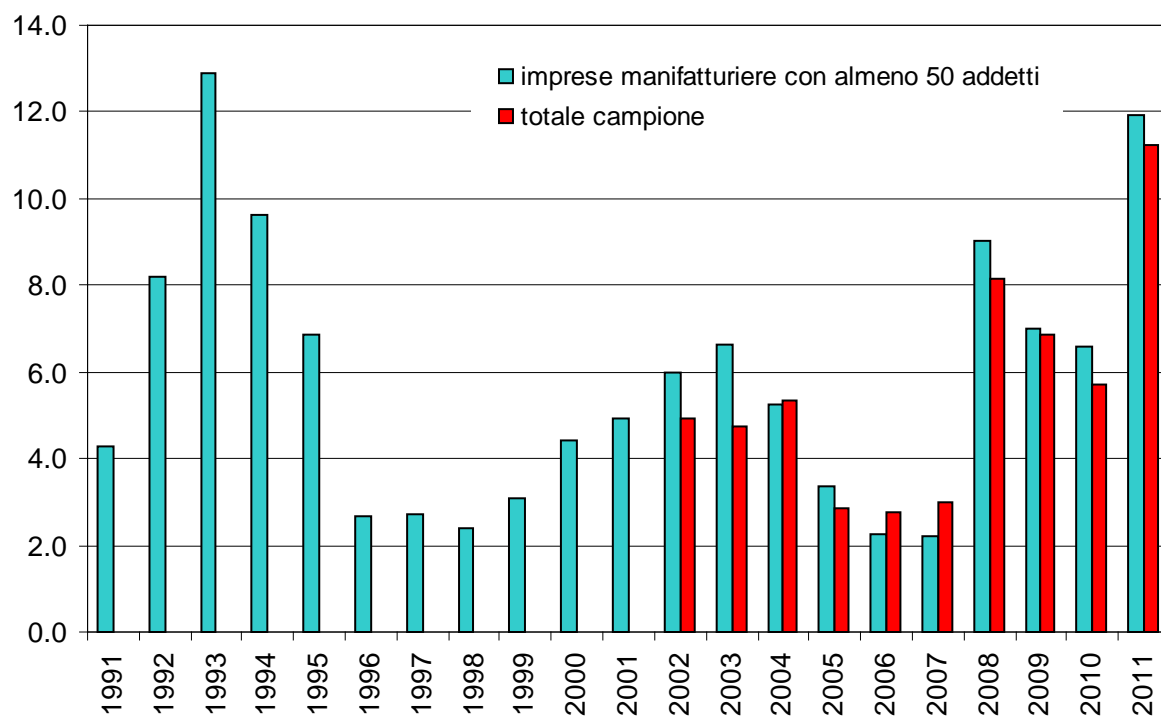
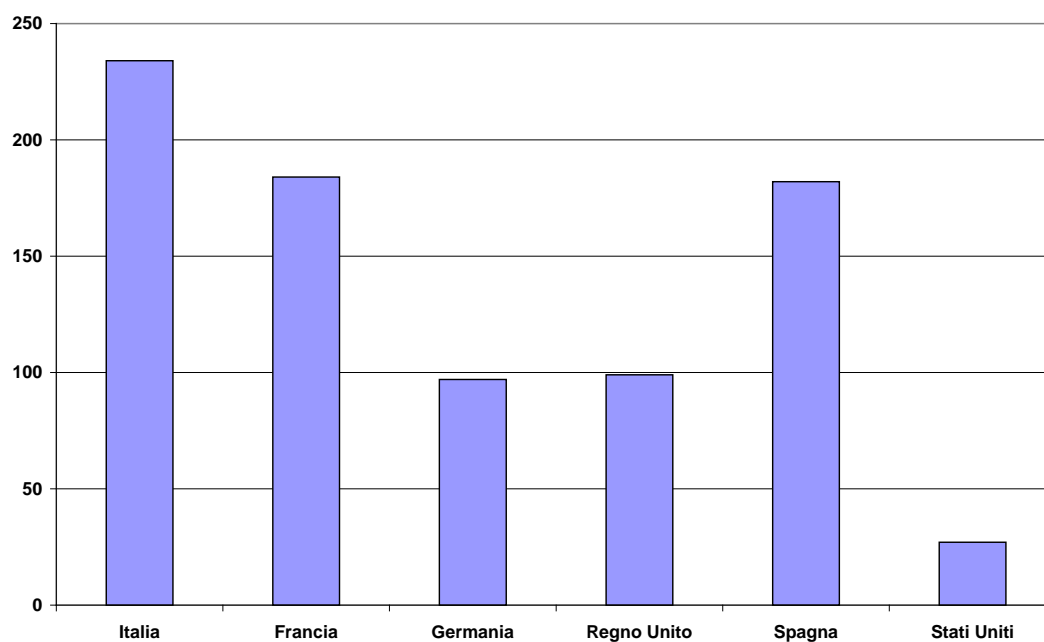


Fig. 33 - Quota di imprese che hanno chiesto e non ottenuto credito
(valori percentuali)



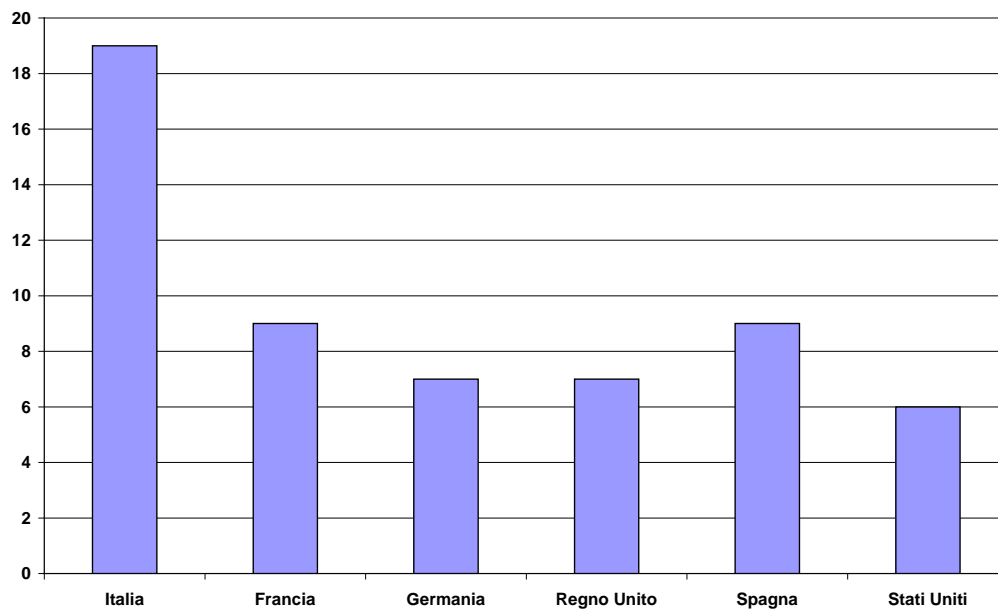
Fonte: Indagine sulle imprese industriali e dei servizi.

Fig. 34 - Tempi richiesti per ottenere un permesso di costruzione
(giorni)



Fonte: Doing Business (2012) – Indicatore *dealing with construction permits*.

Fig. 35 - Tempi richiesti per l'espletamento delle procedure doganali per l'esportazione di beni
(giorni)



Fonte: Doing Business (2012) – Indicatore *trading across borders*.

Tavole statistiche

Tav. 1. - Valore aggiunto e produttività del lavoro per settore di attività economica
(valori percentuali medi annui)

SETTORI	Quota sul valore aggiunto nel 2011 (1)	Valore aggiunto (2)				Produttività (3)			
		2000-2007	2008-2009	2010	2011	2000-2007	2008-2009	2010	2011
Industria in senso stretto	18,6	0,8	-9,2	7,0	1,2	0,8	-3,9	10,4	0,5
di cui:									
<i>industria manifatturiera</i>	15,9	0,8	-10,3	7,0	0,6	0,8	-4,7	10,8	-0,2
<i>fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata</i>	1,5	1,8	-0,6	6,9	3,8	4,3	1,6	8,6	5,6
Costruzioni	6,0	2,5	-5,6	-3,0	-3,5	-0,4	-4,9	-0,8	-0,4
Servizi	73,4	1,4	-1,6	1,4	0,8	0,1	-1,1	1,6	0,3
Totale	100	1,3	-3,4	2,1	0,6	0,2	-1,9	3,1	0,4

Fonte: Istat, Conti economici nazionali.

(1) Ai prezzi base, valori correnti. (2) Ai prezzi base; quantità a prezzi concatenati. (3) Valore aggiunto ai prezzi base per unità di lavoro; quantità a prezzi concatenati.

Tav. 2. - Perdita di produzione subita dai principali settori
(punti percentuali)

	Perdita cumulata da aprile 2008 a dicembre 2012			Incidenza dei settori sul totale industria (pesi percentuali del 2005)		
	Germania	Francia	Italia	Germania	Francia	Italia
Indice generale e principali raggruppamenti						
Indice generale	-5,7	-14,3	-24,3			
Produzione di beni intermedi	-7,0	-22,0	-31,0			
Produzione di beni strumentali	-4,4	-17,9	-23,9			
Produzione di beni di consumo	-4,1	-0,3	-18,0			
Energia	-8,9	-9,3	-17,7			
Settori industriali						
Estrattivi	-38,6	-19,6	-20,6	0,8	0,9	1,9
Alimentari, bevande e tabacco	0,6	4,3	-3,7	7,7	14,9	9,2
Tessile e abbigliamento	-23,2	-42,9	-26,3	1,4	2,4	7,3
<i>di cui: Industrie tessili</i>	-20,3	-38,9	-30,7	-	-	-
<i>di cui: Confezione di abbigliamento</i>	-29,1	-55,9	-24,7	-	-	-
Fabbricazione di articoli in pelle	-3,0	6,3	-31,1	0,2	0,7	2,1
<i>di cui: Calzature</i>	-8,9	-32,8	-39,3	-	-	-
Industria del legno e dei prodotti in legno	-13,1	-23,3	-45,4	1,3	1,4	2,3
Fabbricazione di carta e prodotti in carta	-2,8	-21,0	-14,6	2,1	2,2	2,0
Stampa e riproduzione di supporti registrati	-12,0	-20,1	-30,8	2,0	2,3	1,8
Fabbricazione di coke e raffinaz. di petrolio	-8,5	-33,9	-24,2	1,0	1,2	1,9
Fabbricazione di prodotti chimici	-6,1	0,1	-20,6	6,8	5,5	3,6
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	7,9	1,6	-4,1	2,9	4,2	3,1
Articoli in gomma e materie plastiche	-3,3	-20,6	-28,7	4,5	5,5	4,3
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	-6,5	-24,7	-41,8	2,8	3,4	4,9
Metallurgia	-16,5	-27,7	-28,5	4,3	2,6	4,5
Prodotti in metallo	-6,9	-27,7	-35,8	8,4	9,4	12,5
Computer, elettronica, ottica	2,5	-14,9	-14,2	5,2	4,2	2,2
Apparecchiature elettriche	-12,9	-20,5	-39,3	6,6	3,2	4,3
<i>di cui: Elettrodomestici</i>	-19,1	-9,8	-52,2	-	-	-
Macchinari e attrezzature	-10,3	-27,8	-26,0	13,8	5,4	11,8
Autoveicoli, rimorchi e semi rimorchi	0,3	-33,7	-43,0	12,4	5,3	3,4
<i>di cui: Autoveicoli</i>	1,5	-41,8	-51,0	-	-	-
Altri mezzi di trasporto	17,2	6,4	-22,9	1,8	2,9	2,1
Mobili e altre industrie manifatturiere	-4,0	-18,2	-20,7	3,7	3,4	5,6
Riparazione e installaz. di macchine e apparecch.	-7,0	2,5	-9,2	2,3	6,0	3,2
Energia, gas, vapore	-8,7	-5,0	-18,6	8,0	13,2	5,0

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat. Per ciascun settore, calcolata tenendo conto sia del peso relativo sia della perdita cumulata.

Tav. 3. - Valore aggiunto e produttività del lavoro per settore di attività economica
(valori percentuali medi annui)

SETTORI	Quota sul Valore aggiunto nel 2011 (1)	VALORE AGGIUNTO (2)					PRODUTTIVITA' (3)				
		1992- 1995	1996- 1999	2000- 2005	2006- 2007	2008- 2011	1992- 1995	1996- 1999	2000- 2005	2006- 2007	2008- 2011
Industria in senso stretto	19,0	2,8	0,3	0,4	3,3	-2,8	4,3	0,5	0,7	2,3	0,6
di cui <i>industria manifatturiera</i>	16,3	3,0	0,2	0,3	3,7	-3,4	4,5	0,4	0,7	2,7	0,3
<i>fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata</i>	1,5	0,7	1,8	1,3	1,2	1,6	4,9	6,0	4,3	2,4	3,6
Costruzioni	6,2	-3,1	0,2	3,2	1,4	-4,3	-0,7	-0,4	0,0	-0,6	-2,6
Servizi	74,8	1,6	1,6	1,8	1,8	-0,3	2,4	0,4	0,3	0,4	-0,1
Totale	100,0	1,6	1,3	1,5	2,1	-1,1	2,7	0,4	0,4	0,7	-0,1

Fonte: Istat, Conti economici nazionali (Ateco 2007), ottobre 2012.

(*) Il totale è al netto dell'agricoltura. (1) Ai prezzi base, valori correnti. (2) Ai prezzi base; quantità a prezzi concatenati, anno di riferimento 2005.

(3) Valore aggiunto ai prezzi base per unità di lavoro; quantità a prezzi concatenati

Tav. 4. - Quote di mercato mondiale delle esportazioni di beni
(in percentuale)

Year	Value				Volume (1)			
	Italy	Germany	France	Euro area (2)	Italy	Germany	France	Euro area (2)
1996-2000	4,2	9,2	5,2	30,8	4,5	8,8	4,8	30,1
2001-2005	3,8	9,6	4,7	30,2	3,9	9,5	4,6	30,2
2006-2010	3,3	9,3	3,8	27,5	3,3	9,7	3,9	28,1
2005	3,6	9,4	4,3	28,9	3,6	9,4	4,3	28,9
2006	3,5	9,4	4,0	28,2	3,5	9,7	4,1	28,9
2007	3,6	9,7	3,9	28,7	3,5	9,9	3,9	28,8
2008	3,4	9,3	3,8	27,6	3,4	9,9	3,8	28,3
2009	3,3	9,4	3,8	27,6	3,1	9,4	3,7	27,3
2010	2,9	8,6	3,4	25,2	3,1	9,5	3,7	27,1
2011	2,9	8,5	3,2	24,6	3,1	9,7	3,6	27,4

Fonte: elaborazioni su dati BCE, Istituto nazionale di statistica e World Economic Outlook (WEO).

1) A tassi di cambio e prezzi costanti 2005. (2) Include il commercio all'interno dei Paesi dell'Area euro.

Tav. 5. - Struttura delle esportazioni per destinazione geografica
(punti percentuali; valori a prezzi correnti)

	Italia					Germania					Francia				
	2000	2007	2009	2010	2012 (1)	2000	2007	2009	2010	2012 (1)	2000	2007	2009	2010	2012 (1)
UE-27	61,5	60,9	57,6	57,3	54,1	64,7	64,7	62,4	60,1	57,3	64,8	65,5	62,4	60,9	59,4
UE-15	55,5	51,8	48,7	48,3	45,2	56,5	53,4	51,6	49,0	46,0	61,8	60,4	57,6	56,0	54,5
di cui: Germania	15,2	13,0	12,7	13,0	12,7	-	-	-	-	-	15,6	15,3	15,9	16,0	16,5
Europa orientale (2)	5,6	8,7	8,3	8,5	8,4	8,1	11,2	10,7	11,0	11,2	2,7	4,9	4,6	4,7	4,7
Extra EU-27	38,5	39,1	42,4	42,7	45,9	35,3	35,3	37,6	39,9	42,7	35,2	34,5	37,6	39,1	40,6
Russia e Turchia	2,8	4,6	4,1	4,7	5,3	2,5	4,4	4,0	4,5	5,2	1,6	2,7	2,8	3,2	3,7
USA	10,2	6,6	5,9	6,0	6,9	10,3	7,6	6,7	6,8	7,9	8,6	6,1	5,7	5,7	6,1
OPEC (3)	3,1	4,7	6,1	5,3	5,5	1,6	2,2	2,8	2,7	2,6	2,9	3,9	5,0	5,2	4,2
Cina	0,9	1,7	2,3	2,6	2,3	1,6	3,1	4,6	5,7	6,1	1,0	2,2	2,3	2,8	3,5
EDA (4)	3,6	2,7	3,0	3,1	3,4	3,7	3,1	3,2	3,7	3,7	3,1	3,2	3,7	4,3	4,9
Cina e EDA	4,5	4,4	5,3	5,7	5,7	5,3	6,2	7,8	9,4	9,8	4,1	5,4	6,0	7,1	8,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Note: (1) Sul cumulato gennaio-ottobre. - (2) Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Ungheria. - (3) Algeria, Angola, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Ecuador, Iran, Iraq, Kuwait, Libia. - (4) Corea del Sud, Hong Kong, Malesia, Singapore, Taiwan, Thailandia.

Tav. 6. - Quota delle esportazioni per destinazione economica
(punti percentuali; valori a prezzi correnti)

	Italia			Germania			Francia		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011	2007	2009	2011
	Esportazioni totali								
Beni strumentali	18,5	18,1	17,6	22,0	21,0	21,0	18,5	18,6	17,7
Beni di consumo incluse auto e benzine	30,7	32,4	30,8	25,8	27,6	26,3	30,1	32,0	29,8
di cui: beni di consumo	27,2	29,4	27,6	15,0	18,1	15,6	23,9	27,2	25,1
Beni intermedi	49,8	48,0	50,6	49,6	49,1	50,8	49,8	47,5	50,9
totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Esportazioni intra-UE								
Beni strumentali	16,1	14,8	14,7	19,1	17,5	17,1	15,1	15,2	14,2
Beni di consumo incluse auto e benzine	31,0	34,5	31,4	27,2	30,5	27,3	31,5	33,8	30,4
di cui: beni di consumo	27,7	31,7	28,9	17,1	21,4	18,5	23,9	27,8	25,0
Beni intermedi	51,8	49,1	53,3	50,8	49,5	53,6	52,5	50,2	54,2
totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Esportazioni extra-UE								
Beni strumentali	22,2	22,5	21,2	27,2	26,9	26,5	24,9	24,4	23,3
Beni di consumo incluse auto e benzine	30,2	29,5	30,1	23,3	22,7	24,9	27,6	29,1	28,9
di cui: beni di consumo	26,2	26,3	26,0	11,1	12,6	11,5	23,9	26,1	25,3
Beni intermedi	46,7	46,6	47,1	47,4	48,3	46,7	44,8	42,9	45,6
totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat.

Tav. 7. - Dimensione media delle imprese in alcuni paesi europei

Paesi	Dimensione media d'impresa (numero di addetti)		Scomposizione dello scarto dimensionale rispetto alla media UE-15 (valori percentuali; anno 2007)			
	1999	2007	Scostamento dalla media (1)	Contributo settoriale (2)	Contributo dimensionale (3)	Componente residua (4)
Italia	3,7	4,0	-37,0	0,9	-36,0	-1,8
Francia	6,6	5,8	-7,4	-4,7	0,9	-3,7
Germania	10,6	13,3	111,9	21,2	80,1	10,6
Spagna	4,9	5,3	-18,8	-3,3	-11,1	-4,4
Regno Unito	11,8	11,1	69,0	-0,2	93,2	-24,0
UE-15	6,7	6,4				

Fonte: Eurostat, *Structural Business Statistics 2007*; dati relativi ai settori dell'industria e dei servizi privati.

(1) Differenza dalla media dei paesi UE-15.

(2) Contributo dovuto alla specializzazione settoriale.

(3) Contributo dovuto alla differenza di dimensione all'interno di ogni settore;

(4) Componente residua dovuta all'interazione tra specializzazione settoriale e differenza dimensionale in ciascun settore.

Il totale può non corrispondere alla somma delle componenti a causa degli arrotondamenti.

Tav. 8. - Quota di imprese a proprietà e gestione familiare (in percentuale)

	imprese di proprietà familiare	<i>solo imprese familiari:</i>	
		CEO di famiglia	management di famiglia
Francia	80,0	62,2	25,8
Germania	89,8	84,5	28,0
Italia	85,6	83,9	66,3
Spagna	83,0	79,6	35,5
Regno Unito	80,5	70,8	10,4

Fonte: Bugamelli, Cannari, Lotti e Magri (2012).

Note: "management di famiglia" è una variabile dummy eguale a 1 se il management dell'impresa familiare è costituito per intero da membri della famiglia proprietaria.

Tav. 9. - Quota di imprese per tipo di pratica manageriale
(in percentuale)

	gestione accentrata			remunerazione basata su performance		
	tutte le imprese	solo imprese familiari	solo imprese con management di famiglia	tutte le imprese	solo imprese familiari	solo imprese con management di famiglia
Francia	77,5	79,7	83,4	45,0	43,1	33,4
Germania	70,5	74,4	90,2	48,9	46,9	31,5
Italia	84,9	87,0	91,3	16,4	15,2	10,7
Spagna	61,4	67,0	79,8	24,8	23,3	13,5
Regno Unito	62,7	66,4	78,4	47,3	44,9	39,8

Fonte: Bugamelli, Cannari, Lotti e Magri (2012).

Tav. 10. - Indicatori di outsourcing internazionale per Italia e Germania
(valori percentuali)

Settori	Italia		Germania	
	Contenuto di importazioni della produzione	Contenuto di importazioni delle esportazioni	Contenuto di importazioni della produzione	Contenuto di importazioni delle esportazioni
	1995			
Manifattura	26.0	27.1	20.4	22.1
Low-tech	23.2	24.4	19.1	22.5
Medium-tech	29.9	28.4	22.0	22.3
High-tech	32.3	34.3	19.7	20.2
	2007			
Manifattura	31.1	33.0	29.5	31.4
Low-tech	28.0	31.0	27.0	31.3
Medium-tech	35.7	34.7	31.4	31.4
High-tech	33.4	33.4	29.3	32.0

Fonte: Breda e Cappariello (2012).

Tav. 11. - Indicatori di indebitamento delle società di capitale (1)
(medie; valori percentuali e unità)

	Leverage			Quota debiti bancari			Numero di banche		
	2003	2008	2011	2003	2008	2011	2003	2008	2011
Dimensione									
micro	66,4	59,8	59,9	59,2	61,5	60,2	1,8	1,7	1,8
piccole	56,0	56,4	55,9	73,0	75,6	74,6	4,1	3,7	3,7
medie	54,2	51,8	51,5	72,1	75,6	76,2	6,3	5,7	5,6
grandi	45,7	48,4	48,6	49,3	47,0	42,1	8,7	7,8	7,4
Area									
Nord-Ovest	53,6	54,0	52,6	51,8	54,6	51,9	2,7	2,5	2,4
Nord-Est	54,9	52,0	51,5	70,9	72,9	70,8	2,8	2,6	2,5
Centro	44,6	49,0	51,5	59,7	53,5	48,5	2,5	2,4	2,3
Sud ed Isole	56,1	55,1	55,4	67,0	69,0	70,7	2,3	2,1	2,1
Settori									
Agricoltura	56,2	51,3	52,9	65,2	61,3	61,9	2,4	2,2	2,1
Energia e estrattive	33,8	44,6	51,8	51,2	44,3	41,2	3,0	2,9	2,5
Manifatturiero	52,3	49,2	47,9	66,8	68,9	66,3	3,6	3,3	3,2
Costruzioni	68,5	70,8	70,0	67,5	72,1	72,6	2,2	2,3	2,2
Servizi	49,5	51,6	51,4	51,9	51,8	49,7	2,4	2,3	2,2
Immobiliari	62,8	53,8	53,3	58,2	61,6	58,0	1,6	1,6	1,6
TOTALE	51,8	52,3	52,3	59,2	59,8	56,6	2,6	2,4	2,3

Fonte: Centrale dei rischi e Cerved.

(1) Il leverage è pari al rapporto tra i debiti finanziari e la somma degli stessi con il capitale proprio al valore di bilancio.

Tav. 12. - Posizione nella classifica dei principali indicatori internazionali di contesto istituzionale

	Doing Business (1)	Global Competitiveness Index - Istituzioni (2)
Italia	73	97
Francia	34	32
Germania	20	16
Regno Unito	7	13
Spagna	44	48
Stati Uniti	4	41
numero paesi	185	144
tipologia indicatore	regolamentazione	percezione

Fonte: (1) Banca Mondiale, 2012; (2) World Economic Forum, 2012.

Tav. 13. - Pressione fiscale e aliquote legali sul lavoro e sul reddito delle società⁽¹⁾

	ITALIA	FRANCIA	GERMANIA	SPAGNA	AREA EURO	REGNO UNITO
Pressione fiscale (2)	44.0	46.9	40.2	33.7	41.5	37.2
Aliquote legali sul lavoro (3)						
Cuneo fiscale in % costo del lavoro	47.6	49.4	49.8	39.9	42.5	32.5
di cui: a carico del datore di lavoro	24.3	29.7	16.5	23.0	19.1	9.9
Cuneo fiscale in % della retribuzione lorda						
di cui: a carico del lavoratore	30.8	28.0	39.9	21.9	28.9	25.1
di cui: imposta personale	21.3	14.3	19.0	15.6	16.7	15.6
Aliquote implicite sul lavoro (4)						
In % della retribuzione lorda	42.6	41.0	37.4	33.0	34.0	25.7
Aliquote legali sul reddito delle società (4)	31.4	36.1	29.8	30.0	26.1	24.0

(1) Dati 2012 tranne che per le aliquote implicite e quelle legali sul lavoro (i cui dati si riferiscono, rispettivamente, al 2010 e al 2011). (2) Fonte: per l'Italia, Istat; per gli altri paesi e l'area dell'euro, Commissione europea, Autumn Forecasts, novembre 2012. (3) Fonte: OECD, Taxing Wages 2010-2011, 2012. Le aliquote si riferiscono al lavoratore medio del settore privato celibe e senza carichi familiari. La media dell'area dell'euro è calcolata non considerando Cipro, Grecia e Malta, per i quali non sono disponibili i dati. (4) Fonte: Eurostat, Taxation trends in the European Union, 2012.