



*Ministero delle Attività Produttive*

# La posizione competitiva dell'Italia nell'economia internazionale



**a cura dell'Area Studi dell'ICE**

**made in**  
**Italy**



LA POSIZIONE COMPETITIVA DELL'ITALIA  
NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

*Materiali preparati dall'Area Studi dell'ICE  
per la 2° Conferenza Nazionale sul Commercio con l'Estero*





<p><b>LA POSIZIONE COMPETITIVA DELL'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE</b></p>
---

**Executive Summary**

- 1. Il contesto internazionale e la posizione dell'Italia**
- 2. Internazionalizzazione attiva e attrattività dell'Italia per gli investimenti diretti**
- 3. L'andamento del cambio e la competitività dell'industria italiana**
- 4. La competitività di sistema**
- 5. Ricerca e innovazione**
- 6. Dimensione d'impresa**





## Executive Summary

**Negli ultimi dieci anni, il quadro dell'economia mondiale si è modificato notevolmente.**

- **Sono entrati in scena nuovi importanti attori:** tra il 1993 e il 2004 la quota delle economie avanzate sulle esportazioni di merci è scesa dall'80 al 70 per cento, a vantaggio dei paesi emergenti. Oltre alla **Cina** e ad alcuni paesi dell'Europa centro-orientale e del Sud-est asiatico, anche il Messico e l'India hanno rivendicato un ruolo centrale nel commercio mondiale.
- **L'Europa ha adottato la moneta unica, che elimina spazi per le svalutazioni competitive come strada per compensare le inefficienze e aggredire i mercati.**
- Si è messo in moto il processo **di allargamento dell'Unione Europea**, culminato, nel maggio 2004, con l'adesione di dieci nuovi membri dell'Europa Centro Orientale e la creazione di un grande mercato unico, confrontabile con gli Stati Uniti in termini di popolazione e reddito, anche se con un grado di apertura più elevato.

**In questo quadro, nel quale sono cambiati i rapporti di forza fra paesi e fra continenti, la concorrenza internazionale si è fatta molto più intensa.** La Cina e le altre economie dinamiche dell'Asia hanno aumentato le proprie esportazioni erodendo le quote dei paesi avanzati, offrendo sui mercati internazionali beni manifatturati a basso costo. L'UE ha perso competitività nei confronti degli Stati Uniti e **l'Italia ha perso competitività nei confronti dell'UE: le sue esportazioni sono cresciute più lentamente del commercio mondiale e delle esportazioni dei partner europei.**

**Malgrado il calo della quota a prezzi costanti, negli ultimi due anni, la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane, valutata a prezzi correnti, è rimasta invariata, sostenuta dall'impatto nominale del rafforzamento**

---

del cambio (il dollaro ha ripetutamente infranto diverse barriere psicologiche attestandosi a circa 1.30 nei confronti dell'euro nei primi mesi del 2005). **Ha continuato a scendere**, invece (anche a prezzi correnti) **la quota dell'Italia sulle esportazioni dell'area dell'euro: era pari all'11,7 per cento nel 1996, il suo livello massimo, ed è scesa al 10 per cento nel 2004.** La forte perdita registrata è legata in gran parte al modello di specializzazione delle esportazioni italiane nei prodotti manufatti tradizionali, cioè in settori caratterizzati da una crescita della domanda inferiore alla media e soggetti ad una maggiore esposizione alla concorrenza sempre più aggressiva dei Paesi emergenti e in particolare della Cina, ma nei quali l'Italia ha continuato a puntare su fattori di successo "non di prezzo", che permettono di differenziarsi in termini di fascia qualitativa dei prodotti dai paesi emergenti (e di spiegare il calo delle quantità ma la tenuta dei valori medi unitari). Questi argomenti sono approfonditi nella *Scheda 1: Il quadro Internazionale e la posizione dell'Italia.*

**La flessione della quota italiana è però legata anche al fatto che le esportazioni sono state parzialmente sostituite, su alcuni mercati, da forniture realizzate dalle affiliate estere di imprese italiane, o da altre imprese ad esse collegate.** Se questo è vero, il problema della collocazione internazionale dell'economia italiana si pone in termini parzialmente diversi dal passato. **Tramite gli investimenti diretti all'estero, le imprese possono aumentare la propria competitività utilizzando in modo più efficiente le risorse. Contrariamente a quanto molti pensano, gli investimenti diretti all'estero rafforzano e non indeboliscono le attività produttive in Italia.** Le imprese che investono all'estero hanno un tasso di crescita del fatturato in Italia di quasi il 10% maggiore di quello che avrebbero non investendo e un aumento della produttività superiore al 5%. Questi effetti non si traducono però in una perdita dell'occupazione in Italia, che si mantiene in linea con la dinamica generale. **In sostanza la delocalizzazione è uno strumento per il mantenimento della competitività delle imprese e un incentivo a trasferire le competenze rimaste in Italia verso attività a più alto valore aggiunto.** Nell'ultimo decennio, come descritto nella *Scheda 2, Internazionalizzazione Attiva e Attrattività dell'Italia,* le





imprese italiane hanno aumentato progressivamente la loro apertura internazionale sotto forma di produzione all'estero. Lo stock di IDE su PIL è passato da 8,8 (nel 1995) a 16,3 per cento (nel 2003).

**La competitività è una misura relativa, da parametrare sulla performance delle altre nazioni.** Se, a fronte di un apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro, confrontiamo le dinamiche più recenti **degli indicatori di competitività di prezzo** per Italia, Francia, Germania e Spagna emergono **differenze tra i partner europei che non possono essere spiegate dall'andamento del cambio nominale. Se si corregge il cambio nominale con le variazioni dei prezzi relativi o dei costi medi unitari del lavoro si ottiene il tasso di cambio reale:** misurando la competitività con il cambio reale deflazionato con prezzi alla produzione dei manufatti, a partire dal 2001, l'Italia non figura tra i paesi con la perdita più accentuata; ma osservando lo stesso **indicatore calcolato sui prezzi all'esportazione o sul costo del lavoro, l'Italia figura come il paese che ha subito la più intensa perdita di competitività dal 2001 ad oggi.** Dal confronto tra l'indicatore costruito sui prezzi alla produzione e quello sui valori medi unitari, discusso *nella Scheda 3 L'andamento del cambio e la Competitività dell'Industria Italiana*, si possono trarre delle **informazioni sulla strategia di prezzo delle imprese. Contrariamente al comportamento seguito dalle imprese dei principali paesi dell'area dell'euro le imprese italiane non sembrano aver ridotto i prezzi dei beni esportati rispetto a quelli interni per compensare l'apprezzamento dell'euro. Nelle fasi in cui la spinta della svalutazione è venuta meno, l'elemento discriminante della performance competitiva italiana è stato nelle diverse dinamiche dei prezzi interni e della produttività dei fattori, piuttosto che nella variazione dei tassi di cambio.** La dinamica della produttività del lavoro, in particolare, a eccezione del 2001, è stata costantemente inferiore a quella dei concorrenti.

La competitività delle imprese è altresì condizionata da diversi **fattori ambientali:** la dotazione infrastrutturale, gli impedimenti dei procedimenti amministrativi, la pressione fiscale, i limiti al sistema regolatorio pubblico incline a proteggere rendite di posizione invece di stimolare la concorrenza e la diffusione

---

di tecnologia costituiscono il contesto nel quale le imprese si trovano ad operare. Secondo gli indici che valutano la competitività di un paese considerando questi aspetti (dagli appalti pubblici alla privatizzazione, dalle tariffe alla legge fallimentare, dai tempi necessari per far partire una impresa ai regimi di concessione), come ad esempio il *Growth Competitiveness Index*, negli ultimi anni l'Italia ha avuto performance decisamente poco soddisfacenti: è sempre risultata ultima tra i paesi industrializzati (nel 2004 è al 47 posto su 104 paesi). Questi fattori, approfonditi nella *Scheda 4: Indicatori della Competitività di Sistema*, sono però endogeni e non esogeni e possono essere modificati con appropriate policy.

Fra gli elementi spesso citati come importanti per la competitività, riveste un ruolo chiave l'innovazione tecnologica esaminata nella *Scheda 5: Ricerca e Innovazione*. **In termini di spese per Ricerca e Sviluppo delle imprese l'Italia è fortemente distanziata dai concorrenti.** Il rapporto R&S/PIL si è assestato nel 2002 a meno di 1,2 per cento, uno dei più bassi nell'Europa dei 15, la cui media nello stesso anno si situava intorno all'1,9 per cento. In Europa, il nostro Paese si colloca al quart'ultimo posto fra i paesi avanzati, superando solo Spagna, Portogallo e Grecia, **che tuttavia hanno una dinamica molto più favorevole con tassi di crescita elevati negli ultimi anni. Il confronto è tuttavia meno sfavorevole quando si considerano le attività innovative non formalizzate (che non sono contabilizzate come R&S).** Per le imprese italiane è importante **il progresso tecnico incorporato negli acquisti di macchinari attrezzature e componenti. La debolezza dell'Italia è invece nei settori "basati sulla scienza", che sono generatori e diffusori di tecnologia nel resto del sistema.** Fra gli elementi alla base del ritardo tecnologico italiano, particolarmente importante è il distacco tra ricerca di base e ricerca orientata al mercato e l'estraneità di molte istituzioni di ricerca ai problemi che il tessuto produttivo si trova ad affrontare. Rilevanti anche la struttura della spesa e il fatto che le imprese private giochino un ruolo minore, ma soprattutto la specializzazione settoriale del sistema produttivo italiano e la struttura dimensionale, dato il legame esistente tra dimensione dell'azienda e propensione a effettuare R&S (le imprese con meno di 100 addetti sostenevano nel 2001 meno del 5% della spesa in R&S e viceversa



oltre l'80% era svolto dalle imprese con oltre 500 addetti). **Le imprese italiane investono in R&S meno delle loro concorrenti anche nei settori con più elevata intensità di spesa per R&S. Il ritardo tecnologico delle imprese italiane tuttavia si spiega alla luce della peculiare specializzazione produttiva e dimensionale italiana.**

**Considerando i principali paesi dell'Unione Europea, l'Italia con il 95% di imprese al di sotto di 10 addetti detiene il primato della frammentazione produttiva. Dimensioni aziendali ridotte se da un lato conferiscono maggiore flessibilità al sistema produttivo, dall'altro, limitano l'efficienza, rendono più difficile lo sviluppo di prodotti e tecniche innovative e condizionano la natura e le modalità internazionalizzazione delle imprese e la loro capacità di competere sui mercati internazionali. La capacità di penetrare nei mercati esteri si fonda su fattori di vantaggio competitivo presenti in modo asimmetrico fra categorie dimensionali diverse di imprese. Nel 2002 oltre il 60% delle imprese esportatrici era al di sotto dei dieci addetti mentre solo il 7% era al di sopra dei 50 addetti e solo l'1% al di sopra dei 250. La dimensione è un elemento discriminante del successo sui mercati esteri. Le dimensioni ridotte rappresentano un impedimento all'internazionalizzazione per via di costi fissi e irrecuperabili elevati ad essa connessi. La specializzazione settoriale e geografica nelle esportazioni è fortemente correlata alla struttura dimensionale. Le piccole dimensioni condizionano fortemente la capacità di raggiungere mercati distanti. La dimensione e la localizzazione a loro volta giocano un ruolo essenziale nel determinare un'accentuata volatilità delle presenze delle imprese sui mercati esteri. L'universo delle piccole imprese esportatrici appare caratterizzato da una estrema mobilità, fra il 1997 e il 2001 circa un quarto delle imprese che hanno esportato in un dato anno non ha svolto attività di esportazione nell'anno immediatamente successivo e, allo stesso modo, circa un quarto delle imprese esportatrici in un dato anno non aveva svolto tale attività nell'anno precedente: le unità sempre attive sui mercati esteri sono imprese di maggiori dimensioni dell'industria manifatturiera concentrate soprattutto nel Centro e nel Nord. Il basso grado di persistenza sui mercati esteri induce anche una minore crescita delle esportazioni e di riflesso**

---

**dell'occupazione.** La piccola dimensione risulta inoltre penalizzante ai fini dell'ottenimento di un **sufficiente potere contrattuale** nei confronti della grande distribuzione; nello **sviluppo di marchi aziendali** forti e strategie commerciali vincenti nelle categorie di prodotto a più alto valore aggiunto; nella **penetrazione dei mercati in crescita di grande rilevanza internazionale, ma caratterizzati da soglie e barriere più elevate di ingresso** connesse alla distanza, alle differenti procedure, alla forte competizione. Questi argomenti sono trattati nella *Scheda 6: dimensione d'impresa.*

**1. IL CONTESTO INTERNAZIONALE E LA  
POSIZIONE DELL'ITALIA**



## 1. Il contesto internazionale e la posizione dell'Italia

### *Il quadro internazionale*

La sfavorevole tendenza assunta da circa un decennio dalla quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali è un aspetto di un processo più generale di riequilibrio dell'economia internazionale, destinato presumibilmente a continuare nei prossimi anni. I grandi paesi emergenti dell'Asia sud-orientale, che ne sono i principali protagonisti, hanno ancora un enorme potenziale demografico ed economico inutilizzato e gli incentivi per la sua valorizzazione sono forti. L'integrazione della regione europea, che ha appena raggiunto un traguardo di grande valore con l'ingresso di dieci nuovi membri nell'Unione Europea, sta suscitando nuove energie e opportunità ai suoi confini orientali e meridionali.

Il processo non dovrebbe destare allarme, ma anzi andrebbe incoraggiato non soltanto per considerazioni di equità, ma anche per le grandi opportunità di sviluppo che offre a tutti i paesi, inclusi quelli che se ne sentono minacciati. Le sue conseguenze sulla distribuzione del reddito all'interno dei paesi andrebbero affrontate con appropriate politiche sociali piuttosto che con forme di protezionismo commerciale.

La trasformazione in corso nella "divisione internazionale del lavoro" è evidente. Tra il 1993 e il 2004 la quota delle economie avanzate sulle esportazioni di merci è scesa dall'80 al 70 per cento, a vantaggio dei paesi emergenti. Oltre alla Cina e ad alcuni paesi dell'Europa centro-orientale e del Sud-est asiatico, incrementi notevoli sono stati conseguiti dal Messico e dall'India.

La ripresa del commercio internazionale trova alimento negli scambi intra-area: è sempre maggiore l'impatto che l'espansione tumultuosa dell'economia cinese esercita in termini di attivazione degli scambi interni all'area asiatica. La dimensione assunta dalle economie dell'Estremo Oriente rende sempre più evidente il graduale spostamento del baricentro dell'economia mondiale – in particolare per quanto riguarda le attività di trasformazione e gli scambi connessi al loro sviluppo – dall'Atlantico al Pacifico, che si riflette in primo luogo nel

---

ruolo decisivo che i paesi asiatici vanno acquisendo in quanto *importatori* (di beni e, forse soprattutto, di investimenti). In questa prospettiva sembra destinata ad assorbire quote crescenti di investimenti (in particolare nell'ambito delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione) un'altra economia di dimensioni continentali come quella indiana.

La tendenza al riequilibrio si avverte, sia pure in misura attenuata, anche negli scambi di servizi, per i quali, come per i beni, la direzione assunta dai movimenti internazionali di capitali aiuta a capire i mutamenti delle quote di esportazioni. Ad esempio, è ben noto che il successo conseguito dall'India, passata nel decennio considerato dallo 0,5 all'1,3 per cento delle esportazioni mondiali di servizi, si spiega anche con gli ingenti afflussi di IDE stimolati dai vantaggi competitivi che il paese ha saputo sviluppare in alcuni settori del terziario avanzato.

Ai mutamenti delle quote sulle esportazioni fanno riscontro variazioni più lievi – ma nella stessa direzione – di quelle sulle *importazioni*: i paesi emergenti che hanno avuto maggiore successo nelle esportazioni sono anche diventati mercati di sbocco sempre più importanti.

Analogamente alle quote di mercato, anche gli *squilibri esterni* dei principali paesi si sono confermati poco sensibili alle oscillazioni dei cambi reali. In particolare, il disavanzo corrente degli Stati Uniti è tornato a dilatarsi, malgrado il deprezzamento del dollaro, raggiungendo oltre il 5 per cento del PIL, alimentato da una ripresa della domanda interna più vivace di quella dei principali partner commerciali.

### ***La posizione dell'Italia***

L'Italia, ovviamente, non ha potuto sottrarsi alle conseguenze del processo di spostamento verso i paesi emergenti di parti rilevanti della produzione e degli scambi mondiali che, come si è visto, ha caratterizzato l'ultimo decennio. Ma le sue esportazioni sono cresciute più lentamente anche rispetto a quelle degli altri paesi europei. La quota dell'Italia sulle esportazioni dell'Unione Europea era pari all'11,7 per cento nel 1996, il suo livello massimo, ed è scesa al 10 per cento nel 2004.



L'andamento dei tassi di cambio negli ultimi tre anni ha influito negativamente sulla competitività dei prodotti italiani (ma la partecipazione all'area dell'euro pone l'Italia al riparo dal rischio di crisi valutarie).

Valutata a prezzi correnti, del resto, la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane è rimasta invariata negli ultimi due anni, sostenuta proprio dall'impatto nominale del rafforzamento del cambio. Sembra inoltre che le imprese abbiano adottato in alcuni mercati strategie di prezzo più orientate a salvaguardare i profitti unitari che a difendere la competitività dei prodotti. Al tempo stesso hanno presumibilmente riqualificato la propria offerta verso beni a più elevato valore unitario e a minore elasticità della domanda rispetto ai prezzi. Gli esportatori collocati su fasce inferiori sono stati indotti a lasciare i mercati ed è diminuito il numero delle imprese che hanno intrapreso per la prima volta l'attività di esportazione, resa meno remunerativa dall'apprezzamento dell'euro. Questi elementi concorrono a spiegare perché la quota in valore ha avuto negli ultimi anni un andamento migliore di quella in quantità.

Ha continuato a scendere, invece, anche a prezzi correnti, la quota dell'Italia sulle esportazioni dell'area dell'euro, ma per ragioni in gran parte diverse dai pur rilevanti problemi di competitività delle imprese, penalizzate da una dinamica relativa sfavorevole dei costi e della produttività. La forte perdita registrata rispetto al 1997 è legata in gran parte al modello di specializzazione delle esportazioni italiane, cioè alla loro concentrazione crescente in settori caratterizzati da una crescita della domanda inferiore alla media.

Una delle spiegazioni di questo calo può essere individuata nelle caratteristiche del modello di specializzazione delle esportazioni italiane, orientate prevalentemente su settori la cui domanda di importazioni è cresciuta più lentamente della media mondiale. L'analisi statistica Constant Market Shares Analysis (CMSA), presentata nel *Rapporto* dell'ICE, mostra che a questa "inefficienza dinamica" del modello di specializzazione possono essere ricondotti i due terzi della perdita registrata tra il 1997 e il 2003 dalla quota dell'Italia sulle esportazioni dell'area dell'euro.

Una volta che la variazione di quota sia stata depurata da questi effetti di composizione della domanda, ciò che rimane viene convenzionalmente chiamato "effetto competitività". Si tratta in realtà di una media ponderata delle variazioni

---

di quota registrate in tutti i segmenti di mercato sui quali è stata svolta l'analisi. Misurata in questo modo, la perdita di quota dell'Italia rispetto alle esportazioni dell'area dell'euro è stata di 0,5 punti percentuali tra il 1997 e il 2003, di cui 0,3 nell'ultimo triennio.

Anche all'interno dell'area dell'euro, non vanno trascurati i mutamenti di localizzazione delle attività industriali realizzati tramite gli investimenti internazionali e altre forme di frammentazione della produzione. In particolare, va sottolineato che l'incremento di quota di gran lunga più consistente è stato conseguito dall'Irlanda, che è da molti anni meta di un flusso notevole di IDE.

La flessione della nostra quota è legata inoltre al fatto che le esportazioni sono state parzialmente sostituite, su alcuni mercati, da forniture realizzate dalle affiliate estere di imprese italiane, o da altre imprese ad esse collegate. Se questo è vero, il problema della collocazione internazionale dell'economia italiana si pone in termini parzialmente diversi dal passato. Le imprese che producono all'estero rafforzano la propria competitività, salvaguardando anche l'occupazione che resta in Italia. Il problema riguarda semmai l'occupazione nell'indotto, e più in generale quella parte del tessuto industriale che non riesce a imboccare percorsi di internazionalizzazione più evoluti. La tendenza a una crescente presenza multinazionale delle imprese italiane richiama anche l'importanza di un progressivo affinamento dei servizi reali e finanziari che le medesime imprese si aspettano di trovare nella rete delle istituzioni pubbliche preposte al sostegno dei processi di internazionalizzazione del paese.

### ***Aspetti geografici e settoriali***

#### *Aree e principali paesi*

Riflettendo le tendenze globali, le imprese italiane si sono orientate in misura crescente verso le aree emergenti, pur continuando naturalmente a risentire dei divari nei costi degli scambi dovuti alla distanza e alle barriere commerciali. L'Europa centro-orientale, che assorbiva nel 1994 circa il 6% delle esportazioni italiane, è giunta ad assorbirne l'11%.

Il peso dell'Asia orientale come mercato di sbocco appare diminuito, perché il forte calo provocato dalla crisi del 1997-98 non è stato ancora



compensato dal successivo recupero dovuto prevalentemente al forte aumento delle vendite in Cina (il cui valore nel 2004 ha raggiunto quello delle esportazioni in Giappone).

In Asia orientale, comunque, la quota di mercato italiana rimane bassa (mediamente pari all'1,5%) ed anzi risulta cedente, e lo stesso si verifica in Nordamerica; la nostra quota mostra una tendenza non positiva anche nell'Unione Europea (soprattutto in Germania, sulle cui importazioni sta salendo velocemente l'incidenza dei prodotti dei nuovi membri UE) e, recentemente, nelle altre aree vicine (Mediterraneo, Europa centro-orientale), dove tuttavia resta elevata.

Il fatto che le quote delle esportazioni si mantengano alte in paesi nei quali le imprese italiane tendono a spostare attività produttive (anche attraverso traffici di perfezionamento e accordi con partner locali che non implicano investimenti diretti) potrebbe essere letto come un indizio indiretto dei mutamenti nelle loro strategie di internazionalizzazione: la presenza produttiva all'estero attiva flussi di esportazioni complementari dove si sposta la produzione. Il fenomeno appare particolarmente evidente nel caso dei Balcani.

Nel triennio di ascesa dell'euro (2002-2004), quantità e prezzi delle esportazioni italiane hanno avuto andamenti simili nell'Unione Europea e nel resto del mondo: a fronte del dinamismo della domanda da parte delle aree extra-UE, verso di esse l'"offerta" italiana (quantità esportate) è complessivamente diminuita del 2%, solo un po' meno che nell'UE (-3%), mentre i valori unitari sono aumentati rispettivamente del 6% e del 7,5%.

La crescita dei valori unitari, associata al calo delle quantità esportate, può essere letta come una notevole perdita di competitività di prezzo, specialmente nelle aree extra-UE, ma è molto probabile che derivi almeno in parte dal fatto che gli esportatori stanno sempre più concentrando le loro vendite nei segmenti di maggiore qualità.

### Settori

In una prospettiva temporale più lunga, si può affermare, sia pure con qualche eccezione, che le esportazioni italiane hanno subito i cedimenti di quota più vistosi nei prodotti finiti tipici del *made in Italy*, mentre si sono consolidate

---

nei beni intermedi (ad esempio i filati e i tessuti) e nei beni d'investimento legati a tali produzioni. Segno anche questo di un'evoluzione del modello di specializzazione commerciale che passa attraverso lo spostamento all'estero di alcune fasi dei processi produttivi.

La quota dell'Italia manifesta una flessione più o meno sensibile di alcune industrie (abbigliamento, pelli-calzature, legno-mobilio, vetro-ceramica, materiale da costruzione, lavorazione dei metalli) ed ha mostrato un tendenziale miglioramento di altre (alimentari-bevande, prodotti energetici da raffinazione, carta-cartotecnica-editoria, apparecchi meccanici ed elettrici). La perdita di quota per il primo gruppo di settori appare ancora più evidente in Germania (quasi sempre il primo mercato di sbocco per l'Italia): secondo dati di fonte ICE, negli ultimi quattro anni la flessione è stata di 5 punti percentuali nell'industria delle pelli e calzature, di 6 punti nella gioielleria-oreficeria, 6-7 punti nel legno e mobilio, 7 punti nel vetro-ceramica. Le quote nei settori tradizionali del *made in Italy* di consumo stanno ridimensionandosi anche sui mercati dell'America settentrionale e meridionale e sul mercato cinese.

Circolano molti timori sulla robustezza del modello italiano rispetto alla pressione competitiva dei paesi emergenti, acuiti dalle prospettive create dall'allargamento dell'Unione Europea. In realtà, vista nei dettagli, la specializzazione delle esportazioni italiane presenta significative differenze rispetto a quelle dei nuovi paesi membri dell'Unione Europea in termini di fascia qualitativa dei prodotti, il che spinge a ritenere che l'allargamento vada visto più come un'opportunità di integrazione che come una minaccia competitiva. Tuttavia in alcuni casi la distanza qualitativa tra i prodotti italiani e quelli dei nuovi membri sembra ridursi.

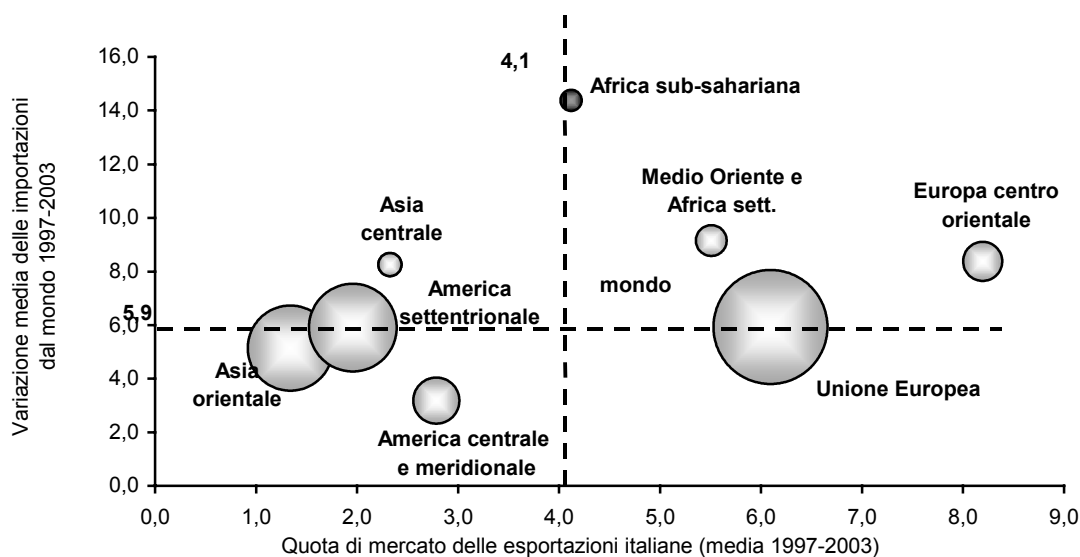
Analoghe considerazioni valgono nei confronti della Cina. Il vantaggio qualitativo dei prodotti italiani nei settori di specializzazione comune è evidente, anche se si sta riducendo. Il mercato cinese offre peraltro enormi prospettive di sviluppo, anche per i prodotti tipici del *made in Italy*, che tuttavia richiedono, per essere sfruttate adeguatamente, una presenza produttiva diretta più forte di quella realizzata finora.

Una caratteristica problematica del modello italiano resta la sua debolezza nei settori ad alta intensità di ricerca, che si è generalmente accentuata negli ultimi



anni. Un suo aspetto particolare è riflesso nella bilancia dei pagamenti della tecnologia, che è il conto nel quale vengono registrati gli scambi di conoscenze produttive non incorporate nei beni (brevetti, marchi, servizi tecnologici, ecc.): l'Italia mostra in questo comparto un disavanzo strutturale.

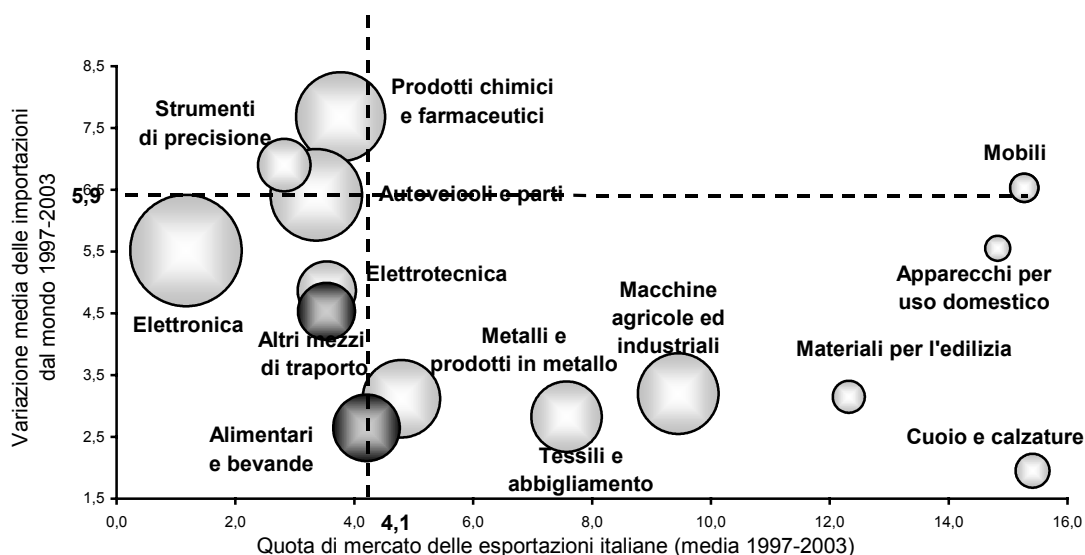
### DOMANDA MONDIALE e QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE



La dimensione del cerchio rappresenta il peso medio dell'area sulle importazioni mondiali nel periodo 1997-2003; cerchi chiari (scuri) indicano diminuzioni (aumenti) di quota tra il 1997 e il 2003.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e OMC Grafico 1.1

### DOMANDA MONDIALE e QUOTE DELL'ITALIA PER SETTORI

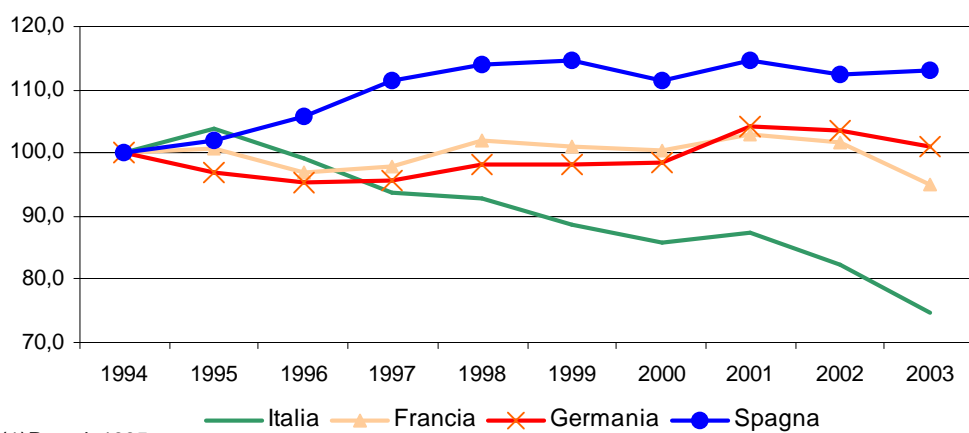


La dimensione del cerchio rappresenta il peso medio del settore sulle esportazioni mondiali nel periodo 1997-2003; cerchi chiari (scuri) individuano settori con quote in diminuzione (aumento) dal 1997 al 2003

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Grafico 1.2

### QUOTE DI MERCATO A PREZZI COSTANTI<sup>(1)</sup>

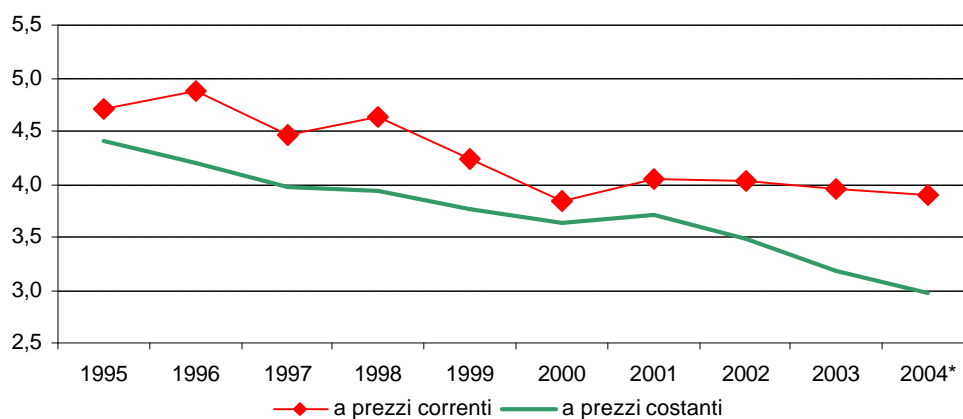


(1)Prezzi 1995

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e OMC

Grafico 1.3

### QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA A PREZZI CORRENTI E A PREZZI COSTANTI<sup>(1)</sup>



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e OMC

Grafico 1.4

(1)Prezzi 1995  
(\*) stime

## QUOTE DI MERCATO DELLE AREE E DEI PRINCIPALI PAESI

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2003	2004*
<b>Unione Europea (a 15)</b>	<b>38,7</b>	<b>40,7</b>	<b>40,0</b>	<b>36,7</b>	<b>38,2</b>	<b>38,7</b>	<b>39,4</b>	<b>39,4</b>	<b>38,7</b>
Regno Unito	5,2	5,1	4,9	4,5	4,5	4,4	4,2	4,2	3,9
<b>UEM</b>	<b>31,1</b>	<b>33,1</b>	<b>32,7</b>	<b>29,9</b>	<b>31,6</b>	<b>32,2</b>	<b>33,0</b>	<b>32,9</b>	<b>32,8</b>
Francia	5,4	5,8	5,8	5,2	5,4	5,3	5,3	5,2	5,1
Germania	9,5	10,2	9,7	8,8	9,5	9,7	10,1	10,1	10,4
Italia	4,4	4,6	4,2	3,8	4,0	4,0	4,0	3,9	3,9
Spagna	1,9	2,0	1,9	1,7	1,8	1,9	2,1	2,1	2,0
<b>Nuovi membri UE</b>	<b>2,5</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>
Russia	1,6	1,4	1,3	1,7	1,4	1,7	1,8	1,8	1,8
<b>Africa settentrionale</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>
<b>Altri paesi africani</b>	<b>0,9</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>
<b>America settentrionale</b>	<b>16,7</b>	<b>16,9</b>	<b>16,7</b>	<b>16,8</b>	<b>16,5</b>	<b>15,0</b>	<b>13,5</b>	<b>13,7</b>	<b>13,0</b>
Canada	3,9	4,0	4,3	4,4	4,3	4,0	3,7	3,8	3,5
Stati Uniti	12,7	12,9	12,5	12,4	12,1	11,0	9,8	9,9	9,5
<b>America centrale e meridionale</b>	<b>5,4</b>	<b>5,4</b>	<b>5,5</b>	<b>6,0</b>	<b>5,9</b>	<b>5,7</b>	<b>5,4</b>	<b>5,5</b>	<b>5,5</b>
<b>Medio Oriente</b>	<b>3,4</b>	<b>2,7</b>	<b>3,2</b>	<b>4,0</b>	<b>3,9</b>	<b>3,6</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>	<b>3,7</b>
<b>Asia centrale e meridionale</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>
India	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
<b>Asia orientale</b>	<b>24,0</b>	<b>22,9</b>	<b>23,3</b>	<b>24,6</b>	<b>23,3</b>	<b>24,0</b>	<b>24,4</b>	<b>24,1</b>	<b>25,6</b>
Cina <sup>(1)</sup>	3,4	3,5	3,5	4,0	4,4	5,2	6,0	5,8	7,2
Giappone	7,8	7,3	7,6	7,7	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3
<b>NIEs <sup>(2)</sup></b>	<b>8,5</b>	<b>7,9</b>	<b>7,8</b>	<b>8,2</b>	<b>7,7</b>	<b>7,7</b>	<b>7,6</b>	<b>7,6</b>	<b>7,7</b>
<b>TOTALE MONDO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
PAESI EMERGENTI	19,2	18,7	19,7	21,9	22,0	22,5	23,2	23,3	24,7

\* gennaio - agosto

(1) Al netto delle riesportazioni di Hong Kong di prodotti di origine cinese

(2) Corea del Sud, Hong Kong, Singapore. Non esistono dati per Taiwan

Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tav 1.1





## QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE E PRINCIPALI PAESI

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2003	2004*
<b>Unione Europea (a 15)</b>	<b>6,7</b>	<b>6,7</b>	<b>6,4</b>	<b>5,7</b>	<b>5,8</b>	<b>5,7</b>	<b>5,6</b>	<b>5,6</b>	<b>5,5</b>
Regno Unito	5,7	5,7	5,3	4,8	4,8	5,0	5,2	5,1	5,2
<b>UEM</b>	<b>7,0</b>	<b>7,1</b>	<b>6,7</b>	<b>6,0</b>	<b>6,1</b>	<b>6,0</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,7</b>
Francia	10,7	10,8	10,3	9,3	9,4	9,4	9,3	9,3	9,2
Germania	9,0	8,9	8,4	7,4	7,3	7,0	6,9	6,8	6,6
Spagna	10,4	10,7	10,4	9,5	9,8	9,7	9,8	9,6	9,7
<b>Nuovi membri UE</b>	<b>9,2</b>	<b>9,0</b>	<b>8,5</b>	<b>8,3</b>	<b>9,1</b>	<b>8,7</b>	<b>8,8</b>	<b>8,6</b>	<b>8,1</b>
Romania	17,8	18,5	21,0	20,2	21,2	20,8	19,8	20,4	19,4
Russia	5,9	5,7	5,1	5,3	6,0	6,2	5,8	5,7	6,7
Svizzera	9,5	9,2	8,8	8,5	9,6	9,3	10,2	9,6	11,2
Turchia	9,8	9,6	7,9	8,7	9,5	8,5	8,7	8,4	8,3
<b>Africa settentrionale</b>	<b>10,8</b>	<b>11,3</b>	<b>11,0</b>	<b>11,0</b>	<b>11,6</b>	<b>11,4</b>	<b>12,2</b>	<b>12,3</b>	<b>11,8</b>
<b>Altri paesi africani</b>	<b>4,7</b>	<b>5,6</b>	<b>3,7</b>	<b>3,7</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>	<b>3,5</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>
<b>America settentrionale</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>
Canada	1,0	1,0	1,0	0,9	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1
Stati Uniti	2,2	2,3	2,2	2,1	2,1	2,2	2,0	2,0	1,9
<b>America centrale e meridionale</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>
<b>Medio Oriente</b>	<b>5,8</b>	<b>5,8</b>	<b>5,3</b>	<b>5,2</b>	<b>5,4</b>	<b>5,4</b>	<b>5,2</b>	<b>4,9</b>	<b>5,3</b>
<b>Asia centrale e meridionale</b>	<b>2,3</b>	<b>3,0</b>	<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>
India	2,6	2,8	1,8	2,1	2,2	2,1	2,1	1,9	2,0
<b>Asia orientale</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>
Cina	1,5	1,3	1,2	1,0	1,3	1,4	1,2	1,2	1,2
Corea del Sud	1,8	1,2	1,2	1,2	1,4	1,5	1,4	1,4	1,2
Giappone	1,6	1,6	1,4	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4
<b>OCEANIA</b>	<b>2,6</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>
<b>TOTALE MONDO</b>	<b>4,4</b>	<b>4,6</b>	<b>4,2</b>	<b>3,8</b>	<b>4,0</b>	<b>4,0</b>	<b>4,0</b>	<b>3,9</b>	<b>3,9</b>

\* gennaio - agosto

Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tav 1.2

## QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER SETTORI

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
<b>Totale</b>	<b>4,6</b>	<b>4,7</b>	<b>4,4</b>	<b>4,0</b>	<b>4,2</b>	<b>4,2</b>	<b>4,2</b>	<b>4,0</b>
<b>Totale manifatti</b>	<b>5,1</b>	<b>5,2</b>	<b>4,8</b>	<b>4,5</b>	<b>4,7</b>	<b>4,7</b>	<b>4,7</b>	<b>4,6</b>
Alimentari, bevande e tabacco	4,0	4,3	4,4	4,2	4,3	4,6	4,6	4,6
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	8,2	8,3	7,7	7,3	7,7	7,5	7,6	7,4
<i>Prodotti tessili</i>	9,3	9,6	8,9	8,5	8,8	8,4	8,6	8,2
<i>Prodotti dell'abbigliamento</i>	7,0	6,9	6,4	5,9	6,4	6,6	6,6	6,7
Calzature e prodotti in cuoio	15,9	16,4	15,5	15,4	15,9	15,4	15,6	15,1
<i>Calzature</i>	16,7	17,5	16,4	15,7	16,2	15,7	15,9	15,6
Prodotti in legno e sughero	2,2	2,5	2,4	2,3	2,4	2,4	2,3	2,1
Prodotti in carta, stampa, editoria	3,7	3,8	3,6	3,5	3,7	3,8	3,9	3,8
Prodotti petroliferi raffinati	2,9	3,2	2,8	3,1	3,2	3,1	3,5	3,5
Prodotti chimici e farmaceutici	3,8	3,8	3,8	3,8	3,9	3,8	3,7	3,5
<i>Prodotti chimici di base</i>	3,0	3,0	2,8	2,7	2,7	2,6	2,5	2,4
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	5,6	5,2	5,4	5,9	5,5	5,3	5,1	4,5
Prodotti in gomma e plastica	7,0	7,0	6,7	6,3	6,4	6,4	6,6	6,4
Vetro, ceramica e mat.non metallici per l'edilizia	13,4	13,8	13,2	12,4	12,5	12,3	12,1	11,8
Metalli e prodotti in metallo	4,9	5,0	4,9	4,6	4,9	4,9	5,0	5,0
<i>Prodotti della metallurgia</i>	5,3	5,3	5,0	5,1	5,5	5,2	5,1	5,4
<i>Prodotti metallici</i>	8,7	8,7	8,3	7,7	8,0	7,8	8,3	8,3
Macchine e apparecchi meccanici	10,4	10,5	10,2	9,3	9,9	9,9	10,2	9,7
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	9,5	9,7	9,4	8,8	9,0	9,1	9,6	9,5
<i>Meccanica strumentale</i>	10,3	10,4	10,1	9,0	9,9	9,9	10,0	9,3
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	16,2	16,6	15,3	14,7	14,5	14,3	14,4	13,8
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	2,1	2,1	1,9	1,7	1,9	1,8	1,8	1,7
<i>Prodotti ICT</i>	1,4	1,4	1,2	1,1	1,2	1,0	1,0	0,9
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	3,8	4,0	3,6	3,2	3,5	3,5	3,6	3,6
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	3,1	3,0	2,8	2,6	2,8	2,8	2,9	2,7
Mezzi di trasporto	3,5	3,8	3,4	3,5	3,3	3,4	3,4	3,5
<i>Autoveicoli e parti</i>	3,7	3,7	3,5	3,3	3,3	3,1	3,3	3,3
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,2	3,9	3,4	3,8	3,2	4,1	3,6	3,8
Altri manifatti	10,1	10,0	9,3	8,8	8,9	8,4	8,3	7,8
<i>Mobili</i>	18,3	17,4	15,7	14,8	15,1	14,6	14,1	13,3
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	11,0	11,0	10,5	10,0	9,6	8,5	7,6	6,8

\* gennaio - settembre

(1) Il denominatore delle quote (esportazioni mondiali) è approssimato dalla somma delle esportazioni di 31 paesi (tutti quelli dell'UE a 15, tranne la Danimarca, più i seguenti altri: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera e Taiwan) e delle loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 0,95 al fine di eliminare la componente CIF; tale somma rappresenta circa il 95% delle effettive esportazioni mondiali.

Fonte: Elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tav 1.3



**ANALISI "CONSTANT-MARKET-SHARES" DELLA QUOTA DELL'ITALIA SULLE IMPORTAZIONI DEL  
"MONDO"<sup>(1)(2)</sup> DALL'AREA DELL'EURO**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1997-2003
Quota di mercato dell'Italia	12,71	12,45	12,00	11,74	11,60	11,33	11,13	
variazione assoluta		-0,27	-0,44	-0,26	-0,14	-0,28	-0,20	-1,58
Effetto competitività		-0,06	-0,19	0,07	-0,11	-0,22	0,00	-0,52
Effetto struttura di cui:								
<i>merceologica</i>		-0,18	-0,23	-0,29	0,01	0,00	-0,15	-0,83
<i>geografica</i>		-0,09	-0,23	-0,34	0,03	0,05	-0,09	-0,67
<i>residuale</i>		-0,06	0,04	0,05	0,03	-0,02	-0,03	0,01
		-0,03	-0,05	0,00	-0,04	-0,03	-0,02	-0,17
Effetto adattamento		-0,03	-0,02	-0,04	-0,04	-0,06	-0,05	-0,24

(1) Il Mondo è costituito dai 15 paesi dell'Unione Europea e dai seguenti altri paesi: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Russia, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

(2) L'*effetto competitività* è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'*effetto struttura* dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'*effetto adattamento*.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tav 1.4

**Indici dei vantaggi comparati rivelati<sup>(1)</sup> nei settori alla Pavitt**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
<b>ITALIA</b>								
Tradizionali	143,3	143,9	152,8	153,6	150,7	148,6	146,8	146,9
Forti economie di scala	94,9	95,8	99,8	99,0	97,2	95,8	97,3	99,2
Specialistici	152,4	154,6	156,7	153,4	155,1	157,3	160,4	161,5
Ad elevata intensità di ricerca	40,7	41,1	33,4	41,8	42,9	44,2	41,6	39,3
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>FRANCIA</b>								
Tradizionali	88,4	86,6	94,5	85,1	81,9	85,6	87,9	88,7
Forti economie di scala	101,8	101,0	107,2	100,4	99,3	102,9	104,2	105,4
Specialistici	94,2	95,9	94,7	96,0	96,4	100,9	100,5	94,8
Ad elevata intensità di ricerca	110,5	111,3	97,3	110,8	114,7	105,7	102,4	102,5
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>GERMANIA</b>								
Tradizionali	62,6	63,3	72,7	62,4	60,7	61,8	62,3	62,1
Forti economie di scala	121,0	121,8	125,6	123,5	122,2	123,9	122,0	118,8
Specialistici	152,2	150,7	150,1	147,8	147,9	147,2	144,4	144,4
Ad elevata intensità di ricerca	73,0	72,8	63,2	74,6	77,5	74,5	76,2	78,2
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>STATI UNITI</b>								
Tradizionali	60,8	61,1	70,3	62,0	62,2	62,2	65,2	63,8
Forti economie di scala	84,4	82,8	83,4	83,8	84,2	87,7	88,4	87,6
Specialistici	118,1	115,2	114,7	120,2	119,6	116,6	111,9	117,0
Ad elevata intensità di ricerca	143,7	144,6	134,3	133,8	134,7	132,7	132,6	131,3
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>CINA</b>								
Tradizionali	237,3	232,8	231,0	233,6	218,9	206,3	192,6	185,8
Forti economie di scala	50,8	51,0	54,7	52,9	52,9	50,9	49,7	51,5
Specialistici	49,4	53,9	60,3	65,6	66,3	67,6	68,4	70,0
Ad elevata intensità di ricerca	80,0	84,4	80,1	85,0	91,7	102,6	116,5	122,9
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* gennaio - settembre

(1) Rapporto tra quota settoriale e quota aggregata del paese

Fonte: Elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti Nazionali di Statistica

Tav 1.5

**2. INTERNAZIONALIZZAZIONE ATTIVA E  
ATTRATTIVITA' DELL'ITALIA PER GLI  
INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI**



## **2. Internazionalizzazione attiva e attrattività dell'Italia per gli investimenti diretti**

### *Internazionalizzazione attiva*

L'internazionalizzazione produttiva costituisce un'importante modalità attraverso cui le imprese si rapportano allo scenario internazionale. In particolare tramite gli investimenti diretti all'estero, le imprese possono aumentare la propria competitività in ragione di un più efficiente utilizzo delle risorse e una maggiore prossimità con i mercati finali. In prima approssimazione le iniziative di delocalizzazione sono percepite come negative per l'economia interna, quasi una sorta di tradimento nazionale da parte dell'investitore italiano. Questo genere di considerazioni mancano però di un'analisi controfattuale, ossia cosa sarebbe della competitività di impresa in mancanza dell'investimento all'estero. Osservazioni più attente del fenomeno (si veda in particolare Barba Navaretti - Castellani nel Rapporto ICE 2003-2004) mostrano infatti che gli investimenti diretti all'estero rafforzano e non indeboliscono le attività produttive in Italia. Le imprese che investono hanno un tasso di crescita del fatturato in Italia di quasi il 10% maggiore di quello che avrebbero non investendo e un aumento della produttività superiore del 5%. Questi effetti non si traducono però in una perdita dell'occupazione in Italia, che si mantiene in linea con la dinamica generale. La delocalizzazione è quindi uno strumento per il mantenimento della competitività delle imprese e un incentivo a trasferire le competenze rimaste in Italia verso attività a più alto valore aggiunto. In altre parole, l'internazionalizzazione della produzione è spesso un'esigenza per la sopravvivenza dell'impresa in uno scenario sempre più competitivo. Una diminuzione dell'attività in Italia non avviene necessariamente in sostituzione all'investimento all'estero, ma talvolta è la minimizzazione di una perdita comunque inevitabile.

La crescita multinazionale implica tuttavia ampie disponibilità finanziarie, strutture organizzative articolate e competenze manageriali complesse. Queste dotazioni non sempre appaiono in linea con la struttura del sistema produttivo

---

italiano, caratterizzato da piccole e medie imprese. Ancora oggi, più di un terzo degli addetti impiegati dalle imprese italiane all'estero fa riferimento a solo dieci grandi imprese.

Dal punto di vista delle esportazioni, l'esperienza dei distretti industriali italiani ha messo in luce la possibilità di prendere parte con successo alle dinamiche internazionali anche per imprese medie e piccole. L'internazionalizzazione della produzione si pone come una nuova sfida per le PMI italiane, che più di altre legano i propri vantaggi competitivi al territorio e a un sistema di relazioni più informale.

In un'ottica di lungo periodo è innegabile che le imprese italiane abbiano già aumentato progressivamente la loro apertura internazionale sotto forma di produzione all'estero. Gli ultimi dati UNCTAD sullo stock di investimenti diretti esteri documentano nel 1995 una consistenza in percentuale del PIL intorno all'8,8%; nel 2003 questo valore era quasi raddoppiato (16,3%). Tuttavia il peso dell'internazionalizzazione produttiva nell'economia italiana, di cui il rapporto tra stock di IDE e PIL è un'approssimazione, rimane ancora contenuto se confrontato con quello degli altri paesi europei. Nello stesso periodo Francia (da 13,2% a 36,7%) e Germania (da 10,5% a 25,8%) hanno avuto una proiezione internazionale più marcata.

I differenziali nella dimensione media di impresa hanno certamente un ruolo fondamentale nello spiegare l'anomalia italiana. Tuttavia è utile ricordare come anche paesi caratterizzati da strutture produttive relativamente simili a quella italiana abbiano intrapreso più velocemente il sentiero multinazionale: Spagna e Portogallo sono passati da valori di stock di IDE sul PIL inferiori all'Italia (rispettivamente 6,2% e 3% nel 1995) a percentuali ben superiori nel 2003 (rispettivamente 24,7% e 26,1%).

Anche i dati sul traffico di perfezionamento segnalano un'integrazione del paese nei processi di produzione internazionale in rapida evoluzione. Il peso di questi flussi è ancora leggermente inferiore alla media europea, ma il divario è andato riducendosi a partire dalla seconda metà degli anni novanta.

Lo scenario multinazionale dell'Italia ha sperimentato negli ultimi dieci anni profonde trasformazioni, soprattutto in favore degli investitori fra le piccole medie imprese (che hanno compensato un andamento poco brillante delle grandi



imprese) e dei mercati emergenti (Europa centro orientale e Sud est asiatico in particolare). I primi anni novanta in particolare hanno visto il progressivo rallentamento della spinta propulsiva delle maggiori imprese del paese. Per converso, un inedito protagonismo dei gruppi di media taglia attivi nei settori di tradizionale competitività dell'industria italiana ha saputo dare continuità e nuovo propellente all'internazionalizzazione del sistema produttivo.

Nel 2004 le partecipate all'estero di imprese italiane erano 15.058, le imprese investitrici 5.415, tra gruppi e imprese autonome. I dipendenti totali all'estero sono circa 1.110.000, mentre il fatturato realizzato dalle affiliate estere nel 2003 è stato di 265.625 milioni di euro. Le partecipazioni di controllo riguardano lo 85,2% delle imprese partecipate. La presenza italiana all'estero è perciò tuttora caratterizzata da una quota non trascurabile di partecipazioni paritarie e minoritarie, sebbene negli ultimi anni l'incidenza delle attività controllate sia cresciuta.

Negli ultimi due anni, l'internazionalizzazione produttiva italiana ha rallentato i suoi ritmi di crescita (sono diminuiti in particolare gli addetti impiegati all'estero). Dopo il picco del 2000, quando il numero degli addetti impiegati all'estero aveva superato il milione (+10,4% rispetto all'anno precedente), l'aumento delle partecipazioni ha sperimentato un andamento più contenuto, risentendo di una tendenza più generale dell'economia mondiale, caratterizzata da un forte flessione degli IDE fino al 2003.

Le aree di maggiore insediamento delle imprese italiane sono l'Unione Europea e l'Europa centro-orientale, che impiegavano nel 2004 rispettivamente il 37% e il 20,6% degli addetti delle affiliate. All'interno dei diversi paesi le partecipazioni estere tendono a concentrarsi, in ragione probabilmente di meccanismi agglomerativi fra gli investitori italiani. I paesi dell'Europa centro-orientale in particolare sono la principale destinazione per le iniziative estere di piccole e medie imprese. Prosegue inoltre la crescita del continente asiatico, in particolare dell'Estremo Oriente dove tendenzialmente si spostano le imprese di dimensioni maggiori. Dal lato delle esportazioni temporanee (extra-UE15), la dinamica di lungo di periodo mette in luce il ruolo crescente dell'Europa centro-orientale (paesi dei Balcani in particolare): il peso dell'area è pressoché raddoppiato, passando da un valore di 31,5% del totale extra UE nel 1995 al 59%

---

nel 2003. Ancora significativo è comunque il ruolo dei paesi industrializzati, in particolare Svizzera e Stati Uniti. Se nel caso dei paesi dell'Europa centro-orientale il traffico di perfezionamento è indice di strategie finalizzate al contenimento dei costi nei comparti *labor intensive*, l'elevato decentramento verso paesi a pari grado di sviluppo è un possibile sintomo di dipendenza tecnologica nei settori a più alto contenuto innovativo.

I principali settori di attività delle imprese che hanno delocalizzato parti della produzione sono quelli dell'alimentare (10,9% rispetto al totale degli addetti all'estero), delle apparecchiature elettriche (9,5%) e dei mezzi di trasporto (9,4%). Al di sotto dei 100 addetti, più di un quarto degli occupati all'estero è riferibile al settore tessile e abbigliamento. Oltre questa soglia acquista maggior peso la meccanica, soprattutto per le medie imprese. I dati sul traffico di perfezionamento passivo segnalano come i comparti più dinamici siano quelli dei settori tradizionali: tessile, abbigliamento cuoio e calzature sono passati nel complesso dal 21% delle esportazioni temporanee nel 1995 a circa un terzo nel 2003.

### ***Internazionalizzazione del sistema bancario***

Un supporto all'internazionalizzazione produttiva delle imprese può scaturire dalla presenza di banche italiane sui mercati esteri. Un efficace sostegno richiede in tal senso una buona vocazione internazionale degli istituti di credito.

L'evoluzione dell'internazionalizzazione delle banche italiane nell'ultimo decennio appare caratterizzata da due fenomeni principali.

- Innanzitutto, emerge il cambiamento intervenuto nelle forme tecniche della presenza all'estero: si sono chiuse o cedute filiali (e uffici di rappresentanza) e sono state acquistate molte *subsidiaries*. Tale spostamento è anche indicativo di una focalizzazione diversa del *business* svolto all'estero dalle nostre banche: da operazioni *wholesale*, che con il progresso dell'*information technology* possono oggi essere gestite anche dall'Italia, si è passati ad un'attività al dettaglio, ben radicata in ciascun paese e gestita da banche controllate.

- Un cambiamento importante si rileva anche nella distribuzione geografica delle presenze; è cresciuto infatti l'interesse per l'Europa Orientale, conformemente agli andamenti osservati nei nostri principali partner europei<sup>1</sup>.

Secondo le informazioni fornite dall'ABI, a gennaio 2005, gli istituti di credito italiani hanno filiali o succursali in 170 paesi. Il primato per numero di presenze spetta agli Stati Uniti, seguiti dalla Cina. Tra i paesi dell'Europa dell'Est il primo a comparire nella graduatoria è la Romania, destinazione privilegiata delle scelte di delocalizzazione delle imprese italiane.

La proiezione internazionale del sistema bancario italiano sembra ancora sottodimensionata nel confronto con i nostri principali partner europei. Una prova in tal senso viene dai dati relativi al grado di penetrazione nel mercato UE: nel 2003 solo 29 banche italiane sono presenti in altri paesi dell'UE a 15, mentre per Francia e Germania se ne contano 99 e per il Regno Unito 87.

La posizione minoritaria dell'Italia risulta evidente anche considerando l'esposizione bancaria verso tutti i paesi. Nel 2003 le consistenze complessive delle banche italiane all'estero ammontano a circa 300 milioni di dollari, contro i 1400 della Francia, i 1600 del Regno Unito e i 2600 della Germania. Il divario si riduce, ma è comunque evidente, nel caso dell'esposizione verso i soli PVS.

Alla fine del 2003, secondo le statistiche della Banca dei regolamenti internazionali, le attività sull'estero del sistema bancario verso controparti non bancarie, in percentuale del PIL, risultano pari al 13 %. Germania, Francia e Spagna presentano valori decisamente superiori (rispettivamente 72%, 49% e 36%).

### *Attrattività*

La capacità di attrarre investimenti dall'estero è oramai considerata un'approssimazione sintetica della competitività del cosiddetto sistema-paese. In quest'ottica si leggono le preoccupazioni di chi lega la debole dinamica degli investimenti, all'andamento della quota di mercato delle nostre esportazioni, al deterioramento della posizione italiana nelle classifiche di competitività.

---

<sup>1</sup> Questa strategia di espansione, indubbiamente favorita dai processi di privatizzazione dei paesi orientali, offre elevati potenziali di crescita, dato lo stadio iniziale di sviluppo del mercato bancario locale.

---

Agli inizi del 2004 le imprese a partecipazione estera erano circa 7.200, con un numero di addetti in Italia di quasi un milione. Nell'industria manifatturiera, i principali settori di attività sono quelli con forti economie di scala e a elevata intensità tecnologica. In un'ottica di lungo periodo è possibile individuare una tendenza di forte ridimensionamento dei settori basati sulla scienza, passati da circa il 30% degli addetti di imprese estere agli inizi degli anni novanta al 22% nel 2004.

Fra i paesi europei l'Italia si colloca ancora nella fascia bassa per attività di imprese estere. Nel 2003 il valore degli stock di IDE in percentuale del PIL era contenuto (11,8%). Nell'area euro solo la Grecia presenta una grandezza inferiore. Per Francia, Germania e Spagna l'ammontare complessivo dello stock di IDE sul PIL è di circa il doppio (rispettivamente 24,7% , 22,6%, 27,4%).

Un'inadeguata presenza multinazionale in Italia si traduce non solo in minori opportunità nel breve termine (occupazione, occasioni di fornitura per imprese nazionali), ma anche nel mancato sviluppo di settori e competenze strategiche per la crescita di lungo periodo. I confronti basati sulla produttività del lavoro fra imprese a controllo estero e imprese nazionali segnalano (ISTAT 2004, ICE-Reprint 2004) un divario positivo a favore delle imprese estere, mettendo in luce il costo opportunità derivante da una attrattività debole.

La dinamica degli anni novanta ha evidenziato un ruolo marginale del paese in un periodo di profonda trasformazione e crescita del fenomeno. Misurando la quota italiana sullo stock mondiale di IDE questa è addirittura diminuita nel periodo 1990-2000, al contrario dei principali paesi europei e degli Stati Uniti. In un'epoca di grande trasformazione l'Italia è passata dal settimo all'ottavo posto (a favore dell'Irlanda) nella graduatoria dei paesi dell'UE15 a maggior consistenza di investimenti diretti esteri. Nella classifica mondiale, l'Italia è passata nello stesso periodo dall'undicesimo al dodicesimo posto; nel 2003 è ulteriormente scivolata di una posizione a favore dell'Australia.

Dalla dinamica degli ultimi anni arrivano comunque segnali positivi, nonostante l'inversione di tendenza sperimentata dai flussi mondiali (in diminuzione dal 2000 e più orientati verso le aree emergenti). Nel 2003, in particolare, l'Italia ha sperimentato un aumento in dollari dei flussi di IDE in



entrata di circa il 13% rispetto all'anno precedente, risultando fra i soli quattro paesi dell'UE15 con una dinamica positiva (insieme ad Austria, Belgio, Irlanda).

A livello mondiale il 2003 sembra chiudere un ciclo e le prospettive di crescita appaiono decisamente positive. In questo scenario è cruciale cogliere quali siano i fattori critici perché questa nuova ripresa annunciata possa, diversamente dagli anni novanta, coinvolgere appieno il paese.

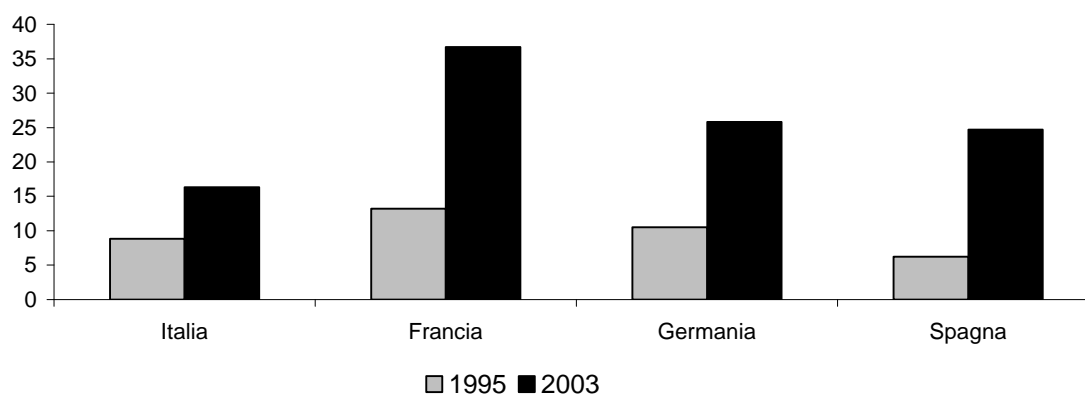
L'Italia offre agli investitori internazionali alcuni vantaggi localizzativi connessi con l'ampio mercato interno, costo del lavoro (inferiore a Francia e Germania rispettivamente del 14% e del 38%) e i processi di liberalizzazione avviati negli ultimi anni. Nonostante i miglioramenti permangono ancora fattori disincentivanti per l'ingresso di investitori esteri nel paese. La qualità delle infrastrutture (servizi di trasporto, ma anche inefficienza della rete distributiva), gli assetti proprietari delle imprese e la loro dimensione sono considerati fra i principali freni all'attrazione di capitali dall'estero. In sostanza alcuni elementi caratterizzanti del sistema produttivo (prevalenza di piccole e medie imprese e grandi gruppi a base familiare, specializzazione nei settori tradizionali e bassa spesa in ricerca e sviluppo) precludono agli investitori la possibilità di investimento attraverso operazioni di M&A e nei comparti a più alto contenuto tecnologico (la spesa in R&S è circa la metà di Francia e Germania), modalità invece prevalenti per gli investimenti diretti fra paesi avanzati. A questo scenario si accompagnano fattori ambientali: in particolare inefficienza della pubblica amministrazione, del sistema giudiziario (la durata media di un procedimento civile è quasi dieci anni, sette in Francia, quattro in Germania) e delle banche.

Da sottolineare come sostanziali differenze nella percezione del paese emergono dal confronto con indagini rivolte direttamente a operatori esteri già presenti sul territorio. In altre parole l'esperienza acquisita sul territorio e informazioni più complete danno un'immagine migliore di quella disponibile agli operatori esterni, riconoscendo in particolare progressivi miglioramenti nella dotazione di infrastrutture tecnologiche, qualità delle risorse umane e l'affidabilità di legami di fornitura con le piccole e medie imprese italiane. Nonostante il periodo negativo per i flussi di IDE mondiali negli ultimi anni e in un quadro in cui il paese ha perso colpi come polo di attrazione è significativo che, a parte casi

---

isolati, le multinazionali estere già presenti non abbiano disinvestito le proprie attività in Italia.

### Stock di IDE in uscita su PIL (%)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Graf. 2.1

### Esportazione temporanee extra UE15 in % dei corrispettivi flussi definitivi

	1998	1999	2000	2001	2002
UE15 (media)	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3
Italia	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
Francia	1,5	1,4	1,4	1,1	1,2
Germania	2,1	1,9	1,7	1,6	1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tav 2.1

### Le partecipazioni italiane all'estero al 1 gennaio 2004, per dimensione del gruppo di appartenenza dell'impresa investitrice

Numero di dipendenti	Gruppi investitori		Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese partecipate	
	N.	%	N.	%	N.	%
Fino a 49	2.740	50,6	3.556	23,6	113.883	10,3
Da 50 a 249	1.610	29,7	2.910	19,3	102.478	9,2
Da 250 a 499	567	10,5	1.905	12,7	67.396	6,1
Da 500 a 4.999	466	8,6	4.130	27,4	368.241	33,2
5.000 e oltre	32	0,6	2.557	17	456.979	41,2
<b>Totale</b>	<b>5.415</b>	<b>100</b>	<b>15.058</b>	<b>100</b>	<b>1.108.977</b>	<b>100</b>

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tav 2.2

**Traffico di Perfezionamento passivo: principali paesi  
esportazioni temporanee extra UE15**

	Quota % Esportazioni Temp.		
	2001	2002	2003
Svizzera	21,5	22,8	24,4
Romania	24,7	23,7	20,1
USA	9,5	8,8	10,3
Albania	7,4	9,4	10,0
Ungheria	5,4	3,6	5,9
Bulgaria	3,2	3,2	3,3
....	....	....	....
<b>Mondo</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tav 2.4

**PRESENZA ALL'ESTERO DI BANCHE <sup>(1)</sup>**

	SUCCURSALI			FILIALI		
	1995	2000	2003	1995	2000	2003
<b>Numero per area geografica</b>						
Europa Occidentale	60	46	37	40	46	48
Europa Orientale	3	4	8	0	11	19
Asia	22	24	21	0	1	0
Africa	0	0	0	2	2	2
America del Nord	18	15	10	2	2	2
America centrale	8	7	4	6	5	4
America del Sud	0	0	0	5	9	5
<i>Totale</i>	<i>111</i>	<i>96</i>	<i>80</i>	<i>55</i>	<i>76</i>	<i>80</i>
<b>Totale attivo <sup>(2)</sup></b>						
miliardi di euro	175	223	129	184	254	169
in % dell'attivo totale del sistema bancario	12,6	11,7	5,7	13,3	13,4	7,7

(1) Fonte: Banca d'Italia, Siotec, albo dei gruppi e segnalazioni di vigilanza

(2) Per le filiazioni il dato per il 2003 si riferisce al mese di giugno

Tav 2.5





---

## RETI ESTERE DI BANCHE ITALIANE

(gennaio 2005)

---

	PAESI	Num banche italiane
1	USA	15
2	CINA	12
3	HONG KONG	11
4	REGNO UNITO	11
5	ROMANIA	9
6	SPAGNA	9
7	GERMANIA	7
8	INDIA	7
9	LUSSEMBURGO	7
10	BELGIO	6
11	FRANCIA	6
12	LIBANO	6
13	RUSSIA	6
14	SINGAPORE	5
15	ARGENTINA	4
16	TURCHIA	4
17	BRASILE	3
18	GIAPPONE	3
19	POLONIA	3
20	SVIZZERA	3
	<b>Mondo</b>	<b>170</b>

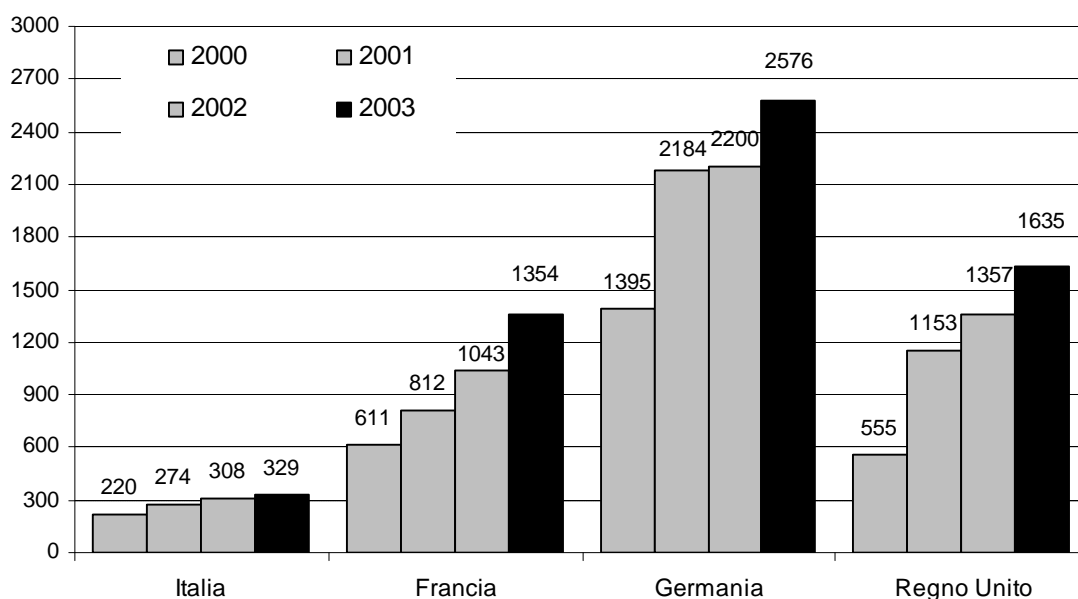
---

Fonte: elaborazioni ICE su dati ABI

Tav 2.6

## ESPOSIZIONE BANCARIA VERSO TUTTI I PAESI

(consistenza di fine periodo in milioni di dollari)



Fonte: ABI su dati Bank for International Settlements

Graf. 2.2

## RUOLO DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA: PAESI A CONFRONTO

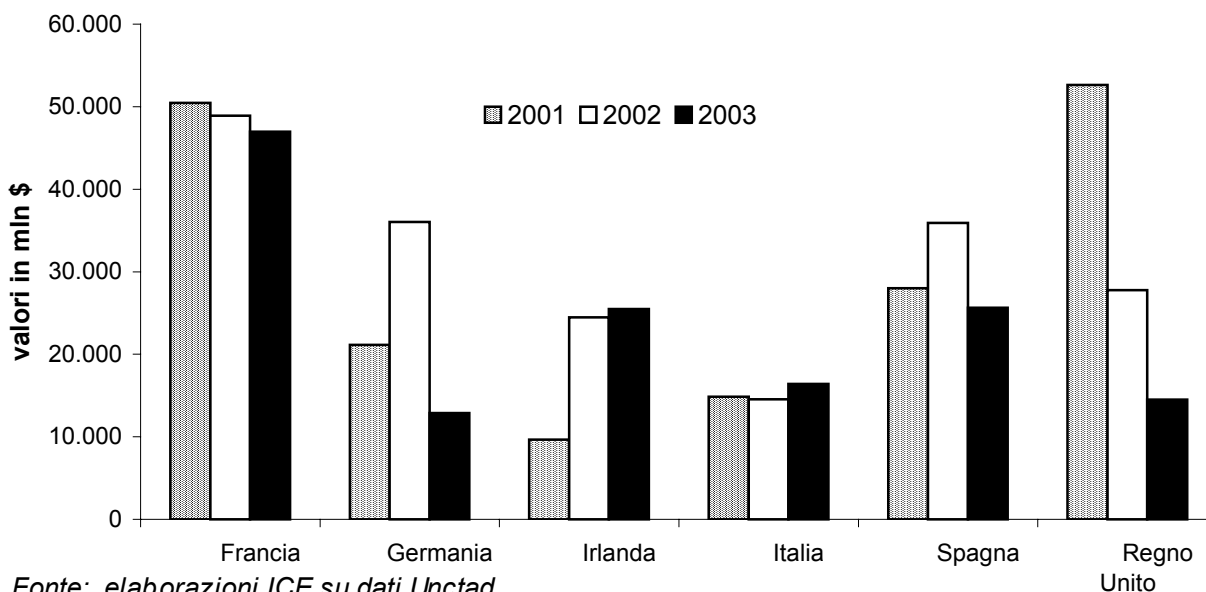
	Stock IDE / PIL (2003)	% addetti in imprese estere (2001)
Austria	23,7	-
Belgio e Lussemburgo	82,4	-
Danimarca	36,1	7,2
Finlandia	28,6	12,2
Francia	24,7	14,2
Germania	22,6	-
Grecia	9,8	-
Irlanda	129,7	-
<b>Italia</b>	<b>11,8</b>	<b>6,4</b>
Paesi Bassi	65,6	10,3
Portogallo	36,3	6,3
Spagna	27,4	8,8
Svezia	47,5	15,7

Fonte: Unctad e Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tav 2.7



## Flussi di IDE in Entrata: dinamica degli anni recenti



Graf 2.3

## CONFRONTO FRA PAESI: ALCUNI FATTORI CRITICI PER L'ATTRATTIVITA'

	ITALIA	FRANCIA	GERMANIA
<b>R&amp;S</b>			
spesa in R&S in % del PIL (EUROSTAT 2004)	1,17	2,2	2,52
<b>INFRASTRUTTURE STRADALI</b>			
Km di strade per ogni km <sup>2</sup> (World Road Statistics 2000)	1,02	1,62	-
<b>INFRASTRUTTURE FERROVIARIE</b>			
Tasso di utilizzazione per trasporto merci (EUROSTAT 2002)	1,3	1,5	-
<b>SISTEMA AMMINISTRATIVO</b>			
numero di procedure per creazione società di capitali (OECD 2001)	21	21	8
<b>CAPITALE UMANO</b>			
% studenti universitari in materie scientifiche (EUROSTAT 2004)	7,5	-	14,3
<b>MERCATO DEI CAPITALI</b>			
Capitalizzazione di borsa in % del PIL (FIBV 2004)	37,5	68,6	40
<b>PRESSIONE FISCALE</b>			
Entrate in % del PIL (OECD 2004)	42,6	44	36
<b>SISTEMA GIUDIZARIO</b>			
numero medio di mesi per grado procedimento civile (Comm EU)	116	89	50

Tav 2.8

**POSIZIONE DELL'ITALIA RISPETTO ALLA MEDIA DEI PAESI UE15**

	spesa in R&S	infrastrutture tecnologiche <sup>(1)</sup>	infrastrutture di base	maturità sistema industriale <sup>(2)</sup>	sistema amministrativo
alta			X	X	
media					
bassa	X	X			X

	capitale umano <sup>(3)</sup>	sistema finanziario <sup>(4)</sup>	fiscalità	sistema giudiziario <sup>(5)</sup>
alta			X	
media				
bassa	X	X		X

(1) Spesa in ICT

(2) Quota dei servizi sul PIL

(3) Tasso d'iscrizione all'istruzione terziaria

(4) Capitalizzazione di borsa

(5) Durata procedimento civile

Fonte: Siemens Ambrosetti 2004

Tav 2.9

**3. L'ANDAMENTO DEL CAMBIO E  
LA COMPETITIVITA' DELL'INDUSTRIA ITALIANA**



### **3. L'andamento del cambio e la competitività dell'industria italiana**

#### *La dinamica dei tassi di cambio*

I manufatti prodotti nell'area dell'euro negli anni novanta avevano conseguito nel loro complesso un consistente miglioramento della competitività di prezzo. Un primo forte deprezzamento ha fatto seguito alla crisi degli accordi di cambio del 1992. La successiva perdita di competitività negli anni tra 1994 e 1996 è stata seguita da un nuovo recupero, grazie in primo luogo alla svalutazione nei confronti del dollaro. Dall'introduzione della moneta unica, all'inizio quindi della terza fase dell'Unione Economica e Monetaria nel 1999, l'area dell'euro ha realizzato un nuovo miglioramento di competitività, interamente riconducibile al deprezzamento nominale dell'euro nei confronti delle altre divise. Tra 2001 e 2002 si è però registrata per i paesi dell'area una nuova inversione di tendenza, effetto sia dell'apprezzamento dell'euro rispetto alle principali valute sia dello sfavorevole differenziale di inflazione.

L'avvio della fase di rafforzamento dell'euro è in gran parte da attribuire al contestuale indebolimento del dollaro, dal quale è derivato più del 50% dell'apprezzamento totale e, in minor misura del rafforzamento nei confronti della sterlina inglese e dello yen. Sugli andamenti del tasso di cambio dollaro/euro hanno inciso nel corso di questi anni una serie di fattori specifici: le preoccupazioni sulle possibili ripercussioni della situazione politica internazionale e la crescente incertezza sulle prospettive di crescita dell'economia statunitense, la riduzione del differenziale tra i tassi d'interesse a lungo termine in dollari e in euro, il peggioramento del saldo della bilancia dei pagamenti di parte corrente degli Stati Uniti, la debolezza delle principali borse statunitensi, connessa anche a recenti episodi di irregolarità contabili di importanti società, che potrebbero aver

---

peggiolato le aspettative degli investitori sulla capacità degli Stati Uniti di attrarre i capitali necessari al finanziamento delle partite correnti.<sup>2</sup>

La perdurante debolezza della divisa statunitense si è accentuata nell'ultima parte del 2004. La sostenibilità degli squilibri senza precedenti accumulati dagli Stati Uniti, in termini passivo delle partite correnti e di disavanzo dei conti pubblici, suscita notevoli interrogativi: sembra infatti inevitabile l'avvio di un processo di correzione, ma se esso verrà perseguito principalmente attraverso misure di politica fiscale determinerà un minore impatto a livello internazionale, mentre un riequilibrio attraverso il cambio inciderebbe pesantemente sull'area dell'euro e sul Giappone. L'aggiustamento del cambio USA ha esercitato ripercussioni notevoli sull'Europa: da un lato gli Stati Uniti sono il principale importatore di beni europei, dall'altro la Cina ha mantenuto il cambio fisso con il dollaro e quindi i beni cinesi sono diventati molto più competitivi sui mercati europei e sul mercato statunitense.

Le previsioni elaborate in merito all'andamento del cambio del dollaro nell'anno in corso<sup>3</sup> confermano la persistente debolezza della divisa americana (e ciò malgrado il differenziale di crescita tra gli Stati Uniti e le maggiori aree industrializzate). Si ipotizza, tuttavia, un'inversione di tendenza solo alla fine del 2005, che proseguirà nell'anno successivo, in considerazione del comportamento delle rispettive autorità monetarie: mentre quelle degli USA sarebbero propense ad un rialzo dei tassi sui *federal funds*, la Banca Centrale Europea sarà più restia a seguire questa politica a causa della debolezza della fase espansiva in atto.

### ***Tassi di cambio reale, prezzi, costi e produttività***

La competitività di prezzo dei prodotti italiani è aumentata nella prima metà degli anni novanta, grazie ai due sensibili deprezzamenti del cambio: nel 1992-93 e nel 1995. Lungo tutto il decennio l'Italia è stata caratterizzata da una dinamica dei costi e dei prezzi superiore a quella degli altri paesi europei; nonostante ciò la prima svalutazione fu abbastanza ampia da consentirle un recupero di competitività e un aumento della quota sulle esportazioni mondiali in molti mercati. Al contrario, dopo la svalutazione del 1995, in seguito

---

<sup>2</sup> L'apprezzamento dell'Euro nel corso del 2002 si è infatti accompagnato a un aumento rilevante dei flussi finanziari netti verso l'area.

<sup>3</sup> Si veda in proposito il Rapporto di previsione ISAE di febbraio 2005.



all'apprezzamento e successivamente al regime di cambi pressoché fissi, la competitività di prezzo dei prodotti italiani è peggiorata fino al 1999, anno d'introduzione della moneta unica. Nel 2004 si è assistito a un ulteriore peggioramento, benché di entità più contenuta rispetto a quanto registrato l'anno precedente. Gli effetti negativi di queste variazioni si sono manifestati sulla quota di mercato dell'Italia, a volte non immediatamente ma con ritardi di ampiezza variabile<sup>4</sup>.

Mettendo a confronto per i principali paesi dell'area dell'euro (Italia, Francia, Germania e Spagna) le dinamiche più recenti relative agli indicatori di competitività di prezzo elaborati dalla Banca d'Italia emergono alcune differenze tra i partner europei che non possono essere spiegate dall'andamento del cambio. Misurando la competitività con l'indicatore basato sui prezzi alla produzione dei manufatti a partire dal 2001 l'Italia non figura tra i paesi con la perdita più accentuata, ma, osservando gli indicatori calcolati sui prezzi all'esportazione (attualmente non più calcolato dalla Banca d'Italia) e sul costo del lavoro per unità di prodotto, l'Italia figura come il paese che ha subito la più intensa perdita di competitività. Nell'ultimo anno (2004) essa ha raggiunto il 5,5% rispetto allo stesso periodo del 2003, contro una perdita ben più contenuta dell'1,1% per la Francia e del 2,3% per la Spagna, mentre la Germania ha, nel periodo, addirittura conseguito un recupero di competitività di prezzo così calcolata (+0,8%).

Nelle fasi in cui la spinta della svalutazione viene meno, emerge che elemento discriminante della performance competitiva italiana risiede nelle diverse dinamiche dei prezzi interni e della produttività dei fattori, piuttosto che nella variazione dei tassi di cambio. Nell'ultimo quinquennio, l'incremento del costo del lavoro per dipendente nel settore dell'industria manifatturiera italiana ha costantemente superato quello dei paesi principali dell'area dell'euro. Se a questo si associa la dinamica della produttività del lavoro che, a eccezione del 2001, è stata costantemente inferiore a quella del campione considerato, si spiega la sostenuta dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto, che ha registrato incremento più elevati rispetto a quello mostrato dall'area nel suo complesso.

---

<sup>4</sup> Ciò potrebbe in parte contribuire a spiegare le perdite, o il mancato recupero, di quote di mercato da parte dell'Italia in anni pure caratterizzati da una dinamica positiva della competitività di prezzo

---

Ancora più preoccupante è la sua dinamica se osservata in termini reali<sup>5</sup> (in base al deflatore del PIL): nel periodo 2001-2003 l'Italia ha registrato un incremento dell'1,8% contro lo 0,4% dell'area dell'euro e la forte riduzione della Germania e della Spagna (rispettivamente -1,2 e -1,5%). Osservando nel dettaglio le componenti del CLUP, emerge però che all'origine della deludente dinamica della produttività vi è un andamento della forza lavoro occupata "disallineato" rispetto a quello dei nostri principali concorrenti: in aumento o in impercettibile flessione, laddove questi ultimi registravano invece variazioni negative. Queste dinamiche possono contribuire in parte a spiegare il fenomeno della perdita di competitività dell'industria italiana benché non sembrino sufficienti, essendo necessario fare ricorso anche a fattori di più lungo periodo.

### ***Il problema della produttività: alcuni elementi di riflessione***

Il periodo 2001-2003 è stato contrassegnato da una progressiva flessione della produzione manifatturiera con persistenza di significativi differenziali tra comparti produttivi: in particolare nell'ambito dei comparti che già nel periodo precedente avevano mostrato segnali di difficoltà, si sono accentuati i differenziali negativi per le industrie tessili e dell'abbigliamento e per le industrie conciarie, prodotti in cuoio e pelle, mentre si è attenuata debolmente la fase di difficoltà attraversata da quello relativo alle industrie alimentari, bevande e tabacco. Sono anche rallentati i tassi di crescita di industrie come quelle di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche ed ottiche e mezzi di trasporto. Va sottolineato che il rallentamento della crescita, o la vera e propria flessione, del valore aggiunto nei primi anni 2000 ha riguardato principalmente il settore dell'industria manifatturiera (i differenziali di crescita favorevoli al settore dei servizi hanno portato a una persistenza del processo di terziarizzazione dell'economia), con significative differenze settoriali sfavorevoli ai comparti tradizionali del made in Italy. All'origine di questo andamento vi sono fattori congiunturali o anche strutturali?

- 1) Qual è lo "stato di salute" del sistema produttivo industriale italiano? Esiste un problema di crescita di produttività relativamente più bassa rispetto agli altri

---

<sup>5</sup> Cfr. "La competitività delle esportazioni italiane e degli altri paesi dell'area dell'Euro", di Ciaralli - Fabris, in Rapporto ICE 2004.

paesi. Dal punto di vista del contributo dei diversi fattori alla crescita del valore aggiunto, le imprese italiane in un'analisi di lungo periodo, non sembrano avere un problema di accumulazione di capitale fisico, che anzi sembrerebbe essere più alta che nella media dei paesi UE<sup>6</sup>. Il problema sembra invece risiedere in particolare nel *contributo della produttività totale dei fattori (TFP)* la cui diminuzione negli ultimi anni, soprattutto nel settore industriale, segnala scarsa dinamicità e capacità d'innovazione.

- 2) Secondo alcune analisi sul recente andamento del mercato del lavoro italiano<sup>7</sup>, inoltre, negli ultimi anni la moderazione salariale, le riforme in favore della flessibilità del mercato stesso, le varie forme d'incentivazione all'occupazione, essendosi tradotte in una sensibile decelerazione del costo del lavoro, hanno incoraggiato l'incremento del numero di addetti. A fianco ad essa si è però da segnalare una netta decelerazione della produttività oraria del lavoro. L'esperienza italiana e, in parte, anche europea (anche in Germania si è registrato un fenomeno simile) si è quindi, in sintesi, caratterizzata per il maggiore utilizzo del lavoro e per il peggioramento relativo della produttività degli occupati. Il fenomeno si è tradotto nella cosiddetta "*growthless job creation*", creazione di lavoro senza crescita, tra il 2000 e il 2003.
- 3) Come si possono limitare gli effetti negativi sulla crescita del prodotto per addetto derivanti da interventi che mirano a crescere i tassi di attività? Come si può *migliorare la dinamica della produttività multifattoriale*? Essa dipende dall'efficienza del sistema produttivo, dalle capacità organizzative e innovative, dai miglioramenti nell'organizzazione del sistema. Occorre investire sul capitale umano<sup>8</sup>, convogliando maggiori risorse sul sistema scolastico e universitario ed è necessario utilizzare in maniera oculata le risorse ad esso destinate. Infatti dall'insufficienza di manodopera qualificata deriva anche il perpetuarsi di un modello di specializzazione a tratti definibile obsoleto. In questi ambiti, le politiche di liberalizzazione, l'abbattimento delle

---

<sup>6</sup> Brandolini e Cipollone (2003), *Una nuova economia in Italia*, in S. Rossi (a cura di ), "La Nuova Economia: i fatti dietro il mito", Il Mulino, Bologna. Un'analisi per classi dimensionali sottolinea il ruolo delle grandi imprese, anche se in alcuni settori le piccole e medie mostrano processi di accumulazione più sostenuti. Se si fa un'analisi per settori si osserva che i processi di accumulazione sono stati inferiori alla media nei settori tradizionali e high tech e superiori in quelli a più elevate economie di scala (ISTAT, Rapporto annuale 2004 ).

<sup>7</sup> CNEL (2004), *Rapporto sul mercato del lavoro 2003*, ISTAT (2004), *La produttività totale dei fattori*, ISAE (2005), *Rapporto di previsione*.

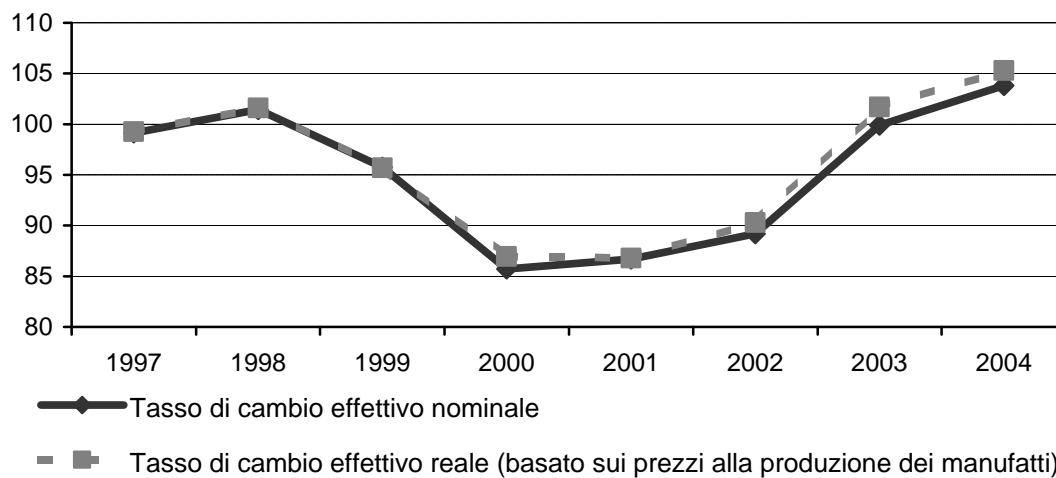
<sup>8</sup> R. Faini e A. Sapir, "*Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*", Conferenza "Oltre il declino", Fondazione Debenedetti, Roma 3 febbraio 2005.

---

posizioni di rendita, l'ammmodernamento del settore dei servizi, potrebbero esercitare esternalità positive su tutto il sistema produttivo.

### TASSI DI CAMBIO EFFETTIVO DELL'ECU/EURO

(valori medi annui, indici base 1999 I trim. = 100)

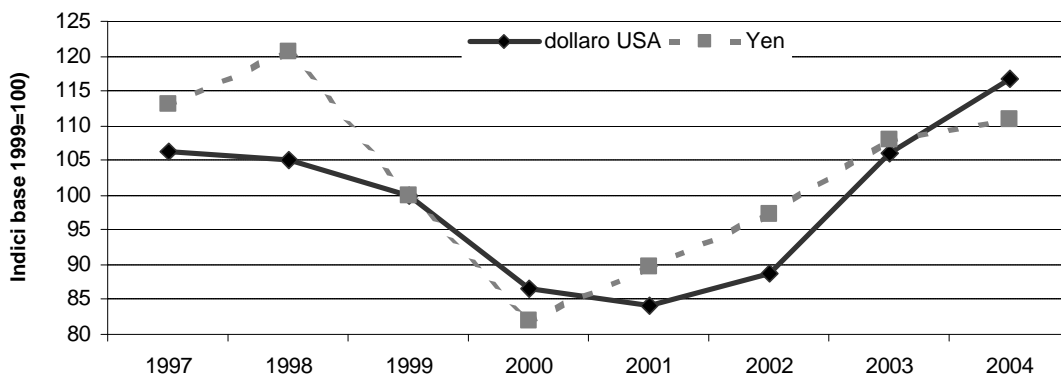


Fonte: elaborazioni ICE su dati BCE

Graf 3.1

### TASSI DI CAMBIO BILATERALI DELL'ECU/EURO NEI CONFRONTI DEL DOLLARO STATUNITENSE E DELLO YEN

(valori medi annui)

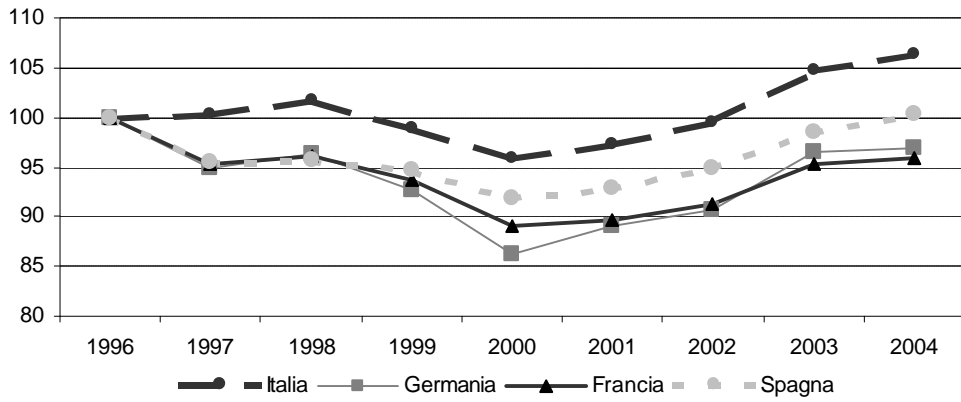


Fonte: elaborazioni ICE su dati BCE

Graf 3.2

### INDICATORI DI COMPETITIVITA' DI PREZZO

(tassi di cambio reali basati sui prezzi alla produzione dei manufatti, 1996=100)



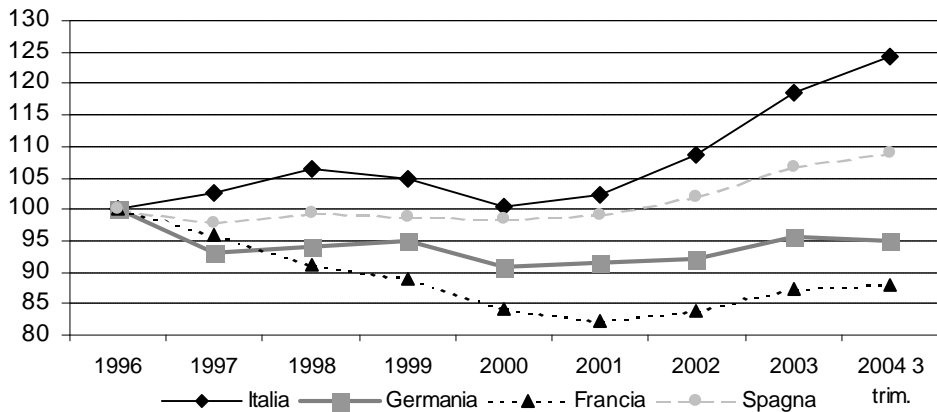
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Graf 3.3

n.b. variazioni positive indicano perdita di competitività

### INDICATORI DI COMPETITIVITA' DI PREZZO

(tassi di cambio reali basati sui costi del lavoro unitari, 1996=100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

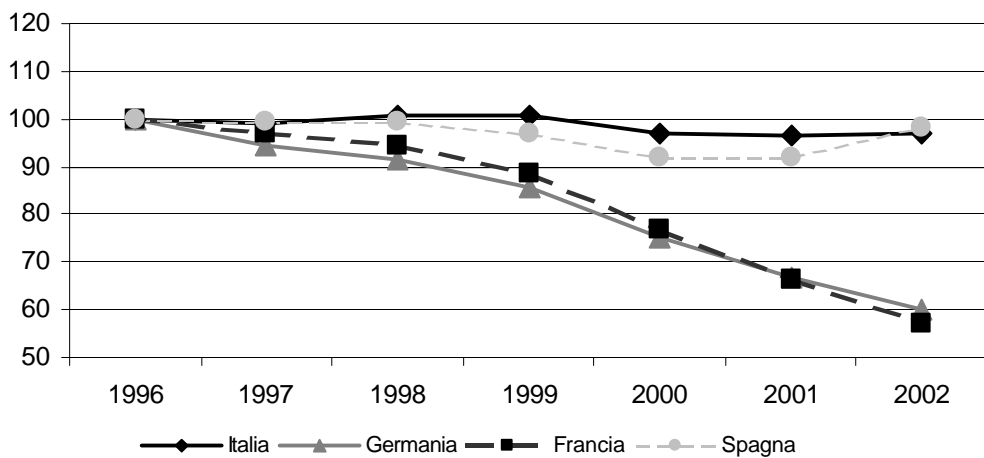
Graf 3.4

n.b. variazioni positive indicano perdita di competitività



### INDICATORI DI COMPETITIVITA' DI PREZZO

(tassi di cambio reali basati sui valori medi unitari all'esportazione, 1996=100)



n.b. variazioni positive indicano perdita di competitività, l'indice non è stato più elaborato dal 2002

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Graf 3.5

**COSTO DEL LAVORO PER UNITA' DI PRODOTTO  
NELL'INDUSTRIA IN SENSO STRETTO E SUE COMPONENTI**  
(var. % sull'anno precedente)

	Germania	Francia	Italia	Spagna	Euro 4 <sup>(1)</sup>
<b>Costo del lavoro per dipendente</b>					
2000	2,1	0,6	2,8	3,0	2,0
2001	1,8	2,4	2,7	4,4	2,3
2002	1,6	2,5	2,2	3,6	1,9
2003	1,9	2,2	3,0	4,3	2,2
2004 I sem.	3,2	3,5	4,5	4,0	3,5
<b>Produttività del lavoro</b>					
2000	5,1	3,7	2,7	0,7	4,1
2001	-0,1	0,3	0,9	0,0	0,4
2002	2,2	1,9	-0,8	0,7	1,1
2003	3,2	2,6	-0,4	3,1	2,0
2004 I sem.	5,4	5,0	1,7	3,8	4,3
<b>Valore aggiunto (2)</b>					
2000	5,8	4,9	2,7	4,0	4,8
2001	0,3	1,7	0,5	1,3	0,8
2002	-0,1	0,3	-0,3	0,6	0,0
2003	0,5	0,1	-0,7	1,3	0,2
2004 I sem.	3,1	2,2	1,5	1,9	2,4
<b>Occupati</b>					
2000	0,3	1,2	0,0	3,3	0,7
2001	0,0	1,4	-0,4	1,3	0,4
2002	-2,2	-1,6	0,5	-0,1	-1,1
2003	-2,6	-2,4	-0,3	-1,8	-1,7
2004 I sem.	-2,2	-2,7	-0,2	-1,8	-1,7
<b>CLUP</b>					
2000	-2,8	-2,9	0,0	2,3	-2,0
2001	1,9	2,1	1,8	4,4	1,9
2002	-0,5	0,6	3,1	2,9	0,8
2003	-1,2	-0,4	3,4	1,2	0,2
2004 I sem.	-2,1	-1,4	2,7	0,2	-0,7

(1) Media ponderata di Germania, Francia, Italia e Spagna

(2) valore aggiunto a prezzi base a prezzi costanti 1995.

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, Istat, Eurostat  
Tav 3.1





**Costo del lavoro per dipendente nel settore manifatturiero**  
(migliaia di euro)

	<b>Germania</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>	<b>Spagna</b>
1999	43,2	36,4	27,4	23,9
2000	40,8	36,9	28,6	24,6
2001	42,3	37,6	28,9	25,8
2002	43,6	38,8	30,0	26,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tav 3.2

**CONTRIBUTI ALLA PRODUTTIVITA' ORARIA DEL LAVORO**

	<b>1990-1995</b>	<b>1995-2001</b>	<b>Variazione</b>
<b>ITALIA</b>			
<b>Produttività del lavoro</b>	<b>2,4</b>	<b>1,0</b>	<b>-1,4</b>
Contributi			
<b>Approfondimenti del capitale</b>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,2</b>
TCI <sup>1</sup>	0,3	0,5	0,2
Non TCI <sup>1</sup>	1,1	0,8	-0,4
<b>Produttività totale dei fattori</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>-1,2</b>
<b>GERMANIA</b>			
<b>Produttività del lavoro</b>	<b>2,6</b>	<b>2,1</b>	<b>-0,5</b>
Contributi			
<b>Approfondimenti del capitale</b>	<b>1,1</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,3</b>
TCI <sup>1</sup>	0,3	0,4	0,0
Non TCI <sup>1</sup>	0,8	0,5	-0,3
<b>Produttività totale dei fattori</b>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,2</b>
<b>FRANCIA</b>			
<b>Produttività del lavoro</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>0,1</b>
Contributi			
<b>Approfondimenti del capitale</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,4</b>
TCI <sup>1</sup>	0,2	0,5	0,3
Non TCI <sup>1</sup>	1,4	0,7	-0,7
<b>Produttività totale dei fattori</b>	<b>0,2</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>
<b>STATI UNITI</b>			
<b>Produttività del lavoro</b>	<b>1,1</b>	<b>2,0</b>	<b>0,9</b>
Contributi			
<b>Approfondimenti del capitale</b>	<b>0,9</b>	<b>1,2</b>	<b>0,3</b>
TCI <sup>1</sup>	0,6	0,9	0,3
Non TCI <sup>1</sup>	0,2	0,3	0,1
<b>Produttività totale dei fattori</b>	<b>0,2</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>

<sup>1</sup> Tecnologie della comunicazione e dell'informazione (TIC)

Fonte: ISAE, GGDC

Tav 3.3



## **4. LA COMPETITIVITÀ DI SISTEMA**



#### 4. La competitività di sistema

Il concetto di competitività di un paese può essere strutturato su due livelli di analisi: la competitività delle imprese, ossia la loro produttività, e la competitività del sistema ambientale, ossia l'insieme di elementi tra i quali la diffusione di tecnologia, la dotazione infrastrutturale, gli impedimenti dei procedimenti amministrativi e la pressione fiscale. Per la valutazione del primo tipo di competitività si rimanda ai paragrafi precedenti di questo lavoro, mentre per l'analisi della competitività del sistema-paese si usano degli indicatori che hanno l'obiettivo di valutare il contesto ambientale in cui le imprese operano, misurando la posizione complessiva del sistema formata da una pluralità di fattori.

Si utilizzano i due indicatori sintetici cui la letteratura fa maggiormente riferimento:

- 1) il *Growth Competitiveness Index* del *World Economic Forum*
- 2) l'indice del *World Competitiveness Yearbook* dell' *Institute for Managerial Development*

Il *Growth Competitiveness Index* è composto da tre macrosettori, composti a loro volta da un ampio insieme di indicatori puntuali, che misurano rispettivamente il contesto macroeconomico, la situazione delle istituzioni pubbliche e la capacità nello sviluppo tecnologico.

##### Indice complessivo

- dal 2002 al 2004 l'Italia è risultata ultima tra i paesi industrializzati (nel 2004 è 47. su 104 paesi)
- nel 2004 l'Italia è stata sorpassata da Sud Africa e Cina ed è stabilmente preceduta da Corea, Singapore, Hong Kong, Repubblica Ceca, Cile e Tunisia
- nel corso degli anni aumenta il distacco con i principali concorrenti europei tra cui Germania e Regno Unito (circa 30 posizioni), Francia e Spagna (circa 20

---

posizioni) nonché i paesi scandinavi, che occupano le prime posizioni insieme agli Stati Uniti.

- i fattori che penalizzano di più il *ranking* italiano riguardano lo sviluppo tecnologico e il contesto delle pubbliche istituzioni, dove l'Italia figura rispettivamente nella 50° e 48° posizione (il *ranking* italiano per il contesto macroeconomico è migliore di circa 10 posizioni).
- il peggioramento della posizione competitiva complessiva dell'Italia (che in 3 anni ha perso 14 posizioni) è riconducibile soprattutto al deterioramento del contesto macroeconomico.

### Indicatori puntuali

L'Italia figura tra gli ultimi paesi per alcuni indicatori che riguardano gli impedimenti burocratici, il sistema delle imposte e la flessibilità e produttività nel mercato del lavoro:

- livello di regolamentazione amministrativa del governo centrale (103/104)
- livello di regolamentazione amministrativa dei governi locali (103/104)
- carico fiscale sull'impresa (100/104)
- livello di tassazione nel paese (98/104)
- efficienza del sistema fiscale (94/104)
- flessibilità salariale (93/104)
- legame tra produttività e salario (91/104)

Per quanto riguarda i servizi finanziari, le infrastrutture e il sistema di istruzione l'Italia, seppure non tra gli ultimi, mostra un posizionamento scarso rispetto alla sua importanza nell'economia mondiale:

- diversificazione degli strumenti finanziari (43/104)
- solidità del sistema bancario (55/104)
- facilità di accesso al credito (74/104)
- disponibilità di *venture capital* (65/104)
- accessi al credito (86/104)
- qualità generale delle infrastrutture (56/104)

- qualità generale del sistema d'istruzione (52/104)
- qualità delle istituzioni di ricerca scientifica (79/104)
- dotazione di scienziati e ingegneri (53/104)

L'indice del *World Competitiveness Yearbook*, elaborato dall'*International Institute of Management Development*, è composto da un elevato numero di indicatori puntuali suddivisi tra quattro macro settori relativi alla *performance* economica, all'efficienza governativa, all'efficienza del settore privato e alla dotazione delle infrastrutture.

#### Indice complessivo

- l'Italia ha la posizione più arretrata tra i paesi industrializzati (è 51° su 60 paesi)
- paesi come l'India, la Russia e la Colombia figurano in posizioni più alte
- peggioramento dell'indicatore di competitività dell'Italia nel periodo 2003-2004 (perdita di 10 posizioni)

#### Indicatori puntuali

L'Italia si colloca tra le ultime posizioni in alcuni importanti indicatori relativi all'efficienza governativa, l'efficienza delle imprese e le dotazioni infrastrutturali:

- oneri contributivi sociali a carico del datore di lavoro (60/60)
- tassazione effettiva del reddito individuale (59/60)
- politiche di coesione sociale (58/60)
- politiche del tasso di cambio e competitività delle imprese (58/60)
- gestione efficiente dei dividendi azionari (60/60)
- supervisione efficace del management delle imprese (60/60)
- trasparenza delle istituzioni finanziarie (58/60)
- livello di regolamentazione delle istituti finanziari (57/60)
- legami tra ricerca e sviluppo economico (59/60)

- 
- competenze contabili dei lavoratori (59/60)
  - qualità del trasporto marittimo (59/60)
  - qualità del trasporto aereo (58/60)
  - infrastrutture nel campo energetico (56/60)
  - efficienza del sistema distributivo di beni e servizi (57/60)

per quanto riguarda il sistema fiscale, il livello di regolamentazione, il settore del credito, alcune infrastrutture e il sistema di istruzione l'Italia si posiziona su livelli medio-bassi

- tassazione del reddito individuale (41/60)
- tassazione sui profitti delle imprese (37/60)
- livello reale di tassazione delle imprese (43/60)
- contesto legislativo e competitività delle imprese (52/60)
- trasparenza delle istituzioni (56/60)
- livello di burocrazia (45/60)
- livello di regolamentazioni nel mercato del lavoro (31/60)
- accesso al mercato dei capitali (45/60)
- facilità di accesso al credito per le imprese (49/60)
- accesso al *venture capital* (52/60)
- servizi bancari e finanziari di supporto alle imprese (54/60)
- mantenimento e sviluppo delle infrastrutture (51/60)
- investimenti nelle telecomunicazioni (53/60)
- imprese e tecnologie dell'informazione e comunicazione (56/60)
- sviluppo e applicazione della tecnologia (55/60)
- disponibilità di lavoratori qualificati (48/60)
- iscrizione al livello d'istruzione secondaria (21/60)
- raggiungimento del livello d'istruzione terziaria (44/60)

Sono stati evidenziati gli indicatori puntuali che risultano essere maggiormente responsabili del cattivo posizionamento dell'Italia in entrambi i *ranking* internazionali sulla competitività. Emergono per entrambi gli indici sintetici l'eccessivo livello di burocratizzazione, la non trasparenza delle





istituzioni, l'elevato livello di tassazione, un sistema del credito di difficile accesso e dotazioni infrastrutturali sia nel campo dei trasporti che dell'istruzione carenti rispetto all'importanza dell'Italia nel contesto internazionale.

### ***Alcuni aspetti essenziali della competitività di sistema***

#### *Commercializzazione sui mercati esteri*

Tra i fattori che incidono sulla competitività internazionale un ruolo di rilievo è svolto dalle strategie di commercializzazione da parte degli esportatori. Queste si articolano in tre aspetti fondamentali:

1. promozione dei prodotti, attraverso campagne informative e comunicazione efficace;
2. logistica relativamente alla rete distributiva;
3. *customer care*, basata sull'assistenza post-vendita e varie forme di fidelizzazione del cliente.

Secondo diversi osservatori, la scarsa attenzione alla fase della commercializzazione costituisce una delle concause della debolezza competitiva dell'Italia.

Una struttura produttiva come quella italiana, dominata da imprese di dimensioni ridotte a prevalente conduzione familiare, non sembra favorire lo sviluppo delle fasi a valle della *supply chain*, che richiedono un impegno notevole in termini di fondi e competenze. La penetrazione commerciale basata sul ricorso ad intermediari stranieri comporta per le imprese la perdita di controllo sulla commercializzazione. Questo aspetto può costituire un disincentivo alle transazioni con l'estero e la ricerca di nuovi mercati.

#### *Reti e infrastrutture*

Negli ultimi 25 anni l'Italia ha aumentato dell'89% la sua capacità di produrre ricchezza e risorse economiche (in termini di PIL), del 30% gli investimenti fissi lordi, ma ha ridotto del 16,2% gli investimenti infrastrutturali.

---

Ancora alla fine degli anni novanta, in termini di incidenza degli investimenti infrastrutturali sul PIL, l'Italia era all'ultimo posto con il 3,6% rispetto ad una media comunitaria del 5,8%. In particolare, l'Italia è penalizzata sul fronte della capacità di produzione di energia. Anche sul fronte delle infrastrutture tecnologiche la situazione è ambivalente: l'Italia è allineata alla media europea per gli investimenti in ICT e telecomunicazioni, mentre è al di sotto della media europea relativamente alle tecnologie di rete.

### Trasporti

La presenza di nodi infrastrutturali che garantiscono l'accesso ai grandi assi o ai corridoi multimodali transeuropei è fattore discriminante nelle scelte localizzative, a scala europea o nazionale.

Nel campo dei trasporti internazionali l'Italia gode di vantaggi strategici: la collocazione geografica ne fa una naturale, grande piattaforma logistica proiettata nel Mediterraneo. L'Italia è caratterizzata da una dotazione superiore alla media europea di infrastrutture di trasporto e tuttavia necessita di investimenti nel settore.

È stata sviluppata una rete di piattaforme pubbliche, realizzate tra l'inizio degli anni Settanta e la metà degli anni Ottanta, per volontà di enti locali diversi (Regioni, Comuni, Camere di Commercio). Queste esperienze hanno costituito la base su cui è stata elaborata la Legge quadro n. 142 del 1990, volta a razionalizzare e completare la rete italiana di piattaforme logistiche intermodali. Tuttavia, a più di dieci anni dalla sua entrata in vigore, non solo non è ancora stata avviata una politica per il settore della logistica e del trasporto merci, ma non sono state intraprese azioni quali la realizzazione dei grandi assi di collegamento con gli altri paesi dell'Unione Europea e lo spostamento dei flussi dalla strada alla ferrovia per il mancato potenziamento e la ristrutturazione della rete ferroviaria nazionale, che avrebbero permesso di avviare una riorganizzazione del settore.

Il nostro paese è caratterizzato da un eccesso di trasporto su gomma rispetto a quello su ferro: a fronte di 5,4 tonnellate di merci trasportate in Italia su strada per ogni tonnellata trasportata su ferro, tale rapporto è di 0,5 in Belgio e Germania, 1 e 1,1 rispettivamente nel Regno Unito e Francia, 1,7 in Portogallo,

3,7 in Danimarca, 4 in Spagna e 4,7 in Olanda. Soltanto la Grecia, con un rapporto di 17,3 evidenzia una competitività del trasporto interno su ferro peggiore di quella italiana.

### Logistica

Il grado di terzizzazione delle attività logistiche in Italia risulta tra i più bassi in Europa. A fronte della crescita del peso del territorio italiano negli scambi commerciali europei e mondiali, le imprese italiane del trasporto e della logistica non sanno approfittare di questo maggiore transito merci. Manca un terziario logistico avanzato.

### Energia e altre utilities

Il settore delle *utilities* è di fondamentale importanza per il settore produttivo, sia per quanto riguarda la disponibilità di energia che per l'adeguatezza delle tariffe. Qui il nostro paese si trova agli ultimi posti in classifica per quasi tutti gli indicatori. Il confronto è relativo ai dati sull'intensità energetica, cioè l'offerta totale di energia primaria rispetto al PIL (indicatore di intensità energetica) e alla produzione di energia elettrica rispetto al PIL. In entrambi i casi la posizione dell'Italia è negativa e, in particolare nel campo della produzione di energia dove si trova al penultimo posto davanti solo alla Grecia (dati del 2000). Tale posizione si riflette anche sul livello dei prezzi dell'energia per usi industriali. Per quanto riguarda il prezzo dell'elettricità, quello praticato in Italia è il secondo più elevato al livello mondiale dopo il Giappone. Su tale situazione influisce anche l'ancora parziale liberalizzazione del settore. Relativamente al gas naturale invece la situazione è rovesciata: l'Italia è il quinto paese nella graduatoria delle tariffe più basse.

### Telecomunicazioni

Il confronto relativo a questi parametri fa emergere un quadro più variegato: il ritardo dell'Italia, che pure si nota è inferiore ad altri campi. Sotto il

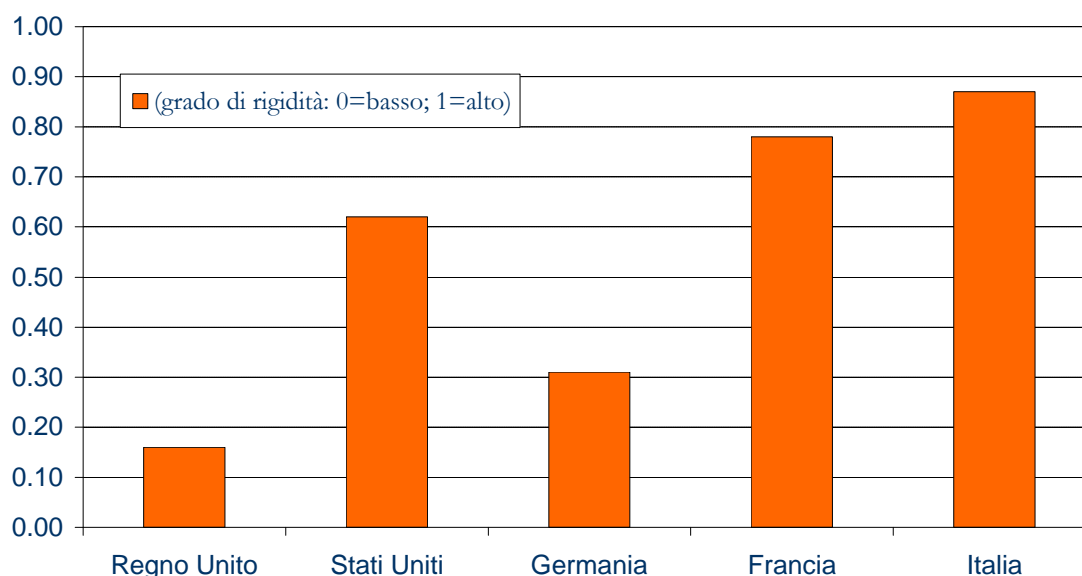
---

profilo delle linee fisse il paese è al quart'ultimo posto. Nel campo dell'accesso alle tecnologie di banda larga, vi è un netto ritardo ma, secondo le previsioni, si assisterà a un'accelerazione nei prossimi anni.

### *Burocrazia e rigidità del sistema*

Il mercato dei prodotti italiano rimane quello con il grado più elevato di rigidità della regolamentazione e quello in cui il peso della burocrazia, in termini di costi e tempi, è maggiore. Si osservi che i tempi e i costi necessari per l'avvio di una nuova impresa in Italia sono decisamente più elevati rispetto a quanto si registra nei paesi europei, nostri vicini. Per l'avvio di una nuova impresa occorrono in Italia 50 giorni lavorativi, circa dieci in Francia e Germania e, addirittura, la metà nel Regno Unito. I costi per le pratiche burocratiche necessarie all'avvio di una nuova impresa in Italia sono pari a quasi dieci volte quelle registrate in Francia e 25 volte quelle in Germania.

## MERCATO DEI PRODOTTI: RIGIDITA' DELLA REGOLAMENTAZIONE



Fonte: OCSE

Graf. 4.1

## Tempo e costi per l'avvio di una nuova impresa, 2001-02

Paesi	Durata (giorni lavorativi)		Costo minimo (euro)
	Durata minima	Durata tipica o massima	
Austria	1	4	0
Belgio	2	10	70
Danimarca	-	7	0
Finlandia	10	25	60
Francia	3	12	60
Germania	1	0	20
Grecia	2	4-8	760
Irlanda	1	5	40
<b>Italia</b> <sup>1</sup>	-	50	500
Lussemburgo	7	20	160
Olanda	1	5	58
Portogallo	6	16	10
Regno Unito	1	2	0
Spagna	2	24	0
Svezia	6	18	95

<sup>1</sup> 500 euro per la costituzione di un'impresa individuale, 3500 per la costituzione di una società.

Fonte: Commissione europea (2002), *Best Project: Benchmarking the Administration of Start-ups*.

Commissione europea (2002), *2002 Implementation Report on the European Charter for Small Enterprises*.

Tavola 4.1

### Qualità della burocrazia, 2003

La regolamentazione amministrativa ostacola l'attività di impresa <sup>2</sup>			La burocrazia costituisce un fattore di ostacolo all'attività d'impresa, 2003 <sup>4</sup>		
Paesi	Ranking <sup>1</sup>	Valutazione	Paesi	Ranking <sup>3</sup>	Valutazione
Giappone	4	4,4	Finlandia	2	6,89
Irlanda	8	3,7	Danimarca	6	5,46
Regno Unito	9	3,6	Svezia	9	4,97
Canada	11	3,5	Stati Uniti	14	4,33
Stati Uniti	16	3,4	Canada	17	3,98
Spagna	20	3,3	Irlanda	19	3,96
Danimarca	24	3,1	Spagna	21	3,69
Austria	29	3,0	Austria	23	3,54
Svezia	33	2,9	Regno Unito	27	3,25
Olanda	37	2,8	Giappone	33	2,80
Portogallo	40	2,7	Francia	34	2,76
Grecia	44	2,6	Belgio	38	2,69
Francia	51	2,4	<b>Italia</b>	<b>43</b>	<b>2,30</b>
Germania	52	2,3	Portogallo	47	2,03
Belgio	55	2,3	Germania	48	1,96
<b>Italia</b>	<b>60</b>	<b>2,2</b>	Grecia	54	1,61
Turchia	69	2,0	Romania	58	1,25

<sup>1</sup> I ranking riportano la posizione in classifica rispetto agli 80 paesi oggetto dell'indagine.

<sup>2</sup> Range risposte: poco/molto d'accordo: 1-7

<sup>3</sup> Il ranking riporta la posizione in classifica rispetto ai 59 paesi oggetto dell'indagine.

<sup>4</sup> Range risposte: negativo/positivo: 0-1.

Fonte: *The Global Competitiveness Report, World Economic Forum, 2002/2003*;  
per l'ultimo ranking, elaborazioni su dati IMD, *World Competitiveness Yearbook, 2003*.

Tavola 4.2



### Prezzi dell'elettricità per usi industriali, 2003\*

A) Al netto delle imposte

	30	50	160	1.250	2.000	10.000	24.000	50.000	70.000
Consumi annui (Mwh)	30	50	160	1.250	2.000	10.000	24.000	50.000	70.000
Potenza impegnata (kW)	30	50	100	500	500	2.500	4.000	10.000	10.000

<b>Italia</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Francia <sup>1</sup>	76	80	81	71	64	62	59	nd	nd
Irlanda	120	124	119	101	92	85	83	85	84
Germania <sup>1</sup>	124	123	117	98	87	91	77	86	83
Svezia	54	57	59	65	65	61	65	69	73
Portogallo	104	97	90	84	81	79	73	72	71
Spagna	88	92	71	65	64	59	62	66	68
Belgio	117	122	118	99	90	81	74	71	66
Grecia	83	87	89	77	74	72	67	67	63
Finlandia	56	64	67	68	66	64	66	60	62
Lussemburgo	118	123	105	92	81	55	53	60	57
Regno Unito	62	74	78	63	61	53	55	54	53
Austria	90	90	88	64	61	47	48	52	50

(\*) Eurostat rileva i prezzi dell'elettricità a gennaio e luglio di ogni anno. I dati in tabella sono ottenuti calcolando la media delle rilevazioni semestrali.

<sup>1</sup> Per Germania e Francia Eurostat rileva i prezzi dell'elettricità in diverse località. I dati riportati in tabella sono ottenuti calcolando la media aritmetica dei prezzi delle varie località di rilevazione.

### Prezzi dell'elettricità per usi industriali, 2002\*

B) Al lordo delle imposte

	30	50	160	1.250	2.000	10.000	24.000	50.000	70.000
Consumi annui (Mwh)	30	50	160	1.250	2.000	10.000	24.000	50.000	70.000
Potenza impegnata (kW)	30	50	100	500	500	2.500	4.000	10.000	10.000

<b>Italia</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Francia <sup>1</sup>	71	71	72	62	55	58	58	nd	nd
Germania <sup>1</sup>	114	115	109	93	83	84	85	94	92
Irlanda	100	104	101	84	75	75	75	77	75
Austria	91	96	95	74	72	65	69	76	74
Svezia	49	52	54	59	57	58	63	68	71
Finlandia	54	61	63	64	62	64	69	63	66
Belgio	105	110	105	86	78	75	71	69	63
Portogallo	80	75	68	63	60	63	60	60	58
Grecia	66	69	70	59	56	59	57	57	53
Spagna	66	69	70	59	56	59	57	57	53
Regno Unito	58	69	69	56	53	49	53	51	50
Lussemburgo	96	100	86	75	66	46	45	52	49

(\*) Eurostat rileva i prezzi dell'elettricità a gennaio e luglio di ogni anno. I dati in tabella sono ottenuti calcolando la media delle rilevazioni semestrali.

<sup>1</sup> Per Germania e Francia Eurostat rileva i prezzi dell'elettricità in diverse località. I dati riportati in tabella sono ottenuti calcolando la media aritmetica dei prezzi delle varie località di rilevazione.

Fonte: elaborazioni CsC su dati Eurostat.

Tavola 4.3

## Prezzi del gas per usi industriali, 2003\*

B) al netto delle imposte

Consumi annui (GJ)	418,6	4186 1	41.860 2	41.860 3	418.600 3	418.600 4
<b>Italia<sup>5</sup></b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Austria	82	73	102	104	nd	nd
Germania	84	92	128	121	120	119
Svezia	81	85	119	121	101	103
Irlanda	78	75	97	99	98	100
Danimarca	84	95	93	95	94	96
Belgio	81	78	100	87	95	91
Spagna <sup>5</sup>	86	63	88	86	92	91
Lussemburgo	71	79	114	109	89	88
Finlandia	nd	102	118	91	95	86
Regno Unito	57	59	79	76	67	85
Portogallo	110	100	112	114	80	79
Francia <sup>5</sup>	83	84	99	99	80	78

## Prezzi del gas per usi industriali, 2003\*

A) al lordo delle imposte

Consumi annui (GJ)	418,6	4186 1	41.860 2	41.860 3	418.600 3	418.600 4
<b>Italia<sup>5</sup></b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Austria	98	89	123	124	nd	nd
Germania	96	106	146	138	140	140
Svezia	100	106	146	149	131	133
Danimarca	98	110	109	112	113	115
Finlandia	nd	113	130	102	108	99
Irlanda	77	73	93	95	94	95
Belgio	88	81	102	88	97	93
Spagna <sup>5</sup>	87	63	86	84	90	89
Regno Unito	61	63	84	78	68	87
Francia <sup>5</sup>	85	87	102	102	87	85
Lussemburgo	65	72	102	98	80	79
Portogallo	100	90	99	101	71	70

(\*) Eurostat rileva i prezzi del gas a gennaio e luglio di ogni anno. I dati in tabella sono ottenuti calcolando la media delle rilevazioni semestrali.

<sup>1</sup> 200 gg

<sup>2</sup> 200 gg 1.600 h;

<sup>3</sup> 250 gg 4.000 h;

<sup>4</sup> 330 gg 8.000 h;

<sup>5</sup> Per Italia, Francia e Spagna Eurostat rileva i prezzi del gas in diverse località. I dati riportati in tabella sono ottenuti calcolando la media aritmetica dei prezzi delle varie località di rilevazione.

Fonte: elaborazioni CsC su dati Eurostat.

Tavola 4.4





**Quota percentuale del trasporto di merci su strada sul totale**

*(tonn. per km.)*

	media 1991/2	media 2002/3
Italia	87,6	90,0
Germania	59,6	67,4
Francia	73,6	78,3
Spagna	90,0	94,3
Regno Unito	89,8	89,8

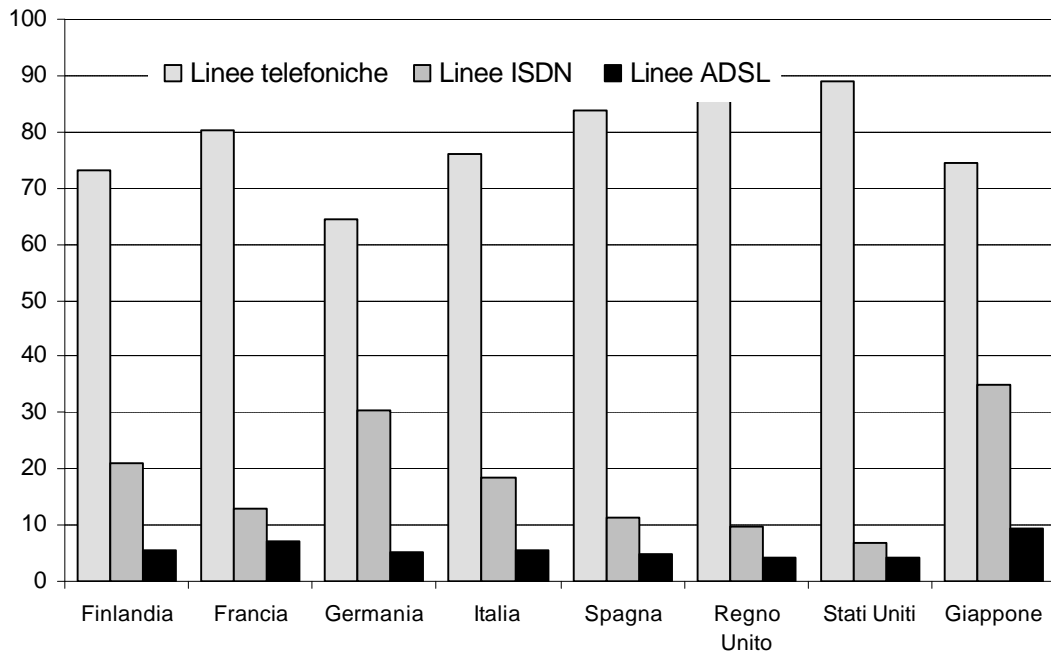
**Quota del trasporto su autoveicoli sul totale del trasporto  
interno (su autoveicoli, autobus, treni) di passeggeri,  
rapporto % passeggeri per km.**

	media 1991/2	media 2000/1
Italia	81,5	82,5
Germania	83,7	82,3
Francia	85,4	86,1
Spagna	80,6	81,3
Regno Unito	88,4	88,0

*Elaborazioni ICE sui dati Eurostat*

Tavola 4.5

**Diffusione delle telecomunicazioni via cavo, 2002**  
(composizione %)



Fonte: elaborazioni Csc su dati Eito.

Graf 4.3

## **5. RICERCA E INNOVAZIONE**



## 5. Ricerca e Innovazione

Strettamente collegato è il tema dell'innovazione competitiva. Un nuovo fenomeno che le imprese si trovano ad affrontare in questo contesto è infatti rappresentato dalla forte accelerazione dei cambiamenti che i prodotti e i servizi subiscono nei mercati, a fronte dell'intensificazione delle occasioni di scambio tra sistemi diversi. Questa è dovuta non soltanto alla rapida contrazione del ciclo di vita dei prodotti (particolarmente evidente per quelli ad elevato contenuto tecnologico), ma anche alla maggiore spinta competitiva che le imprese, di ogni dimensione, subiscono nei rispettivi settori di attività. La scelta di differenziare il prodotto di largo consumo, aggiungendo valore aggiunto mediante continue innovazioni, è in definitiva una strada obbligata, ma che diventa premiante sui mercati internazionali. In questo contesto, la conoscenza costituisce un fattore di importanza cruciale per la competitività, e va considerata fonte di vantaggio comparato.

Il ruolo chiave che l'innovazione tecnologica riveste nel sostenere la competitività di tutti i settori, ci porta ad affermare che la debolezza dell'Italia proprio nei settori "basati sulla scienza", che sono generatori e diffusori di tecnologia nel resto del sistema, rappresenta uno dei fattori fondamentali del rallentamento dell'economia italiana negli ultimi anni.

Gli elementi alla base del ritardo tecnologico che si è venuto a determinare sono vari:

- il distacco tra ricerca di base e ricerca orientata al mercato e l'estraneità di molte istituzioni di ricerca pubblica ai problemi che il tessuto produttivo si trova ad affrontare;
- la struttura della spesa e in particolare il fatto che le imprese private giochino un ruolo minore;
- l'insufficienza degli incentivi pubblici all'industria italiana affinché realizzi investimenti in ricerca e sviluppo;

- 
- cause più profonde di natura strutturale, in particolare, la specializzazione settoriale del sistema produttivo italiano e la struttura dimensionale, dato il legame esistente tra dimensione dell'azienda e propensione a effettuare R&S (le imprese con meno di 100 addetti sostenevano nel 2001 meno del 5% della spesa in R&S e, viceversa, oltre l'80% era svolto dalle imprese con oltre 500 addetti) (OECD, SME, Outlook, 2002).

### *Alcuni dati*

Da confronti internazionali (dati OCSE ed Eurostat) emerge un netto ritardo dell'Italia nell'attività di ricerca e sviluppo rispetto agli altri paesi industriali. Dopo la caduta nella prima metà degli anni '90 e una leggera ripresa negli anni successivi, il rapporto R&S/PIL si è assestato nel 2002 a meno di 1,2 per cento, uno dei più bassi nell'Europa dei 15, la cui media nello stesso anno si situava intorno all'1,9%. Il confronto è particolarmente sfavorevole se effettuato con Svezia e Finlandia (oltre il 3,5% nel 2003), Stati Uniti (2,7 % nel 2003), Giappone (3,1 % nel 2002), ma anche nei confronti di Francia (2,3% nel 2003), Germania (2,5% nel 2003). Dal grafico 1 emerge come il nostro Paese si collochi al quart'ultimo posto fra i paesi avanzati, superando solo Spagna, Portogallo e Grecia, che tuttavia hanno una dinamica molto più favorevole con tassi di crescita elevati negli ultimi anni. L'Italia risulta superata anche da molti paesi meno avanzati, essendo solo ventiduesima nella classifica mondiale per spesa in R&S in rapporto al PIL, e posizionandosi dopo la Repubblica Ceca e l'Irlanda. Per ammontare assoluto di spesa in R&S l'Italia si classifica invece ottava preceduta dai 6 paesi del G7 ma anche dalla Corea del Sud. Anche la media di spesa per R&S per addetto è assai più bassa in Italia (917 euro), che in Regno Unito, Francia e, soprattutto, Germania (rispettivamente 2.236, 2.659 e 3.934 euro). Nell'ambito dello European Innovation Scoreboard 2004, *il summary innovation index*, indice sintetico che tiene conto sia degli investimenti in conoscenza<sup>9</sup>, sia della spesa per la ricerca, sia della produttività della stessa, misurata da brevetti, pubblicazioni scientifiche e Bilancia tecnologica dei Pagamenti, rivela

---

<sup>9</sup> L'indicatore composito degli investimenti in conoscenza è costruito considerando la spesa complessiva in R&S pro capite, il numero di ricercatori pro capite, la spesa per l'istruzione pro capite, i PhD in scienza e tecnologia, l'e-gouvernement.

nuovamente il cattivo posizionamento complessivo del sistema italiano della ricerca e dell'innovazione in rapporto a tutti gli altri paesi europei, ad eccezione solo di Spagna, Portogallo, Lussemburgo e Grecia.

Uno dei problemi spesso evidenziati è la scarsa incidenza del contributo delle imprese sulla spesa totale in ricerca, che risulta anch'esso molto inferiore alla media comunitaria. Nel finanziamento della spesa per R&S italiana il settore privato partecipa, infatti, soltanto il 39 per cento. A fronte di un contributo assai limitato degli investitori esteri (4 per cento) e del settore privato non profit nazionale (1,1 per cento), il principale ruolo viene svolto quindi dalle amministrazioni pubbliche (56%), sia con la ricerca diretta, sia finanziando la ricerca svolta da altri soggetti pubblici o privati (Istat, Rilevazioni sulla ricerca e sviluppo, 2003).

Anche considerando chi svolge effettivamente attività di R&S, il settore pubblico (enti pubblici di ricerca e altre amministrazioni pubbliche) e le università, con il 51 per cento della spesa in ricerca, svolgono un ruolo essenziale. Solo il restante 49 per cento viene svolto nelle imprese (tavola 1). Come si osserva nel grafico 2, questo indicatore è pari ad oltre il 60% in media per l'UE, supera il 70 per cento in paesi come la Svezia (77,6 per cento), il Belgio (73,7 per cento) o la Finlandia (71,1 per cento) ed è comunque molto più elevato anche in Germania (69,1 per cento), Regno Unito (67,4 per cento) e Francia (62,2 per cento). Nella intera UE il ruolo delle imprese nel sistema innovativo nazionale è inferiore a quello italiano solo in Grecia e Portogallo. L'Italia però, fra i quattro paesi europei ritardatari per spesa del settore privato in R&S, è quello posizionato peggio rivelando non solo una percentuale di spesa del settore privato in R&S sul PIL di poco superiore allo 0,6% ma anche nello scorso decennio tassi di crescita media annuale negativi di tale componente a fronte di tassi di crescita pari al 7% per Grecia, al 6% per Portogallo, al 2% per la Spagna (grafico 3).

Emerge quindi da tutti gli indicatori utilizzati una debolezza evidente sul piano della R&S troppo bassi per un paese avanzato.

---

### *Le cause strutturali della bassa attività di R&S*

È opinione diffusa che l'Italia investa poche risorse in R&S principalmente a causa della peculiare struttura del sistema produttivo e in particolare alla scarsa presenza di grandi imprese unita agli svantaggi comparati nei settori con economie di scala e ad alta intensità di ricerca e sviluppo. Tali problemi sono ovviamente fortemente correlati fra loro. Rispetto agli altri paesi avanzati infatti la struttura produttiva italiana mostra una maggiore presenza in industrie "tradizionali" e – in parte per questa stessa ragione – un peso particolarmente elevato di imprese di piccola dimensione. Tale peso è andato anche crescendo storicamente per il declino di alcuni grandi gruppi nazionali attivi nell'elettronica e nella chimica-farmaceutica.

Le piccole e piccolissime imprese tendono ad acquistare tecnologia dall'esterno piuttosto che a investire in costose e incerte attività di R&S formale dagli esiti incerti e dai risultati differiti nel tempo e per la quale non hanno risorse sufficienti. Gli investimenti in ricerca sono peraltro maggiormente sostenibili dalle imprese di grandi dimensioni non solo per le maggiori risorse per finanziarle ma anche in quanto le caratteristiche di costo fisso di molti progetti di R&S implicano che essi diventino profittevoli solo se i loro risultati possono essere sfruttati su scale produttive sufficientemente ampie.

Tuttavia, ad un'analisi più approfondita, né l'aspetto dimensionale né quello settoriale del problema contribuiscono a fornire una spiegazione esaustiva della bassa spesa in R&S e, più in generale, del ritardo tecnologico. Le imprese italiane medio-grandi mostrano un'intensità di ricerca e sviluppo inferiore a quella presente nelle imprese di pari dimensioni dei principali paesi avanzati. Inoltre, a livello settoriale, sulla base dei dati Eurostat relativi alle statistiche strutturali sulle imprese, si evidenzia un gap in termini di spesa media per addetto fra Italia e Germania, Francia, Regno Unito e Spagna, anche nei cinque settori industriali con più elevati livelli di investimento in ricerca (chimica, mezzi di trasporto, elettronica, gomma e plastica, meccanica). La spesa media italiana è infatti in tutti questi settori superiore solo a quella della Spagna (ma non nel settore meccanico).





Appare evidente che le imprese italiane investono in R&S meno delle loro concorrenti anche nei settori con più elevata intensità di spesa per R&S.

Il basso livello del rapporto fra R&S e PIL deriva quindi in parte anche da un deficit di ricerca che attraversa tutti i settori e le dimensioni. Ciò è quanto emerge anche da una simulazione svolta dal Centro Studi Confindustria (2002) nella quale si ricalcola la spesa in R&S applicando all'intensità di ricerca e sviluppo presente nelle varie classi dimensionali dei settori manifatturieri italiani il peso dei diversi settori economici e delle diverse classi dimensionali presenti in alcuni tra i maggiori paesi OCSE. I risultati evidenziano come il ritardo tecnologico delle imprese italiane si riduce quando si tiene in conto la peculiare specializzazione produttiva e dimensionale italiana. In particolare, la spesa in ricerca (in percentuale del valore aggiunto) realizzata dalle imprese manifatturiere italiane sarebbe notevolmente più elevata: nel 1998, ad esempio, in luogo del 2,01% effettivamente investito, questa sarebbe stata compresa tra il 3,31% e il 4,74, a seconda della struttura produttiva e dimensionale utilizzata nella simulazione.

Tuttavia, anche al netto di questo effetto, la differenza rispetto agli altri paesi rimane comunque significativa: negli altri paesi considerati le risorse investite in R&S dalle imprese sul valore aggiunto vanno infatti dal 5,19% del Regno Unito all'8,43% del Giappone. Emerge quindi che l'intensità di ricerca presente nelle varie classi dimensionali dei settori manifatturieri italiani è attribuibile alla particolare specializzazione produttiva e dimensionale italiana per una quota che oscilla tra il 35% e il 43%, e alla più bassa intensità di ricerca presente nelle varie classi dimensionali dei settori manifatturieri italiani per una percentuale che varia dal 37% al 54%.

Vi è tuttavia anche un'altra interpretazione più ottimistica dei risultati deludenti evidenziati dalle analisi precedenti. Oltre agli elevati costi di adattamento, che possono scoraggiare le PMI dal fare ricorso a soluzioni tecnologicamente avanzate, inciderebbe sul ritardo italiano riscontrato nei dati anche un particolare approccio all'innovazione. Pur manifestandosi, per molti

---

aspetti, dinamiche ed innovatrici, le PMI sarebbero infatti propense ad introdurre innovazioni (di processo e di prodotto) di tipo applicativo, rilevanti sotto il profilo della competitività, ma che spesso non risultano contabilizzate nei bilanci delle società come spesa in R&S. Le spese per R&S rappresentano invece un indicatore della ricerca più formalizzata, e in particolare di quella che ha luogo nei laboratori di ricerca delle imprese, negli istituti di ricerca pubblica e nelle università. In molti dei settori nei quali è specializzata l'Italia (come il sistema moda - tempo libero - casa - alimentazione e la meccanica), la ricerca formalizzata rappresenta solo una parte delle attività innovative che determinano la competitività tecnologica e la capacità di introdurre nuovi prodotti. In questi settori le attività non formalizzate e, quindi, difficilmente misurabili, come il design, la progettazione, l'introduzione di nuovi materiali e nuove prestazioni nei prodotti stessi, possono ricoprire un ruolo più importante della stessa ricerca di laboratorio.

Questa diffusa attività informale di innovazione tecnologica è testimoniata dalle indagini Istat sull'innovazione tecnologica e da molti studi condotti negli ultimi anni (Onida e Malerba, 1990; Garofoli, 2002; Onida, 2003). Essa è confermata anche dai risultati dell'indagine europea denominata Community Innovation Survey (CIS 3) condotta nel 2003 che mostrano che il contributo della R&S alla spesa totale per innovazione delle imprese manifatturiere italiane è tra i più bassi in Europa.

Vi è inoltre da considerare che, in termini di qualità dell'informazione statistica, in tutti i paesi, e in Italia in special modo, si pone il problema della sottostima della ricerca delle piccole imprese perché gran parte di essa non viene contabilizzata come investimento ma come parte delle spese correnti, in particolare come spesa per il personale spesso assunto prevalentemente per svolgere altre attività. Infatti, mentre le grandi imprese hanno spesso strutture ad hoc destinate alla ricerca, le piccole sovente non dispongono di laboratori separati dalle altre attività produttive. Molto spesso le attività di R&S sono svolte infatti con la partecipazione dell'imprenditore, dei suoi famigliari o dei suoi soci e non danno origine ad alcuna voce di costo.



L'industria italiana inoltre si caratterizza per la presenza di molti distretti di PMI dove la capacità innovativa delle imprese distrettuali consiste nell'internalizzare le competenze esistenti all'esterno dell'impresa (know how localizzato, meccanismi di apprendimento learning by doing, learning by using o learning by interacting,) e non viene rilevata dal semplice indicatore di spesa in R&S (Garofoli 2002).

Si evidenzia quindi la capacità peculiare dell'Italia di produrre innovazione senza condurre ricerca formale. Tale discrasia tra debolezza degli investimenti in R&S e propensione all'introduzione di innovazioni si sarebbe accentuata nell'ultimo decennio. Secondo i risultati di una indagine svolta dall'ISTAT, circa la metà delle imprese industriali italiane nel periodo 1994-98 ha introdotto prodotti o processi tecnologicamente nuovi (Statistiche sulla ricerca scientifica, 2001). L'Italia infatti nello European Innovation Scoreboard 2004 eccelle per l'indicatore relativo ai prodotti nuovi introdotti sul mercato dalle imprese e a quelli che hanno subito miglioramenti, con un valore pari a 162 molto al di sopra quindi della media UE15 (pari a 100), pur posizionandosi, come visto, agli ultimi posti invece se si considera il *summary innovation index*. Le tendenze recenti evidenziano anche il rapido sviluppo dell'intensità innovativa di prodotto-processo con un tasso di crescita superiore alla media in alcuni settori tradizionali, anche se i settori più innovativi restano quelli della meccanica, elettronica, chimica. Si è inoltre rilevato un recupero delle imprese di minori dimensioni, anche se si conferma la tendenza strutturale che vede crescere la propensione all'innovazione al crescere della dimensione dell'impresa.

Le imprese italiane risultano quindi strutturalmente innovative e sono divenute leader mondiali nell'export di alcuni prodotti manifatturieri grazie a un continuo innalzamento delle loro capacità creative. Resta però il problema che in mancanza di un'offerta nazionale, la richiesta di soluzioni tecnicamente innovative viene soddisfatta non solo dalla ricerca informale ma anche, in misura crescente, dai mercati esteri. Il veloce ammodernamento tecnologico di molti settori della meccanica strumentale e tradizionali di consumo – dove l'Italia continua a detenere evidenti vantaggi competitivi – ha infatti evidenziato una forte

---

propensione ad importare prodotti finiti e componenti che ha riguardato non solo macchinari, strumentazioni e materiali, ma anche sistemi informatici e di comunicazione. Ciò ha accresciuto sempre più la dipendenza della nostra economia, proprio nel momento in cui hanno luogo continui processi di ammodernamento del sistema produttivo con il rischio di ritardare i processi di accumulazione e diffusione delle conoscenze indispensabili alla crescita della produttività. Un'offerta nazionale debole in settori ad alta innovazione tecnologica può accelerare l'insorgere di disavanzi eccessivi con l'estero in condizioni di forte espansione della domanda interna e man mano che il sistema produttivo si ammodernava e si ristrutturava. Dai dati relativi agli scambi con l'estero viene confermata la posizione deficitaria per il nostro paese, sia se si considerano gli scambi di prodotti ad alta tecnologia, sia con riferimento alla bilancia tecnologica dei pagamenti - che prende invece in considerazione le transazioni di tecnologia non incorporata in beni fisici (*disembodied technology*) - e quindi, ad esempio, scambi di brevetti, licenze, *know-how*, assistenza tecnica. Per quanto riguarda la quota di esportazioni di prodotti ad alta tecnologia sul totale, che nella media dei paesi UE è stata del 23,5% nel 2001, per l'Italia ha raggiunto appena l'11,8% mostrando inoltre una crescita assai più lenta che nel resto dell'area (si pensi che nel 1992 le quote erano rispettivamente 15,5% per la UE e 10,6% per l'Italia). Tra il 1991 e il 2000 i valori corrispondenti per gli altri paesi sono aumentati dal 12 al 15 per cento in Germania, dal 20 al 25 per cento in Francia, dal 26 al 30 per cento negli USA (Banca d'Italia, 2002). La bilancia tecnologica dei pagamenti italiana ha registrato nel 2000 un picco negativo pari a 700 milioni di dollari da cui si è ripresa pur restando comunque in deficit nel 2002.

Non vi sono segnali che lascino presagire una riduzione in tempi rapidi del divario tra Italia e gli altri paesi industriali. La dinamica del rapporto tra investimenti in R&S e PIL è crescente dal 1999 ma molto debole se paragonata agli sforzi richiesti ai paesi europei per agganciarsi al modello statunitense. Come è noto, con la definizione degli ambiziosi obiettivi di Lisbona 2000 di trasformare l'Unione europea nell'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica a livello mondiale, i paesi UE sono stati chiamati collettivamente a raggiungere entro il 2010 un'incidenza della spesa per ricerca e sviluppo (R&S)

sul PIL pari al 3 per cento, con due terzi di tale spesa relativi a ricerca industriale. Considerando che l'indicatore dovrebbe crescere del 50 per cento (dal 2 per cento al 3 per cento del Pil) in circa dieci anni, il tasso di incremento annuo necessario per raggiungere gli obiettivi di Lisbona dovrebbe essere in futuro di circa il 5 per cento. Particolarmente critica appare in tale prospettiva la situazione dell'Italia che nel periodo 1997-2001 ha visto crescere la R&S sul PIL al tasso annuo di appena lo 0,5 per cento a fronte del 15,3 in Grecia, del 4,4 in Portogallo, del 4 in Spagna.

Nel biennio 2001-2002, l'incidenza percentuale della spesa per R&S *intra-muros* sul Prodotto interno lordo (PIL) è risultata lievemente crescente, passando dall'1,11% del 2001 all'1,16% del 2002. Dai dati di previsione per gli anni 2003 e 2004 (non disponibili per le università) emerge un'ulteriore crescita della spesa in R&S in tutti i settori istituzionali, sebbene in rallentamento rispetto al periodo 2000-2002: +1,0% nel 2003 e +3,5% nel 2004 per le imprese, +4,6% e +1,9% per le amministrazioni pubbliche, +5,4% e +5,1% per le istituzioni non profit (ISTAT, 2004). Nel complesso, tra il 1998 e il 2003 (i dati 2002 e 2003 sono previsioni) la spesa per R&S delle imprese sarebbe cresciuta a un tasso medio annuo del 5,7 per cento. In termini reali tuttavia, la spesa delle imprese è però cresciuta solo del 2,7 per cento medio annuo, un livello inadeguato al necessario processo di recupero dei livelli di investimento in ricerca industriale dei maggiori paesi europei. Anche più incerta è la tendenza del settore pubblico della ricerca, che appare fortemente influenzato dalle variazioni annuali nelle disponibilità di bilancio dei principali enti pubblici di ricerca. Nel periodo 1998-2003, nonostante l'impennata del +16,1 per cento nel 2002, la spesa direttamente effettuata dal settore pubblico è cresciuta mediamente dell'1,6 per cento all'anno. In termini reali, la spesa è di fatto diminuita in media ogni anno dello 0,8 per cento (ISTAT, 2003).

Ci si trova quindi davanti ad una divaricazione fra le pressanti esigenze di imprimere uno slancio agli investimenti in innovazione e la ancora debole mobilitazione degli sforzi su questo tema. Da un lato, le imprese italiane e soprattutto le PMI, si trovano ad affrontare con urgenza la sfida di innescare un meccanismo di continuo stimolo alla ricerca di soluzioni tecnologicamente

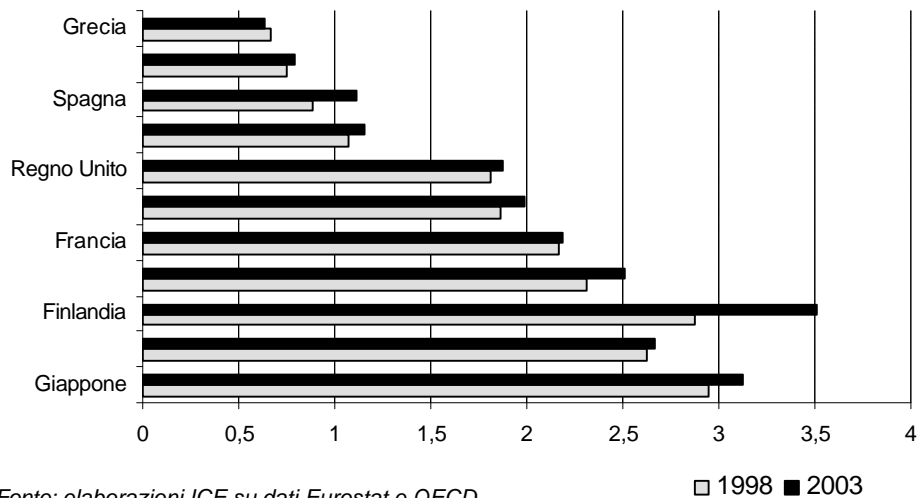
---

avanzate e ad alto contenuto di conoscenza il cui superamento richiede un grosso sforzo di risorse finanziarie. Nella competizione globale si impone infatti una maggiore spinta sistematica verso progetti innovativi in campo scientifico e tecnologico su ampia scala e attraverso un forte rilancio della ricerca e sviluppo. Dall'altro, si pone il rischio che questo processo possa essere ostacolato sia dalla scarsità di risorse pubbliche a causa dell'elevato debito pubblico italiano, sia soprattutto dalla mancanza di un progetto nazionale per la ricerca.

A tale riguardo, si pone alle politiche il problema di impostare nuovamente le strategie di sviluppo delle PMI incidendo sui numerosi ostacoli all'introduzione delle innovazioni: dal limitato accesso ai capitali necessari per investire in R&S; alla difficoltà di accedere alle informazioni strategicamente rilevanti (relative agli sviluppi di settore e all'accesso a tecnologie e *know-how* disponibili); nonché ai relativi costi di adattamento (rigidità del mondo della produzione, del mercato del lavoro e dell'ambiente giuridico-normativo).

### Spesa in R&S sul PIL

(in %, 1998 e 2003)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OECD  
Graf 5.1

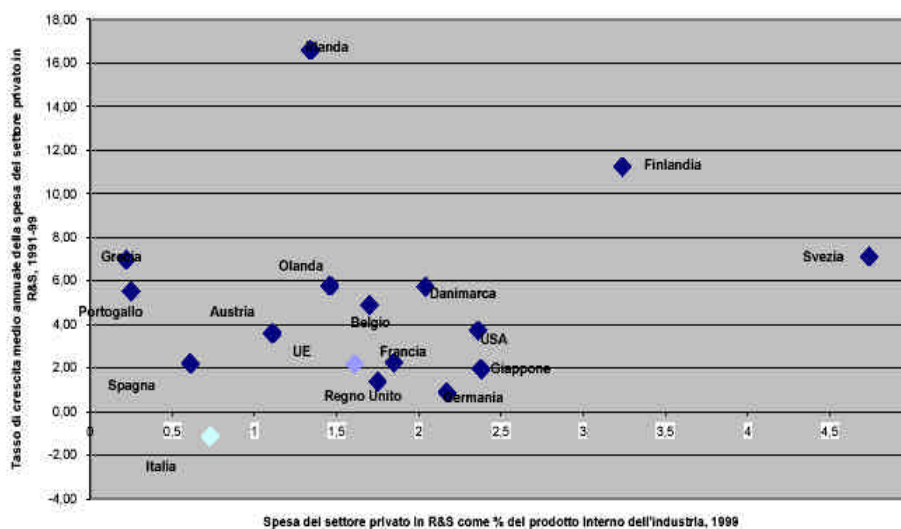
### Spesa in R&S per fonti di finanziamento e per settori che investono (in %)

Settori che svolgono attività di R&S	Settori che finanziano la R&S					Totale
	Imprese	Istituzioni pubbliche	Università	Istituzioni private	Estero	
Imprese	38,4	7,3	0	0,1	3,3	49,1
Settore pubblico (incluso le università)	0,6	48,5	0,1	1	0,7	50,9
Totale	39	55,8	0,1	1,1	4	100

Fonte: ISTAT, Rilevazioni su ricerca e sviluppo, 2003.

Tavola 5.1

### Ricerca e sviluppo nel settore privato



Fonte: OECD. STI Scoreboard, 2001.

Graf 5.2





## **6. DIMENSIONE D'IMPRESA**



## **Dimensione d'impresa**

### *Debolezza dimensionale e difficoltà di internazionalizzazione delle PMI e dei Distretti: i dati*

Il profilo dimensionale delle imprese assume una forte rilevanza nel contesto peculiare del sistema produttivo italiano, caratterizzato oltre che da un modello di specializzazione atipico anche da una marcata presenza di piccole e medie imprese, due problematiche strettamente correlate.

Considerando i principali paesi dell'Unione Europea, l'Italia con il 95% di imprese al di sotto di 10 addetti detiene il primato della frammentazione produttiva. Le imprese con meno di 50 addetti impiegano in Italia il 56,4% degli occupati nell'industria manifatturiera; in Francia e Regno Unito la quota è intorno al 30%. Al contrario, le imprese con oltre 250 addetti costituiscono solo il 23% della forza lavoro, oltre la metà di quella presente in Francia e Regno Unito.

Dimensioni aziendali ridotte se da un lato conferiscono maggiore flessibilità al sistema produttivo italiano, dall'altro, limitano l'efficienza, rendono più difficile lo sviluppo di prodotti e tecniche innovative e condizionano la natura e le modalità internazionalizzazione delle imprese e la loro capacità di competere sui mercati internazionali. La capacità di penetrare nei mercati esteri si fonda su fattori di vantaggio competitivo presenti in modo asimmetrico fra categorie dimensionali diverse di imprese.

Le imprese con dimensioni ridotte risultano in particolare meno inclini all'internazionalizzazione sia commerciale che produttiva, alla partecipazione a reti globali di distribuzione, vendita e trasferimento dell'innovazione, oltre ad essere caratterizzate da bassi investimenti in ricerca e sviluppo, una variabile strategica fondamentale per il successo nella competizione globale.

---

*I problemi dell'internazionalizzazione legati alle dimensioni*

- 1) **La struttura delle esportazioni appare fortemente concentrata su pochi soggetti** responsabili della gran parte dei flussi economici. Nel 2002 oltre il 60% delle imprese esportatrici era al di sotto dei dieci addetti mentre solo il 7% era al di sopra dei 50 addetti e solo l'1% al di sopra dei 250. Malgrado l'elevata presenza di piccoli esportatori è all'aumentare delle dimensioni di impresa che i flussi di esportazione assumono maggiore rilevanza. Quasi il 42% delle esportazioni è attribuibile alle imprese al di sopra dei 250 addetti e ben il 70% alle classi di impresa con più di 50 addetti, mentre le imprese con meno di 10 addetti contribuiscono per meno del 10% alle esportazioni totali.
  
- 2) **Maggiore propensione all'export delle categorie dimensionali più elevate.** Nel 1997, l'84,7% delle grandi imprese vendeva parte dei suoi prodotti all'estero, e solo il 69,3% di quelle medie e il 56,5% di quelle piccole. Nel 2000 il 92% di quelle grandi vendeva parte dei suoi prodotti all'estero a fronte dell'83% di quelle medie e di solo il 61% delle piccole imprese (dati a livello di impresa del campione dell'Osservatorio sulle piccole e medie imprese manifatturiere del Mediocredito Centrale relativi alle ultime due rilevazioni 1995-97 e 1998-2000).
  
- 3) La dimensione è **un elemento discriminante del successo sui mercati esteri.** Le dimensioni ridotte **rappresentano un impedimento all'internazionalizzazione per via di costi fissi e irrecuperabili elevati** ad essa connessi. Le imprese più grandi possono sostenere più facilmente tali costi, avvalendosi di finanziamenti a interessi più bassi, usufruendo dei benefici derivanti dagli acquisti in blocco, disponendo di proprie filiali di vendita, oltre che di una maggiore capacità di assumere rischi e di intraprendere nuove iniziative grazie alla maggiore diversificazione delle attività.



- 4) **La specializzazione nelle esportazioni è fortemente correlata alla struttura dimensionale:** le quote di esportazioni distribuite per settori e per categorie dimensionali confermano nel 2002 la concentrazione delle imprese piccole e medie nei settori tradizionali e ad offerta specializzata (tessile, abbigliamento, conciario, legno, mobili, apparecchi meccanici), mentre nelle categorie ad alta intensità tecnologica e ad elevate economie di scala la percentuale di imprese grandi è nettamente preponderante (soprattutto in prodotti chimici, raffinerie, macchine elettriche, autoveicoli e altri mezzi di trasporto).
  
- 5) **Le piccole dimensioni condizionano la capacità di raggiungere mercati distanti.** Nelle classi dimensionali medio-basse (al di sotto dei 50 addetti) oltre il 62% delle imprese esporta in aree vicine come Unione Europea e Europa centro-orientale. Viceversa, in media solo il 38% delle imprese al di sotto dei 50 addetti raggiunge mercati extra-europei a fronte del 60% delle imprese delle altre categorie (graf.5). Ciò suggerisce due considerazioni: la presenza di “costi di entrata” per le attività di internazionalizzazione tanto maggiori quanto maggiori sono le “distanze”, intese non solo in senso geografico ma anche culturale, e la presenza di una relazione inversa fra costi di entrata e dimensione dell’impresa. Una spiegazione potrebbe essere che per le imprese più piccole potrebbe essere più difficile accedere sia alle nuove tecnologie che alle risorse finanziarie necessarie per proiettarsi su mercati più lontani.
  
- 6) **La dimensione e la localizzazione giocano un ruolo essenziale nel determinare un’accentuata volatilità delle presenze delle imprese sui mercati esteri.** L’universo delle piccole imprese esportatrici appare caratterizzato da una estrema mobilità. Come evidenziato dal Rapporto ISTAT 2002, l’indagine sull’universo delle imprese esportatrici rivela che nel 1997-2001 circa un quarto delle imprese che hanno esportato in un dato anno non ha svolto attività di esportazione nell’anno immediatamente successivo e, allo stesso modo, circa un quarto delle imprese esportatrici in un dato anno non aveva svolto tale attività nell’anno precedente: le unità

---

sempre attive sui mercati esteri sono imprese di maggiori dimensioni dell'industria manifatturiera concentrate soprattutto nel Centro e nel Nord.

Un basso "grado di durata" delle imprese esportatrici viene evidenziato anche in un'analisi campionaria sul comportamento delle aziende italiane in due mercati di sbocco diversi: la Germania, geograficamente vicina e principale destinataria delle vendite italiane all'estero, e gli USA, mercato rispetto al quale il livello di integrazione è molto inferiore ed è soggetto alla forte variabilità del cambio (indagine trimestrale ISAE sulle imprese esportatrici) (Rapporto ISAE, 2004). Si evidenziano tre fenomeni: l'alta frequenza di entrate ed uscite con una mediana del tempo di sopravvivenza piuttosto bassa (due trimestri per le esportatrici negli USA e tre trimestri per quelle esportatrici in Germania); un comportamento degli esportatori fortemente influenzato oltre che dalla localizzazione geografica e settoriale anche dalla dimensione: le imprese con dimensioni maggiori hanno tempi di persistenza più elevati, tanto nel mercato tedesco che in quello statunitense; un maggiore radicamento delle imprese esportatrici italiane nel mercato tedesco che in quello statunitense (per durata media di 365 giorni la percentuale di sopravvivenza in Germania tende ad essere di circa 10 punti percentuali più elevata che negli Stati Uniti).

- 7) **Il basso grado di persistenza sui mercati esteri induce anche una minore crescita delle esportazioni e di riflesso dell'occupazione:** sempre dall'indagine sull'universo delle imprese esportatrici risulta che le imprese che hanno esportato in tutti gli anni hanno registrato un incremento del 4,5% del numero di addetti e un incremento delle esportazioni più forte (di poco inferiore al 25%) (ISTAT, La situazione del Paese, 2002).
- 8) Più in generale lo scarso sviluppo delle esportazioni **crea un freno al miglioramento delle performance delle imprese in termini di produttività e di prospettive di crescita.** Un forte differenziale di efficienza produttività, profittabilità, occupazione normalmente premia le imprese esportatrici rispetto alle altre; questo *gap* diventa tanto più evidente quanto maggiore è la loro esposizione estera. Esportare oltre che essere uno



stimolo all'efficienza attraverso il confronto con gli operatori esteri, è anche un modo per realizzare l'espansione del mercato, con un conseguente maggiore utilizzo della capacità produttiva e sfruttamento delle economie di scala. Dai dati dell'ultima indagine del Mediocredito Centrale (1998-2000) le imprese esportatrici, oltre che risultare di oltre tre volte più grandi di quelle non esportatrici, sia in termini di addetti che di fatturato, hanno una produttività, misurata dal fatturato per addetto, di quasi il 20% più alta, una spesa in investimenti e in R&S per addetto superiori rispettivamente del 7% e del 26%. Anche per quanto riguarda l'intensità di capitale umano il gap è consistente: la percentuale di lavoratori *skilled* (dirigenti, quadri e impiegati) sul totale degli occupati risulta del 25% più alta nelle esportatrici e il grado di istruzione (percentuali di laureati e diplomati sui lavoratori con scuola dell'obbligo) è superiore del 16%.

9) *La piccola dimensione risulta inoltre penalizzante ai fini di:*

- ottenimento di un **sufficiente potere contrattuale** delle imprese nei confronti della grande distribuzione;
- **sviluppo di marchi aziendali** forti e strategie commerciali vincenti nelle categorie di prodotto a più alto valore aggiunto;
- **penetrazione dei mercati in crescita di grande rilevanza internazionale ma caratterizzati da soglie e barriere più elevate di ingresso** connesse alla distanza, alle differenti procedure, alla forte competizione;
- **destinazione di risorse aggiuntive alla R&S e allo sviluppo di prodotti fortemente innovativi** con anche la possibilità di impostare un riconversione laddove necessario delle PMI da attività in declino verso nuovi settori a più alta tecnologia.

10) Dimensioni aziendali ridotte creano **limiti ancora più forti sul piano dell'internazionalizzazione produttiva** e della partecipazione a reti globali di distribuzione. La crescita multinazionale implica ampie disponibilità finanziarie, strutture organizzative complesse ed elevate competenze manageriali. Le imprese più piccole sono povere di tali attributi essendo i

---

loro vantaggi competitivi spesso soprattutto radicati sul territorio nel tessuto locale e legati ad una rete di relazioni informali.

- 11) La debolezza sul piano dimensionale ha **gravi conseguenze anche per l'internazionalizzazione passiva** essendo le imprese estere più attive nei settori con alte economie di scala e poco attratte da un tessuto produttivo eccessivamente frammentato.

La dimensione rappresenta quindi un punto di debolezza del modello italiano soprattutto nel contesto di rapida evoluzione dei mercati e dei concorrenti che richiede investimenti fissi e in ICT, una produttività elevata, una forte propensione alla ricerca e all'innovazione di prodotto. Tra le azioni di politica economica il problema della "questione dimensionale" appare quindi prioritario.

### **I vincoli alla crescita dimensionale**

Al di là dei fattori di specializzazione settoriale, molti elementi sono alla base del determinarsi di una struttura dimensionale dell'apparato produttivo italiano eccessivamente squilibrata verso la piccola-media impresa. Si possono individuare tre tipologie di spiegazioni: la bassa dimensione può essere una scelta strategica, può derivare da vincoli esterni ad essa, e infine da vincoli che risiedono all'interno delle imprese.

Per molto tempo la piccola dimensione è stata considerata una **scelta strategica delle imprese** di tipo vincente in quanto connessa a diversi vantaggi: alla possibilità di creare sinergie mettendo in atto in maniera più agevole accordi di collaborazione; al raggiungimento di una maggiore diversificazione attraverso la costituzione di un gruppo formato da più piccole imprese in grado di fronteggiare meglio la crescente frammentazione della domanda ed il diffondersi di mercati di nicchia; alla possibilità di sfruttare l'efficienza di sistema dei distretti in maniera sostitutiva rispetto all'espansione dei confini interni dell'impresa; e inoltre alla maggiore flessibilità della piccola impresa nel reagire a *shock* esogeni di mercato.



**Di recente si insiste soprattutto sui vincoli interni ed esterni all'impresa** che ne limitano lo sviluppo dimensionale. I vincoli interni riguardano convinzioni, pratiche aziendali radicate nella stragrande maggioranza delle imprese italiane che sfociano nella riluttanza ad ampliarne la scala: fra questi la rilevanza della tradizione dell'artigianato di qualità nei prodotti dedicati alla persona (in particolare l'abbigliamento) e nei prodotti per la casa; la combinazione tra famiglia e impresa. Ciò si traduce nella notevole difficoltà ad ampliare le dimensioni aziendali per l'impossibilità da parte dell'imprenditore, al quale il più delle volte fanno capo la maggioranza delle funzioni aziendali, di gestire poi un'organizzazione di maggiore portata, nonché di fare ricorso a competenze esterne.

Vi sono poi **vincoli esterni alla crescita dimensionale delle imprese**, legati ad esempio **agli eccessivi costi per adempimenti amministrativi**, al **sistema fiscale**, al **mercato del lavoro** e soprattutto **alle carenze del sistema finanziario**.

Si è sostenuto (D'Antonio, 2002; Onida, 2002) che per quanto riguarda il rapporto banca-PMI vanno considerate le seguenti aree problematiche:

- la carenza di un rapporto banca-impresa che si discosti dal tradizionale *multibanking*, dove l'impresa intrattiene in un determinato istante rapporti di finanziamento con più banche, a favore di una *banca di riferimento*, che si qualifichi come una banca d'investimento, piuttosto che come semplice banca commerciale. In una tale ottica, le categorie di servizi che la banca dovrebbe essere in grado di fornire al fine di agevolare il processo di sviluppo della PMI possono essere così riassunti:
- servizi di *corporate finance*: attività preparatorie alla quotazione sui mercati mobiliari, operazioni di finanza straordinaria, *check-up* finanziario e valutario, acquisto e vendita di aziende, continuità della vita aziendale, agevolando il passaggio generazionale;
- servizi di natura non strettamente finanziaria, ma erogati nell'ambito e/o parallelamente al rapporto creditizio finalizzati a supportare la direzione aziendale delle PMI in termini di riduzione e ottimizzazione nella gestione di alcune tipologie di costo;

- 
- attività di *venture capital* e *private equity*: il ruolo degli operatori di *venture capital* e *private equity* risulta fondamentale nel soddisfare le esigenze di progetti di crescita dimensionale che necessitano di fonti finanziarie stabili nel tempo, di un'ampia tipologia di supporti, non solo finanziari ma anche manageriali-professionali (Onida, 2002);
  - sviluppo del mercato azionario: l'ingresso in borsa costituisce uno strumento fondamentale per la crescita dimensionale delle imprese (disponibilità di ampio polmone finanziario; pressione al cambiamento derivante da azionisti indipendenti, quali gli investitori istituzionali, preoccupati non solo di ottenere rendimenti elevato del proprio capitale nel breve periodo, ma anche a spingere l'impresa a catturare opportunità di mutamenti nella tecnologia e nelle mosse dei concorrenti sui vari mercati; stimolo alla maggiore trasparenza nei bilanci; marketing più potente della propria immagine aziendale; massima agevolezza al passaggio generazionale-ereditario). Lo sviluppo del mercato borsistico italiano risulta inferiore non solo a quello di Stati Uniti e Gran Bretagna, ma anche agli altri principali paesi europei quali Germania e Francia, e con un livello dell'indice di capitalizzazione di borsa rispetto al PIL inferiore alla media dell'area Euro.
  - servizi a sostegno dell'internazionalizzazione.

#### *Le azioni di promozione all'estero delle PMI e dei Distretti*

Accanto ad un migliore rapporto con il settore bancario e finanziario risultano essenziali, ai fini del superamento del vincolo dimensionale, le politiche di internazionalizzazione. Queste possono in particolare seguire le seguenti strategie:

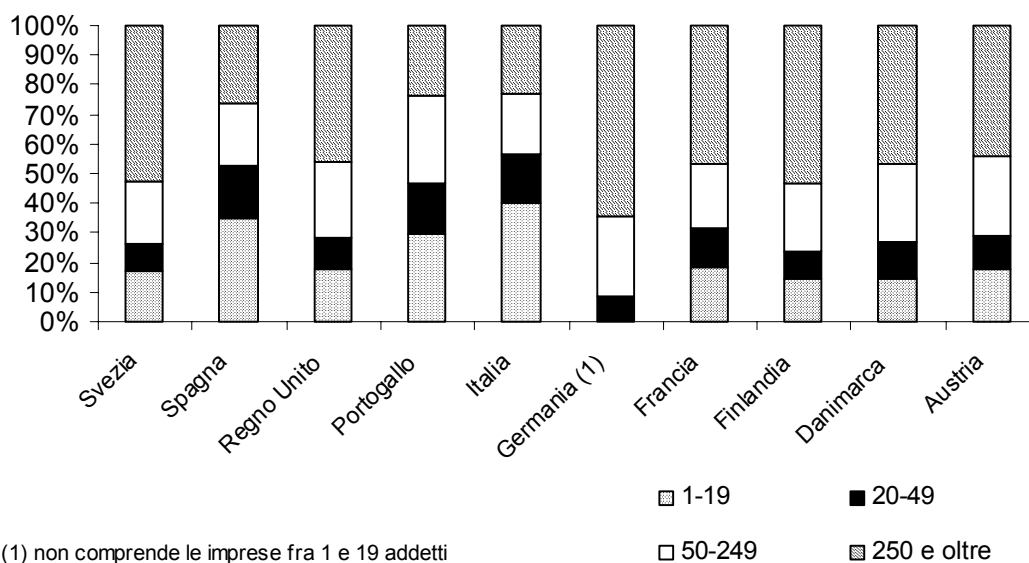
- promuovere le operazioni di fusione tra le aziende, le iniziative di aggregazione delle imprese, quali ad esempio la costituzione di consorzi all'export;
- indurre il cambiamento del modello di controllo e di conduzione risolvendo l'eccessivo accentramento nelle famiglie fondatrici e separando le funzioni di controllo e di gestione mediante il maggiore coinvolgimento di manager esterni;



- favorire per i distretti in particolare l'aggregazione fra imprese (forme cooperative, consortili, holding, realizzazione di trust, di consorzi e gruppi di acquisto delle materie prime);
- favorire l'internazionalizzazione produttiva sia delle imprese che dei distretti con l'aiuto se necessario di organismi governativi e di associazioni imprenditoriali;
- dare maggiore slancio alle azioni di promozione del *made in Italy* sui mercati mondiali creando poli permanenti di attrazione all'estero.

### DISTRIBUZIONE DEGLI OCCUPATI PER CLASSI DI ADDETTI NELLE IMPRESE MANIFATTURIERE

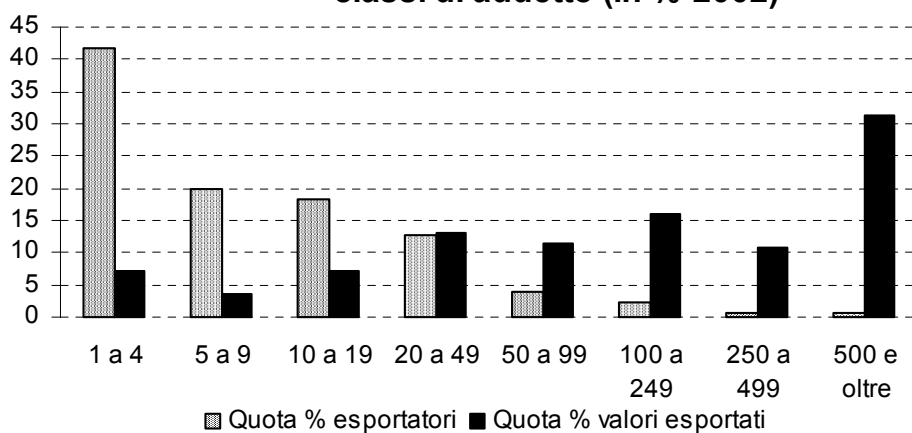
(percentuale di ogni classe sul totale degli addetti nel 2000)



Fonte: elaborazioni ICE su dati

Graf 6.1

### Numero di imprese esportatrici e valori esportati per classi di addetto (in % 2002)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Graf 6.2



### Esportazioni e importazioni per classi dimensionali delle imprese in 7 paesi europei (in%)

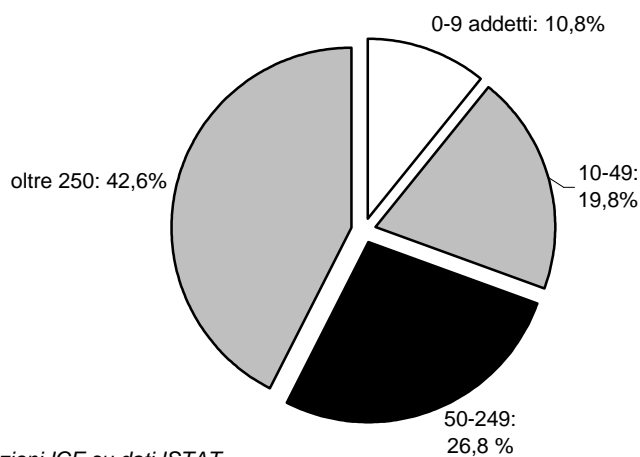
	Numero di occupati	Belgio	Danimarca	Olanda	ITALIA	Austria	Portogallo	Finlandia
Esportazioni	0-9	33	37	13	10	12	6	2
	10-49	12	11	20	20	7	12	5
	50-249	15	21	31	27	27	29	13
	250-999	19	22	22	18	30	27	23
	1000+	21	9	15	24	24	26	57
Importazioni	0-9	29	26	11	13	17	10	8
	10-49	14	22	22	18	17	23	18
	50-249	22	24	32	23	27	33	21
	250-999	17	18	19	20	21	15	24
	1000+	17	9	16	26	18	19	30

Fonte: Eurostat, 2004.

Tavola 6.1

### Distribuzione delle esportazioni per classi di addetti

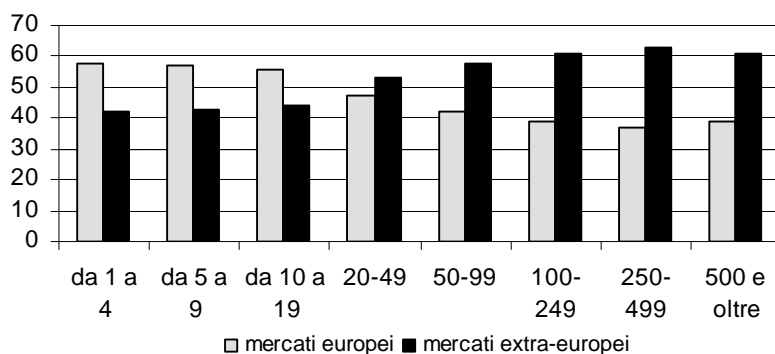
(% di ogni classe sul valore delle esportazioni, 2002)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

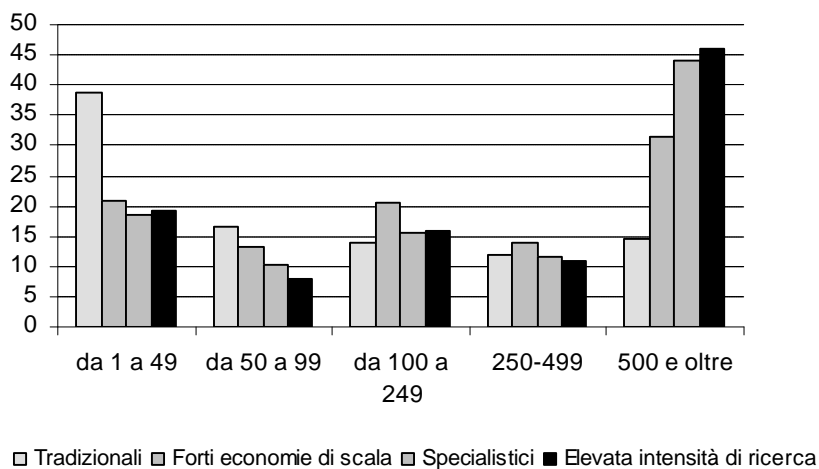
Graf 6.3

**Distribuzione degli operatori presenti sui mercati europei ed extra-europei per classi di addetti (% , 2002)**



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT Graf 6.4

**Esportazioni per classi di addetti e settori alla Pavitt (% , 2002)**



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT Graf 6.5