

**SE L'ITALIA
PUNTA SULL'ICT
OSTACOLI, STRUMENTI
E POTENZIALITÀ
PER RILANCIARE
LA CRESCITA
E CONQUISTARE
NUOVI MERCATI**

**Dicembre 2010
N. 10**

In copertina disegno di Domenico Rosa.

La pubblicazione, coordinata da Luca Paolazzi, è stata realizzata da: Gianna Bargagli, Pasquale Capretta, Alessandro Fontana, Alessandro Gambini, Manuela Marianera, Francesca Mazzolari, Cristina Pensa, Ciro Rapacciuolo, Massimo Rodà e Mauro Sylos Labini (Centro Studi Confindustria); Enzo Rullani (Venice International University) e Francesco Profumo (Politecnico di Torino).

La presente pubblicazione è stata chiusa con le informazioni disponibili al 13 dicembre 2010.

INDICE

Premessa	pag. 5
1. Le previsioni	» 9
1.1 L'economia italiana	» 9
1.2 Le esogene della previsione	» 39
2. Cina: nuovi ricchi concentrati nelle aree urbane costiere	» 97
3. Se l'Italia punta sull'ICT come motore di sviluppo	» 107
4. ICT e impresa diffusa: per superare l'anello mancante	» 133
5. Innovazione e tecnologie intelligenti. Quale il ruolo delle università	» 169
<i>Riquadri</i>	
Economia italiana in trasformazione (prima della crisi)	» 11
Per il lavoro, più lento il recupero	» 19
Sotto-occupati, disoccupati e scoraggiati frenano il calo dei senza lavoro	» 26
Aggiustamenti in corso per gli squilibri nei conti con l'estero, costosi nell'area euro	» 48
Il nuovo miracolo tedesco: non è un fuoco di paglia	» 56
Basilea III: aggiustamenti graduali per limitare l'impatto sulla crescita	» 63
L'intreccio banche - PIGS rende poco credibile un <i>default</i> sovrano	» 71
La riforma della <i>governance</i> economica europea	» 75
Così tanti debiti pubblici e così alti: rientro obbligato ma difficile	» 89
Gli associati di Confindustria: per l'ICT una corsa a ostacoli	» 128

PREMESSA

Liquidate il lavoro, liquidate le azioni, liquidate gli agricoltori, liquidate gli immobili... Ciò purgherà il marcio dal sistema. I prezzi e i redditi diminuiranno. La gente lavorerà più duramente, vivrà una vita moralmente più sana.

Andrew W. Mellon

(1929, alla vigilia della Grande Depressione)

*I computer sono dappertutto
tranne che nelle statistiche della produttività.*

Robert M. Solow

(1987, alle soglie della nascita della New Economy)

La **ripresa** prosegue. Ma è di intensità incerta perché è zavorrata dalle cause non compiutamente risolte e dalle conseguenze della più grave recessione dagli anni Trenta del Novecento. Il suo **passo** è molto diverso tra economie emergenti e avanzate, e all'interno di queste ultime.

Sempre più la **crisi** dimostra di avere avuto **effetti asimmetrici** tra i Paesi, determinati dal potenziale di crescita, dal peso e dalla vulnerabilità dei settori maggiormente colpiti (finanza e immobiliare in testa), dalla salute delle finanze pubbliche e, quindi, dagli spazi di risposta delle politiche economiche.

L'**Italia**, ancora una volta, rimane indietro, replicando la cattiva performance che ha manifestato dal 1997 in avanti. Aumenta il conto delle riforme mancate o incomplete o inadeguate rispetto a quanto realizzato dai partner-concorrenti. Il confronto con la Germania è impietoso.

Il **coordinamento globale** ha perso quello slancio che l'urgenza e l'emergenza scaturite dal crack Lehman gli avevano impresso; ma la minaccia della rappresaglia protezionistica mantiene aperta la collaborazione.

L'Europa cerca una **nuova governance** all'altezza di sfide senza precedenti; lo fa a tentoni nel buio creato dalle divergenze di vedute sulla diagnosi e sulle terapie. Il procedimento negoziale è costoso perché genera confusione sugli esiti ultimi e ansia nei **mercati finanziari**, la cui tranquillità è invece indispensabile a non far deragliare la congiuntura e a così rendere sostenibili i debiti, pubblici e privati.

Il pericolo di una **ricaduta recessiva** è stato dissipato dalle positive notizie congiunturali uscite da settembre in poi. La crescita del PIL globale si mantiene oltre il 4%, di quasi un punto percentuale superiore al ritmo medio dei precedenti vent'anni (5,0% nel «quadriennio d'oro» 2004-2007).

L'aumento del **commercio internazionale** ha rallentato bruscamente nel terzo trimestre, ma gli ordini esteri sono affluiti più copiosamente in autunno. Il CSC stima un incremento degli scambi del 15,9% nel 2010, che compensa la caduta del 2009 (-12,9%), e prevede aumenti del 6,9% nel 2011 e del 7,4% nel 2012.

I **paesi emergenti** sono diventati il principale motore dell'economia mondiale: forniscono da un decennio il 70% dell'incremento del suo PIL e cresceranno del 6,5% in entrambi i prossimi due anni. È questa la novità, rispetto alle recessioni passate, che rende meno disagevole l'uscita dalla crisi perché sostiene

la domanda aggregata. La Cina rimane la prima attrice: con ritmi di sviluppo prossimi al 10%, ormai basati soprattutto sulla spesa interna, dà un contributo di un terzo all'aumento del PIL nel mondo. Anche India e Brasile viaggiano ad alta velocità. I nuovi mercati europei sono in netto recupero.

La **classe benestante cinese**, nelle più aggiornate elaborazioni del CSC, salirà dagli attuali 95 milioni di persone ai 201 nel 2015 e ai 424 nel 2020. Offrirà enormi sbocchi aggiuntivi alle produzioni occidentali. Concentrata nelle aree urbane costiere, è composta di consumatori giovani, internauti, attenti all'ambiente e alle innovazioni tecnologiche, con un ruolo femminile preponderante. Si diffonderà nelle zone centrali e occidentali.

Tra i paesi avanzati le dinamiche sono molto disomogenee. Negli **USA** il mercato del lavoro gradualmente migliora e fa salire fiducia e acquisti dei consumatori, che stanno sgonfiando i debiti; il mercato immobiliare è convalescente ma tornerà positivo in un paio d'anni; le imprese hanno una redditività elevata che sprona a investire. La crescita punta a oltrepassare il 3% annuo, supportata da politiche ultraespansive (il pacchetto Obama aggiungerebbe un punto al PIL). Queste ultime operano anche in **Giappone** e gli consentiranno di accelerare, ma non oltre il 2% nel 2010-2011.

L'area in cui maggiori sono i divari di performance è l'**Eurozona**. Da un lato Germania ed economie vicine, con una velocità che resterà superiore al 2%; dall'altro Italia, Spagna e alcune minori che a stento faranno meglio dell'1%; in posizione intermedia la Francia.

Il **miracolo tedesco** ha poco del miracoloso e molto del faticoso. Non è un fuoco di paglia. L'eccezionale balzo del 2010 (+3,6% il PIL) ha sì tratto spunto dal rimbalzo dopo la caduta del 2009 (-4,7%), dall'effetto ritardato degli stimoli di bilancio e dall'incidenza dell'export, ma non è stato né accidentale né episodico perché è il frutto dei **mutamenti strutturali** varati nei primi anni Duemila: welfare, con tagli a sussidi di disoccupazione e pensioni; mercato del lavoro; contrattazione collettiva; riduzione del CLUP via guadagni nella produttività maggiori che nelle retribuzioni; internazionalizzazione verso gli emergenti; contenimento della spesa pubblica corrente primaria (meno quattro punti di PIL) accompagnata da riduzione della pressione fiscale; cambiamento nelle università, finanziate su basi più meritocratiche. Ciò ha consentito di cambiare marcia e portare la crescita potenziale non molto distante dal 3% annuo (come mostrato nel 2006-2007).

La Germania si è sudata **con sacrifici i successi** che raccoglie oggi. Non stupisce che chieda agli altri di fare altrettanto. Con doppio vantaggio per il resto di Eurolandia: l'esempio da emulare è il risveglio della sua domanda interna, tornata trainante.

L'**Italia** delude. La frenata estiva e autunnale è stata decisamente più netta dell'atteso e il 2010 si chiude con produzione industriale e PIL quasi stagnanti. La malattia della **lenta crescita** non è mai stata vinta, come la migliorata dinamica della produttività nel 2006 e nel 2007 aveva lasciato sperare. Il comportamento durante la crisi ha dissipato ogni dubbio al riguardo.

La contrazione economica è stata violenta: -6,8% il PIL da massimo a minimo, **35 trimestri perduti**. Il recupero si dimostra indeciso e lentissimo: +1,5% finora. Così non si ritornerà sui valori prerecessivi che nella primavera del 2015. Per riaggguantare entro la fine del 2020 il livello del trend, per altro modesto, registrato tra 2000 e 2007, l'Italia dovrebbe procedere d'ora in poi ad almeno il 2% annuo. Un **obiettivo raggiungibile** in un arco di tempo ragionevole, come insegna la lezione tedesca, entro il 2012 secondo gli stessi documenti governativi. Ma per coglierlo gli strumenti messi in campo appaiono insufficienti.

In uno scenario globale che può essere delineato come **cautamente favorevole**, il CSC rivede ulteriormente al ribasso le **previsioni** per l'economia italiana.

Il **PIL** del Paese sale nel 2010 dell'1,0% (dall'1,2% elaborato in settembre), nel 2011 dell'1,1% (1,3% in precedenza) e dell'1,3% nel 2012.

La spinta maggiore verrà sempre dall'**export**: +7,0%, +5,0% e +5,2% nel triennio (dopo il -22,3% cumulato nel 2008-2009). Un contributo rilevante sarà dato dagli **investimenti**: +3,1%, +2,7% e +3,0% (-15,6% nel biennio precedente), grazie agli acquisti di macchinari e mezzi di trasporto (+7,8%, +3,8% e +4,0%), mentre la spesa in costruzioni tornerà ad aumentare dall'anno prossimo (-2,4%, +1,3% e +1,7%). I **consumi**, invece, cresceranno poco, seppure in graduale accelerazione: dopo il +0,7% nel 2010 (-1,8% nel 2009), segneranno +0,9% nel 2011 e +1,2% nel 2012; si tratta di progressi superiori a quelli del reddito.

Le condizioni del mercato del lavoro permangono difficili, con l'**occupazione** (misurata sulle ULA) che registra un nuovo forte calo nel 2010 (-1,7%, dopo il -2,6% del 2009), rimane ferma nel 2011 (+0,1%) e risale solo nel 2012 (+0,9%). Il tasso di disoccupazione inizierà a scendere molto gradualmente nel corso del 2012, dopo aver toccato l'apice (9,0%) nel quarto trimestre dell'anno venturo.

L'aumento dei **prezzi al consumo** rimarrà contenuto, sotto il 2%, nel prossimo biennio. Tensioni si verificheranno per i listini dei beni ad alto contenuto di materie prime energetiche e alimentari, le cui quotazioni sono rincarate nettamente. In generale i corsi delle commodity sono record e comprimono i margini aziendali.

Riguardo al **bilancio pubblico**, pur scontando l'efficacia piena delle manovre del Governo, il disavanzo e il debito risulteranno più elevati a causa della minor crescita, come anche indicato dalla Commissione europea. Il deficit si situa al 5,1% del PIL nel 2010, al 4,2% nel 2011 e al 3,2% nel 2012. Il debito arriverà al 120,3% del PIL l'anno venturo, per poi scendere al 119,8% in quello seguente.

Il Paese continua a soffrire delle **gravi carenze di competitività** che erano già emerse nel periodo 1997-2007 e che sono state aggravate dalla recessione. Sono evidenziate dall'andamento del CLUP (il costo del lavoro per unità di prodotto sintetizza anche l'evoluzione insoddisfacente della produttività) e dall'accumularsi del debito estero, che avviene nonostante la fiacchezza della domanda interna. Sfruttare appieno le innovazioni legate alle ICT, come vedremo, è cruciale per rilanciare la crescita.

Sulle prospettive internazionali continuano a gravare **quattro fondamentali rischi** interconnessi: finanza non in ordine (in particolare, nei bilanci bancari), debiti pubblici insostenibilmente elevati (penalizzanti per lo sviluppo economico e sociale), disoccupazione inchiodata ad alti livelli e prezzi immobiliari ancora gonfi.

Le **condizioni creditizie** rimangono difficili e su di esse incombono perdite sui prestiti sia a famiglie e imprese sia a stati sovrani (quelli percepiti più in difficoltà), oltre che su quel che resta dei titoli tossici. Le nuove regole prudenziali definite nell'accordo **Basilea III** sono insieme restrittive per la crescita e insufficienti a garantire la stabilità in futuro. L'introduzione della stretta sui ratio va graduata, benché in molti casi siano già rispettati. Al contempo, manca la precisa definizione di aspetti cruciali come la leva finanziaria, la dimensione e l'interconnessione degli istituti di credito.

I **conti statali** sono appesantiti proprio dagli effetti diretti (soccorso agli intermediari sull'orlo del default) e indiretti (interventi automatici e discrezionali per contrastare la recessione) causati dalla

stessa crisi finanziaria. La straordinarietà del quadro odierno è rappresentata dalla coesistenza di **debiti pubblici** così ingombranti in così tanti Paesi: dieci lo avranno oltre il 90% del PIL nel 2013. L'aggiustamento è obbligato e realizzabile, con ricadute positive nel lungo periodo sulla crescita, se ottenuto più sul fronte della spesa e se credibile.

Dentro la **moneta unica europea** l'exit strategy passa per l'ingresso in una nuova fase della governance che definisca meccanismi rispettati, perché conditi da sanzioni applicate, di gestione dei conti pubblici; per i quali la sovranità resta saldamente in mano agli stati nazionali, ma le cui esternalità sono sovranazionali. A maggior ragione ciò è indispensabile quando viene istituito un fondo comune di salvataggio. Senza la cessione di potere a organismi comunitari, come indicato nelle proposte BCE (le più convincenti), la riforma della governance rimarrà un guscio di regole.

Per quanto possa suonare irriverente, la Germania deve rassegnarsi al ruolo di **prestatore di ultima istanza**. Glielo impone il suo eccesso di risparmio che si esprime nell'avanzo con l'estero. Si tratta, in realtà, di una ricomposizione dei suoi asset: più titoli pubblici anziché privati (incluse le proprietà di immobili spagnoli, che certo non si sono rivelate sicure). Detenendo bond pubblici di altri paesi estrarrà valore dai loro contribuenti.

La persistente **insufficienza di lavoro** nasce dai livelli di produzione ancora troppo bassi e dalla necessità di recuperare margini e produttività, schiacciati dalla profonda contrazione dell'attività tra 2008 e 2009. Il minor impiego del capitale umano, lampante nella **disoccupazione** e celato nei lavoratori sotto-utilizzati e negli scoraggiati (coloro che hanno cessato di cercare un posto), permarrà a lungo nei principali paesi.

Riduzione della leva e ricapitalizzazione delle banche, manovre di rientro dei disavanzi pubblici, prospettive occupazionali poco brillanti e lo sgonfiamento della bolla immobiliare convergono nel **frenare la ripresa**.

Le vie di uscita da questo labirintico quadrilatero vanno costruite con tenacia e pazienza. Richiedono lungimiranza e perseveranza delle **politiche economiche**. Su cui continuano a piovere aspre critiche, ispirate perfino a nostalgia per quella catastrofica visione della valenza purgativa delle crisi fissata nella memorabile affermazione di Andrew Mellon, consigliere del Presidente USA Herbert Hoover, alla vigilia della Grande Depressione.

L'impostazione che si profila di «moneta facile» (tassi bassi e liquidità abbondante) e «bilanci che tirano la cinghia» (con le manovre di risanamento varate, annunciate o preventivabili), è, secondo la teoria, la più **favorevole agli investimenti**, anche in azioni. E i rialzi di Borsa riducono il costo del capitale e favoriscono la costruzione di nuovi impianti anziché le acquisizioni societarie. Tale meccanismo fatica, tuttavia, a dispiegarsi appieno a causa della sfiducia che intrappola gli investitori nella preferenza per gli impieghi meno rischiosi.

Per le principali economie avanzate le **ICT** sono dalla metà degli anni 90 il principale motore della crescita guidata dall'innovazione. In Italia questo propulsore è stato finora usato meno, per ragioni di domanda e di offerta. Un maggiore sfruttamento dell'ICT nel 1997-2007 avrebbe condotto a un PIL italiano più alto del 7,1%. Se nei prossimi cinque anni l'intensità del capitale ICT fosse portata ai valori del Regno Unito, ciò aggiungerebbe lo 0,8% alla crescita annuale del PIL, quasi raddoppiandola. Per far ciò serve uno sforzo congiunto di imprese utilizzatrici (spesso piccole) e produttrici, intervento pubblico e università.

1 LE PREVISIONI

1.1 L'economia italiana

PIL: recupero lento

Il CSC stima per il triennio 2010-2012 un graduale recupero del PIL dopo la profonda recessione che ha investito l'economia italiana, riportandone indietro il prodotto nel 2009 sui valori di otto anni prima.

Nello scenario di previsione il PIL cresce quest'anno dell'1,0% e dell'1,1% nel 2011; nel 2012 accelera all'1,3%, seguendo la dinamica in Eurolandia nello stesso periodo. La revisione al ribasso delle stime rilasciate in settembre (1,2% nel 2010 e 1,3% nel 2011) incorpora il rallentamento più forte di quanto atteso.

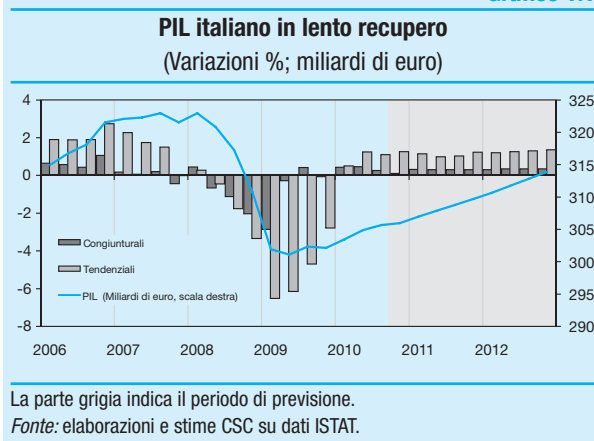
Nell'intero triennio l'Italia torna a crescere a ritmi di poco inferiori a quelli del decennio pre-crisi (1997-2007). Una dinamica insufficiente a compensare la caduta dell'attività durante la recessione. Alla fine del periodo di previsione, nel quarto trimestre 2012, il PIL italiano risulterà inferiore del 2,8% rispetto ai livelli pre-crisi, avendo recuperato fino ad allora il 4,3%, contro la contrazione del 6,8% avvenuta tra il primo trimestre del 2008 e il secondo del 2009.

L'andamento trimestrale del PIL rimane piuttosto modesto (Grafico 1.1). Nel semestre a cavallo tra 2010 e 2011 sarà intorno allo 0,2% congiunturale, confer-

Tabella 1.1

Le previsioni del CSC per l'Italia				
	(Var. %)			
	2009	2010	2011	2012
Prodotto interno lordo	-5,0	1,0	1,1	1,3
Consumi delle famiglie residenti	-1,8	0,7	0,9	1,2
Investimenti fissi lordi	-12,1	3,1	2,7	3,0
Esportazioni di beni e servizi	-19,1	7,0	5,0	5,2
Importazioni di beni e servizi	-14,5	7,9	4,8	5,4
Saldo commerciale ¹	0,1	-0,9	-1,1	-1,0
Occupazione totale (ULA)	-2,6	-1,7	0,1	0,9
Tasso di disoccupazione ²	7,8	8,5	8,9	8,9
Prezzi al consumo	0,8	1,5	1,8	1,9
Retribuzioni totale economia ³	2,1	2,5	2,0	2,1
Saldo primario della P.A. ⁴	-0,6	-0,5	0,5	1,6
Indebitamento della P.A. ⁴	5,3	5,1	4,2	3,2
Debito della P.A. ⁴	116,0	118,9	120,3	119,8

¹ Fob-fob, valori in percentuale del PIL; ² valori percentuali; ³ per addetto; ⁴ valori in percentuale del PIL.

Grafico 1.1


mando la decelerazione che si è già manifestata nel terzo trimestre del 2010, quando la variazione del PIL è stata dello 0,3%, dopo due trimestri di più ampi incrementi (+0,4% nel primo e +0,5% nel secondo) grazie al traino delle esportazioni. Dalla prossima primavera il recupero avverrà a tassi medi trimestrali di poco più elevati (intorno al +0,3%), specie nel 2012.

Italia in ritardo

Tale dinamica è più lenta di quella degli altri grandi paesi dell'area euro, secondo le stime del CSC. Il divario di sviluppo è destinato perciò ad ampliarsi ulteriormente nei prossimi anni. Alla fine del 2012 il PIL sarà salito in Germania del 10,5%, in Francia del 5,9% e del 6,1% nell'Eurozona.

In assenza di un contributo più significativo della domanda interna, l'intensità della crescita dell'Italia sarà ancora vincolata alla diffusione e all'intensità della ripresa internazionale, che appare consolidata. L'FMI stima una crescita del PIL mondiale del 4,8% nel 2010 e del 4,2% nel 2011. Pur inferiore a quella del quinquennio pre-crisi, è al di sopra del trend di lungo termine (4,0%). Questo valore medio nasconde comunque un ampio gap tra le grandi economie emergenti, che crescono a tassi vicini al 10%, e le economie avanzate, che registrano un ritmo del 2,5% in media.

Ancora ampi i rischi globali

Permangono a livello globale rischi al ribasso, legati all'evoluzione del credito, all'elevata disoccupazione, al rientro dei debiti privati e pubblici, al settore immobiliare fragile e all'ampia capacità inutilizzata. In positivo, ed è la grande novità rispetto ai cicli passati, è il potente traino proveniente dai paesi emergenti, che ormai forniscono il 70% dell'incremento del PIL mondiale.

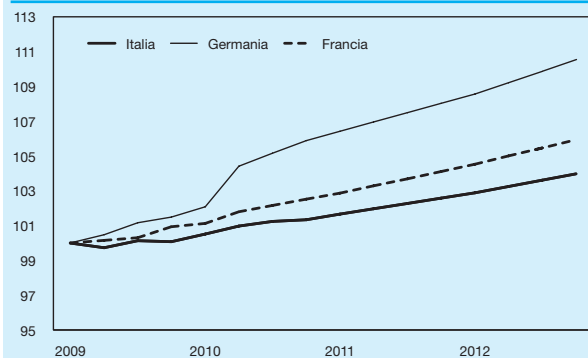
Domanda interna fiacca

La rilevanza per l'Italia dei mercati esteri (l'export pesa per il 27% del PIL) ha consentito di agganciare lo slancio del commercio internazionale. In prospettiva, non è sufficiente ad alzare il passo dell'economia italiana, in assenza di una domanda interna più vivace. Tanto più che il contributo delle esportazioni è attenuato dall'incremento altrettanto robusto dell'import.

Nelle stime del CSC, dopo due anni di contrazione (-0,8% nel 2008 e -1,8% nel 2009), i consumi tornano a crescere nel 2010 (+0,7%), anche se restano deboli. La spesa delle famiglie italiane è migliorata nel terzo trimestre (+0,3%), dopo la stagnazione nel precedente (+0,2% nel primo), sostenuta dall'incremento degli acquisti di beni durevoli. Le decisioni di con-

Grafico 1.2

L'Italia resta in ritardo (PIL a prezzi costanti, dati trimestrali, primo trim. 2009=100)



Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT e Eurostat.

sumo restano comunque ancora condizionate da una debole dinamica dei redditi, conseguente alle persistenti difficoltà nel mercato del lavoro, che ha condizionato anche la fiducia delle famiglie. Negli ultimi tre mesi si è avuto un maggiore ottimismo tra i consumatori che non appare tuttavia in grado di provocare una stabile inversione di tendenza, perché persistono preoccupazioni sull'occupazione e sul futuro che spingono ad aumentare il risparmio. Nel biennio prossimo i consumi registreranno incrementi appena più elevati: +0,9% nel 2011 e +1,2% nel 2012, per effetto di un significativo miglioramento del reddito disponibile (rispettivamente +0,9% e +1,0%) e per il progressivo miglioramento dell'occupazione e della fiducia.

Investimenti in accelerazione

Gli investimenti registrano una dinamica più favorevole. Dopo due anni di forte diminuzione (-4,0% e -12,1%), nel 2010 tornano ad aumentare (+3,1%), grazie al traino della domanda estera e, fino al primo semestre dell'anno, dalle agevolazioni della Tremonti *ter*. Le decisioni di investimento delle imprese restano tuttavia improntate alla cautela, a causa di un quadro ancora incerto sull'andamento della domanda, di ampi margini di capacità inutilizzata, di condizioni restrittive nella concessione del credito e di margini ancora insufficienti. Nel 2011 gli investimenti cresceranno del 2,7%. Nel 2012 accelereranno al +3,0%, in linea con la dinamica più sostenuta della domanda.

Economia italiana in trasformazione (prima della crisi)

Nel decennio pre-crisi, sotto la superficie della lenta crescita (il PIL è aumentato di appena l'1,4% annuo tra il 1997 e il 2007), si sono realizzate in Italia una tumultuosa ricomposizione settoriale della produzione e un ancor più profondo processo di ristrutturazione delle imprese che hanno determinato significativi cambiamenti nella struttura del sistema produttivo e nei risultati aziendali. Tali modificazioni si sono incentrate principalmente sulla riorganizzazione della produzione, sull'innovazione dei prodotti per accrescere il valore aggiunto (con maggiori qualità e servizi), sull'internazionalizzazione e sulla crescita dimensionale, specie tra le imprese esportatrici. La crisi ha accelerato tali dinamiche perché ha reso più urgenti le trasformazioni, anche se mancano ancora i dati per documentare tale accelerazione.

Le statistiche strutturali ISTAT sulle imprese italiane consentono di misurare la *performance* delle imprese, distinte per settore e dimensione, fino al 2008¹. Per quest'ultimo anno ci sono alcuni limiti di confrontabilità con il passato sia perché si è adottata la nuova classificazione delle attività (Ateco 2007) sia perché sono state utilizzate nuove fonti amministrative (bilanci civilistici per le società di capitale e studi di settore per le altre) e nuove metodologie di stima di alcune variabili.

¹ I dati provengono dalle statistiche Struttura e competitività delle imprese. Il campo di osservazione delle rilevazioni è costituito dalle imprese che operano nei settori dell'industria e dei servizi ad esclusione delle attività finanziarie e assicurative, della amministrazione pubblica, difesa e assicurazione sociale obbligatoria e delle attività di organizzazioni assicurative. Ciò rende questi dati non confrontabili con quelli di contabilità nazionale.

A livello di intera economia, emerge che tra il 1998 e il 2008 si è ampliata significativamente la base produttiva: il numero di imprese attive è aumentato del 13,6% (4.434.823 nel 2008) e l'occupazione del 22,9% (17.305.953 addetti nel 2008; Tabella A). Il valore aggiunto a prezzi correnti è cresciuto del 44,1% complessivo, trainato dall'incremento nelle imprese di dimensione inferiore ai 20 addetti e in quelle medie. La produttività del lavoro, misurata dal valore aggiunto nominale per addetto, è migliorata del 17,2% ed è aumentata relativamente di più tra le imprese di minori dimensioni (meno di 20 addetti).

Tabella A

Base produttiva in espansione pre-crisi (Italia, 1998-2008)												
1998				2008				2008/1998				
Imprese	Addetti	VA (Mln di €)	VA/Addetto (Mgl di €)	Imprese	Addetti	VA (Mln di €)	VA/Addetto (Mgl di €)	Imprese Var %	Addetti Var %	VA Var %	VA/Addetto Var %	
0-9	3.718.999	6.898.698	162.671	23,6	4.197.699	8.160.976	237.399	29,1	12,9	18,3	45,9	23,4
10-19	116.355	1.540.444	50.277	32,6	151.837	1.993.904	77.469	38,9	30,5	29,4	54,1	19,0
20-49	49.726	1.453.158	57.875	39,8	59.288	1.764.085	79.524	45,1	19,2	21,4	37,4	13,2
50-249	17.562	1.691.285	78.851	46,6	22.491	2.172.601	114.294	52,6	28,1	28,5	44,9	12,8
250 e oltre	2.570	2.492.416	145.777	58,5	3.508	3.214.387	205.213	63,8	36,5	29,0	40,8	9,2
Totale	3.905.212	14.076.001	495.450	35,2	4.434.823	17.305.953	713.899	41,3	13,6	22,9	44,1	17,2

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT (Struttura e competitività delle imprese).

C'è stato, inoltre, un incremento della dimensione media delle imprese italiane, che è passata dai 3,6 addetti nel 1998, ai 3,8 nel 2005 e, infine, ai 3,9 nel 2008. Resta tuttavia ancora la più bassa tra i maggiori paesi europei e, secondo alcuni studi, una delle ragioni principali della scarsa dinamica della produttività del sistema economico italiano rispetto a quella delle altre grandi economie². L'incremento è stato dovuto alla diminuzione dell'incidenza occupazionale delle microimprese (dal 49,0% al 47,2%) e all'aumento di quella delle grandi (dal 17,7% al 18,6%).

L'analisi della dimensione di impresa nei diversi settori, realizzabile solo fino al 2007, conferma la persistenza di differenze strutturali: 9,2 addetti in media nell'industria in senso stretto contro 3,2 nelle costruzioni e nei servizi (erano rispettivamente 8,9, 2,8 e 2,7 nel 1998). L'aumento dimensionale ha riguardato soprattutto i comparti caratterizzati dalla più am-

² L'ISTAT ha calcolato che circa la metà del differenziale negativo di produttività delle imprese manifatturiere italiane rispetto a quelle di Francia, Spagna e Germania è spiegato dall'aspetto dimensionale, mentre la diversa specializzazione produttiva ne spiega meno di un decimo. Quasi il 30% origina invece dall'interazione tra composizione per classi d'addetti e settoriale. Fanno eccezione le medie imprese che mostrano una *performance* migliore (maggiore produttività, minore costo del lavoro, elevata redditività) di quella delle altre grandi economie europee (cfr. Rapporto annuale ISTAT 2007).

pia propensione alle esportazioni che, sotto l'incalzare della più forte pressione della concorrenza estera, sono stati maggiormente interessati dai processi di ristrutturazione.

Più in dettaglio, la riduzione della quota di microimprese in termini sia di numerosità (-0,5 punti percentuali) sia di occupazione (-1,7 punti) è stata determinata sostanzialmente dalla caduta rilevata nei servizi (-0,8 punti come numerosità e -7,5 come occupazione). Nell'industria in senso stretto è scesa la quota nella numerosità delle imprese con meno di 10 addetti (-0,8 punti) mentre è aumentata la loro incidenza sugli addetti (+0,5 punti). L'aumento del peso occupazionale delle grandi imprese è concentrato nei servizi (+4,1 punti). Nell'industria in senso stretto è diminuito (-2,0 punti; Tabella B).

Tabella B

I cambiamenti generali del sistema produttivo... (Italia, 1998-2007*)												
Variazioni percentuali												
	Industria in senso stretto			Costruzioni			Servizi			Totale		
	Imprese	Addetti	VA	Imprese	Addetti	VA	Imprese	Addetti	VA	Imprese	Addetti	VA
1-9	-10,2	-4,1	19,7	26,1	38,1	99,7	13,7	18,3	41,3	12,1	16,9	44,1
10-19	-3,5	-4,1	35,7	67,5	66,8	133,4	51,5	51,6	82,2	27,5	26,7	66,8
20-49	-8,8	-6,0	21,6	53,9	58,3	102,9	41,0	43,6	66,2	14,5	17,4	44,7
50-249	-0,3	0,1	27,7	57,2	57,2	111,0	65,7	67,0	74,0	26,5	27,2	46,9
250 e oltre	-0,2	-13,1	15,0	-3,4	11,9	97,6	85,2	71,3	72,7	33,0	26,8	39,9
Totale	-9,3	-5,8	21,7	27,7	44,4	106,8	14,6	34,6	58,3	12,7	21,0	45,7
Differenza di quote												
	Industria in senso stretto			Costruzioni			Servizi			Totale		
	Imprese	Addetti	VA	Imprese	Addetti	VA	Imprese	Addetti	VA	Imprese	Addetti	VA
1-9	-0,8	0,5	-0,2	-1,2	-2,9	-1,8	-0,8	-7,5	-5,1	-0,5	-1,7	-0,4
10-19	0,6	0,3	1,2	1,0	2,2	2,2	0,5	1,0	1,3	0,4	0,5	1,5
20-49	0,0	0,0	0,0	0,2	0,9	-0,3	0,1	0,5	0,4	0,0	-0,3	-0,1
50-249	0,2	1,2	1,1	0,0	0,6	0,2	0,1	1,9	1,1	0,1	0,6	0,1
250 e oltre	0,0	-2,0	-2,1	0,0	-0,8	-0,3	0,0	4,1	2,2	0,0	0,8	-1,2

* I dati del 2008 non sono confrontabili con quelli degli anni precedenti perché la struttura produttiva settoriale è stata costruita ricollocando per la prima volta le imprese all'interno della nuova classificazione delle attività Ateco 2007. Fino al 2007 era stata utilizzata la classificazione Ateco 2002.
Il valore aggiunto è misurato a prezzi correnti.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT (Struttura e competitività delle imprese).

In definitiva, tra il 1998 e il 2007 il terziario ha mostrato maggiori spinte verso la modificazione della struttura dimensionale delle imprese a favore di quelle più grandi sotto il profilo della numerosità, dell'occupazione e del valore aggiunto (minor peso delle microimprese e maggiore delle grandi); nell'industria in senso stretto i mutamenti osservati sono stati invece nel complesso più contenuti.

Il confronto temporale ribadisce alcune regolarità nei differenziali di produttività tra le diverse classi dimensionali, ma con alcune particolarità: se nell'industria in senso stretto si sono avuti andamenti fortemente crescenti all'aumentare della stazza media delle imprese, nel terziario le imprese minori hanno mostrato livelli di produttività spesso superiori a quelli delle imprese di maggiori dimensioni.

Le variazioni nella composizione percentuale del valore aggiunto per settore di attività confermano il progressivo spostamento della struttura economica verso le attività terziarie, con il ridimensionamento di quelle industriali.

Tra il 1998 e il 2007 è infatti diminuita di 6,4 punti percentuali la quota di valore aggiunto del manifatturiero, passata dal 38,7% al 32,3% del totale³. A fronte di ciò si è avuta una crescita significativa del terziario (+4,3 punti, al 53,9%) e delle costruzioni (+2,9 punti, al 9,8%; Tabella C). Il ridimensionamento del manifatturiero è attribuibile in gran parte alla riduzione del valore aggiunto nei settori tradizionali del *made in Italy* e nel meccanico. Tra i servizi spicca la crescita della quota del variegato comparto delle attività immobiliari, di noleggio, informatica, ricerche e altre attività professionali.

Analoghe considerazioni si possono fare con riferimento al numero di imprese e a quello di addetti. I comparti tipici della specializzazione italiana hanno subito forti diminuzioni, particolarmente accentuate nel tessile-abbigliamento e nel cuoio (diminuzioni tra il 24% e il 31% in entrambe le variabili).

La dimensione media d'impresa è aumentata di 0,3 punti nell'intera economia grazie alla crescita del numero di addetti più che proporzionale rispetto a quella delle imprese. Di poco superiore è stata la variazione nel manifatturiero (+0,4 punti) e ancora più ampia nel terziario (+0,5). Tra i comparti spiccano le dinamiche nella fabbricazione di mezzi di trasporto, dove la dimensione media è diminuita di 8,3 unità come effetto dell'aumento del 18% del numero di imprese e della riduzione del 3,6% degli addetti. All'opposto, nei servizi il maggiore aumento della dimensione si è avuto nel comparto trasporti, magazzino e comunicazioni (+1,3 addetti).

Le imprese esportatrici, colonna portante della competitività italiana, nel 2007 erano 87.556, in calo dalle 98.745 nel 1998. Avevano una dimensione media di 29,9 addetti per impresa (28,9 nel 1998), contro il 9,9 medio dell'industria escluse le costruzioni e il 4,7 delle non esportatrici; detenevano quote del 56,9% dell'occupazione (58,7% nel 1998) e del 68,0% del valore aggiunto nel settore manifatturiero (70,1% nel 1998; Tabella D). Rispetto alle non esportatrici, nel 2007 il loro valore aggiunto complessivo era più che doppio

³ Poiché, come riportato nella nota 1, il campo di osservazione delle rilevazioni è più ridotto rispetto a quello di contabilità nazionale, la quota di valore aggiunto risulta significativamente differente se confrontata con quella ricavabile dai Conti economici nazionali.

Tabella C

... e settore per settore...

(Italia, 1998-2007*)

	Imprese (Var. %)	Addetti (Var. %)	Dimensione media (differenze)	Valore aggiunto (Var. %)	Quota di valore aggiunto (differenze)	Valore aggiunto per addetto (Var. %)
Estrazione di minerali	-22,1	12,0	3,8	121,6	0,4	97,8
Attività manifatturiere	-9,4	-5,3	0,4	21,7	-6,4	28,6
<i>Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco</i>	0,7	6,9	0,4	14,6	-0,8	7,1
<i>Industrie tessili e dell'abbigliamento</i>	-28,3	-31,0	-0,3	-12,7	-1,5	26,6
<i>Industrie conciarie, fabbr. prodotti in cuoio, pelle e similari</i>	-23,9	-25,7	-0,2	14,3	-0,3	53,7
<i>Industria del legno e dei prodotti in legno</i>	-19,5	-2,9	0,7	29,8	-0,1	33,7
<i>Fabbr. pasta-carta, carta e prod. di carta stampa ed editoria</i>	-4,5	-5,3	-0,1	14,5	-0,5	20,9
<i>Fabbr. coke, raffinerie di petrolio</i>	-4,0	-36,5	-22,7	-18,6	-0,3	28,2
<i>Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali</i>	-12,2	-9,5	1,0	9,2	-0,8	20,6
<i>Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche</i>	-11,5	-1,8	1,6	20,2	-0,3	22,4
<i>Fabbr. di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</i>	-6,6	-0,1	0,6	29,9	-0,2	30,0
<i>Produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo</i>	3,7	10,2	0,5	46,2	0,0	32,7
<i>Fabbr. macchine ed apparecchi meccanici, installazione, montaggio, riparazione e manutenzione</i>	-1,8	0,2	0,3	31,8	-0,5	31,5
<i>Fabbricazione macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche</i>	-12,2	-9,2	0,3	7,5	-1,1	18,4
<i>Fabbricazione di mezzi di trasporto</i>	18,0	-3,6	-8,3	54,4	0,1	60,1
<i>Altre industrie manifatturiere</i>	-11,2	-1,4	0,6	29,0	-0,2	30,9
<i>Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua</i>	45,2	-25,9	-36,5	4,8	-1,2	41,6
Industria in senso stretto	-9,3	-5,8	0,3	21,7	-7,2	29,2
Costruzioni	27,7	44,4	0,4	106,8	2,9	43,3
INDUSTRIA	7,7	4,8	-0,2	33,3	-4,3	27,2
<i>Comm. ingros. e dett. ripar. autov., motocicli e beni personali e per la casa</i>	-4,4	15,3	0,5	43,7	-0,2	24,6
<i>Alberghi e ristoranti</i>	15,9	51,5	1,0	56,7	0,2	3,4
<i>Trasporti, magazzino e comunicazioni</i>	-5,6	13,0	1,3	39,9	-0,4	23,8
<i>Att. imm., noleggi, inform., ricerca, altre attività professionali</i>	55,7	71,8	0,2	98,5	4,3	15,6
<i>Istruzione</i>	37,8	44,7	0,2	59,7	0,0	10,4
<i>Sanità e altri servizi sociali</i>	14,0	47,7	0,6	70,8	0,5	15,6
<i>Altri servizi pubblici, sociali e personali</i>	7,5	35,0	0,6	41,4	-0,1	4,7
TERZIARIO	14,6	34,6	0,5	58,3	4,3	17,6
TOTALE	12,7	21,0	0,3	45,7	0,0	20,4

* I dati del 2008 non sono confrontabili con quelli degli anni precedenti perché la struttura produttiva settoriale è stata costruita ricollocando per la prima volta le imprese all'interno della nuova classificazione delle attività Ateco 2007. Fino al 2007 era stata utilizzata la classificazione Ateco 2002. Il valore aggiunto è misurato a prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT (Struttura e competitività delle imprese).

(+113%, +135% nel 1998) e gli addetti erano il 32% in più (2,62 milioni contro 1,99 milioni, 10 punti meno che nel 1998), nonostante il numero delle imprese non esportatrici fosse quasi cinque volte quello delle esportatrici. In queste ultime la produttività del lavoro era nel 2007 di circa il 61% maggiore (60,7 migliaia di euro contro 37,6); nel 1998 tale differenza era di poco superiore (65%). Ciò ha consentito loro di pagare retribuzioni mediamente più elevate: + 32% nel 2007, pari a circa 7mila euro di retribuzione lorda aggiuntiva per dipendente. Inoltre, la profittabilità, misurata dalla quota dei profitti sul valore aggiunto, era del 36,3% tra le imprese esportatrici, a fronte del 28,1% tra le non esportatrici, valori analoghi a quelli del 1998.

Tabella D

Meno imprese esportatrici e più grandi					
(Italia, imprese esportatrici per classe dimensionale 1998-2007*)					
Classe dimensionale	Numero imprese	Addetti (migliaia)	Dimensione media (addetti per impresa)	Valore aggiunto (mln euro)	Valore aggiunto per addetto (mgl euro)
2007					
1-19	63.347	484	8	21.323	44,1
20-249	22.981	1.235	54	73.034	59,1
250 e oltre	1.228	899	732	64.476	72,7
Totale	87.556	2.618	30	158.833	60,7
1998					
1-19	72.546	530	7	16.959	32,0
20-249	24.538	1.291	53	60.736	47,0
250 e oltre	1.254	1.033	824	56.824	55,0
Totale	98.745	2.854	29	134.519	47,2
2007/1998					
	Var %	Var %	Differenza	Var %	Var %
1-19	-12,7	-8,6	0,3	25,7	37,6
20-249	-6,3	-4,3	1,1	20,2	25,7
250 e oltre	-2,1	-13,0	-92,6	13,5	30,4
Totale	-11,3	-8,3	1,0	18,1	28,7

* I dati del 2008 non sono confrontabili con quelli degli anni precedenti perché la struttura produttiva settoriale è stata costruita ricollocando per la prima volta le imprese all'interno della nuova classificazione delle attività Ateco 2007. Fino al 2007 era stata utilizzata la classificazione Ateco 2002.

Il valore aggiunto è misurato a prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT (Struttura e competitività delle imprese).

I nuovi dati del 2008 che, come già spiegato non sono confrontabili con i precedenti, mostrano un'accentuazione delle divergenze nella *performance*. La produttività del lavoro delle imprese esportatrici era, infatti, superiore del 103,1% rispetto a quella delle altre; la retribuzione lorda per addetto era del 50,4% migliore (+9.700 euro la differenza annua) e la profittabilità di 19 punti percentuali più alta (31,6% contro 12,6%).

La quota delle imprese esportatrici si è però modificata poco: nel 2007 la loro incidenza era del 13,3% nella fascia dimensionale 1-19 addetti (-0,2 punti dal 1998) e dell'87,2% tra le più grandi (-0,9 punti). L'unico significativo cambiamento si è avuto tra le piccole e medie imprese (20-249 addetti), dove la quota delle esportatrici è aumentata di 8,4 punti (66,0% nel 2007). Nel complesso sono diminuite dell'11,3% come numerosità (in misura maggiore tra le piccole) e dell'8,3% come addetti (di più tra le grandi); mentre il valore aggiunto nominale è aumentato del 18,1%.

Le imprese esportatrici si distinguono, dunque, per *performance* superiori rispetto alle altre. Anche perché hanno maggiormente sopportato il peso della ristrutturazione, resasi necessaria per potere mantenere la competitività e difendere le quote sui mercati esteri, in un contesto italiano e internazionale che, a partire dalla fine degli anni Novanta, ha subito veloci trasformazioni con la globalizzazione economica, il cambiamento del paradigma tecnologico, l'introduzione dell'Euro e la fine delle svalutazioni competitive e, in particolare, il dirompente ingresso nei mercati globali dei paesi a basso costo del lavoro (specie Cina e India).

Tra il 1998 e il 2007 il sistema produttivo italiano ha ampliato l'apertura al commercio estero ed è così aumentata la rilevanza delle imprese esportatrici, facendo dell'Italia un paese *leader* in diversi comparti di produzione⁴. Il rapporto tra fatturato esportato e valore aggiunto settoriale è salito di 21,9 punti percentuali, passando dal 98,6% del 1998 al 120,5% del 2007 (Tabella E).

A livello settoriale, le prime tre posizioni nella classifica - ordinata per grado di apertura internazionale - sono rimaste invariate e sono presidiate dalle produzioni di mezzi di trasporto, macchine e apparecchi meccanici e industria conciaria.

⁴ Come riportato nel rapporto Scenari Industriali del CSC, n.1 (giugno 2010), secondo un indice di competitività calcolato dalle Nazioni Unite e dalla Organizzazione mondiale del commercio, l'Italia è *leader* nei settori del tessile, dell'abbigliamento e del cuoio e pelletteria.

Tabella E

L'Italia si apre sempre di più ai mercati internazionali
(Quota di fatturato esportato sul fatturato totale, ordinata in senso decrescente sul 2007)

	1998	2007	differenza di quote
Fabbricazione di mezzi di trasporto	218,1	224,6	6,5
Fabbr. macchine e apparecchi meccanici	156,8	177,3	20,5
Prodotti in cuoio, pelle e similari	150,8	174,8	24,0
Industrie tessili e dell'abbigliamento	111,6	130,7	19,1
Prodotti chimici, fibre sintetiche, artificiali	121,9	127,2	5,4
Attività manifatturiere	98,6	120,5	21,9
Articoli in gomma e materie plastiche	84,9	120,3	35,5
Fabbr. macchine elettriche e ottiche	90,3	118,2	27,9
Altre industrie manifatturiere	128,8	116,6	-12,2
Prodotti in metallo	56,6	91,9	35,3
Industrie alimentari, bevande e tabacco	50,2	70,9	20,7
Lavorazione di minerali non metalliferi	68,7	56,3	-12,4
Carta e prod.di carta stampa ed editoria	37,7	52,1	14,4
Industria del legno e dei prodotti in legno	39,6	40,0	0,4

* I dati del 2008 non sono confrontabili con gli anni precedenti perché la struttura produttiva settoriale è stata costruita ricollocando per la prima volta le imprese all'interno della nuova classificazione delle attività Ateco 2007. Fino al 2007 era stata utilizzata la classificazione Ateco 2002. Il valore aggiunto è misurato a prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, Struttura e competitività delle imprese.

Gli incrementi maggiori nell'incidenza dell'export sul valore aggiunto si sono avuti nel comparto della produzione di articoli di gomma e materie plastiche (+35,5 punti percentuali) e in quello di metalli e prodotti in metallo (+35,3 punti). Si è registrato, di contro, un ridimensionamento tra i minerali non metalliferi (-12,4 punti) e le altre industrie manifatturiere (-12,2 punti).

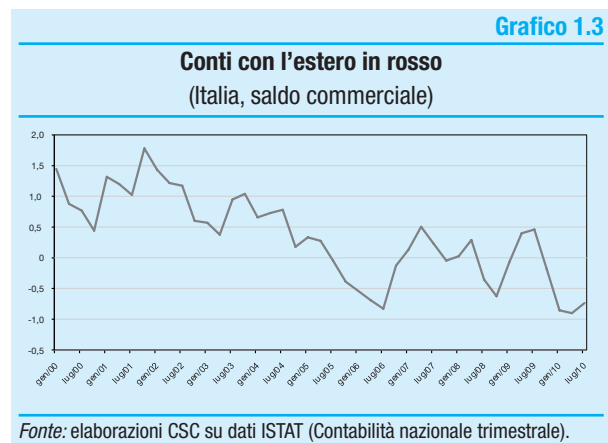
Buona performance nelle esportazioni

La forte ripresa del commercio internazionale nell'ultimo anno è stata colta dalle imprese italiane, che hanno spostato i flussi di vendita verso i mercati in maggior crescita. Il peso dell'Asia centrale sull'export italiano è passato dallo 0,7% del 2000 all'1,6% del 2010 e quello dell'Asia Orientale è salito al 7,4% dal 6,6%; anche il Medio Oriente ha guadagnato punti, dal 3,3% al 4,9% nel 2010; e infine l'Africa ha raggiunto il 5,4% dal 3,5%. Tuttavia, anche le importazioni sono aumentate e il saldo commerciale italiano tornerà negativo nella media dell'anno in corso (Grafico 1.3).

L'export dell'Italia ha consolidato il recupero. Nel terzo trimestre è salito in volume del 2,4% (destagionalizzato dal CSC) rispetto al secondo, contro una caduta dello 0,4% di quello mondiale. Hanno contribuito a spingere verso l'alto le vendite all'estero italiane soprattutto l'incremento sostenuto delle importazioni di alcune economie emergenti verso le quali l'Italia è geograficamente specializzata (Medio Oriente, America Latina e Mediterraneo) e lo slancio della domanda interna in Germania (primo mercato di destinazione dei prodotti italiani). Nel 2010 e nel 2011 il CSC prevede che le esportazioni saranno la componente più dinamica della domanda finale: 7,0% e 5,0% in volume. Anche le importazioni aumenteranno rapidamente (7,9% e 4,8%). Cosicché il contributo dell'export netto al PIL sarà negativo nell'anno in corso (-0,2%), per poi azzerarsi nel 2011.

Il saldo commerciale italiano in rapporto al PIL è peggiorato di quasi un punto e mezzo percentuale, passando dal +0,5% del terzo trimestre 2009 al -0,7% del terzo 2010.

La bilancia commerciale risente, oltre che dell'andamento delle quantità di merci scambiate, anche della dinamica dei prezzi relativi di export e import, cioè delle ragioni di scambio. Queste ultime sono migliorate notevolmente nel 2009 (+6,0%), per effetto della riduzione del costo delle materie prime. Nel 2010 peggiorano (-3,7%) a causa del rincaro



delle quotazioni in dollari delle *commodity*; si stabilizzeranno (-0,3%) l'anno prossimo e torneranno a salire (+0,9%) nel 2012. Il risultato complessivo è un deficit del saldo della bilancia commerciale nel 2010 (-0,9%), contro l'attivo dello 0,1% del PIL nel 2009. Nel 2011 il saldo commerciale sarà pari al -1,1% del PIL e nel 2012 si attesterà al -1,0%.

Industria in lento recupero

Sostenuta dalla buona performance sui mercati esteri (specie fino ai mesi estivi) la produzione industriale, è riuscita a recuperare il 10,2% dal minimo di marzo 2009 a novembre 2010 (stima CSC), compensando solo in parte la profonda caduta (-25,8%) registrata durante la recessione. La distanza dai picchi pre-crisi resta ancora molto ampia: -18,3%. Inoltre, la deludente prestazione di ottobre (-0,1% congiunturale) ha modificato il profilo del quarto trimestre, che ora molto probabilmente avrà un segno negativo per la prima volta dopo cinque trimestri. Tuttavia, i segnali incoraggianti provenienti dalle indagini qualitative ISAE anticipano un buon avvio di 2011.

Per il lavoro, più lento il recupero

L'esperienza delle recessioni passate insegna che l'occupazione continua a scendere (e la disoccupazione a salire) ancora per alcuni trimestri dopo l'avvio della ripresa. La lentezza del recupero dei livelli di attività fa però temere che l'attuale protrarsi della crisi sul mercato del lavoro non sia dovuta al solito ritardo fisiologico con cui questo risponde al ciclo economico. In effetti, stime del CSC indicano che, se la ripresa continuerà ai ritmi lenti osservati finora, molte economie avanzate non riusciranno a chiudere i *gap* occupazionali che si sono aperti durante la recessione più profonda degli ultimi ottant'anni.

Queste stime sono basate su una serie di valutazioni, la prima delle quali consiste nel quantificare i posti di lavoro che è necessario creare nei vari paesi per riportare il mercato del lavoro alle condizioni pre-crisi. Una risposta preliminare è data dalla variazione del numero di disoccupati registrata tra il secondo trimestre del 2007 e il secondo del 2010 (prima colonna della Tabella A). Tuttavia, anche la partecipazione al mercato del lavoro (si veda il riquadro *Sotto-occupati, disoccupati e scoraggiati frenano il calo dei senza lavoro*) e la dimensione della popolazione in età lavorativa variano nel tempo, per ragioni strutturali oltre che per fluttuazioni cicliche. Per tenere conto di questi cambiamenti, occorre utilizzare una misura del *job gap*, del vuoto occupazionale, che i paesi si trovano a dover colmare. Questa misura è costituita dalla stima di quanto più elevata sarebbe dovuta essere l'occupazione nel secondo trimestre del 2010 per far sì che anche il tasso di occupazione tornasse ai valori pre-crisi. Negli Stati Uniti il *job gap* così calcolato supera l'aumento del numero di disoccupati, a causa sia della diminuzione della partecipazione al mercato del lavoro (di un punto percentuale, da 75,2% a 74,3%) sia dell'aumento della popolazione in età lavorativa (+1,7%). Nell'Eurozona, invece, la situazione si ribalta, data

l'espansione della partecipazione al lavoro (da 70,8% a 71,5%) e la minore crescita della popolazione (+0,6%).

Tra i paesi considerati, la Germania è il solo dove il *job gap* è negativo. Ciò è spiegato da un aumento dell'occupazione dell'1,3% dal secondo trimestre del 2007 al secondo del 2010¹. Negli altri paesi il ritmo della ripresa risulta invece troppo debole. Assumendo che i livelli di attività continuino a crescere al ritmo registrato dalla fine della recessione e che l'elasticità dell'occupazione al PIL sia pari a quella osservata tra il 2000 e il 2007, il *job gap* a fine 2011 sarà ancora pari al 6,3% dell'occupazione negli USA, all'11,5% in Spagna e all'1,9% in Italia.

Ma se i ritmi attuali della ripresa non sono sufficienti a chiudere questi *gap* occupazionali, qual è il tasso di crescita necessario perché ciò avvenga? Per illustrare questo punto, immaginiamo un'economia dove il PIL abbia seguito il sentiero indicato nel Grafico A, ovvero sia calato dal picco pre-crisi a al livello minimo **b**, e che sia ora pari a **c**, inferiore al livello **d** che avrebbe potuto raggiungere in assenza della recessione e determinato dal suo potenziale; se la crescita fosse stata cioè pari a quella media registrata tra il 2000 e il 2007. È la distanza **c-d**, cioè il cosiddetto *output gap*, che i paesi do-

Tabella A

La risalita non porta all'occupazione pre-crisi (Disoccupati, occupati e popolazione tra i 15 e i 64 anni)

	Disoccupati (migliaia) Var. 2007/2 -2010/2	Job gap al 2010/2*		Job gap al 2011/4°	
		Occupati (migliaia)	in % occupati nel 2010/2	Occupati (migliaia)	in % occupati nel 2011/4
Stati Uniti	7.645	9.028	6,8	8.533	6,3
Eurozona	4.150	3.109	2,2	1.208	0,9
Germania	-633	-688	-1,8	-2.125	-5,4
Spagna	2.882	2.191	12,0	2.144	11,5
Francia	376	159	0,6	102	0,4
Italia	679	609	2,7	440	1,9
Gran Bretagna	799	911	3,3	859	3,0

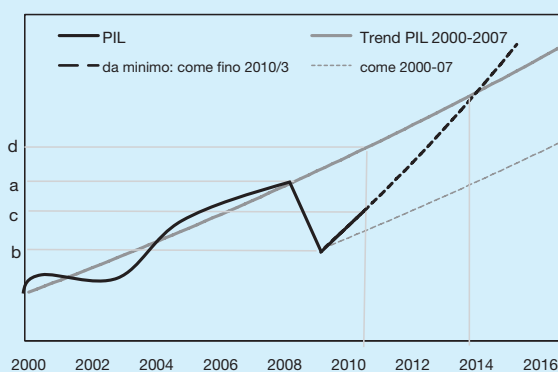
* *Job gap* al 2010/2: stima di quanto più alta avrebbe dovuto essere l'occupazione nel 2010/2 per far sì che il tasso di occupazione eguagliasse quello medio 2007/2-2008/1. Se negativo: l'occupazione è cresciuta.

° *Job gap* al 2011/4: come sopra; occupazione al 2011/4 calcolata come prodotto tra variazione % attesa del PIL tra 2010/2 - 2011/4 e correlazione tra var.% tendenziale PIL e var.% occupazione tra 2001/1 e 2007/4 (2004/1-2007/4 per la Francia). PIL al 2011/4: calcolato applicando tasso di crescita da minimo a 2010/3. Popolazione al 2011/4 stimata usando crescita media 2007/1-2010/2.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat e BLS.

Grafico A

Serve un rimbalzo per chiudere l'output gap (Simulazione illustrativa)



Output gap: distanza tra PIL effettivo e potenziale (assunto pari al trend 2000-2007).

¹ Nello stesso periodo il tasso di partecipazione al mercato del lavoro in Germania è cresciuto dal 75,6% al 76,5% mentre la popolazione in età lavorativa si è contratta dell'1,5%. Per un approfondimento sui cambiamenti strutturali in atto in Germania, si veda il riquadro *Il nuovo miracolo tedesco: non è un fuoco di paglia*.

vrebbero colmare per riassorbire i vuoti occupazionali, perché a determinare quel livello più elevato di attività concorrono le stesse forze che formano offerta e domanda di lavoro come se la crisi non ci fosse mai stata. Nel caso ipotetico, se l'economia crescesse nei prossimi trimestri allo stesso ritmo osservato dalla fine della recessione, l'*output gap* si chiuderebbe nel 2014. Più lento è il ritmo della ripresa dell'attività, più si dilata l'orizzonte temporale necessario per chiudere il doppio *gap*, della produzione e dell'occupazione. In particolare, questo non può chiudersi se il ritmo di crescita del PIL dal minimo non supera quello pre-crisi (linea grigia tratteggiata), un caso che oggi rispecchia la situazione italiana. Il ritmo della ripresa del PIL in Italia (+1,2% annualizzato dal minimo del 2009), se esteso ai prossimi anni implica, infatti, che il Paese recupererà il livello di attività pre-recessione (di cui per ora è stato colmato solo il 19,9%) nel secondo trimestre del 2015, ma ciò non basterà a ritornare sul sentiero di crescita tendenziale pre-crisi (Tabella B). Senza cambiamenti profondi, ci si deve aspettare che il tasso di occupazione rimanga a lungo su livelli più bassi di quelli pre-crisi e quello di disoccupazione su livelli più alti. Ovvero parte della disoccupazione ciclica (generata dalla recessione) rischia di trasformarsi in strutturale.

Tabella B

La ripresa non porta sul sentiero pre-crisi (PIL a prezzi costanti, variazioni %)							
	Var. % cumulata		Quota var. picco-minimo colmata al 2010/3 (2-1)/1-100	Var. % media annua		Trimestre in cui il PIL ritorna al picco pre-crisi*	Var. % annua per chiudere l'output gap entro 2020/4
	picco-minimo (1)	picco-2010/3 (2)		pre-crisi (2000-07)	minimo-2010/3		
USA	-4,1	-0,8	81,4	2,5	2,8	2010/4	3,2
Eurozona	-5,3	-3,1	41,1	2,0	1,8	2012/2	2,8
Germania	-6,6	-1,8	72,7	1,5	3,4	2011/2	2,0
Spagna	-4,9	-4,5	7,7	3,4	0,5	--	4,7
Francia	-3,8	-1,8	53,8	1,9	1,4	2012/1	2,5
Italia	-6,8	-5,4	19,9	1,2	1,2	2015/2	2,0
Gran Bretagna	-6,5	-3,9	40,2	2,5	2,8	2012/1	3,5

* Calcolato assumendo che la crescita del PIL continui al ritmo osservato dal minimo al 2010/3.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat e BEA.

Le condizioni del mercato del lavoro (misurate dal tasso di occupazione e di disoccupazione) rimangono difficili anche quando l'attività è tornata sui valori pre-crisi (punto a) perché nel frattempo possono espandersi sia la forza lavoro (per fattori demografici e sociali) sia la produttività, per esempio a seguito di miglioramenti tecnologici e organizzativi. Questa espansione è incorporata nella stima della crescita potenziale, definita

come la crescita massima raggiungibile stabilmente da un sistema economico (assunta pari, nel Grafico A, alla crescita tendenziale pre-crisi²).

Ponendosi l'obiettivo di chiudere l'*output gap* entro il 2020, il PIL italiano dovrebbe crescere da ora in avanti del 2% annuo (come riportato nell'ultima colonna della Tabella B). Negli USA, nonostante la recessione sia stata meno intensa e la ripresa più vigorosa, sarebbe invece necessaria una crescita del 3,2%, dato il maggiore aumento tendenziale della forza lavoro e della produttività, riflesso da un tasso di crescita pre-crisi del PIL doppio che in Italia (2,5% medio annuo contro 1,2%).

Questa differenza evidenzia che la vera sfida per l'Italia non è tanto tornare ai livelli di attività pre-crisi, bensì alzare il potenziale di crescita del Paese.

² La crescita potenziale non è osservabile ed è stimata sulla base dell'andamento atteso della capacità produttiva di un sistema economico, che a sua volta dipende dall'evoluzione della forza lavoro, dello stock di capitale e della produttività. Assumendo che i parametri strutturali dell'economia non siano cambiati, la crescita potenziale può essere approssimata da quella media di lungo periodo, come implicito nella rappresentazione della nostra economia ipotetica nel Grafico A. Nel gergo economico l'*output gap* è la distanza tra il livello di PIL effettivo e quello potenziale.

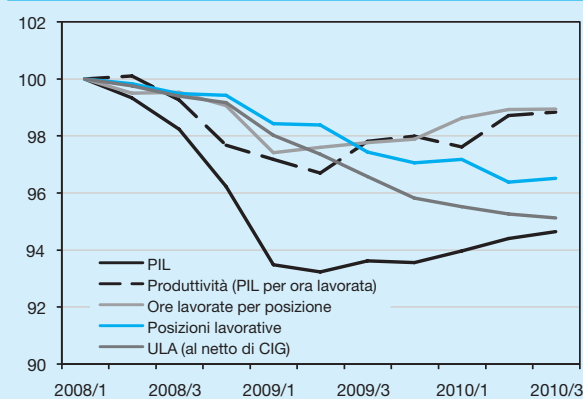
Nel 2010 rimontano produttività e orari...

La ripresa dei livelli di attività iniziata nel terzo trimestre del 2009 è stata finora conseguita con aumenti di produttività e orari, entrambi fortemente calati durante la recessione e non ancora tornati sui livelli pre-crisi. Nel terzo trimestre del 2010 la produttività del lavoro (misurata come PIL per ora lavorata) era dell'1,2% al di sotto dei valori di inizio 2008 (-3,3% nel punto di minimo toccato nel secondo trimestre del 2009). Le ore lavorate pro-capite hanno cominciato a estendersi progressivamente già da inizio 2009, ma nel terzo trimestre del 2010 segnavano ancora un -1,1% rispetto al primo trimestre del 2008 (Grafico 1.4).

Fino a quando la produttività e le ore lavorate pro-capite non avranno recuperato l'intera contrazione avvenuta con la recessione, l'occupazione risulterà frenata. Sia in termini di posizioni lavorative sia di unità di lavoro equivalenti a tempo pieno (ULA, che sono al netto della CIG), l'occupazione è infatti calata fino al secondo trimestre del 2010. Nel terzo, le posizioni (ma non le ULA) hanno registrato una lieve variazione positiva, senza mutare le prospettive.

Grafico 1.4

Orario e produttività spazzano la ripresa dell'occupazione (Italia, dati destagionalizzati, primo trim. 2008=100)

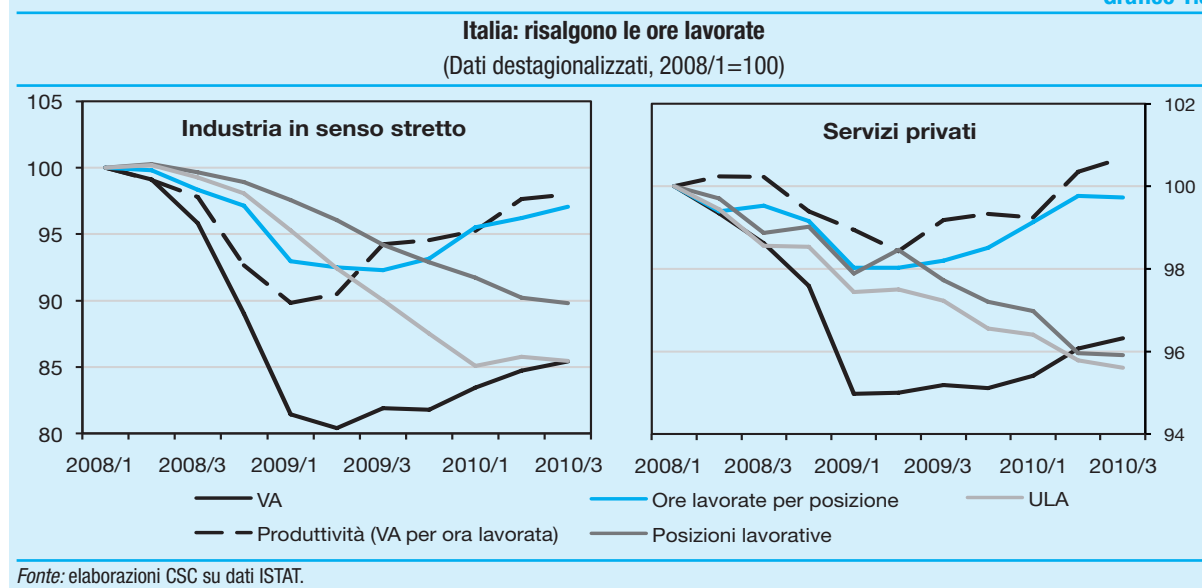


Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

..ma occupazione ancora giù nell'industria...

Nell'industria in senso stretto, dove il valore aggiunto è ancora molto basso rispetto al top pre-crisi (-14,6% nel terzo trimestre del 2010 rispetto al primo del 2008), l'occupazione è diminuita fino a tutto il terzo trimestre del 2010 (Grafico 1.5). Nel secondo ha cominciato a chiudersi la forbice tra posizioni lavorative e ULA, a fronte della progressiva diminuzione del ricorso alla CIG. L'occupazione nei servizi privati¹ ha rallentato il ritmo di caduta nel terzo trimestre. Fa eccezione il comparto del credito e assicurazioni, dove l'occupazione è in lieve ripresa già da fine 2009.

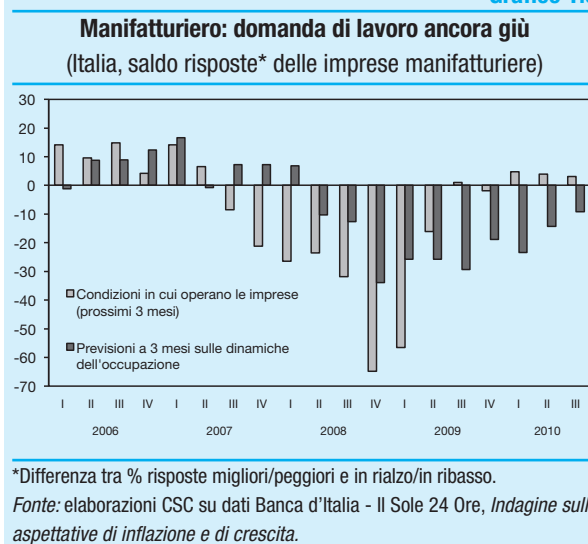
Grafico 1.5



..anche nelle attese delle imprese

Le attese a breve termine delle imprese sull'evoluzione dell'occupazione segnalano che il calo dell'input di lavoro nell'industria in senso stretto non si è ancora esaurito. A settembre 2010 l'indagine Banca d'Italia - Il Sole 24 Ore ha rilevato che la quota di aziende che prevedevano una riduzione del numero di addetti nei tre mesi successivi era ancora superiore a quella di quante si attendevano un incremento (21,5% verso 13,5% rispettivamente; Grafico 1.6). L'indagine ISAE, aggiornata a novembre

Grafico 1.6



¹ Identificati come totale servizi al netto dell'aggregato "istruzione, sanità e altri servizi pubblici e privati".

2010, conferma il segno negativo per le attese di occupazione a breve termine nelle imprese manifatturiere. Nel terziario, invece, le aspettative rimangono negative tra le aziende di trasporto, magazzinaggio e servizi alle imprese e sono già da alcuni mesi tornate positive tra quelle che operano nell'informazione e comunicazione.

Nel 2011 e 2012 domanda di lavoro in ripresa.. Poiché l'attività rimarrà ancora a lungo inferiore ai valori pre-crisi, il CSC stima che la domanda di lavoro nel complesso dell'economia italiana risulterà frenata anche nei prossimi trimestri. Ci sarà un recupero lento e solo parziale a partire da metà 2011 (+0,1% le ULA in media d'anno, dopo il -1,7% del 2010 e il -2,6% del 2009). La ripresa della domanda di lavoro si rafforzerà progressivamente nel 2012 (+0,9%), che si chiuderà con 855mila ULA in meno rispetto a inizio 2008.

... e calo della CIG... L'espansione delle unità di lavoro a tempo pieno nel 2011 e 2012 andrà di pari passo con la diminuzione del bacino di lavoro non utilizzato e assorbito dalla CIG. Un processo già iniziato a metà 2010: nel bimestre ottobre-novembre l'equivalente forza lavoro delle ore complessivamente erogate di CIG è stato mediamente pari a 341mila ULA, dalle 381mila nel terzo trimestre (-10,5%) e dalle 452mila di fine 2009 (-24,5%).

... che frenerà però l'occupazione Il massiccio ricorso alla CIG durante la recessione ha notevolmente attenuato l'impatto della crisi sul numero di occupati: dal primo trimestre del 2008 al terzo del 2010 quest'ultimo è diminuito di 540mila unità², contro una diminuzione delle ULA di 1 milione e 221mila unità, di cui 480mila assorbite dalla CIG al suo picco nel secondo trimestre del 2010. Tanto più consistente è stato il ricorso alla CIG (particolarmente elevato in alcuni comparti industriali), tanto più lenta sarà la ripresa dell'occupazione. La riduzione dei cassintegrati ritarda infatti la creazione di posti di lavoro. Il loro mancato reintegro si traduce in disoccupazione; il rischio che ciò avvenga è più alto in caso di CIGS e cassa in deroga (specie se prolunga interventi ordinari o straordinari).

CIGS e cassa in deroga sono salite di importanza e sono arrivate a pesare per il 77,6% delle integrazioni nella seconda parte del 2010, dal 28,5% del primo semestre 2009. Da autunno 2009 è infatti in atto un processo di ricomposizione della CIG: a fronte di un progressivo calo delle integrazioni ordinarie, si è registrata un'espansione di quelle straordinarie e in deroga. Entrambe appaiono aver raggiunto un picco, rispettivamente nel primo e nel terzo trimestre del 2010. Sulla base dei dati disponibili (fermi a giugno 2010), non si è invece ancora arrestata la crescita dei lavoratori in mobilità: erano in media 131.364 nel secondo trimestre del 2010, +16,6% rispetto a un anno prima (Grafico 1.7).

² Dati trimestrali destagionalizzati dell'indagine ISTAT sulle forze lavoro; terzo trimestre del 2010 calcolato applicando la variazione percentuale congiunturale osservata sulle medie dei dati mensili (-0,11%).

Alla luce della lentezza della ripresa e del rifinanziamento degli ammortizzatori in deroga previsto dalla Legge di stabilità appena approvata³, il ricorso alla CIG rimarrà alto nel 2011 (315mila ULA l'ammontare medio annuo) mentre scenderà in modo più consistente nel 2012 (166mila ULA; 100mila in media d'anno nel 2006-2008).

Disoccupazione all'8,6% a fine 2010...

A ottobre 2010 i disoccupati in Italia erano 2 milioni e 167mila, più del doppio rispetto ad aprile 2007. L'incidenza dei disoccupati sulla forza lavoro è passata nello stesso periodo dal 5,8% all'8,6%, e crescerà ancora.

Per l'effetto combinato dell'aumento della domanda di lavoro e del riassorbimento dei cas-sintegrati solo parziale per gli interventi in deroga e straordinari, il CSC stima che il numero di persone occupate continuerà a diminuire nel 2011 (-0,4% dopo il -0,7% nel 2010). Nel 2012 si rafforzerà la creazione di posti di lavoro, ma la crescita netta dell'occupazione sarà molto contenuta (+0,2%), anche a causa degli esuberanti rimandati ricorrendo alla CIG durante la crisi.

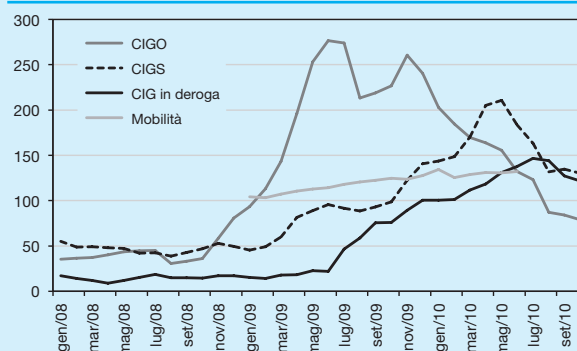
Sull'andamento del tasso di disoccupazione incideranno inoltre le decisioni di partecipazione al mercato del lavoro della popolazione in età lavorativa. Dopo la flessione nel 2009 dovuta agli effetti di scoraggiamento (-0,3%), la forza lavoro è risultata in crescita nella prima metà del 2010 (+0,2% rispetto alla seconda parte del 2009), ma si è di nuovo contratta nel terzo trimestre (-0,3% sul secondo). Assumendo che torni ad aumentare nei prossimi trimestri (tanto da determinare rispettivamente un +0,1% e un +0,2% in media d'anno nel 2011 e nel 2012), il tasso di disoccupazione raggiungerà il 9,0% a fine 2011 (8,9% in media d'anno) e scenderà di solo qualche punto decimale nel 2012 (ancora 8,9% in media d'anno).

... e ancora alta nel 2011 e 2012

Le previsioni del CSC sono fondate sull'esperienza passata. All'indomani delle due precedenti recessioni la disoccupazione ha continuato ad aumentare per diversi anni: sei dopo la recessione dei primi anni Ottanta e cinque dopo quella dei primi anni Novanta (Grafico 1.8).

Grafico 1.7

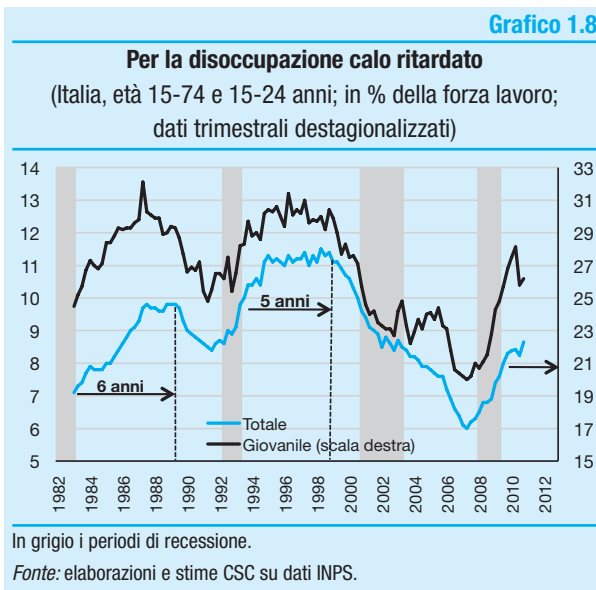
Giù CIGS e deroga, su mobilità
(Equivalenti forza lavoro a tempo pieno delle ore utilizzate di CIG; beneficiari di mobilità; migliaia di unità)



Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati INPS.

² Per quanto riguarda il rifinanziamento degli ammortizzatori sociali in deroga, la Legge di stabilità per il 2011 incrementa di un miliardo di euro l'autorizzazione di spesa relativa al Fondo sociale per occupazione e formazione. La Legge di stabilità conferma inoltre il contenuto degli accordi Stato-Regioni del 2009 nella parte in cui prevedono una compartecipazione delle Regioni alla spesa per ammortizzatori sociali in deroga.

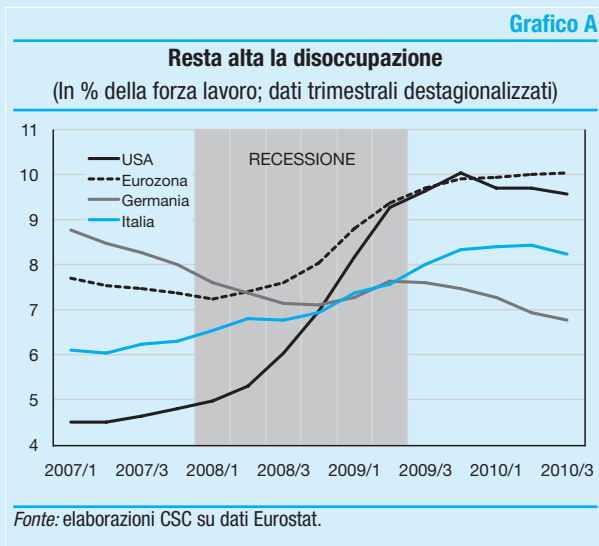
Rispetto alle recessioni passate, durante l'attuale il mercato del lavoro risulta essere deteriorato in maniera particolare per i giovani. Nella fascia di età tra i 15 e i 24 anni, già caratterizzata prima della crisi da tassi di disoccupazione molto elevati (20,2% a inizio 2007), i disoccupati sono cresciuti del 27,2% dal primo trimestre 2007 al secondo 2010, raggiungendo il 28,2% della forza lavoro; quelli in cerca di occupazione da almeno sei mesi del 46,7%.



Sotto-occupati, disoccupati e scoraggiati frenano il calo dei senza lavoro

La crisi economica ha determinato sia negli Stati Uniti sia in Europa un sensibile aumento della disoccupazione, che a un anno e mezzo dalla fine della recessione risulta lento da riassorbire. Ciò perché se il tasso di disoccupazione rivela l'aspetto più grave dell'impatto della crisi economica sul mercato del lavoro, ve ne sono altri importanti per valutare il grado complessivo di sotto-utilizzo del capitale umano e che allungano i tempi del rientro della disoccupazione stessa. In particolare tre: l'aumento dei disoccupati di lunga durata, la riduzione delle ore lavorate e lo scoraggiamento nella ricerca di un impiego.

Negli USA il tasso di disoccupazione, al di sotto del 5% nel 2007, è più che raddoppiato nel biennio 2008-2009 (10,1% a ottobre 2009) ed è rimasto alto nel 2010 (9,8% a novembre), nonostante il PIL sia quasi tornato ai livelli pre-crisi e la ripresa sia iniziata da sei trimestri. Nell'area euro i disoccupati hanno continuato a crescere anche nel 2010, arrivando a rappresentare il 10,1% della forza lavoro a ottobre (dal 9,9% di un anno prima e dal 7,3% dell'ottobre 2007), benché la ripresa sia cominciata nel terzo trimestre 2009. Il dato aggregato dell'Eurozona nasconde peraltro notevoli dif-



ferenze tra paesi (Grafico A). A un estremo la Germania, dove il tasso di disoccupazione è aumentato molto poco fino a metà del 2009 ed è in diminuzione da allora, tanto da essere sceso al di sotto dei livelli pre-crisi (6,7% a ottobre 2010) e da essersi riportato sul trend calante che era iniziato nel 2006 (si veda il riquadro *Il nuovo miracolo tedesco: non è un fuoco di paglia*). All'estremo opposto la Spagna, dove il tasso è balzato dal 7,9% del maggio 2007 al 20,7% dell'ottobre 2010, come conseguenza di una forte diminuzione dell'occupazione temporanea che, dopo l'espansione negli anni prima della crisi, ha subito in maniera più intensa lo sgonfiamento della bolla immobiliare e il crollo dell'attività nell'edilizia. In Italia il tasso di disoccupazione è rimasto al di sotto del 7% fino alla fine del 2008 e ha raggiunto l'8,5% nella prima metà del 2010 (8,6% a ottobre).

Come mai la disoccupazione fatica a scendere? Per capirlo occorre guardare oltre la disoccupazione stessa. Il tasso di disoccupazione, infatti, per definizione e per costruzione non può descrivere appieno il peggioramento del mercato del lavoro. Esso è la percentuale di persone disoccupate sul totale della forza lavoro, a sua volta definita come la somma delle persone occupate e di quelle disoccupate. La stima del tasso di disoccupazione è ricavata mensilmente da indagini condotte presso le famiglie, che rilevano la situazione occupazionale degli intervistati durante la settimana che precede l'intervista. Seguendo le linee guida dell'Organizzazione mondiale del lavoro (ILO 1982), gli uffici di statistica nazionali classificano un individuo come disoccupato se questo dichiara (i) di essere senza lavoro, (ii) di essere disponibile a lavorare e (iii) di avere svolto azioni di ricerca attiva nelle ultime quattro settimane. Se una delle ultime due caratteristiche non sussiste, l'individuo è classificato come inattivo, quindi al di fuori delle forze lavoro. Perciò è opportuno approfondire l'analisi per andare al di là delle indicazioni fornite dalla sola disoccupazione e comprenderne meglio le future dinamiche.

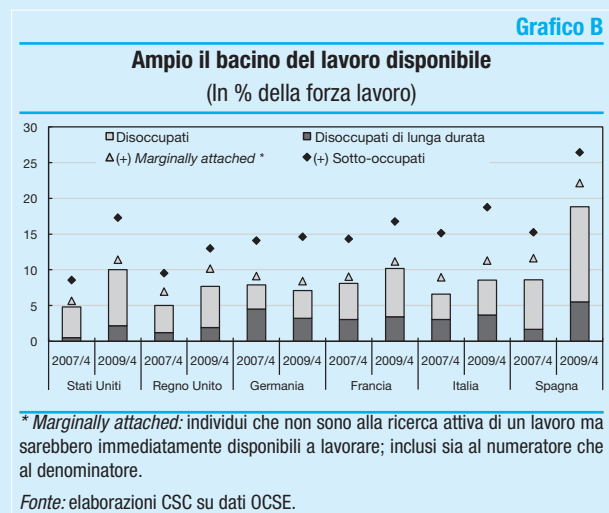
Tre misure addizionali contribuiscono a fornire una visione più completa dell'impatto della crisi sul mercato del lavoro. In primo luogo, i «disoccupati di lunga durata», ovvero le persone alla ricerca di lavoro da almeno dodici mesi. Questo gruppo, che è un sottoinsieme dei disoccupati, è composto dalle persone per le quali il re-inserimento nel lavoro è più difficile. In secondo luogo, due misure di sotto-utilizzo del capitale umano, costituite dai «marginally attached» alla forza lavoro, ovvero coloro che sarebbero immediatamente disponibili a lavorare pur non essendo alla ricerca attiva di un lavoro, e dai «sotto-occupati», cioè i lavoratori con un contratto a tempo pieno che hanno lavorato per un numero ridotto di ore e i lavoratori a tempo parziale che preferirebbero un lavoro a tempo pieno ma non riescono a trovarlo.

Già prima della crisi vi erano marcate differenze tra paesi nella quota di disoccupati di lunga durata sul totale della disoccupazione. Tale quota a fine 2007 andava da un minimo del 10,5% negli USA al 46,0% in Italia e al 57,3% in Germania. Ciò indica che le prospettive di ri-occupazione dei senza lavoro differiscono significativamente tra paesi a cau-

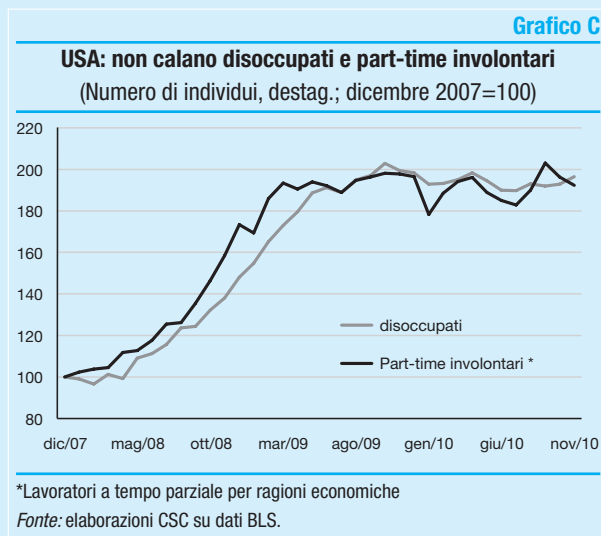
sa di fattori strutturali (come i regimi di protezione dell'impiego). Ma i disoccupati di lunga durata sono aumentati significativamente anche nei mercati del lavoro più flessibili, come Stati Uniti e Spagna (dove a fine 2009 sono arrivati a rappresentare rispettivamente oltre un quinto e quasi un terzo dei disoccupati totali, per giunta fortemente aumentati), proprio come conseguenza dell'inasprirsi delle condizioni del mercato del lavoro, e costoro incontreranno maggiori difficoltà a trovare impiego, tra l'altro perché non più aggiornati sul piano delle conoscenze tecnologiche. Un elevato stock di disoccupati di lunga durata rallenta così il riassorbimento della disoccupazione durante la ripresa e aumenta il rischio che parte della disoccupazione ciclica si trasformi in strutturale.

Tanto più che, con il crescere della durata della disoccupazione, al depauperamento del capitale umano si aggiunge la tendenza a diminuire l'intensità e la quantità delle azioni di ricerca. Questo fenomeno di scoraggiamento si verifica appunto in periodi in cui le probabilità di trovare lavoro appaiono basse. E infatti nel 2008-2009 la misura di sottoutilizzo del lavoro che include i *marginally attached* è cresciuta nei vari paesi in modo analogo a quello del tasso di disoccupazione. Cosicché all'impatto della crisi misurato dall'aumento della disoccupazione va sommato lo scoraggiamento che causa la contrazione della forza lavoro, con effetti di dilatazione dei tempi di riduzione della disoccupazione stessa durante la ripresa. Proprio perché, al radicarsi ed estendersi di quest'ultima, gli individui che avevano abbandonato la ricerca di lavoro la riprendono, andando almeno temporaneamente a ingrossare le fila dei disoccupati. Anche la ciclicità della partecipazione al mercato del lavoro implica quindi che il tasso di disoccupazione rimarrà alto a lungo.

Occorre, infine, considerare non solo le decisioni degli individui che influenzano l'offerta di lavoro, ma anche quelle delle imprese che agiscono sulla domanda, adeguando la quantità di lavoro utilizzata ai più bassi livelli di produzione. Le imprese reagiscono ai cali di attività sia tagliando posti di lavoro sia riducendo gli orari. Ciò è confermato dall'aumento dei sotto-occupati. Nel biennio 2008-2009 la misura di minore utilizzo del capitale umano che include i sotto-occupati è aumentata anche in Germania, l'unico paese dove gli indicatori precedentemente descritti non hanno registrato un peggioramento (Grafico B). Tanto più consistente è l'aumento della sotto-occupazione durante la recessione, tanto più lento è il processo di riassorbimento della disoccupazione durante la ripresa, dato che l'allungamento degli orari precede e temporaneamente spiazza la creazione di posti di lavoro.



Durante la recessione negli USA si è osservato un aumento particolarmente marcato degli occupati involontariamente a tempo parziale: +96,5% tra fine 2007 e fine 2009, che si aggiunge al +98,5% registrato dal numero di disoccupati. Nel corso del 2010, entrambi gli stock sono rimasti alti, pressoché sui livelli di fine 2009 (Grafico C). In Europa, invece, è aumentata molto la sotto-occupazione, specie attraverso la diminuzione delle ore effettivamente lavorate da persone con un contratto a tempo pieno, anche per l'esistenza di integrazioni salariali attraverso schemi assicurativi e interventi di sostegno pubblico. Le esperienze dei vari paesi appaiono però fortemente differenziate.



In Francia, nonostante esista un programma di riduzione degli orari che garantisce sostegno al reddito per le ore di lavoro perdute (*le chômage partiel*), lo scostamento tra andamento dell'occupazione e del monte ore lavorate è rimasto relativamente contenuto durante la recessione. L'allungamento degli orari non farà quindi da freno alla ripresa dell'occupazione, iniziata già a fine 2009 (Grafico D).

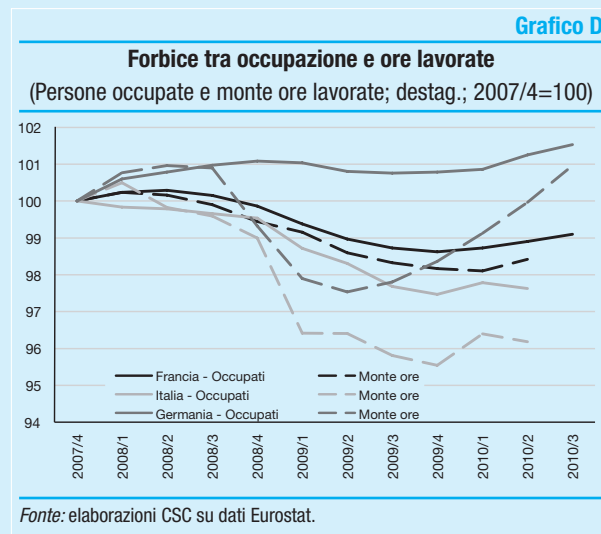
In Italia è stato massiccio il ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni che, dopo un picco di 480mila unità di lavoro equivalenti a tempo pieno (secondo trimestre del 2010), è stimata assorbire a novembre 2010 circa 340mila unità¹. Cosicché la forbice tra occupazione e monte ore rimane ancora ampia, suggerendo che nei prossimi trimestri l'allungamento degli orari e il processo di reintegro dei cassintegrati rallenterà la crescita dell'occupazione.

In Germania, anche se durante la recessione l'aggiustamento dell'impiego di lavoro è avvenuto quasi esclusivamente tramite una riduzione delle ore lavorate a fronte di una sostanziale stabilità del numero di persone occupate, l'ampia forbice apertasi tra monte ore e occupazione si è quasi chiusa da metà 2009 ad oggi, lasciando spazio alla ripresa dell'occupazione, che infatti è avviata da inizio 2010. Inoltre, durante la recessione le imprese tedesche hanno ridotto gli orari di lavoro tramite il ricorso non solo al *Kurzarbeit* (che come la CIG prevede il pagamento di integrazioni salariali; 1,5 milioni di lavoratori coinvolti al picco di maggio 2009, corrispondenti a 500mila unità di lavoro equivalenti a tempo pieno) e al taglio degli straordinari, ma anche all'uso degli *Arbeitszeitkonten* (banche ore:

¹ La stima dell'equivalente forza lavoro della CIG è ottenuta trasformando in unità di lavoro a tempo pieno le ore utilizzate di CIG (a loro volta calcolate moltiplicando il numero di ore complessivamente autorizzate per il tasso di tiraggio stimato dall'INPS).

-9,3 ore per addetto nel 2009) e di riduzioni temporanee dell'orario stabilite a livello aziendale dal datore di lavoro. Queste ultime da sole spiegano il 40% del calo dell'orario medio di lavoro in Germania nel 2009, contro il 25% riconducibile al *Kurzarbeit*, il 20% alle banche ore e il restante 20% a riduzioni dello straordinario. E comportano un calo delle retribuzioni proporzionale a quello degli orari. Sono però esplicitamente volte a evitare licenziamenti durante fasi di grave crisi aziendale, secondo una prassi inaugurata da alcune grandi aziende (come la Volkswagen) nei primi anni Novanta e da allora garantita dall'indicazione di "bande" di orario negli accordi-quadro settoriali. Per esempio i rinnovi contrattuali del metalmeccanico per il biennio 2010-2011 hanno previsto la possibilità di ridurre la settimana lavorativa da 35 a 28 ore.

² OCSE (2010), *Employment Outlook*, Paris.



Retribuzioni sostenute dai contratti...

Come già nel 2009, anche nel 2010 la dinamica delle retribuzioni di fatto è stata alimentata dall'andamento delle retribuzioni contrattuali. Tra settembre 2009 e ottobre 2010 sono stati rinnovati 33 contratti nazionali secondo le regole dell'accordo del gennaio 2009. L'attività contrattuale è stata intensa soprattutto nell'industria, dove le intese siglate coprono il 94,2% del monte retributivo (Tabella 1.2). I rinnovi hanno fissato aumenti per il triennio 2010-2012 sulla base dell'inflazione prevista depurata dall'energia importata (+1,8% nel 2010, +2,2% nel 2011, +1,9% nel 2012)⁴. Tali incrementi, essendo superiori all'inflazione totale attesa, garantiranno il potere d'acquisto delle retribuzioni contrattuali fino al 2012.

La dinamica retributiva nel settore privato è stata moderata anche nel 2010 dalla riduzione dello slittamento salariale, dovuta alla diminuzione degli straordinari (che nei primi nove mesi di quest'anno sono stati in lieve ripresa nell'industria, ma ancora in calo nei servizi, dopo rispettivamente il -18,6% e il -7,7% nel 2009⁵), alla flessione dei premi variabili aziendali e all'azzeramento dell'aumento dei superminimi e degli altri premi individuali o collettivi.

⁴ Il 21 maggio 2010 l'ISAE ha comunicato la nuova previsione di inflazione IPCA al netto degli energetici importati: 1,3% per il 2010, 2,0% per il 2011, 1,8% per il 2012 e 1,7% per il 2013.

⁵ Indagine ISTAT presso le grandi imprese.

Tabella 1.2

I contratti nell'industria sostengono la dinamica salariale						
(Italia, retribuzioni nominali per addetto, valori %)						
Settore	Monte retrib. settoriale		Var % tendenziali delle retrib. per addetto			
	% coperta da CCNL in vigore ^(a)	In % dell'intera economia	2009		Gennaio-Settembre 2010	
			di fatto	contrattuali	di fatto	contrattuali
Industria	94,2	27,0	2,9	3,4	4,2	2,9
Ind. senso stretto	93,2	21,3	3,1	3,3	4,8	3,1
Metalmeccanico	100,0 ^(b)	5,6	2,6	3,2	- ^(c)	3,3
Servizi privati	65,7	37,5	1,5	2,9	2,4	2,3
Totale settore privato	80,7	66,1	2,1	3,1	3,1	2,6
Settore pubblico	0,0	33,9	1,9	3,0	1,9	1,4
Totale economia	59,2	100,0	2,1	3,1	2,7	2,3

^(a) Sulla base dei CCNL in vigore a fine ottobre 2010 che rimarranno tali nei 6 mesi successivi.
^(b) Contratto rinnovato il 15 ottobre 2009 (c) dato non ancora disponibile.
Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT.

Nel 2010 è stato inoltre di segno positivo l'effetto sulle retribuzioni medie di fatto del massiccio ricorso alla CIG, che interessa prevalentemente gli operai, della più massiccia diminuzione dei contratti a termine e delle maggiori difficoltà dei giovani nel trovare impiego: fenomeni che hanno causato una ricomposizione dell'occupazione verso gruppi di lavoratori con salari al di sopra della media.

...e nel 2011-12 dal maggior slittamento salariale

Anche grazie a questa ricomposizione, nel settore privato la dinamica media delle retribuzioni di fatto nominali, dopo essere scesa sotto a quella delle contrattuali nel 2009 (2,1% contro 3,1%), è tornata a superarla nel 2010 (3,1% contro 2,6% tra gennaio e settembre). Ciò avverrà anche nel 2011 (2,4% contro 2,1%) e nel 2012 (2,5% contro 1,9%), grazie al maggior ricorso allo straordinario e agli aumenti di premi e superminimi e pur tenuto conto del fatto che gli effetti di composizione si invertiranno progressivamente.

Nel settore pubblico (33,9% del monte retributivo di tutta l'economia) la crescita degli stipendi di fatto, già più debole della media nel 2009 (+1,9%, dopo il +4,0% del 2008 quando erano stati corrisposti arretrati), è prevista in ulteriore rallentamento a seguito della sospensione fino al 2013 delle progressioni automatiche e del blocco delle procedure negoziali relative al triennio 2010-2012.

In base all'andamento previsto nei diversi comparti (industria, servizi privati, settore pubblico), il CSC stima che nel 2010 la crescita delle retribuzioni nominali di fatto per addetto nell'intera economia è del 2,5%, ovvero largamente al di sopra dell'inflazione attesa (1,5%). Anche nel 2011 e nel 2012 la variazione delle retribuzioni reali sarà positiva, seppur più

contenuta, a fronte di un aumento delle retribuzioni nominali rispettivamente del 2,0% e del 2,1% e di un'inflazione dell'1,8% e dell'1,9%.

Non rientra il CLUP I guadagni di produttività registrati dal secondo trimestre del 2009 hanno bloccato l'impennata del costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP), iniziata da fine 2007, ma non lo hanno ripiegato sui livelli pre-crisi: il CLUP nel terzo trimestre del 2010 era ancora del 9,6% superiore rispetto al terzo del 2007.

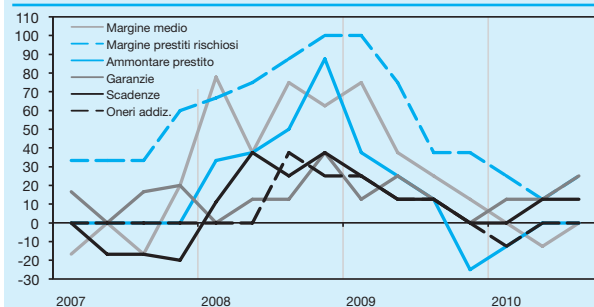
In media d'anno, il CSC stima che il CLUP registri solo una piccola diminuzione nel 2010 (-0,1%), grazie all'aumento della produttività (+2,8%). Nel 2011 e nel 2012, con il rallentamento della produttività (+1,0% e +0,4%), il CLUP tornerà invece a salire (+0,9% e +1,6%).

Credito: prosegue la stretta selettiva, soprattutto sulle imprese In Italia i prestiti erogati alle imprese sono tornati ad avere variazioni positive nel corso del 2010: +1,1% annuo in ottobre, dal minimo di -3,1% a gennaio. Ciò grazie agli aumenti registrati da maggio a settembre (+0,6% al mese in media; dati destagionalizzati). Ma in ottobre si è registrato un nuovo calo (-0,2% su settembre). Il loro livello resta dello 0,2% sotto il picco dell'ottobre 2008 e la loro dinamica è estremamente debole rispetto ai ritmi pre-Lehman (+12,0% annuo in media nei primi tre trimestri del 2008). Inoltre, l'erogazione dei finanziamenti è fortemente selettiva e il difficile accesso al credito resta per molte imprese uno dei maggiori ostacoli alla ripresa. Il CSC assume che tale stretta sia gradualmente allentata.

Secondo l'indagine qualitativa della Banca d'Italia un'inversione di tendenza non si è ancora avuta: nel terzo trimestre 2010 si è registrato un ulteriore irrigidimento dell'offerta di credito. Le banche stringono i criteri di concessione sia per le piccole sia per le grandi imprese. Nell'ultimo trimestre la stretta è consistita in maggiori richieste di garanzie, accorciamento delle scadenze e aumento degli *spread* sui prestiti ritenuti più rischiosi (Grafico 1.9). Le banche la motivano con la percezione di incertezza sull'economia e su particolari settori e imprese. Le prospettive per il credito restano quindi ancora difficili per i prossimi mesi. Ciò a fronte di una domanda delle imprese che è in aumento, pur registrando una pausa nel terzo trimestre 2010. La domanda proviene soprattutto dalle piccole e medie aziende, mentre le richieste delle grandi languono, stando ai dati qualitativi. La domanda è tornata a rivolgersi anche al credito a breve termine ed è mirata a finanziare scorte, capi-

Grafico 1.9

Credito: come opera la stretta
(Italia, condizioni praticate dalle banche alle imprese, % netta delle risposte delle banche*)



* Un valore positivo indica un irrigidimento dell'offerta negli ultimi 3 mesi; valori compresi tra -100 e +100.

Fonte: Banca d'Italia (Indagine sul credito bancario).

tale circolante e ristrutturazione del debito, mentre la richiesta di credito per finanziare gli investimenti resta in calo.

L'aumento dei margini bancari segnalato dai dati qualitativi si è riflesso negli ultimi mesi nell'incremento degli *spread* e del costo del denaro per le imprese. I tassi di interesse sulle nuove operazioni sono cresciuti al 2,6% in ottobre (2,0% in maggio). Gli *spread* sull'Euribor a 3 mesi sono tornati ai massimi: 1,6 punti percentuali in media in ottobre (da 1,3 in maggio), più alti di circa un punto rispetto ai livelli pre-crisi (0,6 punti in media nel 2007). Lo *spread* si mantiene maggiore per le piccole e medie imprese (2,3 punti e 1,3 nel 2007), ma è molto elevato anche per le grandi (1,2 punti e 0,3 nel 2007).

È rallentata negli ultimi mesi la corsa dei prestiti alle famiglie: +7,9% annuo in ottobre, da un massimo di +8,4% in agosto. I finanziamenti erano ripartiti con forza rispetto al +0,4% annuo del febbraio 2009. La dinamica resta molto inferiore a quella del periodo pre-crisi (+12,6% in media nel 2006). In ottobre hanno frenato sia la concessione di mutui sia l'erogazione di credito al consumo. Secondo i dati qualitativi raccolti presso le banche, nel terzo trimestre 2010 la domanda di credito al consumo ha subito una pausa mentre quella di mutui è tornata a crescere. Inoltre, i criteri di offerta sono stati ulteriormente irrigiditi per il credito al consumo, mentre non hanno subito variazioni per i mutui. Tuttavia, l'entità complessiva della stretta operata a partire dal 2008 è maggiore per i mutui. La risalita dei volumi di credito erogato, insieme a un'offerta molto più selettiva, segnalano difficoltà sempre maggiori per alcune tipologie di famiglie nell'accesso ai finanziamenti bancari.

L'inflazione rimane su ritmi contenuti

La dinamica dei prezzi al consumo in Italia è sostanzialmente stabile, su valori bassi. Per il CSC nel 2011 l'inflazione sarà poco più alta dei livelli correnti: 1,9% a dicembre, 1,8% in media (1,9% in Eurolandia). E si stabilizzerà all'1,9% nel 2012 (stesso ritmo nell'area). Sono andamenti in linea con l'obiettivo di stabilità della BCE. Come previsto, si è allontanato il rischio di deflazione sia in Italia sia nell'Eurozona. Le aspettative sui prezzi dei consumatori dell'area si sono stabilizzate e indicano rincari molto contenuti.

Sono assenti pressioni inflazionistiche di origine interna, data l'ampia capacità produttiva ancora inutilizzata e l'alta disoccupazione. Inoltre, i consumi restano deboli. Viceversa, i prezzi internazionali delle materie prime energetiche e alimentari hanno registrato forti rialzi e fanno rincarare i corrispondenti prezzi al consumo finale, sia in Italia sia nella media dell'area euro. Nel 2011 la dinamica dei prezzi al consumo degli energetici si attenuerà, dato il prezzo del petrolio stabile assunto nello scenario del CSC. I prezzi degli alimentari continueranno invece ad accelerare. L'inflazione *core* italiana (la misura della dinamica di fondo dei prezzi, calcolata al netto di energetici e alimentari) rimarrà bassa, poco sopra i valori attuali: 1,8% a dicembre 2011. In media d'anno sarà dell'1,7% (1,5% nel 2010). Nel 2012 si attesterà all'1,8%.

Negli ultimi mesi l'inflazione italiana totale si è mantenuta ferma: 1,7% a novembre e ottobre, come in luglio. Nel 2010 si attesta all'1,5% in media, 1,6% in Eurolandia. A causa dei rincari del petrolio, la dinamica dei prezzi al consumo dei beni energetici resta più elevata: +6,0% annuo in ottobre (-11,2% dodici mesi prima; Grafico 1.10). L'inflazione nei prezzi dei beni alimentari, invece, è inferiore alla media, ma in accelerazione (+0,5% in ottobre, da -0,3% a maggio), a seguito dei forti rincari delle materie prime. Quindi, le due componenti più volatili (energia e alimentari) stanno sostenendo la dinamica complessiva. Ne risulta un'inflazione totale più alta della *core*. Quest'ultima si è ridotta all'1,4% annuo in ottobre, dall'1,7% in luglio. Cala la dinamica dei prezzi dei servizi (all'1,9% in ottobre, dal 2,1% in luglio). È stabile invece quella dei beni industriali non energetici (1,1%), che resta la componente più contenuta dell'inflazione *core*.

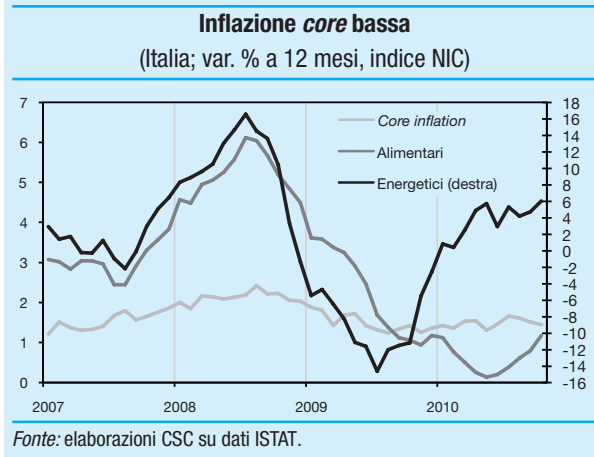
L'inflazione in Italia è in linea con quella media dell'Eurozona, che è stata pari all'1,9% a novembre (-0,1% il differenziale con l'Italia sugli indici armonizzati). Le due componenti più volatili hanno dinamiche più sostenute in Eurolandia: +8,5% annuo a ottobre gli energetici, +1,7% gli alimentari. L'inflazione *core* invece è minore, di +0,8 punti in ottobre, pur essendo salita all'1,1%, da un minimo di 0,8% in aprile e maggio. Hanno accelerato i prezzi dei beni industriali non energetici (a +0,7%, da +0,1% in marzo), mentre per i servizi la dinamica è stabile (all'1,3% in ottobre).

Restano molto ampi i divari di inflazione *core* tra i diversi paesi dell'Eurozona: -1,9% in Irlanda a ottobre, +3,1% in Grecia. Sugli indici totali dei prezzi al consumo le differenze sono ancora più marcate: in Grecia l'inflazione era al +5,2% in ottobre, in Irlanda al -0,8%. Tali differenziali riflettono in parte l'impatto delle manovre di finanza pubblica (ad esempio, l'aumento delle aliquote IVA in Grecia), in parte gli andamenti di specifici settori di alcune economie (ad esempio, il calo dei prezzi immobiliari e quindi degli affitti in Irlanda).

Il consolidamento dei conti pubblici

Il CSC prevede che l'indebitamento netto della pubblica amministrazione nel 2010 si attesti al 5,1% del PIL (Tabella 1.3), in calo rispetto al 5,3% del 2009. Il miglioramento è imputabile in parte alla ripresa (il PIL nominale cresce del 2,0%; -3,0% nel 2009), che fa salire le entrate sopra il livello dello scorso anno, e in parte alla contrazione della spesa in conto capitale. Nel 2011 gli effetti della manovra di luglio (modificata a saldi invariati dalla Legge di stabilità da poco licenziata dal Parlamento) che nella pre-

Grafico 1.10



visione sono incorporati integralmente, comportano una diminuzione del deficit pubblico al 4,2% del PIL, in linea con le stime del Governo a meno del diverso tasso di crescita del PIL stimato dal CSC. Nel 2012 si attesterà al 3,2%, 0,5 punti di PIL sopra il livello indicato nella Decisione di finanza pubblica (DFP).

La previsione di diminuzione dell'indebitamento per il 2010 è supportata dai dati sul fabbisogno di cassa delle amministrazioni pubbliche per i primi nove mesi del 2010. Il fabbisogno è stato pari a 66,7 miliardi, contro i 73,1 dello stesso periodo del 2009, con una riduzione dell'8,7%. La DFP indica una contrazione a fine anno del 4,8%. Il fabbisogno del settore statale nei primi undici mesi è andato anche meglio passando, dagli 88,7 miliardi del 2009 ai 76,9 del 2010 (-13,3%).

Riprendono le entrate Diminuisce l'incidenza sul PIL delle entrate, che si attesta al 46,9% nel 2010 e al 46,6% nel 2011, per poi salire al 46,7% nel 2012, dal 47,2% del 2009. L'ammontare del totale degli incassi aumenta rispettivamente dell'1,4%, del 2,0% e del 3,5%, dopo il -1,9% nel 2009.

Le entrate tributarie nel periodo gennaio-settembre 2010 sono aumentate dell'1,2% annuo. A questo risultato ha contribuito positivamente la diminuzione delle compensazioni IVA (pari a 7,9 miliardi) per effetto degli interventi adottati. Si tratta di una posta che è cresciuta molto negli ultimi anni (di oltre quattro miliardi nel 2005-2009), erodendo in modo sostanziale il gettito IVA. Nei primi nove mesi dell'anno l'IVA (al lordo delle compensazioni) è cresciuta del 3,8% e l'IRPEF del 3,1%. Questi incrementi sono stati parzialmente compensati dalla riduzione, peraltro attesa, del gettito dell'imposta sostitutiva su interessi e redditi da capitale per circa 4,3 miliardi e dalla contrazione del 5,1% del gettito IRES. Dello 0,9% sono aumentati gli introiti contributivi. Sia la dinamica delle entrate tributarie sia quella delle entrate contributive appare in linea con le previsioni nella DFP.

Rallenta la spesa Significativa, in rapporto al PIL, la riduzione della spesa pubblica, che si attesta al 52,1% nel 2010 (-0,4% sul 2009), al 50,8% l'anno seguente (-0,3%) e al 50,0% nel 2012. Il risultato del 2010 è da imputare alla forte contrazione della spesa in conto capitale (-8,0% rispetto al 2009). Nel 2011 e nel 2012 sono stati incorporati i tagli indicati dal DL 78/2010 e dalla Legge di stabilità e pari a 0,8 punti di PIL per ciascun anno.

L'incidenza sul PIL della spesa per interessi, stabile nel 2010 al 4,6% (dal 4,7% nel 2009), torna al 4,7% nel 2011 e al 4,8% nel 2012. Ciò perché il debito pubblico continua a crescere nel 2010 al 118,9% del PIL e nel 2011 al 120,3%, per poi diminuire nel 2012 al 119,8%. La dinamica del debito segue quella indicata nella DFP, scontando solo la minore crescita del PIL

Tabella 1.3

Il quadro della finanza pubblica				
(Valori in % del PIL)				
	2009	2010	2011	2012
Entrate totali	47,2	46,9	46,6	46,7
Uscite totali	52,5	52,1	50,8	50,0
Indebitamento netto	-5,3	-5,1	-4,2	-3,2
Debito pubblico	116,0	118,9	120,3	119,8

Fonte: elaborazioni e previsioni CSC su dati ISTAT.

nominale prevista dal CSC come si verifica anche rispetto alle previsioni della Commissione europea. Il saldo primario migliora dal -0,5% del PIL nel 2010 al +0,5% nel 2011 e all'1,6% nel 2012.

DFP in linea con le previsioni precedenti

I conti del 2010 si chiudono in linea con quanto indicato dal Governo. Lo scostamento per l'indebitamento netto tra le cifre riportate nella Relazione previsionale e programmatica presentata a settembre 2009 e quelle contenute nella DFP del settembre scorso sono irrilevanti (Tabella 1.4). Muta, però, il contributo delle diverse voci di bilancio. La spesa primaria cresce di più e nell'ambito di questa si riducono le risorse destinate alla spesa in conto capitale. Il maggior aumento della spesa primaria è più che compensato dalla riduzione della spesa per interessi, che consente di ottenere un risultato complessivo migliore di quello programmato. Anche le entrate crescono meno di quanto atteso lo scorso anno, nonostante le prospettive di crescita assunte siano andate migliorando.

Elevata la crescita assunta nella DFP

La DFP ha sostanzialmente confermato gli obiettivi annunciati a maggio nella Relazione unificata sull'economia e la finanza pubblica e che il DL n. 78/2010 convertito nella legge n. 122/2010 il 30 luglio scorso punta a raggiungere. La manovra di 0,8 punti di PIL l'anno, per il 2011 e il 2012, dovrebbe consentire, nelle previsioni del Governo, di riportare l'indebitamento netto sotto il 3% del PIL nel 2012. Da quell'anno comincerà la discesa del debito in rapporto al PIL. Data per attuata la manovra per i prossimi due anni (sia nel recupero dell'evasione sia nei tagli agli enti territoriali), il punto critico delle previsioni contenute nella DFP è rappresentato dalla dinamica del PIL, soprattutto per il 2012 (+2,0%). Le stime della Commissione europea, che danno pure come completamente attuata la manovra ma sono basate su una crescita meno elevata, si discostano significativamente da quelle del Governo sia per il 2011 sia per il 2012 (Tabella 1.5). L'indebitamento netto secondo la Commissione sarà di 0,4 punti di PIL più elevato nel 2011 e di 0,8 nel 2012, non consentendo di raggiungere la soglia del 3%. In termini

Tabella 1.4

Conti in linea nel 2010 (Valori assoluti in milioni)				
	RPP ¹ 2010 (Sett. 2009)	Effetti delle manovre ² (Stime ufficiali)	DFP 2010 (Sett. 2010)	Differenza (DFP- manovre -RPP)
Spesa primaria corrente	667.828	3.906	676.145	4.411
Spesa in conto capitale	61.540	163	59.439	-2.264
Spesa primaria	729.368	4.067	735.584	2.149
Interessi	76.957		72.069	-4.888
Spesa totale	806.325	4.067	807.653	-2.739
Entrate tributarie	447.072		447.786	
Imposte dirette	236.884		226.355	
Imposte indirette	209.710		219.181	
Contributi sociali	218.196		217.238	
Altre entrate	63.410		65.505	
Entrate totali	728.678	4.152	730.529	-2.301
Indebitamento	-77.647	85	-77.124	438
Var. PIL nominale	2,2		2,2	
Var. reale	0,7		1,2	

¹ Relazione previsionale e programmatica.
² Legge finanziaria 2010 e DL 78/2010.
Fonte: elaborazioni CSC su stime del Governo.

Tabella 1.5

Obiettivi e previsioni del Governo					
(DFP, 29 settembre 2010)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Indebitamento netto	-5,3	-5,0	-3,9	-2,7	-2,2
Spesa per interessi	4,7	4,6	4,7	4,8	4,8
Saldo primario	-0,6	-0,3	0,8	2,2	2,6
Saldo primario strutturale	0,8	1,2	2,2	2,9	2,9
Indebitamento netto strutturale	-3,8	-3,4	-2,5	-1,9	-2,0
Fabbisogno settore pubblico	-5,8	-5,4	-4,0	-2,6	-1,9
Fabbisogno settore statale	-5,7	-5,4	-3,9	-2,5	-1,9
Debito pubblico	115,9	118,5	119,2	117,5	115,2
Var. % PIL nominale	-3,0	2,2	3,1	3,9	3,9
Var. % PIL reale	-5,0	1,2	1,3	2,0	2,0
Previsioni della Commissione europea					
(29 novembre 2010)					
	2009	2010	2011	2012	
Indebitamento netto	-5,3	-5,0	-4,3	-3,5	
Spesa per interessi	4,7	4,6	4,8	4,9	
Saldo primario	-0,6	-0,4	0,5	1,4	
Indebitamento netto strutturale	-4,1	-3,8	-3,6	-3,3	
Debito pubblico	116,0	118,9	120,2	119,9	
Var. % PIL nominale	-3,0	1,8	2,7	3,2	
Var. % PIL reale	-5,0	1,1	1,1	1,4	
Differenze					
(Commissione europea - DFP milioni)					
Indebitamento netto	0	-320	5.898	12.517	
Spesa per interessi	0	-294	1.030	542	
Saldo primario	0	-1.529	-4.868	-13.640	

Fonte: elaborazioni CSC su stime del Governo.

monetari, ciò implica uno scostamento dall'obiettivo di 5,9 miliardi nel 2011 e di 12,5 nel 2012, quasi interamente attribuibile alla minor dinamica delle entrate.

Legge di stabilità neutrale sui saldi

La Legge di stabilità appena approvata ha riallocato parte delle risorse già appostate in bilancio da altre disposizioni, senza mutarne sostanzialmente i saldi (Tabella 1.6). Gli interventi più significativi riguardano la revisione del Patto interno di stabilità, la riduzione della dotazione del Fondo per gli interventi strutturali di politica economica gestito dalla Presidenza del Consiglio, la ripartizione tra le Regioni delle risorse per il trasporto pubblico regionale e locale ferroviario, il rifinanziamento delle missioni internazionali, l'assegnazione di maggiori risorse al Fondo di finanziamento ordinario delle università, l'istituzione di un credito di imposta alle imprese che affidano attività di ricerca e sviluppo a università e enti pubblici di ricerca, l'ulteriore finanziamento degli ammortizzatori sociali, l'incremento delle risorse del Fondo sociale per occupazione

Sensibilità dei saldi all'aumento del costo del debito

e formazione, l'istituzione di un fondo per velocizzare i pagamenti dei Comuni verso le imprese fornitrici e il rafforzamento di alcune misure antievasione.

Le tensioni non ancora rientrate nell'ambito dell'Eurozona generate dal deterioramento dei conti pubblici di alcuni paesi periferici (si veda riquadro *Così tanti debiti pubblici e così alti: rientro obbligato ma difficile*) hanno comportato un generale aumento dei differenziali di rendimento dei titoli di Stato rispetto ai corrispondenti titoli tedeschi. Il livello dei rendimenti dei BTP a 10 anni si mantiene ancora contenuto rispetto all'esperienza passata (3,9% in media nel 2010 contro il 4,2% nel 2009). Tuttavia, aumentando il debito pubblico cresce anche l'impatto che le tensioni sui debiti sovrani possono avere sui conti pubblici italiani. Per questa ragione il CSC ha simulato l'effetto che un aumento del costo medio del debito avrebbe sui saldi di bilancio (Tabella 1.7). Nella DFP il costo del debito è assunto pari al 4,1% nel 2011 e al 4,2% nel 2012. Se salisse al 4,5% in entrambi gli anni, un livello comunque ben inferiore al 5,0% in media registrato nel periodo 2000-2007, la spesa per interessi aumenterebbe di circa mezzo punto di PIL all'anno e l'indebitamento e il debito peggiorerebbero in misura corrispondente. Una ricaduta che va assolutamente evitata per non rendere ancora più complesso il rientro del debito pubblico.

Tabella 1.6

Effetti della legge di stabilità			
(Stime ufficiali, milioni di euro)			
	2011	2012	2013
Maggiori entrate	3.628,00	552,00	518,00
Minori entrate	1.611,30	1.077,50	1.070,20
Aumento netto entrate	2.016,70	-525,50	-552,20
Maggiori spese	4.247,26	559,15	415,65
Corrente	3.023,26	514,15	381,15
Capitale	1.224,00	45,00	34,50
Minori spese	2.231,50	1.086,30	968,30
Corrente	2.216,50	1.071,30	953,30
Capitale	15,00	15,00	15,00
Aumento netto spese	2.015,76	-527,15	-552,65
Corrente	806,76	-557,15	-572,15
Capitale	1.209,00	30,00	19,50
Riduzione indebitamento netto	0,94	1,65	0,45

Fonte: elaborazioni CSC su stime del Governo.

Tabella 1.7

Sensibilità degli obiettivi al costo del debito				
(In % del PIL)				
	Ipotesi DFP		Scenario alternativo	
	4,1%	4,2%	4,5%	4,5%
	2011	2012	2011	2012
Costo debito				
Spesa per interessi	4,7	4,8	5,2	5,2
Indebitamento	-3,9	-2,7	-4,4	-3,1
Debito	119,2	117,5	119,7	117,9

Fonte: elaborazioni CSC su stime del Governo.

1.2 Le esogene della previsione

Nel 2011 il commercio mondiale rallenta

Nel 2011 il commercio mondiale è destinato a rallentare dai ritmi di recupero straordinariamente elevati registrati in media quest'anno grazie alla dinamica messa a segno nel secondo semestre 2009 e in tutto il successivo. Nel terzo trimestre del 2010, infatti, il commercio mondiale è aumentato in volume dello 0,9% sul precedente, riducendo drasticamente la velocità rispetto al 4,2% medio nei primi due trimestri. Il rallentamento nei tre mesi estivi è stato più marcato nei paesi emergenti, passati dal +4,9% medio di incremento trimestrale al +0,6%; a settembre hanno comunque superato del 4,3% il livello pre-crisi delle quantità scambiate con l'estero (punto di massimo, aprile 2008).

Nel terzo trimestre i paesi avanzati, che per la prima volta in questa ripresa hanno avuto un ritmo di crescita nel commercio internazionale (+1,2%) superiore a quello degli emergenti, sono però ancora lontani dal picco pre-recessione (-8,6% da aprile 2008).

Osservando l'andamento delle quantità importate si può notare come la crisi abbia confermato il *gap* di crescita esistente prima del crollo del commercio internazionale (avvenuto nella seconda metà del 2008) tra l'assorbimento interno dei paesi avanzati e quello dei paesi emergenti: +0,8% e +1,4%, rispettivamente, la media mensile di incremento delle importazioni dal luglio 2009 in poi. Per entrambi i gruppi di economie sono però molto distanti i livelli che si sarebbero raggiunti proseguendo il trend pre-crisi;

un divario che forse potrà chiudersi in un non lontano momento per gli emergenti, mentre per gli avanzati è destinato a rimanere aperto ancora a lungo (Grafico 1.11).

Tabella 1.8

Le esogene internazionali della previsione

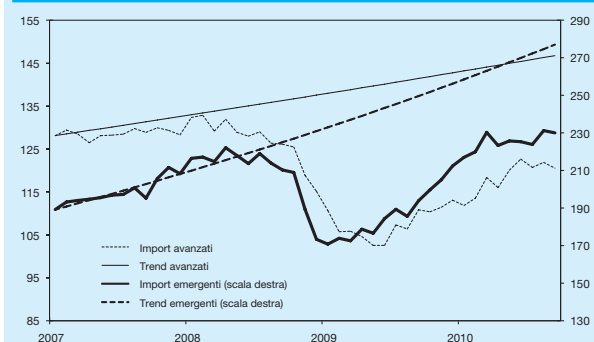
(Variazioni %)

	2009	2010	2011	2012
Commercio mondiale	-12,9	15,9	6,9	7,4
Prezzo del petrolio ⁽¹⁾	61,7	79,5	88,0	88,0
Prodotto interno lordo				
Stati Uniti	-2,6	2,8	2,6	3,2
Area euro	-4,1	1,7	1,6	1,7
Paesi emergenti	2,5	7,0	6,5	6,5
Cambio dollaro/euro ⁽²⁾	1,39	1,33	1,32	1,32
Tasso FED ⁽³⁾	0,25	0,25	0,25	0,40
Tasso di interesse a 3 mesi USA ⁽³⁾	0,69	0,34	0,30	0,45
Tasso BCE ⁽³⁾	1,28	1,00	1,00	1,15
Tasso di interesse a 3 mesi Area euro ⁽³⁾	1,23	0,81	1,05	1,21

¹ Dollari per barile; ² livelli; ³ valori percentuali.

Grafico 1.11

La domanda mondiale non aggancia il trend pre-crisi (Importazioni di beni in volume, 2000=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati CPB.

Nel terzo trimestre 2010 il continente più dinamico nell'import è stata l'America Latina (+4,4% rispetto al secondo trimestre), complice la forte rivalutazione del real brasiliano (apprezzatosi del 29% verso il dollaro da marzo 2009). Migliore delle aspettative anche le importazioni dell'Europa Centro-orientale (+2,0%), sostenute dal miglioramento delle condizioni economiche interne.

La leggera riduzione della produzione industriale mondiale a settembre (-0,2% rispetto ad agosto) e il rallentamento della dinamica degli ordini dall'estero globali (il relativo indice PMI è passato dal 54,1 di ottobre al 53,3 di novembre) disegnano un profilo di crescita ancora moderata per i prossimi mesi.

Il CSC stima che nel 2010 la crescita degli scambi mondiali si attesterà al 15,9% (17,1% la previsione di settembre). Come risultato sia del marcato trascinarsi positivo dal 2009 (+9,6%) sia del trend più rapido nella prima parte dell'anno (+15,0% l'acquisito a settembre 2010) e del successivo rallentamento nella seconda metà. Sulla scia di quest'ultimo, nel 2011 il commercio mondiale è previsto aumentare del 6,9%, per poi consolidare la crescita nel 2012 (+7,4%).

La frenata degli scambi mondiali è spiegabile con la fine del ripristino del livello delle scorte, il venir meno degli effetti espansivi delle politiche di bilancio (e anzi l'affacciarsi di quelli restrittivi dovuti ai risanamenti dei conti pubblici nella maggior parte dei paesi europei) e la maggiore selettività in termini di costi delle condizioni del credito documentario al commercio (*trade finance*). In compenso, gli scambi continuano a essere sostenuti dall'aumento della domanda interna nelle economie più dinamiche, in particolare la Cina, che tende a sostituire la crescita trainata dall'export con quella imperniata sulla spesa interna (si veda il riquadro *Aggiustamenti in corso per gli squilibri nei conti con l'estero, costosi nell'area euro*), e i paesi dell'America Latina, conseguenza del rafforzamento nei tassi di cambio.

Lo scenario per il commercio mondiale è reso, però, più incerto dall'esito non rassicurante del G20 di novembre a Seul, quando è saltato l'accordo di libero scambio tra Stati Uniti e Corea del Sud e non si è trovata la convergenza sulle azioni coordinate da intraprendere per il riequilibrio dei conti con l'estero globali. Il permanere di tali squilibri minaccia di sfociare in misure di tutela delle produzioni nazionali. Questa minaccia protezionistica trova concreto riscontro nell'attuazione, sebbene in misura ridotta rispetto all'anno precedente, di ulteriori provvedimenti restrittivi agli scambi: da giugno a settembre 2010 ne sono stati introdotti altri 170 che sono distorsivi per il commercio, 84 dei quali di stampo prettamente protezionistico.

Al rialzo la crescita degli emergenti

Resta robusta la crescita del PIL negli emergenti: il CSC stima +7,0% nel 2010 e +6,5% nel 2011 e 2012, dal +2,5% del 2009 (in rialzo, dal 6,6%, la stima 2010). I nuovi mercati pesano ormai per quasi la metà del PIL mondiale calcolato a parità di potere di acquisto (PPA).

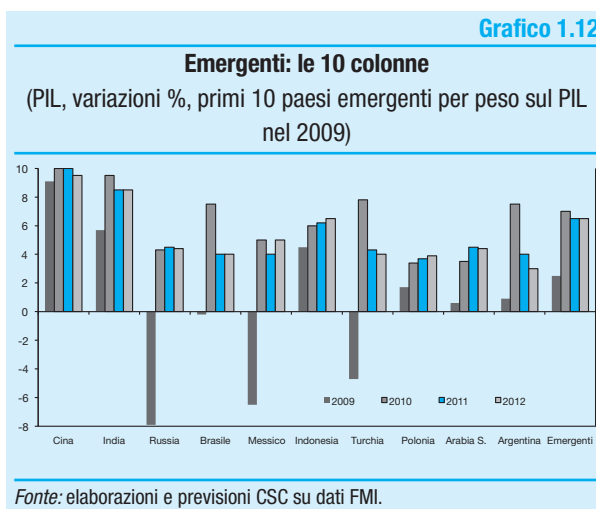
Per molti di essi il 2010 si sta dimostrando migliore delle attese, anche se il quarto trimestre si presenta in decelerazione, indotta dalle politiche economiche (Cina e Brasile) o fisiologica, dopo lo sprint dei trimestri precedenti (Grafico 1.12). La maggiore crescita stimata per il 2010 deriva dal rallentamento meno marcato nella seconda parte dell'anno di alcuni principali paesi (India, Brasile, Polonia, Turchia) e da una minore incidenza degli andamenti USA su questi mercati che fanno affidamento

sempre più sulla loro domanda interna. Gran parte del dinamismo continua a venire dall'Asia, che vale la metà del PIL degli emergenti (pesi 2009) e poi da Brasile (6,2% il suo peso), Turchia e Polonia (2,7% e 2,1%). Cina e India (27% e 11% le rispettive incidenze) continueranno ad apportare di gran lunga i contributi maggiori alla crescita dei nuovi mercati nell'orizzonte di previsione (2,8 punti e un punto, rispettivamente, sui sette del 2010).

Il contributo degli emergenti alla crescita del PIL mondiale è stimato in circa il 70% sia quest'anno che nei prossimi due. Analogamente a quello fornito nel decennio passato. L'apporto dell'Asia alla crescita del PIL degli emergenti nell'orizzonte di previsione è di circa il 65%.

Tensioni sui prezzi in India e in Cina

Le previsioni per l'economia cinese sono confermate rispetto a settembre: +10% il PIL nel 2010 e nel 2011 (da +9,1% nel 2009) e +9,5% nel 2012. La crescita ha rallentato nel terzo trimestre al 9,6% annuo (dal 10,3% nel secondo) a seguito della stretta finanziaria varata dal Governo per contenere l'inflazione e il rigonfiamento dei prezzi delle case. Le misure per contrastare le pressioni al rialzo sui prezzi continueranno nei prossimi mesi, soprattutto dopo il raggiungimento del 4,4% di inflazione annua a ottobre, con i prezzi alimentari che hanno toccato il +10,0%. I rincari sono contrastati nell'ottica generale di mantenere la stabilità sociale ed economica. Nel 2011 e 2012 la crescita sarà sostenuta dalla domanda interna e a partire dal 2011 si vedranno appieno sui consumi gli effetti degli aumenti salariali del 2010. Le politiche del Governo sono già state tracciate nel 12^{mo} Piano quinquennale (2011-16) e saranno incentrate sul ribilanciamento dell'economia verso la domanda interna, sul sostegno dei redditi e sulla riduzione delle diseguaglianze tra province e tra aree urbane e rurali. Si tenderà a far crescere i consumi e gli investimenti privati e si incentiveranno settori nuovi, anzitutto le energie rinnovabili. Prioritaria è la conservazione della pace sociale, non più la crescita a ogni costo. Vi sono rischi al ribasso sulle stime per il 2011, derivanti dall'andamento più debole del previsto degli ordini di beni durevoli negli Stati Uniti che sono cruciali per le regioni esportatrici costiere della Cina.



Il PIL dell'India cresce più del previsto: +9,5% nel 2010 (dal +8,5% stimato in settembre) e +8,5% nel 2011 e 2012 (+5,7% nel 2009). Il ritmo di espansione ha toccato il picco nel periodo luglio-settembre: +8,9% annuo, molto superiore alle aspettative (+8,2%). L'espansione interessa tutti i settori. I prossimi trimestri segneranno per il PIL incrementi più bassi ma sempre robusti, grazie agli investimenti per infrastrutture e ai consumi; la Banca centrale continuerà a rialzare i tassi per ridurre le pressioni sui prezzi. Sorprende la produzione industriale in ottobre: +10,8% annuo da +4,4% in settembre.

L'Europa emergente è ripartita: per tutti i paesi (eccetto la Croazia) già il secondo trimestre 2010 è stato di crescita; il terzo è risultato migliore delle attese in molti mercati. La ripresa dell'area resta cruciale per l'Italia, dati i fitti legami finanziari e commerciali. La Polonia guida la ripartenza: +4,2% annuo il PIL nel trimestre estivo (da +3,5% nel secondo e +3,0% nel primo), il ritmo di crescita più elevato degli ultimi due anni, ottenuto grazie soprattutto ai consumi. Sia quest'anno sia nei prossimi due il Paese crescerà a ritmi compresi tra il 3% e il 4%. Sorprende ancora di più la Turchia, che recupererà ampiamente entro il 2010 le perdite del 2009 (-4,7%), crescendo a un tasso vicino all'8%: il PIL è salito dell'11,8% annuo nel primo trimestre, del 10,3% nel secondo e del 5,5% nel terzo. L'ultima parte dell'anno sarà in rallentamento ma sempre di crescita sostenuta, con la produzione industriale di ottobre a +9,8% annuo e il PMI manifatturiero balzato a 56,4 in novembre da 54,3 in ottobre.

La ripresa in Russia procede invece più lentamente del previsto: +2,7% annuo il PIL nel terzo trimestre, da +5,2% e +3,1% nel secondo e nel primo. Nel 2010 si stima una crescita del 4,3%, nel 2011 del 4,5% (da 4,8% e 5,0% previsti a settembre) e nel 2012 del 4,4%. Per il resto dell'area, Slovacchia prima e Repubblica Ceca poi seguono la scia delle due locomotive e crescono nel 2010 rispettivamente del 4,0% e del 2,0%, tornando ai livelli di PIL pre-crisi nel corso del 2011. In Bulgaria il PIL nel 2010 rimane stagnante (a settembre si stimava una leggera crescita) e non tornerà ai livelli pre-crisi prima del 2012. In Romania, con il terzo trimestre peggiore delle attese, la ripresa si allontana e la variazione annua nel 2010 è ancora negativa (-2% circa). In coda rimangono Ungheria, Estonia, Lituania e Lettonia (che nel 2010 avrà un ulteriore regresso). L'Ucraina beneficia della stabilità politica post-elettorale e in primavera il PIL è sorprendentemente cresciuto del 3,9% trimestrale, spingendo l'incremento del 2010 verso il 4,0% (dopo il -15,1% del 2009). Nei Balcani il 2010 è di ripresa, a eccezione della Croazia che continua a registrare arretramenti (-1,0% circa nel 2010). L'andamento dell'area sarà influenzato dalle dinamiche di Eurolandia e più in generale della domanda mondiale, data l'elevata incidenza dell'export in molti paesi, soprattutto i piccoli.

Le economie del Nord Africa (Algeria, Marocco e Tunisia; pesano per il 2,2% sull'export dell'Italia) continuano a crescere e a guadagnare attrattività per le imprese italiane come destinazione di investimenti, grazie ai vantaggi competitivi, alla vicinanza geografica e alla non eccessiva distanza culturale. Le relazioni commerciali con l'Italia si intensificheranno

anche in vista dell'eliminazione dei dazi tra i paesi del Mediterraneo entro il 2012. Il Nord Africa negli anni di crisi ha dimostrato di avere economie solide crescendo del 3,2% nel 2009, dal 4,3% medio dei cinque anni precedenti; si prevede un aumento del PIL superiore al 4,0% annuo nel triennio 2010-2012.

Gli esportatori di materie prime energetiche (OPEC, America Latina, Russia e altri CSI) hanno ricevuto ossigeno già nella prima parte del 2010 dalla rimonta delle quotazioni delle *commodity*. Nell'orizzonte previsivo tali prezzi mostreranno un moderato aumento derivante dall'accresciuta domanda dei paesi emergenti. L'Indonesia continua a essere particolarmente favorita dalla domanda cinese di petrolio, che resta sostenuta, e crescerà quest'anno e nei prossimi due a tassi superiori al 6%. La Russia e gli altri CSI pagheranno la grande dipendenza dalla domanda occidentale di materie prime, che rimane debole.

Il Brasile, esportatore anche di *commodity*, dopo il -0,2% nel 2009 è in vivace ripresa. Il pacchetto varato dal governo a sostegno della domanda, che prevede principalmente un abbattimento delle imposte per agevolarne i consumi, si è dimostrato efficace e le condizioni favorevoli di politica di bilancio e, fino a primavera, di quella monetaria hanno dato slancio alla crescita, ma alzato le pressioni sui prezzi. Da aprile a giugno la Banca centrale ha aumentato i tassi di riferimento di 2,5 punti percentuali, portandoli al 10,75%, per contrastare i segnali di surriscaldamento e l'incremento dei prezzi al consumo. Quest'ultimo è sceso dal picco del 5,3% annuo in aprile al 4,7% in settembre, con un nuovo rialzo al 5,2% in ottobre. Non si prevedono ulteriori rialzi dei tassi nel breve termine, essendo già elevati. Ha sorpreso positivamente l'aumento del PIL nel secondo trimestre: +1,2% sul primo e +8,8% annuo. La seconda parte del 2010 è meno vivace: un rallentamento pilotato dalle politiche economiche: +0,5% il terzo trimestre sul secondo e +6,7% annuo. Riviste ancora al rialzo le stime per il 2010, con una crescita del PIL di almeno il 7,5% (rispetto al 7,0% stimato a settembre e al 6,5% a giugno), seguita da un +4,0% conservativo nel 2011 e 2012.

In Messico, dopo il balzo del 3,2% nel secondo trimestre sul primo, il PIL ha rallentato bruscamente al +0,7% nel terzo. Se la *performance* nel secondo trimestre era stata guidata dal ritorno della fiducia degli operatori, che avevano ricostituito le scorte, confortati dalla ripresa USA, quella nel terzo è stata condizionata dalla imprevista frenata degli Stati Uniti. Il ciclo USA incide marcatamente, come è inevitabile, dati i forti legami commerciali, sulla crescita del Paese. Si prevede una variazione del PIL intorno al 4,5% nel 2010 (ritoccata al ribasso rispetto al 4,8% stimato a settembre) e nell'intorno del 4,0% nei prossimi due anni.

I prezzi del petrolio restano su alti livelli

Lo scenario del CSC assume un prezzo del Brent a 88 dollari al barile nel 2011 e nel 2012. Ciò implica una crescita delle quotazioni del 10,7% rispetto alla media del 2010 (79,5 dollari, +28,9% sul 2009). La perdurante incertezza sull'economia mondiale suggerisce di non formulare una vera previsione, ma di fissare il prezzo intorno ai valori correnti. I quali non sono molto distanti da quanto atteso da alcuni dei

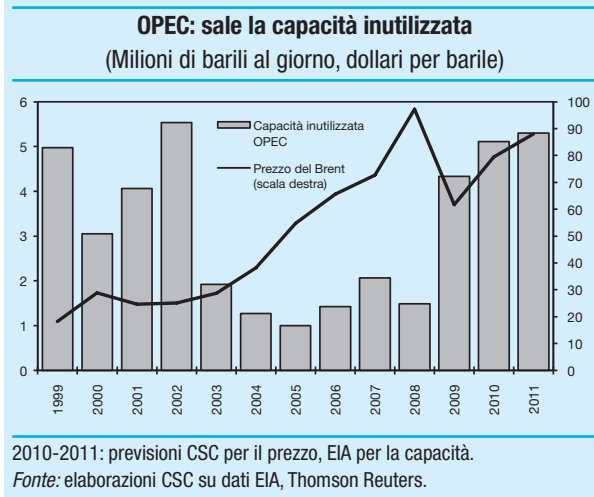
principali istituti internazionali: la *Energy Information Administration* (EIA) americana prevede quotazioni del greggio WTI a 87 dollari nel quarto trimestre 2011 (85 dollari in media nell'anno).

La stabilità delle quotazioni sui livelli attuali è coerente con l'obiettivo OPEC di mantenerle sotto i 90 dollari. Negli ultimi mesi il Brent ha mostrato un trend in rialzo, continuando anche a registrare ampie fluttuazioni: è aumentato fino a 88,8 dollari a metà novembre, scendendo a 82,6 a fine mese e risalendo nuovamente a 90,7 a inizio dicembre. Resta però molto inferiore ai massimi del 2008 (-37,7%). In media nei primi undici mesi del 2010 è rimasto sotto gli 80 dollari (78,7), anche a seguito del ribasso di maggio (fino a 67,4 dollari) innescato dalla crisi dei debiti sovrani.

Il sostegno al prezzo viene dall'aumento della domanda mondiale di greggio. Per il 2010 quest'ultima è stata rivista al rialzo: +2,3 milioni di barili al giorno (mbg) secondo le recenti stime della *International Energy Agency* (IEA). Ciò grazie al contributo dei paesi emergenti (+0,8 mbg dalla Cina, +1,1 dagli altri) e del Nord America, a fronte della stabilità della richiesta nei paesi avanzati europei. Dal lato dell'offerta, l'estrazione non-OPEC è salita nel 2010 (+0,9 mbg), come risultato di una produzione OCSE piatta e di diffusi aumenti nei paesi emergenti (Russia +0,3, America Latina +0,2 e Cina +0,2). Si è invece fermata la risalita della produzione OPEC: a ottobre era a 29,3 mbg, poco sopra i livelli di inizio 2010. Vista la sua ampia capacità inutilizzata (5,1 mbg nel 2010, contro 1,5 mbg nel 2008), l'OPEC può accrescere l'estrazione rapidamente (Grafico 1.13). Se il prezzo dovesse tendere a salire ancora, il cartello aumenterà l'offerta per contenere le quotazioni ed evitare ripercussioni sui paesi importatori e sulla fragile ripresa. Nel terzo trimestre 2010 l'offerta non è riuscita a coprire la domanda mondiale stagionalmente alta, sostenendo i prezzi; tuttavia, la produzione è stata abbondante nella prima metà dell'anno e nel complesso il mercato fisico mondiale risulta in equilibrio nel 2010. Le scorte di greggio USA, dopo il netto rialzo di inizio anno, sono stabili su livelli molto elevati: in novembre erano del 15% superiori alla media degli ultimi cinque anni. La EIA stima scorte mondiali stabili in media nel 2010.

Gli stock di greggio sono previsti in calo di 0,5 mbg nel 2011. La crescita della domanda mondiale rallenterà (+1,2 mbg), con aumenti concentrati nei paesi non OCSE (+0,4 mbg in

Grafico 1.13



Cina, +1,1 mbg negli altri emergenti), a fronte di cali in quelli avanzati (-0,3 mbg). La crescita dei consumi sarà superiore a quella della produzione (+1,0 mbg nel 2011), nell'ipotesi che l'OPEC attinga solo in parte (+0,5 mbg) alla capacità inutilizzata. Ciò determinerà tensioni nel mercato fisico nel corso del 2011, che manterranno le quotazioni sugli alti livelli correnti. I prezzi sono tenuti su nel medio-lungo termine anche dai costi sempre più elevati di estrazione, dato l'aumento della quota di produzione del petrolio non convenzionale.

Un supporto al prezzo del greggio continua a venire dal cambio del dollaro. Mentre i capitali finanziari ampliano la volatilità delle quotazioni, come negli scorsi anni. In particolare, la salita dei prezzi tra ottobre e dicembre è stata sostenuta da massicci afflussi di capitali, che hanno raggiunto il nuovo record storico.

**Proseguono i rincari
per le materie prime
non energetiche**

Per i metalli non ferrosi lo scenario CSC sconta il proseguire del trend di risalita dei prezzi, con il persistere di ampie oscillazioni. Scenario non lontano da quello dei previsori internazionali: l'AIECE stima per il 2011 una crescita dell'8% delle quotazioni non energetiche in dollari (+12% quelle alimentari, +7% quelle industriali). Una dinamica inferiore a quella media del 2010: +17,0% la crescita acquisita a novembre delle quotazioni non energetiche (+16,4% le alimentari, +17,2% le non alimentari; indice CSC in dollari).

A novembre è proseguito e perfino accelerato il rincaro dei corsi in dollari delle materie prime: +19,1% su ottobre il cotone, +12,1% la lana. Negli ultimi mesi quasi tutte le quotazioni delle *commodity* hanno registrato forti aumenti: da giugno a novembre i rincari sono stati molto marcati per le fibre (+48,3% l'indice CSC), i cereali (+43,8%; +63,8% il mais, +43,0% il frumento) e i metalli non ferrosi (+46,7% lo stagno, +35,0% il piombo, +28,8% il rame). Ciò ha fatto più che recuperare i cali di maggio-giugno. Le quotazioni delle fibre, della gomma e delle pelli hanno già superato i picchi pre-crisi. I metalli restano sotto i massimi (-1,3% dal picco il rame, -2,8% lo stagno), ma si trovano comunque a livelli storicamente elevati (+22,0% il rame rispetto alla media 2007).

All'origine dei rincari c'è in generale la forte domanda mondiale, specie dai paesi emergenti (Cina in particolare). La produzione, pur crescendo in modo significativo in alcuni mercati, in molti casi fatica a tenere il passo della domanda. Un sostegno ai prezzi negli ultimi mesi è venuto anche da temporanee carenze di prodotto, a causa di scioperi nelle miniere cilene di rame ed eccezionali eventi climatici che hanno colpito i cereali (alluvioni in Ucraina, incendi e siccità in Russia). Ciò giustifica la previsione di un'attenuazione dei rincari nel prossimo anno. Anche se, soprattutto per i metalli non ferrosi, il trend rialzista attira capitali finanziari che scommettono su ulteriori rincari e così li amplificano.

A buon ritmo la ripresa negli USA

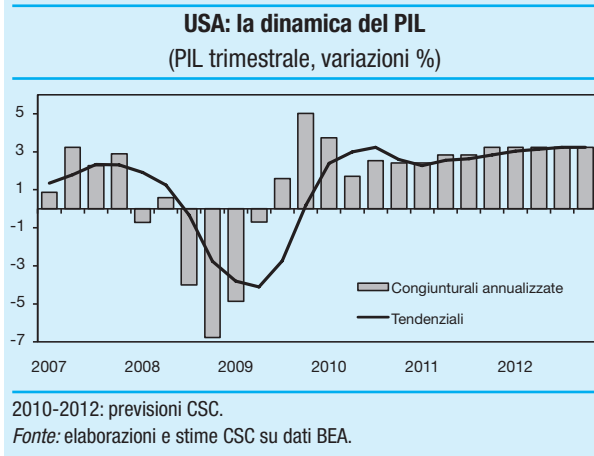
I dati congiunturali più recenti indicano che nel quarto trimestre del 2010 la ripresa negli Stati Uniti sta proseguendo a ritmi simili a quelli fatti registrare nel terzo. E il trend continuerà: il PIL crescerà tra il 2,0% e il 2,8% annualizzato fino alla prossima estate, per poi accelerare al 2,8%-3,2% nella seconda metà del 2011 e nel 2012. In media d'anno, il CSC lo stima in aumento del 2,8% quest'anno, del 2,6% nel 2011 e del 3,2% nel 2012 (Grafico 1.14). Il sistema bancario ancora fragile, la grande debolezza del mercato immobiliare e le incertezze del mercato del lavoro rimangono ostacoli a una ripresa più rapida. Il pacchetto Obama, se approvato, aggiunge un punto di PIL nel biennio.

Nel terzo trimestre 2010 l'economia americana è cresciuta a un ritmo più elevato delle attese (2,5% annualizzato), confermando pienamente le indicazioni positive fornite dagli indicatori qualitativi negli ultimi mesi. Il risultato ha alzato la crescita acquisita per il 2010 al 2,7%. L'incremento del PIL è stato trainato esclusivamente dalla domanda interna mentre negativo (-1,8%) è stato, per il terzo trimestre consecutivo, il contributo del settore estero. Molto positiva la *performance* dei consumi (+2,8%, in accelerazione rispetto al secondo trimestre) e degli investimenti in macchinari e software (+16,8%). Ancora in discesa gli investimenti in costruzioni, sia residenziali (-27,5%), per effetto della fine degli incentivi fiscali, sia in impianti e infrastrutture (-5,8%). Il terzo trimestre ha visto un altro forte balzo all'insù dei profitti saliti, rispetto a un anno prima, del 39,2% al netto delle tasse e ormai ben al di sopra dei livelli pre-crisi.

In ottobre sono aumentati dello 0,3% reale su settembre (pari al 3,1% annualizzato) sia i consumi delle famiglie sia il reddito disponibile, lasciando il tasso di risparmio pressoché invariato rispetto al mese precedente (5,7%). Le vendite al dettaglio sono salite dell'1,2% su settembre, in accelerazione dal +0,7%. Se si escludono i mesi influenzati dagli incentivi alla rottamazione, le vendite di auto, di nuovo in leggero rialzo a novembre (+0,1%), si erano riportate già in ottobre (+5,9% su settembre) sopra i dodici milioni annualizzati di unità per la prima volta da settembre 2008.

I rialzi della Borsa (+55,8% a novembre dai minimi di febbraio 2009), i segnali positivi anche se modesti nell'occupazione e la bassa inflazione hanno contribuito a migliorare a novembre il clima di fiducia dei consumatori, che è aumentato di 4,2 punti rispetto a ottobre, por-

Grafico 1.14



tandosi ai massimi dallo scorso giugno. L'aumento della fiducia, in particolare delle aspettative di crescita dell'economia, è propizio per la stagione degli acquisti natalizi, il cui incremento si prospetta il più forte degli ultimi quattro anni.

La produzione industriale è rimasta sostanzialmente piatta nei tre mesi da agosto a ottobre. Ma l'indice PMI manifatturiero, anche se è sceso a novembre a 56,6 da 56,9 in ottobre, resta saldamente in territorio espansivo, pur non dando segnali di accelerazione dell'attività. Sono positive le prospettive per gli investimenti in macchinari e attrezzature, favoriti dai forti aumenti dei profitti, dai bassi costi di finanziamento, dal buon andamento degli ordini, esteri in particolare, e dalla necessità di sostituire attrezzature obsolete. Le imprese saranno in ciò incoraggiate dall'indebitamento relativamente basso e da condizioni meno rigide per l'accesso al credito.

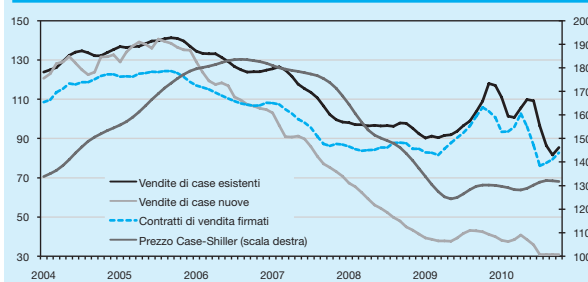
Il mercato immobiliare stenta a riprendersi (Grafico 1.15). Sono di nuovo scese in ottobre le vendite di case sia nuove (-8,1% su settembre) sia esistenti (-2,2%). In calo in settembre, per il secondo mese consecutivo, i prezzi (-0,7% l'indice *Case-Shiller*). Unica nota positiva è stato l'aumento dei contratti di acquisto, tornati in ottobre ai massimi da maggio, che dovrebbe riflettersi sulle vendite effettive di abitazioni nei prossimi mesi. Rispetto al top pre-crisi, le vendite di case nuove

sono più basse dell'80%, del 38,9% quelle delle esistenti. I prezzi sono inferiori del 28,5% dal picco di giugno 2006, essendo leggermente risaliti dai minimi segnati nell'aprile 2009 (+5,9%). L'andamento dei prezzi delle case nei prossimi mesi dipenderà, oltre che dall'immenso stock di invenduto, anche dal grande numero di abitazioni pignorate che vengono riversate sul mercato, benché i pignoramenti siano stati congelati per ragioni legali. La dinamica del mercato immobiliare è strettamente connessa con quelle del sistema bancario e del mercato del lavoro. L'aumento dei pignoramenti deprime i prezzi con ripercussioni negative sui bilanci delle banche e sul credito. Questi esercitano, quindi, un freno a investimenti e, specialmente, consumi, con effetti deleteri sulla crescita. Innestando un circolo vizioso, in cui la minore crescita causa occupazione e redditi più bassi, che determinano ulteriori peggioramenti nel mercato immobiliare.

Perciò, così come l'evoluzione del mercato immobiliare è cruciale per il consolidamento del settore bancario e del mercato del lavoro, la ripresa dell'occupazione è essenziale per il settore immobiliare. Una crescita soddisfacente dell'occupazione contribuirebbe a miglio-

Grafico 1.15

Fragile il mercato immobiliare americano (Medie mobili a tre termini, gennaio 2001=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Thomson Reuters.

rare sia i bilanci familiari sia quelli bancari e rallenterebbe il numero di pignoramenti. Ma ancora ciò non avviene in modo continuativo. Dopo un ottobre migliore delle attese, i dati di novembre sulla creazione di posti di lavoro nel settore non agricolo hanno confermato la debolezza del mercato del lavoro, con un incremento di appena 39mila unità. Dall'inizio dell'anno l'economia americana è riuscita a creare in media solo 86mila occupati in più al mese (106mila nel settore privato), una cifra non in grado di ridurre il tasso di disoccupazione, che è infatti rimasto elevato (9,8% a novembre).

Numerose sono le cause per la lentezza del rilancio del mercato del lavoro. Anzitutto, l'incertezza tra le imprese sulla reale intensità e tenuta della ripresa in corso. Inoltre, l'attuale dibattito politico sul rientro del debito pubblico, con le proposte di riforma del sistema tributario che comporterebbero l'eliminazione di molte deduzioni e detrazioni (quale, per esempio, quella degli interessi sui mutui). Entrambe hanno indotto a rinviare nuove assunzioni. L'accordo bipartisan appena raggiunto sui tagli fiscali in scadenza a fine anno e sull'estensione dei sussidi di disoccupazione dissipa un po' di dubbi. I recenti aumenti nelle ore lavorate e nel numero di occupati temporanei suggeriscono, tuttavia, che ci saranno miglioramenti nei prossimi mesi. Tanto più che, avendo tagliato drasticamente l'occupazione durante la crisi, anche aumenti limitati di attività costringeranno molte aziende a riassumere. L'aumento del tasso di disoccupazione di lungo periodo accresce però il rischio di perdere in modo durevole molte specializzazioni professionali e competenze, facendo salire il tasso di disoccupazione di equilibrio e scendere il potenziale di crescita.

Aggiustamenti in corso per gli squilibri nei conti con l'estero, costosi nell'area euro

La correzione a livello globale degli squilibri nei conti con l'estero è iniziata, anche se procede a rilento, in un contesto di ripresa che stenta a consolidarsi. È guidata, anzitutto, dalla bassa dinamica della domanda interna degli Stati Uniti, effetto del processo di riduzione del debito delle famiglie. Molti paesi in Europa e gli stessi USA hanno bisogno di accrescere le esportazioni nette per assecondare il consolidamento dei bilanci pubblici e ridurre l'elevato sotto-utilizzo del capitale umano (si veda il riquadro *Sotto-occupati, disoccupati e scoraggiati frenano il calo dei senza lavoro*). Anche per il maggiore paese creditore al mondo, la Cina, l'inversione di tendenza è iniziata, sostenuta dal ribilanciamento della crescita verso un maggior contributo dei consumi interni, mentre è mancato un apprezzamento significativo dello yuan.

All'interno dell'area euro in teoria non dovrebbe essere rilevante la coesistenza di ampi deficit e surplus nelle partite correnti, perché si consolidano sul piano valutario e ciò spiega in parte la poca attenzione ad essi prestata dalle istituzioni europee e dai mercati negli anni passati. La questione però è invece importante perché l'Eurozona non è un'area monetaria ottima (con forte mobilità dei lavoratori, oltre che delle merci e dei capi-

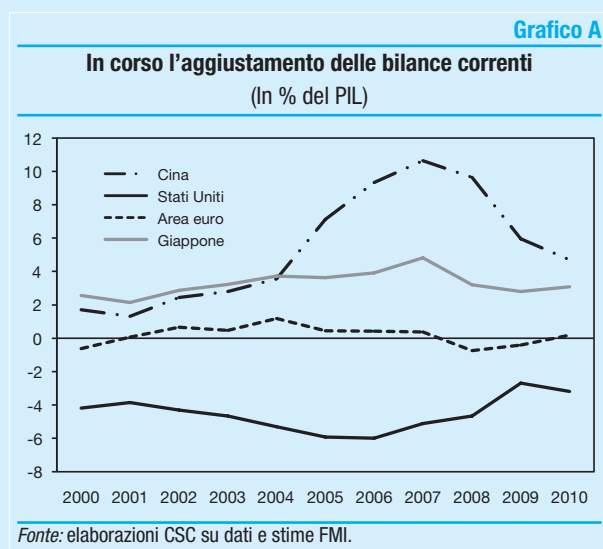
tali, e un bilancio federale) e ciò fa venir meno i meccanismi automatici di ridimensionamento degli squilibri. I mercati e la nuova *governance* europea ora lo hanno capito.

L'aggiustamento delle bilance correnti è in corso. Negli ultimi tre anni il deficit americano ha subito una forte riduzione. Dal 6,0% del PIL nel 2006 si è dimezzato arrivando al 2,7% nel 2009 (Grafico A), questo per il minor assorbimento di importazioni dovuto al processo di riduzione del debito dei consumatori americani e alla buona *performance* dell'export. Anche in ottobre il disavanzo si è ridotto (a 38,7 miliardi di dollari), terzo calo consecutivo, al livello più basso da gennaio. Ma il deficit rimane ancora elevato se

si considera il livello della disoccupazione (9,8%) e la distanza del PIL dal potenziale. Per il 2010 il CSC prevede una stabilizzazione del deficit corrente americano (-3,2% del PIL). Gli Stati Uniti hanno bisogno di far crescere ancora di più le esportazioni. Da qui le richieste americane all'ultimo vertice del G20 a Seul in cui il Segretario al Tesoro ha proposto sanzioni economiche ai paesi con surplus eccessivo, richiedendo il monitoraggio dell'FMI. La svalutazione del dollaro sta sostenendo la competitività internazionale dei prodotti USA; dal 2006 a oggi il tasso di cambio misurato in termini effettivi nominali si è deprezzato di quasi il 9% e in quelli reali del 13%. Ciò è avvenuto soprattutto nei confronti dei paesi emergenti.

L'aggiustamento non potrà che procedere in parallelo con il riequilibrio dei surplus degli emergenti, primo fra tutti quello cinese. E questo avverrà solo con un aumento della loro domanda interna e un apprezzamento dei loro tassi di cambio reali (il che può avvenire anche con una maggior dinamica relativa del CLUP).

Il surplus cinese è passato dal 10,6% del PIL nel 2007 (anno di massimo assoluto) al 6,0% nel 2009, quando il commercio mondiale è crollato del 13%. Per il 2010 l'FMI lo indica ancora in diminuzione, al 4,7%. L'economia cinese si sta muovendo nella giusta direzione. Nell'ultimo anno sono aumentati i salari (+20% quelli minimi), sono stati varati piani economici di incentivo ai consumi delle famiglie e l'inflazione è aumentata (al 4,4% tendenziale a novembre, dall'1,9% del dicembre 2009). Le importazioni nel 2010 sono stimate crescere del 26,5% rispetto al 2009. A conferma della tendenza, a novembre il surplus



commerciale è calato a 22,9 miliardi di dollari, da 27,1 in ottobre. L'apprezzamento dello yuan è stato invece modesto (+2% rispetto al dollaro), perché la Banca Popolare Cinese ha neutralizzato gli afflussi di capitale e gli avanzi commerciali aumentando le riserve valutarie (arrivate a 2450 miliardi di dollari a fine giugno 2010). Saranno le autorità cinesi a dettare i tempi, ma se questi fossero troppo lunghi potrebbero risultare controproducenti per la crescita dei paesi avanzati e quindi per quella cinese.

Anche il Giappone, il secondo paese creditore del mondo, ha partecipato negli ultimi tre anni a ridurre gli squilibri quasi dimezzando il proprio surplus estero, dal 4,8% del PIL nel 2007 al 2,8% nel 2009. Nel 2010 l'FMI ha stimato una stabilizzazione del surplus corrente giapponese intorno al 3% del PIL. Vi ha contribuito l'apprezzamento del tasso di cambio. Dalla fine del 2007 all'ottobre 2010 lo yen si è apprezzato più del 40% in termini effettivi nominali e quasi del 30% in quelli reali, rendendo meno costosi i beni importati. E un importante sostegno alla crescita della domanda interna, e quindi dell'import, nell'ultimo anno è venuto dalle politiche di bilancio espansive. Mentre un apporto è venuto anche dal rallentamento delle importazioni dei suoi principali partner, i vicini paesi asiatici (-10,9% nel 2009).

Tornando all'Eurozona, normalmente in un'unione monetaria il deficit corrente di un paese è finanziato dal surplus di un altro e non si tratta di un finanziamento estero ma interno, al pari dei saldi tra regioni di una stessa nazione. Per questo motivo i deficit e i surplus tra paesi dell'euro area hanno avuto finora scarso rilievo. Per la medesima ragione, nell'Unione europea è stato predisposto un meccanismo di assistenza finanziaria per i paesi non euro (*Balance of Payments Facility*) che hanno problemi di bilancia dei pagamenti ma che non interviene per i paesi dell'area euro.

Le economie dell'Eurozona, pur avendo adottato una moneta comune, hanno mantenuto però piena sovranità su un numero elevato di materie, in primis, la politica di bilancio. L'area euro non è una federazione ma una somma di Stati sovrani. Ciò impedisce che se una crisi colpisce in modo asimmetrico, cioè in misura non uniforme, i diversi Stati, non scattano automatici trasferimenti di risorse finanziarie, a carico di un bilancio comune. Inoltre, ostacoli di natura culturale, dovuti proprio al non essere un'unica nazione, con valori e lingue comuni, rendono difficile lo spostamento del capitale umano, attraverso movimenti delle persone in cerca di migliori opportunità di lavoro.

Germania, Paesi Bassi e Finlandia, prima della crisi, hanno registrato persistenti surplus, mentre Portogallo, Irlanda, Spagna e Grecia hanno avuto consistenti e duraturi deficit. Il finanziamento degli squilibri, e quindi la loro permanenza, sono stati favoriti dalla stessa moneta unica. L'introduzione dell'euro, che ha eliminato il rischio di cambio, ha favorito la maggiore integrazione finanziaria tra i paesi membri e il livellamento del rischio paese, rendendo più mobili i flussi di capitali che si sono spostati dai paesi con

maggiore risparmio a quelli con maggiori investimenti e ciò ha contribuito ad ampliare gli squilibri correnti all'interno dell'area.

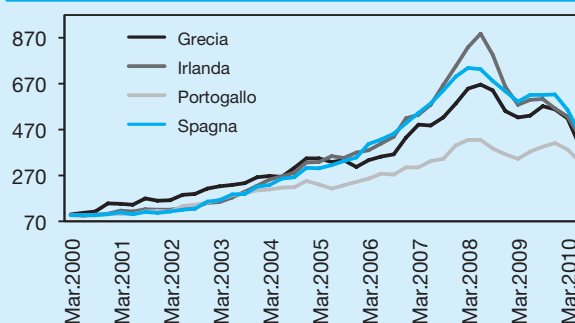
I deficit correnti, apparentemente giustificati dalla maggiore crescita economica, sono stati erroneamente interpretati unicamente come il risultato del processo di convergenza ai livelli di reddito dei paesi migliori mentre erano semplicemente insostenibili perché causati da perdita di competitività. I mercati finanziari, dopo aver sposato a lungo tale visione, tanto da

ridurre al minimo e quasi annullare gli *spread* sui titoli di stato emessi dai paesi dell'eurozona, nell'ultimo anno hanno preso atto del fatto che gli squilibri con l'estero contano anche all'interno dell'area euro proprio come segnale di divaricazioni nella competitività. Cosicché gli *spread* rispetto ai titoli tedeschi si sono aperti e inoltre Grecia, Irlanda, Portogallo e Spagna hanno registrato una riduzione fortissima dei prestiti erogati dalle banche dei paesi euro creditori: -18% a fine giugno 2010 rispetto a fine marzo; -40% da fine giugno 2008 (Grafico B). A fine settembre 2003 i prestiti dalle banche dell'area euro in surplus verso Irlanda, Grecia, Spagna e Portogallo erano quasi due volte quelli del 2000; a fine giugno 2008 erano saliti a quasi sette volte e mezzo. Questi afflussi sarebbero stati preziosi se nei paesi in deficit i capitali esteri fossero finiti in impieghi che avessero accresciuto la produttività. Ciò avrebbe permesso di migliorare la competitività e di garantire nel medio-lungo periodo i rendimenti maggiori che avrebbero giustificato quegli stessi afflussi di capitali. Invece, è accaduto il contrario. Sono stati Germania, Paesi Bassi e Finlandia, i paesi in surplus, ad accrescere produttività e competitività (anche mantenendo i salari reali piatti) nei settori più esposti al commercio estero. Nei paesi in deficit i capitali presi a prestito sono stati allocati in modo inefficiente. In Spagna e Irlan-

Grafico B

Meno credito ai paesi euro in rosso*

(Marzo 2000=100)



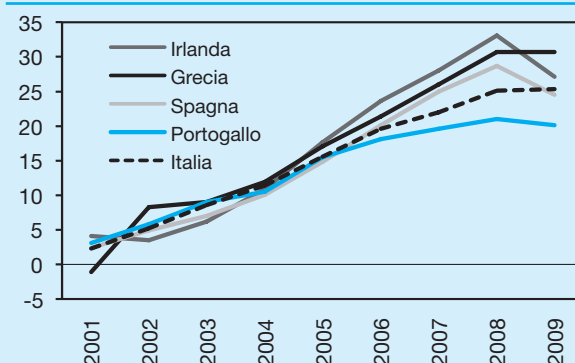
* Prestiti bancari dei Paesi euro con bilancia corrente in surplus ai Paesi euro con bilancia in disavanzo.

Fonte: elaborazioni CSC su dati BIS.

Grafico C

Un CLUP da correggere

(Divario cumulato nel CLUP rispetto alla Germania)

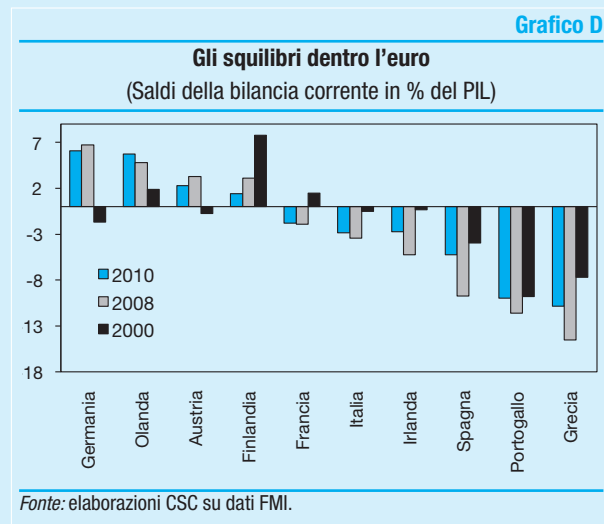


CLUP: costo del lavoro per unità prodotta.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

da sono finiti nel settore delle costruzioni, in Grecia hanno finanziato l'elevato debito pubblico e in Portogallo il consumo privato. Ciò ha finito per alimentare la domanda interna e la dinamica salariale, invece che l'export e la produttività.

Dal 2002 al 2008 il costo del lavoro per unità di prodotto in Grecia, Irlanda, Spagna e Portogallo è aumentato mediamente del 21% mentre quello tedesco di appena lo 0,2% (Grafico C). Si è così ridotta la competitività di questi paesi, è peggiorato considerevolmente il saldo commerciale e di conseguenza quello corrente, con vette che hanno superato nel 2008 il 14% del PIL (14,5% la Grecia). Mentre la Germania ha accumulato un ampio e consistente surplus (fino al 6,7% del PIL nel 2008, Grafico D).



Come uscirne? I paesi in deficit non possono sfruttare la leva della svalutazione che renderebbe più attraenti i loro prodotti. Invece, le diverse dinamiche del CLUP fanno sì che Irlanda, Spagna, Grecia e Portogallo si ritrovano con un cambio effettivo reale rivalutato, mentre la Germania e gli altri paesi in surplus hanno un cambio reale deprezzato.

Inoltre, la struttura economica di alcuni paesi in deficit si è fortemente sbilanciata verso i settori che producono beni non commerciabili internazionalmente (*non tradable*), con l'eccezione dell'Irlanda il cui valore aggiunto nella manifattura (settore tipicamente *tradable*) era nel 2007 pari a oltre il 30% del valore aggiunto totale, al di sopra della media europea. La Spagna ha il 16% del valore aggiunto concentrato nelle costruzioni, contro una media dell'area euro dell'8,7%.

In Irlanda, Spagna, Portogallo e Grecia non esiste alternativa a politiche di bilancio molto restrittive e riforme strutturali. Le prime stanno comprimendo la domanda interna e quindi le importazioni contribuendo a ridurre il deficit con l'estero. Le seconde sono necessarie per accrescere la competitività e riallocare parte delle risorse verso le produzioni di beni *tradable*. Nel breve periodo il costo in termini di minore crescita sarà rilevante. L'aggiustamento è reso più impervio dal fatto che negli ultimi trent'anni questi paesi hanno aumentato, ad eccezione della Grecia dove erano già alti, i loro legami commerciali nei confronti dei paesi dell'area euro, anziché puntare verso i mercati extra-Ue, molto più dinamici.

Tanto più che negli altri paesi dell'Eurozona la domanda interna rimarrà debole. Una buona parte di questi, dal prossimo anno, metterà in atto politiche di bilancio restrittive.

Un sostegno potrà venire dalla Germania, dove la crescita della domanda interna è rapida (si veda il riquadro *Il nuovo miracolo tedesco: non è un fuoco di paglia*). Peraltro, va detto che le esportazioni tedesche sono destinate per il 42,5% negli altri paesi euro (Tabella A) e la debolezza della domanda interna di questi ultimi contribuirà al ridimensionamento del surplus commerciale tedesco.

Ma il sostegno proveniente dalla domanda interna in Germania non sarà sufficientemente ampio per Irlanda, Grecia, Portogallo e Spagna perché le importazioni da questi paesi costituiscono solo il 4,6% delle importazioni tedesche totali. Un aumento dell'import tedesco di 10 punti percentuali farà aumentare le esportazioni dei PIGS solo dell'1,04%. Questo calcolo considera, però, esclusivamente l'impatto diretto che la crescita delle importazioni tedesche ha sull'export dei PIGS e non tiene conto degli effetti indiretti, mediati cioè dal maggior assorbimento della Germania di export dei rimanenti paesi dell'euro area e quindi dall'incremento del PIL di questi ultimi.

Tabella A

Elevata la dipendenza dei paesi in deficit dall'area euro...
(Peso % delle esportazioni su dati in valore)

		Avanzati	Emergenti	Area euro	Paesi creditori dell'area
Irlanda	1980	88,0	10,4	28,9	27,1
	2009	90,3	9,5	42,0	37,2
Grecia	1980	60,3	38,3	44,6	43,6
	2009	59,7	38,2	43,5	40,0
Portogallo	1980	81,2	16,5	41,6	37,3
	2009	79,1	18,7	64,7	36,5
Spagna	1980	65,3	32,9	43,1	39,5
	2009	75,4	21,5	58,0	47,3

... e quella dei paesi in surplus dall'area euro
(Peso % delle esportazioni su dati in valore)

		Avanzati	Emergenti	Area euro	Paesi debitori dell'area*
Germania	1980	77,8	21,7	41,5	3,6
	2009	73,1	26,4	42,5	5,9
Paesi Bassi	1980	84,6	12,9	50,3	2,5
	2009	84,0	15,2	61,7	5,8
Finlandia	1980	69,7	29,6	25,1	2,4
	2009	67,3	32,7	31,1	3,8

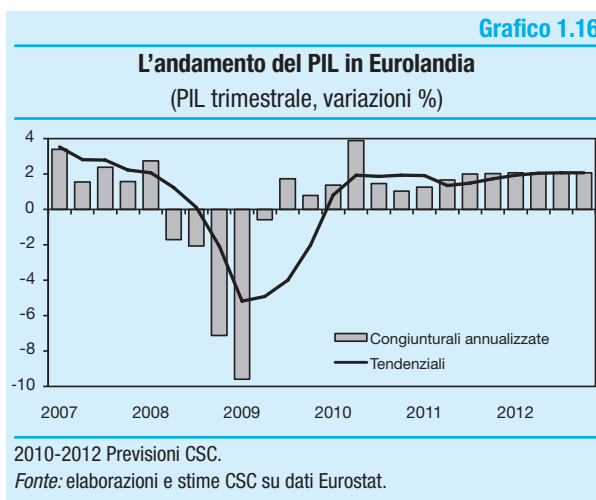
* Portogallo, Spagna, Irlanda e Grecia.

Fonte: elaborazioni CSC su dati FMI.

Ripartita la domanda interna in Eurolandia

Il PIL dell'Area euro è cresciuto dello 0,4% nel terzo trimestre 2010 rispetto al precedente, in decelerazione dal +1,0% nel secondo; quest'ultimo incremento era stato conseguito grazie all'eccezionale *performance* tedesca (+2,3%, si veda il riquadro *Il nuovo miracolo tedesco: non è un fuoco di paglia*). L'aumento annuo è stato dell'1,9%. La crescita acquisita per il 2010 è salita all'1,6%. Nonostante i segnali positivi dei più recenti indicatori qualitativi, in particolare degli indici PMI in novembre, aumentati sia nel manifatturiero (a 55,3 da 54,6) sia nei servizi (a 55,4 da 53,4), e della fiducia, soprattutto tra le imprese tedesche, i dati poco brillanti fatti registrare a settembre dalla produzione in-

dustriale (-0,9% su agosto) e dagli ordini (-3,8%) lasciano intuire che la ripresa dell'attività nel quarto trimestre avverrà a ritmi più blandi. Il rallentamento implica che la crescita media annua nel 2010 superi di poco il livello già raggiunto nel terzo trimestre e lascerà comunque un +0,7% di trascinamento in eredità al 2011 (Grafico 1.16). Nell'ipotesi di accelerazione della domanda mondiale, ritrovata stabilità del sistema finanziario e graduale, seppur lento, recupero del mercato del lavoro, il PIL tornerà a crescere a ritmi più sostenuti, nell'ordine dello 0,4% medio trimestrale, nella seconda metà del 2011 e nel corso del 2012. Il CSC prevede che la crescita si attesterà all'1,6% nel 2011 e all'1,7% nel 2012.



Restava ancora lunga la strada del pieno recupero dei livelli pre-crisi. A fine 2010 il PIL dell'Eurozona sarà del 2,8% inferiore ai valori del primo trimestre 2008 e li raggiungerà solo a fine 2012.

Dai dati sul terzo trimestre emerge che il contributo della domanda interna alla crescita è stato determinante (+0,3%, contro lo 0,1% di quello del settore estero). Buono, in particolare, l'andamento dei consumi (+0,3%) e delle esportazioni (+1,9%, con l'import che ha registrato un +1,7%), favorite anche dalla debolezza nei mesi estivi del tasso di cambio. Sono rimasti invariati gli investimenti, dopo il +1,7% congiunturale nel trimestre precedente.

Come nel secondo, la crescita nel terzo trimestre è stata trainata dalla Germania (+0,7%), mentre è risultata debole sia in Francia (+0,4%) sia in Italia (+0,2%). Nulla la variazione del PIL in Spagna, negativa in Grecia e Irlanda. Permangono, quindi, forti divari tra paesi, con le economie periferiche in difficoltà sia per la perdita di competitività accumulata in termini di CLUP rispetto alla Germania sia per l'impatto della riduzione del debito privato e del risanamento dei conti pubblici. L'entità delle manovre di rientro del deficit pubblico tenderà ad ampliare ulteriormente i divari di crescita nei prossimi due anni, ma non sarà tale da deviare il complesso dell'Eurozona dal sentiero di crescita indicato; per la dimensione relativamente piccola di questi paesi, l'impatto degli aggiustamenti di bilancio in corso è limitato. Esso potrebbe diventare più consistente soltanto in caso di forti ripercussioni sui piani di spesa di famiglie e imprese a causa dell'aggravarsi, che appare poco probabile, della crisi dei debiti sovrani e per le sue ripercussioni restrittive sul credito.

È dunque implicita nella previsione del CSC l'ipotesi che gli effetti delle misure restrittive, già varate o in procinto di essere approvate dai governi, avranno ripercussioni significative

ma contenute e saranno più che compensate dal traino della domanda mondiale e dalla ripresa della domanda interna privata.

Anche perché il mercato del lavoro, pur rimanendo debole, inizierà a migliorare. In ottobre è aumentato di 80mila unità il numero dei senza lavoro, che ha ormai raggiunto i 16 milioni, il livello più elevato dall'introduzione dell'euro, con un incremento di cinque milioni dal minimo toccato nel marzo 2008. Il tasso di disoccupazione è salito al 10,1%, il massimo da giugno 1998. Gli indici PMI relativi all'occupazione indicano, però, che una svolta è ormai imminente sia nel manifatturiero, dove l'indice era in novembre a 52,8, in rialzo dal 52,2 di ottobre, sia nei servizi (a 53,1 da 50,5). I gradual progressi occupazionali si rifletteranno sulla fiducia delle famiglie, che era già ai massimi da 35 mesi a novembre, e favorirà la ripresa dei consumi e, a catena, degli investimenti, nel corso del 2011 e 2012.

Tabella 1.9

Debiti privati differenziati				
Debito delle famiglie (In % del reddito disponibile, dati di fine periodo)				
	2000	2007	2008	2009
Germania	105,0	92,9	89,3	89,0
Italia	32,0	55,9	56,0	59,9
Francia	53,3	71,8	74,3	76,0
Spagna	68,7	129,5	127,5	124,8
Area dell'euro	72,3	90,8	90,51	91,4
Regno Unito	100,5	156,9	154,3	145,9
Stati Uniti	121,8	168,1	162,1	155,0
Debito delle società non finanziarie (In % del PIL, dati di fine periodo)				
	2000	2007	2008	2009
Germania	58,3	55,9	57,1	57,7
Italia	53,4	71,7	76,6	80,9
Francia	56,2	58,2	61,7	64,2
Spagna	56,2	107,9	112,8	115,9
Area dell'euro	56,0	66,6	71,5	73,6
Regno Unito	59,8	84,3	85,3	88,4
Stati Uniti	44,4	43,8	44,7	45,8

Fonte: elaborazioni CSC su dati Banque de France.

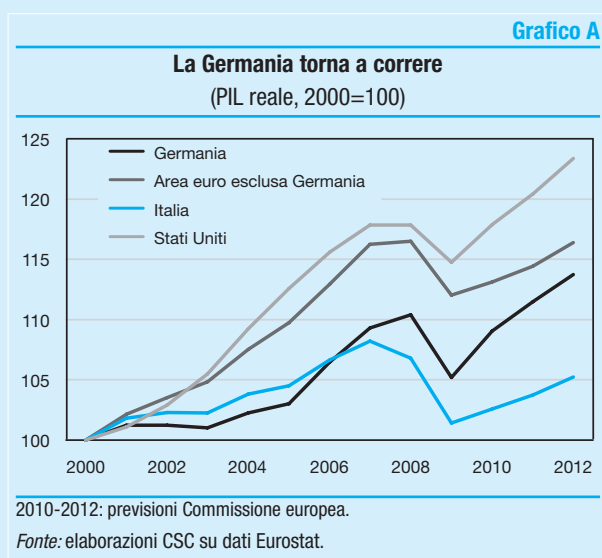
Gioca a favore dei consumi e degli investimenti anche il livello relativamente basso di debito delle famiglie e delle imprese nei tre grandi paesi dell'area euro, Germania, Italia e Francia (Tabella 1.9), nei quali il processo di *deleveraging* sarà quindi molto meno significativo. Oltre che da prospettive di domanda favorevoli, gli investimenti potranno far leva su tassi di interesse storicamente bassi, condizioni di credito in graduale allentamento e profitti in forte ripresa.

Il nuovo miracolo tedesco: non è un fuoco di paglia

L'economia tedesca sta uscendo dalla crisi con velocità e vigore, trainata dalle esportazioni di prodotti manufatti che beneficiano di favorevoli condizioni economiche globali. Ciò ha ricadute positive sulla domanda interna: sono ripartiti gli investimenti e la spesa dei consumatori sta contribuendo fortemente alla crescita, grazie alla ripresa dell'occupazione e del monte salari reale. Anche nel caso di un'improbabile stagnazione nel 4° trimestre, il PIL tedesco crescerà del 3,4% nel 2010 (contro il +0,8% stimato per il resto dell'area euro e il +2,7% negli Stati Uniti). Gli indicatori anticipatori segnalano che l'espansione continuerà nei prossimi trimestri. Il *business sentiment* (indice di fiducia IFO) era a settembre ai massimi dalla riunificazione e il miglioramento interessa tutti i settori; in forte rialzo, in particolare, le aspettative nel comparto delle vendite al dettaglio. Al di là degli indicatori congiunturali, vi sono ragioni di fondo perché l'economia tedesca possa continuare a crescere in modo sostenuto, come già aveva cominciato a fare nel biennio 2006-2007 quando raccoglieva i primi frutti delle riforme strutturali degli anni precedenti.

La crescita della Germania nella prima metà degli anni Duemila è stata tra le più basse nelle economie avanzate (+0,6% medio annuo tra il 2000 e il 2005 contro il +1,9% del resto dell'area euro e il +2,4% degli Stati Uniti; Grafico A). Il Paese stava allora ancora digerendo le conseguenze della Riunificazione e del successivo apprezzamento del marco, esacerbate da aumenti salariali (nettamente superiori alla crescita della produttività) dovuti alla convergenza delle retribuzioni nell'Est verso quelle dell'Ovest. L'aggiustamento era iniziato a metà degli anni Novanta e non si era ancora concluso all'entrata nell'Unione monetaria europea. Ne è conseguito un tasso di conversione marco-euro sopravvalutato. A fronte di un elevato livello strutturale del deficit pubblico che limitava lo spazio di intervento della politica di bilancio, per ripristinare condizioni di competitività è stata effettuata una profonda revisione del sistema di *welfare* e si è imposto un protratto periodo di moderazione salariale.

La riforma del *welfare* è avvenuta secondo le linee indicate dalla *Commissione Hartz* (2002). Nel gennaio 2003 sono entrate in vigore due leggi (le cosiddette *Hartz I* e *Hartz II*) volte



a incentivare la domanda e l'offerta di lavoro, facilitando l'utilizzo dei contratti a tempo determinato e di quelli interinali, fornendo un sostegno finanziario triennale ai disoccupati che transitano verso il lavoro autonomo e abbassando le aliquote contributive per le occupazioni con redditi inferiori a 800 euro. Nel gennaio 2005 è stata attuata la riforma dei servizi pubblici per l'impiego e la rimodulazione dei sussidi di disoccupazione (leggi *Hartz III* e *Hartz IV*): all'Ag

enzia federale per l'impiego fa ora capo l'intera gamma di servizi predisposti per favorire la transizione dei disoccupati verso l'occupazione, dalla corresponsione dei sussidi (la cui durata è stata ridotta) alle politiche attive (che sono state notevolmente potenziate e differenziate)¹. A giudicare dalla diminuzione del tasso di disoccupazione strutturale nella seconda metà degli anni Duemila (Grafico B), le leggi *Hartz* sembrano essere riuscite ad accrescere l'efficienza allocativa del mercato del lavoro.

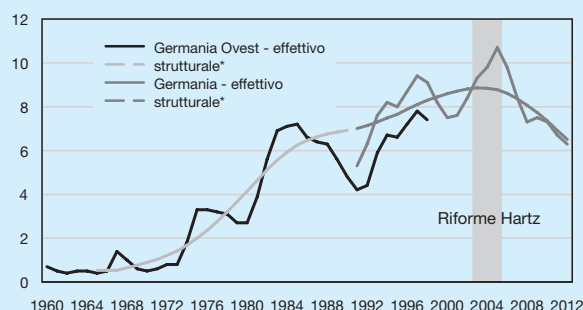
Anche se le riforme del 2003-2005 non hanno coinvolto il sistema di fissazione dei salari (dominato in Germania dalla contrattazione collettiva), nella prassi questo è mutato profondamente nel corso degli ultimi due decenni. All'indomani della Riunificazione, l'estensione dei parametri salariali e organizzativi degli accordi in vigore nell'Ovest alle aziende dell'Est ha causato perdite competitive che hanno contribuito a innescare forti processi di ristrutturazione e cali occupazionali che si sono protratti fino ai primi anni Duemila. Ne è conseguito un forte mutamento delle pratiche di contrattazione collettiva, con una progressiva riduzione della copertura degli accordi di categoria e un rafforzamento della contrattazione decentrata. Dal 1996 al 2009 la percentuale di lavoratori coperti dai contratti collettivi di categoria è scesa rispettivamente dal 69% al 56% nei *Länder* occidentali e dal 56% al 38% in quelli orientali.² Nello stesso periodo si sono diffuse

¹ Per dettagli sulle leggi Hartz, European Commission, *Raising Germany's Growth Potential*, European Economy Occasional Paper, no. 28, Febbraio 2007.

² In Germania gli accordi collettivi sono per legge vincolanti per i membri delle parti sociali stipulanti. La diminuzione della copertura degli accordi collettivi va di pari passo con il calo del tasso di sindacalizzazione (22% nel 2005, dal 20% nel 2000) e del tasso di iscrizione alle associazioni imprenditoriali, a cui queste ultime hanno risposto offrendo alle aziende la possibilità di associarsi senza l'obbligo di applicare gli accordi collettivi (*Ohne Tarifbindung Status*, *OT-Status*). *Gesamtmetall*, l'associazione delle aziende metalmeccaniche, ha introdotto l'*OT-Status* nel 2005: da allora la percentuale di aziende associate che hanno optato per questo stato è passata dal 25,5% al 37,0% nel 2007.

Grafico B

Cala la disoccupazione tedesca (Tasso di disoccupazione; in % della forza lavoro)



2010-2012: previsioni Commissione europea.

* NAWRU: *Non-Accelerating-Wage Rate of Unemployment*.

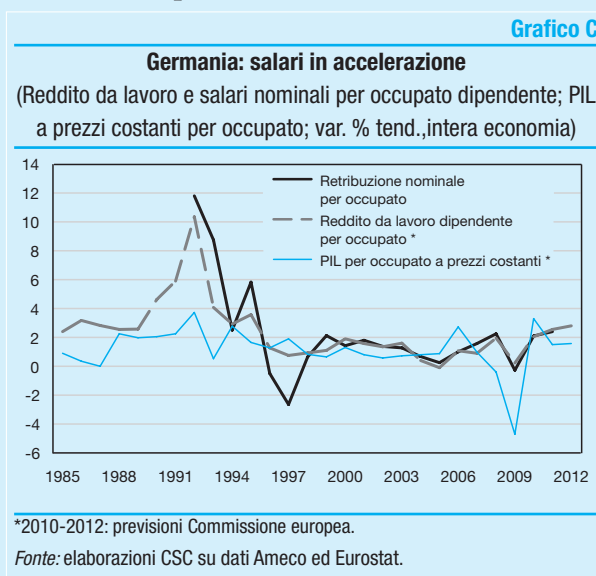
Fonte: elaborazioni CSC su dati Ameco.

le cosiddette «clausole di apertura» (*Öffnungsklauseln*), disposizioni che permettono di derogare e rimodulare a livello aziendale le norme previste dal contratto di categoria. Tali clausole, inizialmente utilizzate da singole aziende negli anni successivi alla riunificazione con l'obiettivo specifico di evitare fallimenti e licenziamenti, sono state applicate con sempre maggiore frequenza (il 75% delle aziende coperte da contrattazione collettiva nel 2005³).

Di solito queste clausole non coinvolgono la paga base, bensì prevedono riduzioni temporanee del costo del lavoro tramite «salari di ingresso» per i nuovi assunti, posticipazione degli aumenti salariali previsti dai contratti collettivi o delle riduzioni dell'orario di lavoro. Come evidente dal grafico C, all'accentuata crescita salariale post-riunificazione (+10,3% medio annuo nel 1992-93, contro il +2,1% della produttività) è seguito oltre un decennio di moderazione salariale (+1,2% annuo tra 1994

e 2007). Ai cambiamenti nel sistema di fissazione dei salari, si sono sovrapposti effetti di ricomposizione della forza lavoro. Per esempio, dal 2003 la crescita dei salari di fatto pro-capite è stata frenata dalla diffusione dei lavori a basso salario favoriti dalle agevolazioni fiscali previste dalla legge *Hartz II*.

L'economia tedesca aveva cominciato già negli anni immediatamente prima della crisi a raccogliere i benefici delle riforme del mercato del lavoro e della accresciuta competitività. Dal 2003 il tasso di cambio effettivo reale tedesco è al di sotto di quello medio dell'area euro (Grafico D), e il vantaggio si è ampliato da allora grazie principalmente ai forti aumenti di produttività nell'industria (+5,3% medio annuo tra 2003 e 2007) e alla conseguente riduzione del CLUP (-3,1%). Ciò ha permesso alla Germania di trarre forti benefici dalla crescita del commercio mondiale. Nel biennio 2006-2007 il PIL tedesco è cresciuto del 3,0% medio annuo. L'azione di ammodernamento del sistema produttivo e le riforme strutturali hanno anche consentito una gestione della crisi più efficiente che in altri paesi: occupazione calata solo di poco (si veda il riquadro *Sotto-occupati, disoccupati e scoraggiati frenano il calo dei senza lavoro*), capitale umano intatto e potenziale di crescita solo lievemente scalfito stanno permettendo al paese di riprendere rapidamente i livelli di attività pre-crisi.



³ EIRO (2005), *Germany - New survey findings on works councils and decentralisation of bargaining*.

La riacquistata competitività consente alla Germania di trarre immediato vantaggio dalla ripresa della domanda internazionale. Ciò è favorito inoltre dalla specializzazione della produzione (in beni capitali e intermedi) e dalla capacità delle imprese tedesche di affermarsi nei mercati emergenti. Anche se il rallentamento previsto in molti dei maggiori *partner* commerciali in Europa e Nord America (per via dei consolidamenti fiscali e del processo di risanamento dei bilanci di famiglie e imprese) frenerà le

esportazioni tedesche verso i paesi avanzati, ciò sarà compensato dalla maggiore vivacità degli emergenti, verso i quali le esportazioni tedesche si sono sempre più orientate negli ultimi anni (26,4% dell'export tedesco nel 2009 dal 17,3% nel 1999).

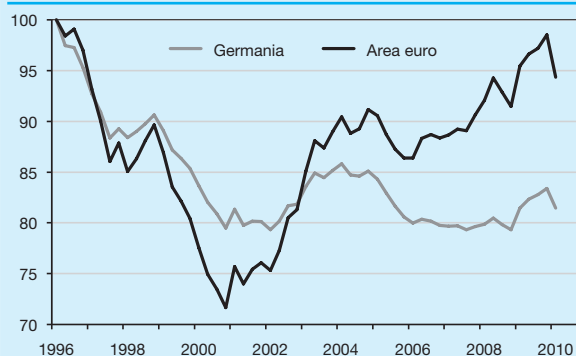
Sempre più, inoltre, la domanda interna affianca quella estera come forza trainante dell'economia. In particolare, sia gli investimenti sia i consumi rivestono un ruolo decisivo nel sostenere la crescita; i primi stimolati dalle attese sulla domanda, estera in particolare, dall'elevata redditività e dalle condizioni monetarie favorevoli; i secondi grazie ai miglioramenti nel mercato del lavoro, che spingono in alto i redditi tramite aumenti dell'occupazione e delle retribuzioni.

Le riforme e i processi di aggiustamento del decennio prima della crisi hanno consentito alle imprese tedesche di migliorare significativamente i propri bilanci. La quota dei redditi da capitale sul totale del valore aggiunto è progressivamente aumentata, dal 36,1% del 2000 al 39,9% del 2007, e, pur riducendosi nel corso della recessione, è di nuovo in ripresa dal secondo trimestre del 2009 (38,2% nel terzo 2010). L'aumento della profittabilità sostiene gli investimenti (Grafico E). Il buon andamento dei

Grafico D

Germania: il guadagno di competitività

(Tasso di cambio effettivo deflazionato con il CLUP, intera economia; primo trimestre 1996=100)

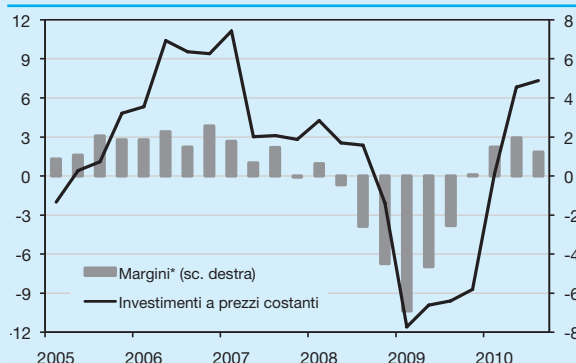


Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Grafico E

Germania: in ripresa margini e investimenti

(Var. % deflatore del valore aggiunto meno var. % CLUP; var. % investimenti a prezzi costanti; rispetto a stesso trimestre dell'anno precedente)



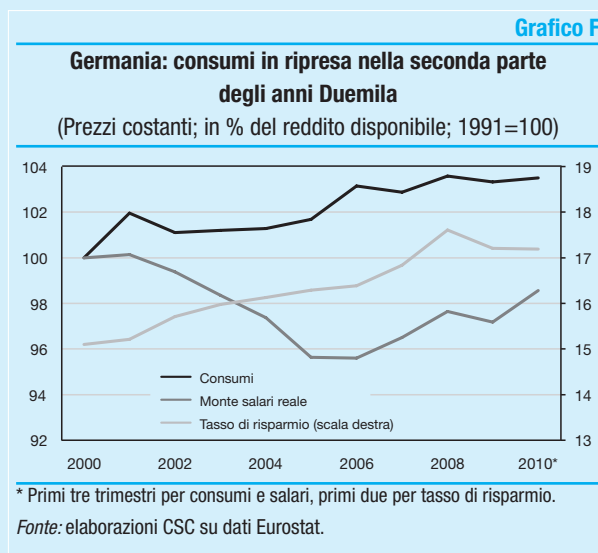
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

profitti nel corso degli anni ha anche reso le imprese meno dipendenti da finanziamenti esterni e quindi meno esposte a fenomeni di restrizione del credito. In Europa, le imprese tedesche sono tra le meno indebitate: a fine 2009 il debito delle società non finanziarie era pari al 57,7% del PIL in Germania, contro l'80,9% in Italia, il 73,6% nella media dell'Area euro e l'88,5% in Gran Bretagna.

Nei primi anni Duemila i consumi privati in Germania sono rimasti piatti (Grafico F). Due sono state le cause principali della loro debolezza: l'aumento del tasso di risparmio e la contrazione del monte salari reale. Ma entrambe paiono ormai superate e il loro ruolo nella determinazione delle decisioni di spesa ha già cominciato a cambiare di segno. L'aumento della propensione al risparmio è stato dovuto principalmente a motivi precauzionali, legati al peggioramento del mercato del lavoro, all'invecchiamento della popolazione e agli effetti della riforma delle pensioni (la cosiddetta «riforma Riester» del 2001 e i successivi emendamenti).

Quest'ultima prevede una riduzione graduale del tasso di sostituzione (rapporto tra pensione e ultima retribuzione), un aumento dell'età pensionabile da 65 a 67 anni e l'avvio della previdenza complementare⁴. Il tasso di risparmio, dopo la contrazione durante la recessione, non dovrebbe tornare a salire. Anzi potrebbe scendere ulteriormente con il miglioramento delle prospettive di crescita e di occupazione e l'aumento della fiducia dei consumatori. Anche il monte salari reali (già tornato al di sopra del livello pre-crisi) è previsto in aumento, per una serie di ragioni: la riduzione del tasso di disoccupazione strutturale; gli aumenti retributivi in linea con gli incrementi di produttività, ora che la competitività è stata ripristinata; l'inflazione contenuta. Oltre alla massa salariale, salgono anche i redditi da capitale e impresa, come confermato dal buon andamento dei profitti.

Rafforzano le aspettative di crescita della Germania anche l'avanzo della bilancia dei pagamenti con l'estero e l'entità relativamente contenuta, in rapporto al PIL, della mano-



⁴ La rilevanza delle motivazioni precauzionali è confermata dal fatto che l'aumento del tasso di risparmio all'inizio degli anni Duemila è concentrato nelle famiglie giovani ad alto reddito (National Institute of Economic and Social Research, 2006, *Assessing the factors of resilience of private consumption in the euro area*).

vra correttiva di finanza pubblica. I cospicui *surplus* di bilancia dei pagamenti lasciano ampi margini per un aumento della domanda interna (si veda il riquadro *Aggiustamenti in corso per gli squilibri nei conti con l'estero, costosi nell'area euro*). Nel Programma di stabilità varato dal governo a maggio 2010, le manovre fiscali erano fissate a circa lo 0,5% del PIL all'anno, ma visto l'andamento migliore delle attese dell'economia e il deficit più contenuto, non è escluso che la correzione necessaria possa risultare inferiore. L'impatto sulla crescita del programma di consolidamento fiscale sarà quindi più limitato.

Nodi strutturali che potrebbero invece fare da freno alla crescita della Germania nel medio-lungo termine sono l'invecchiamento della popolazione e lo scarso livello di istruzione rispetto alla media delle economie avanzate. Dal 2000 la popolazione tra i 15 e i 64 anni è diminuita del 2,4% in Germania, contro un +6,1% nel resto dei paesi dell'area euro. Il calo della popolazione in età lavorativa è stato in parte controbilanciato dall'aumento del tasso di occupazione, specie nelle classi di età più elevate: per le persone al di sotto dei 50 anni il tasso di occupazione è cresciuto dall'80,2% nel 2000 all'82,0% nel 2009, mentre per gli *over 50* è passato dal 33,7% al 42,3%. Non accennano a chiudersi invece le differenze nell'occupabilità di gruppi con diversi livelli di istruzione. A fronte di una quota di popolazione con un diploma universitario relativamente bassa (25% in Germania, contro il 41% degli Stati Uniti e il 33% del Regno Unito), il tasso di disoccupazione tra i laureati è solo del 3,4% (4,3% nel 2000), mentre sale al 7,6% e al 15,6% tra coloro con e senza un diploma di istruzione secondaria (rispettivamente 7,9% e 12,5% nel 2000). Queste differenze segnalano un *mismatch* qualitativo tra domanda e offerta di lavoro, confermato anche dai sondaggi presso le imprese, che riportano difficoltà nel reperire manodopera qualificata.

BCE: tassi bassi a lungo e misure non standard

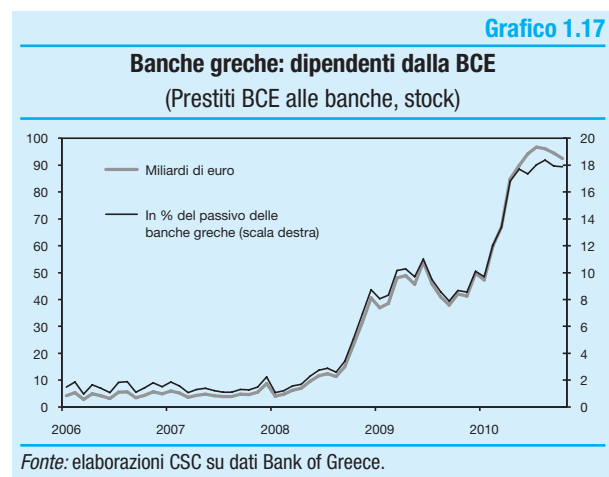
L'allargarsi della crisi dei debiti sovrani in Eurolandia e l'elevata instabilità dei mercati finanziari indurranno la BCE a tenere fermi ancora a lungo i tassi ufficiali. Nello scenario CSC, per tutto il 2011 e per la prima metà del 2012, il tasso sulle operazioni di rifinanziamento resterà all'1%, quello sui depositi allo 0,25%. Inoltre, si ipotizza che restino in campo per molto tempo anche varie misure monetarie non convenzionali. La BCE ha prolungato per la prima parte del 2011 le aste a tre mesi a importo illimitato e tasso fisso. E proseguiranno nei prossimi mesi gli acquisti di titoli, sterilizzati dalla BCE ai fini della liquidità immessa nel sistema. Tutto ciò è consentito dall'assenza di pressioni inflazionistiche di origine interna, data l'ampia capacità inutilizzata e l'elevata disoccupazione, ed è essenziale per sostenere la crescita. Secondo il CSC, solo a metà del 2012 la BCE opererà un rialzo dei tassi, per un quarto di punto (a 1,25%). I *future* segnalano che un ritocco di pari ammontare possa avvenire già a settembre 2011 e un altro di mezzo punto (a 1,75%) è scontato nel corso del 2012; le previsioni del *Consensus Economics* sono per

un tasso ufficiale al 2,00% a fine 2012. Rialzi che sarebbero però del tutto prematuri, considerato che l'uscita dalla crisi dei debiti sovrani sarà lenta.

L'Euribor a tre mesi è salito dallo 0,63% di marzo all'1,03% a dicembre. Il divario con il tasso ufficiale è tornato positivo come negli anni pre-crisi (0,17 punti percentuali in media tra 1999 e 2006). Ciò determina condizioni finanziarie meno favorevoli nell'area euro e mostra una normalizzazione ancora incompleta del mercato interbancario. L'Euribor è salito per due motivi. Primo, le tensioni sui mercati: in particolare, la permanenza di timori su alcuni debiti sovrani continua a ripercuotersi sulla fiducia tra le banche, che hanno in portafoglio grandi quantità di titoli pubblici. Secondo, il calo dei fondi forniti dalla BCE: è proseguita negli ultimi mesi la graduale riduzione dei prestiti netti alle banche di Euro-landia, che a fine novembre sono giunti sotto i valori pre-crisi, con 403,4 miliardi di euro (422,8 in media nel 2006), da un picco di 678,2 miliardi nel dicembre 2008. In particolare, le aste a lungo termine forniscono ora alle banche 345,2 miliardi (dal picco di 728,6 miliardi nel 2009).

Tale calo è in parte spiegato dalla stretta strisciante attuata dalla Banca centrale, tramite l'irrigidimento dei criteri di finanziamento alle banche. Politica motivata da prudenza. Le banche dei paesi periferici di Euro-landia hanno infatti un'elevata dipendenza dai prestiti BCE: in agosto questi contavano per il 18,6% dell'attivo nelle banche greche, l'8,8% nelle portoghesi, il 5,6% nelle irlandesi e il 3,7% nelle spagnole. Pur rallentando i ritmi di aumento negli ultimi mesi, in

ottobre i prestiti BCE alle banche greche ammontavano a 92,5 miliardi (+95,3% rispetto ai 47,4 miliardi di gennaio 2010) e contavano ancora per il 17,9% del passivo (Grafico 1.17). I prestiti BCE alle banche irlandesi sono pari a circa il 25% del totale; sommando i finanziamenti BCE alle banche di Grecia, Portogallo e Spagna si supera di molto la metà del totale. Su tali fondi le banche in difficoltà pagano tassi più bassi di quelli di mercato e, soprattutto, reperiscono fondi limitati solo dalle loro necessità. Le banche in migliori condizioni, soprattutto delle economie centrali dell'area, sono ormai tornate a far ricorso al mercato. I fondi tenuti in deposito presso la Banca centrale sono scesi molto (53,8 miliardi a novembre, picco a 384,3 nel giugno 2010). Ciò indica che le banche che accedono ancora alle generose aste BCE ne hanno effettiva necessità; in precedenza, quei fondi venivano presi a scopo precauzionale anche da istituti più solidi e parcheggiati presso la stessa BCE.



Il CSC ipotizza che la liquidità fornita dalla BCE alle banche non risentirà in modo significativo tra fine 2010 e inizio 2011 della scadenza dell'ultima asta a dodici mesi (che aveva fornito 96 miliardi di euro), perché sarà più massiccio il ricorso agli strumenti a breve termine. L'Euribor resterà ai livelli correnti, vicino al tasso ufficiale. In media d'anno scende a 0,81% nel 2010 (da 1,23% nel 2009) e salirà a 1,05% nel 2011. In termini reali, al netto dell'inflazione *core* (che esclude energia e alimentari), il tasso interbancario a tre mesi resterà a -0,1% nel 2011, stesso livello del 2010, arrivando a zero nel 2012.

I riacquisti della BCE di titoli sul mercato sono giunti a novembre a 67,2 miliardi, fra strumenti pubblici e privati, sotto il *Securities Market Program* lanciato a maggio dopo l'esplosione della crisi dei debiti sovrani. Acquisti che si sono sommati ai 60,9 miliardi del precedente programma (*Covered Bond Purchases*) realizzato tra luglio 2009 e giugno 2010. Anche gran parte di tali acquisti ha di fatto riguardato i paesi periferici, sebbene sia vietato alla politica monetaria unica di fare una distinzione esplicita nel varare questo tipo di interventi. La BCE deve fronteggiare ampi divari tra i paesi dell'area anche in termini di inflazione e crescita. Allargati questi ultimi dal calo dei rendimenti sui titoli di stato tedeschi e dal rialzo di quelli nei paesi periferici (per la fuga verso la qualità), nella misura in cui ciò si trasmette a tutta la struttura dei tassi nei diversi paesi.

Basilea III: aggiustamenti graduali per limitare l'impatto sulla crescita

La crisi finanziaria ha messo a nudo alcune non piccole carenze strutturali nel sistema bancario a livello internazionale. Tra gli strumenti per porvi rimedio, si richiede alle banche di avere più capitale e di migliore qualità, così da essere in grado di meglio attutire gli shock e ridurre la probabilità di aver bisogno in futuro di sostegni pubblici. È questa l'essenza di Basilea III. Tuttavia, se le banche non procederanno all'adeguamento richiesto con la dovuta gradualità, l'impatto sul credito e quindi sulla crescita sarà molto rilevante. Soprattutto in paesi come l'Italia, in cui i prestiti bancari sono già molto selettivi e rivestono un ruolo importante nel finanziamento delle imprese, in particolare di piccole dimensioni. La lunga transizione prevista per la piena entrata in vigore delle nuove regole offre la possibilità di procedere con gradualità, così da non interferire con la fragile ripresa in atto. Se ciò avverrà, i benefici di lungo periodo di Basilea III potrebbero risultare superiori ai costi, anche se l'approccio ancora timido su leva e liquidità non riduce a sufficienza la probabilità di future crisi.

La crisi finanziaria ha mostrato che i requisiti minimi di capitale di Basilea II erano troppo bassi: *Lehman Brothers* e molte altre banche cadute in difficoltà erano lontane dall'infrangerli. Il coefficiente *Tier1* (capitale di primo livello) doveva essere pari almeno al 4% dell'attivo pesato per il rischio, quello sul capitale totale all'8%. Si è perciò imposto di rivonderli al rialzo, varando a novembre 2010 l'accordo di Basilea III. I nuovi minimi sono

a regime 8,5% per il Tier1 e 10,5% per il totale. È stata prevista una lunga transizione. Fino al 2015 non c'è inasprimento sul livello totale del coefficiente, che resterà fermo all'8%, anche se c'è una forte stretta sulla sua qualità: 2,5 punti in più di *core* Tier1 (al netto delle azioni privilegiate emesse dalle banche). In seguito aumenterà: Basilea III richiede, infatti, un cuscinetto (*buffer*) di conservazione del capitale del 2,5% entro il 2019. La stretta sul *core* Tier1 diventa

così di 5 punti (dal 2% al 7%, Tabella A) e rappresenta la misura più importante. Durante la crisi banche che pure rispettavano i vecchi requisiti minimi non riuscivano a coprire le perdite anche perché il loro capitale era di scarsa qualità.

Viene poi istituito uno strumento anticiclico: un *buffer* addizionale, fino a un ulteriore 2,5% dell'attivo pesato per il rischio, attivato a discrezione delle autorità nazionali nelle fasi di forte crescita, per evitare eccessi finanziari. Entrambi i *buffer* sono composti di *core* Tier1, quindi costituiscono requisiti molto forti in termini di qualità. Il mancato rispetto delle nuove soglie comporta restrizioni ai dividendi e ai bonus.

Inoltre, diviene più rigorosa la definizione di capitale: dal *core* Tier1 vengono gradualmente tolte varie poste di non agevole realizzo (ciò arriverà a regime dal 2018). Secondo le stime di alcuni istituti l'esclusione di tali voci dal capitale valido per il rispetto dei requisiti riduce di circa mezzo punto il *core* Tier1. Diventa infine più rigida la definizione di attivo ponderato per i rischi, dato che prima della crisi questi erano stati spesso sottostimati: l'attivo pesato cresce, rendendo necessario detenere più capitale.

Per altri due importanti elementi di rischio, leva e liquidità, l'indicazione precisa di limiti è stata rimandata, attendendo gli esiti di una fase di sperimentazione. Sarà testato nei prossimi anni un limite del 33,3 alla leva (rapporto tra attivo non ponderato e capitale Tier1), teso a ridurre la prociclicità del settore finanziario e attualmente si prescrive che tale tetto, eventualmente corretto, divenga vincolante dal 2018. Per la liquidità sono posti per ora due criteri: uno di breve, secondo cui le risorse liquide dovranno consentire dal 2015 di superare una fase di stress di 30 giorni; uno strutturale, ancora non ben precisato, che riguarda la corrispondenza delle scadenze delle attività e delle passività (che è previsto entrare in vigore dal 2018).

Tabella A

Richiesta più qualità nel capitale delle banche
(Capitale in % dell'attivo ponderato per il rischio)

	Basilea II	Basilea III al 2015	Basilea III al 2019 ^o	Aumento richiesto al 2019
Core Tier 1 *	2,0	4,5	7,0	5,0
Tier 1	4,0	6,0	8,5	4,5
Totale	8,0	8,0	10,5	2,5

* Patrimonio di base (*common equity* in Basilea III).

^o Compreso il *buffer* di conservazione, pari a 2,5%.

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE.

Le 18 maggiori banche europee hanno in media capitale già sufficiente a superare i minimi di Basilea III. Negli ultimi anni i loro coefficienti sono saliti, con l'accumulazione di consistenti *buffer* discrezionali sui vecchi minimi, a fronte dell'alta incertezza e della pressione dei mercati e in previsione delle nuove regole. A giugno 2010 il loro coefficiente totale era al 14,4% (Tabella B), quasi quattro punti sopra il nuovo minimo. E il Tier1 era all'11,7% (3,2 punti oltre). Anche i coefficienti delle due maggiori banche italiane erano sopra i minimi: il totale al 12,5% e il Tier1 al 9,2%. Nel terzo trimestre i loro *ratio* sono saliti ancora: al 12,7% il totale e al 9,3% il Tier1. Le altre cinque più grandi banche italiane quotate hanno in media meno capitale, essendo il coefficiente totale all'11,8% a settembre 2010 e il Tier1 all'8,0%, poco sotto il minimo richiesto nel 2019.

Tabella B

Nelle grandi banche europee capitale sopra i minimi
(Maggiori 18 banche; coefficienti di capitale* medi, valori %)

		Totale				Tier 1			
		dic-08	dic-09	giu-10	rispetto a Basilea III°	dic-08	dic-09	giu-10	rispetto a Basilea III°
Svizzera	(2)	16,5	20,2	21,1	10,6	12,2	15,9	16,4	7,9
Olanda	(2)	12,9	13,8	14,8	4,3	11,0	12,0	13,1	4,6
Regno Unito	(4)	12,6	14,7	14,6	4,1	8,7	11,9	12,0	3,5
Belgio	(1)	11,8	14,1	13,9	3,4	10,6	12,3	12,2	3,7
Germania	(2)	13,1	14,4	13,2	2,7	10,1	11,6	11,1	2,6
Spagna	(2)	12,8	13,9	13,1	2,6	8,5	9,8	9,7	1,2
Italia	(2)	10,5	11,9	12,5	2,0	6,9	8,5	9,2	0,7
Francia	(3)	10,7	12,3	12,4	1,9	8,4	10,1	10,3	1,8
Media		12,6	14,4	14,4	3,9	9,5	11,5	11,7	3,2

* Rapporto tra patrimonio e attività ponderate per il rischio.

° Coefficienti nel giugno 2010 meno i minimi di Basilea III dal 2019.

Tra parentesi il numero di banche considerate per ciascun paese.

Fonte: elaborazioni CSC su coefficienti Mediobanca.

In generale, obbligando a innalzare il capitale di alta qualità e a ridurre la rischiosità, l'impatto di Basilea III sul PIL sarà significativo. La BRI (Banca dei regolamenti internazionali) lo valuta, nell'ipotesi di un aggiustamento graduale (4 anni), in uno 0,04% all'anno di minor crescita del PIL per ogni punto in più di coefficiente di capitale (pari a un -0,19% cumulato in quattro anni e mezzo, includendo gli effetti tra paesi), come conseguenza dell'innalzamento degli *spread* sugli interessi. Considerando anche gli effetti sui volumi di credito e i maggiori requisiti di liquidità l'impatto sale a -0,10% di crescita del PIL all'anno (-0,12% in Italia) per ogni punto aggiuntivo nei *ratio* di capitale. Ma l'impatto totale effettivo dipende dalla distanza da colmare nei coefficienti per rispettare i nuovi minimi.

Una stima che tiene conto di questa distanza è stata effettuata dall'OCSE, che considera un altro aspetto. È possibile, infatti, che le banche decidano di detenere un *buffer* di capitale aggiuntivo rispetto a Basilea III. L'OCSE suppone come caso limite che tale *buffer* discrezionale nel 2019 sia riportato ai livelli del 2006, quando era al 4,8% di *core* Tier1 in Eurolandia. E valuta che ciò comporti un incremento, rispetto alla situazione nel 2009, di 3,8 punti nel *core* Tier1 nell'Eurozona (Tabella C). In questo scenario, che non appare molto probabile per le banche che già faticano a rispettare i requisiti minimi, l'impatto sulla crescita del PIL si mantiene significativo. Partendo dai calcoli della BRI, l'OCSE lo indica tra -0,09% e -0,15% all'anno in Eurolandia.

Tabella C

L'impatto su capitale e PIL della "prudenza 2006"							
(Coefficienti bancari, in % dell'attivo ponderato per il rischio)							
		2006		2009	2019 *		Impatto sulla crescita 2011-2018 ^(c)
		Coeff. di capitale	Buffer discrezionale su Basilea II		Coeff. di capitale da raggiungere: Basilea III	Coeff. di capitale da raggiungere: Basilea III + buffer 2006 ^(a)	
USA	Tier 1	9,8	5,8	11,4	8,5	14,3	-0,07 -0,12
	Core Tier 1 ^(d)	8,6	6,6	10,5	7,0	13,6	
Euroarea	Tier 1	8,0	4,0	9,4	8,5	12,5	-0,09 -0,15
	Core Tier 1 ^(d)	6,8	4,8	8,0	7,0	11,8	

* Ipotesi: le banche vogliono detenere un *buffer* discrezionale 2019 su Basilea III = *buffer* 2006 su Basilea II.

^a Minimo di Basilea III + *buffer* discrezionale 2019 (=2006); ^b Basilea III + *buffer* 2006 - coefficiente 2009.

^c Sul tasso di crescita medio annuo del PIL; ^d Patrimonio di base (*common equity* in Basilea III).

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE.

Gli effetti sulla crescita possono essere attenuati sfruttando la lunga transizione che dà in media il tempo di colmare i gap di capitale accantonando utili (che sono *core* Tier1): se adeguatamente utilizzata dalle banche, senza cioè affrettarsi a raggiungere i nuovi minimi prima delle scadenze previste, essa dovrebbe garantire la non interferenza con la ripresa in atto e ridurre la probabilità che si concretizzi l'impatto massimo sulla dinamica del PIL.

Va notato che molte banche europee hanno coefficienti più alti grazie alle iniezioni di capitale pubblico realizzate nel corso della crisi. In Europa i maggiori interventi si sono avuti nel Regno Unito (106,2 miliardi di euro), in Germania (44,8) e Svizzera (43,4; Tabella D). In alcuni paesi ci sono già state restituzioni di capitale (o rinunce a garanzie), che comunque lasciano in campo interventi notevoli. Negli USA le iniezioni di capitale sono state pari a 526,6 miliardi di dollari, seguite da restituzioni per 168 miliardi. In Italia sono state molto piccole: 4,1 miliardi per quattro istituti, tramite i cosiddetti *Tremonti-bond*, strumenti di capitale ibrido a titolo oneroso. Le banche italiane hanno avuto meno biso-

gno di aiuti, tanto che alcune non hanno utilizzato neanche tali strumenti. Per quelle che vi hanno fatto ricorso, la restituzione causerà un calo contenuto dei *ratio* di capitale, intorno a un punto di *core* Tier1.

Tabella D

Molto vari i sostegni europei alle banche

(Miliardi di euro; dati a fine ottobre 2010)

	Capitale	Garanzie	Altro	Totale	Restituiti/rinunciati	Terminati	Netto
Regno Unito (18)	106,2	731,6	63,5	901,3	342,5	4,6	554,2
Germania (13)	44,8	365,4	7,3	417,5	121,5	13,4	282,6
Svizzera (1)	43,4	-	-	43,4	29,2	-	14,2
Olanda (14)	30,1	104,6	8,3	143,0	40,9	6,0	96,1
Francia (8)	25,3	59,4	0,5	85,2	27,2	1,2	56,8
Irlanda (6)	21,6	83,8	-	105,4	-	-	105,4
Belgio (6)	16,9	119,9	5,5	142,3	30,0	1,9	110,4
Austria (8)	7,4	20,3	-	27,6	-	0,4	27,2
Danimarca (59)	6,4	25,5	1,0	32,9	-	-	32,9
Italia (4)	4,1	-	-	4,1	-	-	4,1
Grecia (9)	2,8	0,5	0,1	3,4	0,5	-	2,9
Lussemb. (4)	2,8	4,5	0,2	7,5	1,5	0,1	5,9
Spagna (2)	1,3	0,4	9,0	10,7	-	-	10,7
Islanda (3)	0,8	-	-	0,8	-	-	0,8
Portogallo (7)	-	6,2	-	6,2	-	-	6,2

Tra parentesi il numero di banche beneficiarie per ciascun paese.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Mediobanca.

Il capitale delle banche rischia però nei prossimi anni di essere eroso da svalutazioni degli *asset*. L'ammontare dei titoli tossici, cioè degli attivi illiquidi che faticano a trovare un prezzo, resta significativo per le banche europee, pur se in calo dai picchi del 2008. Si tratta della parte dell'attivo classificata al «livello 3» che con maggiore probabilità può subire svalutazioni. La media europea (4,2% sul totale dell'attivo) nasconde situazioni differenziate: alcune banche hanno poco da temere, per altre le svalutazioni sarebbero consistenti. Le maggiori banche italiane sono in linea con la media europea, o sotto di questa; peggiori le condizioni di quelle medio-grandi: per alcune l'attivo di livello 3 è intorno al 10% dell'attivo totale.

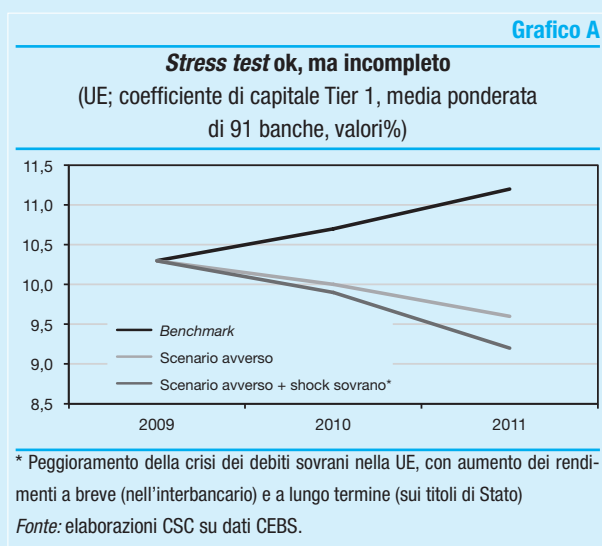
Un'erosione del capitale può venire anche dai crediti in sofferenza, aumentati ovunque con la crisi: +50,0% in Germania tra 2008 e 2009, +44,8% nel Regno Unito, +40,1% in Italia, +28,4% in Spagna. In parallelo, è sceso il loro grado di copertura in bilancio: per le

maggiori banche italiane dal 66% del 2007 al 60% nel 2009. Ciò può essere spiegato almeno in parte con l'inizio della ripresa, che normalmente porta a ipotizzare un minor tasso di perdita sulle sofferenze. La minore percentuale di copertura delle ipotetiche svalutazioni significa, sempre per le maggiori banche italiane, un minor accantonamento per circa un miliardo rispetto a quanto sarebbe stato necessario per mantenerla costante.

Gli *stress test* effettuati a luglio 2010 su 91 grandi e medie banche europee (attivi pari al 65% del totale UE), tra cui cinque italiane, hanno dato risultati solo in parte rassicuranti. È stato valutato l'andamento del capitale Tier1 in uno scenario di shock sulla fiducia e di aggravamento della crisi dei debiti sovrani, che porti Eurolandia in recessione nel 2011 (-0,6% il PIL, con una differenza del 2,1% rispetto allo scenario base). Il Tier1 scenderebbe in aggregato di 1,1 punti (da 10,3% a 9,2%), in gran parte per le svalutazioni degli *asset*, restando sopra il nuovo minimo del 6,0% richiesto dal 2015 (Grafico A).

Solo per sette banche il *ratio* cadrebbe sotto il 6,0%, tutte incluse tra le 65 minori, per le quali il calo del Tier1 e la dispersione dei risultati sono più ampi. Per le 26 grandi banche la riduzione del capitale sarebbe limitata e le differenze tra di esse risulterebbero poco marcate. Molte più banche vedrebbero il Tier1 scendere sotto il minimo dell'8,5% che dovrà essere rispettato dal 2019. Però si tratta di simulazioni, non di una previsione. Un'ipotesi importante alla base di questo esercizio è che nello scenario di base il coefficiente di capitale cresca di quasi un punto grazie agli utili reinvestiti; ciò innalza il *core* Tier1 che verrebbe poi colpito dall'eventuale shock. Va sottolineato, inoltre, che non sono stati inclusi nei test gli effetti della leva e della liquidità delle banche, che sono alla base, per esempio, delle enormi difficoltà degli istituti di credito irlandesi. Sono stati di recente annunciati nuovi stress test bancari per la UE nel 2011, che includeranno la valutazione sulla liquidità.

È anche importante capire se i requisiti di Basilea III abbattano davvero le probabilità di nuove crisi finanziarie, come è nelle intenzioni. Solo in tal caso generano un beneficio di lungo periodo, da confrontare con i costi di breve-medio termine. Dalle stime della BRI risulta che, in termini di PIL, il costo transitorio è molto inferiore ai benefici di lungo periodo. Questi ultimi sono legati proprio alla minore probabilità di eventuali nuove crisi,



grazie alla maggiore solidità del sistema bancario. Molti analisti ritengono giusta tale valutazione, perché le nuove regole tendono a ridurre sia la frequenza sia l'ampiezza di future crisi. Basilea III cerca anche di garantire maggiore omogeneità internazionale nella vigilanza sulle banche. La crisi ha, infatti, messo in luce che le difficoltà sono iniziate laddove i controlli erano meno rigorosi, diffondendosi poi ai paesi più severi.

Secondo alcune valutazioni, tuttavia, vi sono vari motivi per cui le nuove regole potrebbero non abbassare a sufficienza le probabilità di future crisi. Primo, come detto Basilea III è concentrata sul capitale minimo ed è attualmente meno vincolante sul grado di leva e sul controllo della liquidità delle banche. Questi due elementi sono stati tra i fattori maggiormente responsabili della crisi emersa nel 2007 e generata da finanza strutturata e derivati, non dal credito tradizionale. Basilea III cioè non tiene nel giusto conto il fatto che le banche svolgono diverse attività, alcune più orientate al *trading* di mercato, altre al finanziamento dell'economia. Ciò la rende timida rispetto ad alcuni problemi cruciali. Per esempio, molte banche avevano prima della crisi una leva elevata nonostante rispettassero i requisiti di capitale sull'attivo ponderato; ne è seguito il brusco *deleveraging*, con stretta sul credito. Inoltre, molte banche erano incapaci di rifinanziare le passività a breve con la liquidità disponibile; perciò hanno dovuto dismettere in fretta attivi poco liquidi a prezzi ribassati, innescando una spirale negativa sui mercati. Secondo, per alcuni analisti gli stessi requisiti minimi di capitale di Basilea III potrebbero risultare inadeguati a coprire i rischi assunti dalle banche e la lunga transizione manterrebbe per molti anni elevata la probabilità di instabilità del sistema finanziario. Terzo, è stata rimandata la definizione di regole per le banche *too big to fail* e *too interconnected to fail*, anch'esse tra le cause della crisi del 2008; si sarebbero potuti imporre minimi di capitale addizionali oltre una certa soglia dimensionale e di interconnessione o introdurre l'obbligo in certi casi di spaccettarle in istituti minori.

L'impatto di Basilea III sarà differenziato tra paesi. A seconda dei punti di partenza nel capitale disponibile oggi nelle banche: se il gap da colmare è più piccolo, minore sarà l'ipotetica stretta su imprese e famiglie. E nella redditività delle banche: laddove è alta, per colmare il gap è più facilmente percorribile la strategia degli utili reinvestiti, che ha un minore impatto sul credito; strategia che, data la transizione lunga di Basilea III, le banche dovrebbero preferire.

L'impatto sarà differenziato anche per altri motivi. Primo, per le diverse strutture dimensionali delle imprese nei vari paesi: le PMI hanno maggiori necessità di credito bancario e saranno penalizzati i sistemi economici in cui, come in Italia, il loro peso è maggiore. Secondo, per la diversa disponibilità di canali di finanziamento alternativi al credito bancario: in Italia e nell'Europa continentale il canale bancario è preponderante,

mentre lo è molto meno nel Regno Unito. Terzo, per l'incidenza diversificata di settori produttivi più sensibili al credito, in particolare le costruzioni.

In Italia la buona qualità del capitale, la leva meno alta delle banche e il modello bancario tradizionale attenueranno gli effetti dell'adeguamento ai requisiti di Basilea III. Infatti, dovrebbe incidere meno nel Paese la definizione più rigorosa dell'attivo ponderato per il rischio, che riguarda soprattutto titoli e derivati. Molte banche estere, che ne detenevano in misura copiosa e ne sottostimavano la rischiosità prima della crisi, saranno costrette dalla correzione imposta da Basilea III ad alzare la valutazione dell'attivo ponderato e ad avere più capitale. Gli istituti italiani, che ne hanno minori quantità in bilancio, risentiranno meno di questa correzione.

Le banche italiane medio-piccole sono quelle che faranno meno fatica. Hanno un patrimonio già sopra i minimi di Basilea III (il loro Tier1 è in media al 9,7% nel 2010) e sono più capitalizzate di quelle maggiori, anche se la distanza è in calo. Il coefficiente totale dei cinque maggiori gruppi è salito dal 9,5% a fine 2007 all'11,8% a fine 2009 (+2,3 punti) e quello del totale del sistema dal 10,4% al 12,0% (+1,6 punti; dati Banca d'Italia).

Un'analisi della società di consulenza *Oliver Wyman* su 45 banche italiane medie (10-40 miliardi di euro di attivo) e medio-piccole (sotto i 10 miliardi) calcola che il Tier1 si ridurrà nei prossimi anni, arrivando in media al 9,0% nel 2014, restando però sopra i nuovi minimi. Per rispettare Basilea III dal 2015 (Tier1 al 6,0%), senza abbassare crescita degli impieghi e dividendi, si stima un fabbisogno di capitale di soli 80 milioni in aggregato. Se si considerano anche il *buffer* di conservazione (in vigore dal 2019) e l'eventuale *buffer* anticiclico, che portano il minimo sul Tier1 fino all'11,0%, il fabbisogno di capitale aggiuntivo delle medie e piccole banche salirebbe a tre miliardi di euro e si avrebbero più difficoltà a coprirlo: la loro redditività è in calo ed è prevista su bassi livelli nei prossimi anni, ponendo limiti all'accantonamento di utili. Se non si avranno risorse per ricapitalizzare, si rischia la riduzione degli impieghi, che andrebbe a danno delle imprese, o la dismissione di *asset* (partecipazioni, filiali marginali, immobili). Un'alternativa di medio-lungo termine sono le fusioni tra piccole banche, per ottenere diversificazione degli attivi e stabilità degli utili.

L'impatto sarà comunque maggiore per le banche italiane più grandi. Alcune delle quali hanno già annunciato aumenti di capitale. Per alcune ragioni. Prima, hanno *ratio* patrimoniali più bassi delle medio-piccole. Seconda, i mercati finanziari potrebbero indurre le grandi banche quotate, anche italiane, ad adeguarsi a Basilea III prima delle scadenze previste. Terza, finora le maggiori banche italiane hanno confidato nella ripresa per generare utili, ma negli ultimi bilanci trimestrali i profitti sono rimasti molto più bassi di quelli delle grandi banche estere a causa delle alte rettifiche per crediti incagliati e dei mi-

norì investimenti in paesi emergenti e attività più rischiose e oggi più remunerative. Quest'ultima caratteristica aveva fatto sì che nel 2008-2009 le banche italiane avessero subito minori perdite, ma ora ciò comporta più difficoltà a generare utili da reinvestire. Quarta, sono quasi tutte grandi le banche che devono rimpiazzare i *Tremonti-bond* nel Tier1.

In Italia vi sono vari motivi per prevedere un impatto maggiore di Basilea III sulle imprese minori: hanno meno potere contrattuale verso le banche, maggiore indebitamento e dipendono di più dal credito bancario. Alcuni fattori potranno attenuare la potenziale stretta per le PMI. Anzitutto, sono meno dipendenti dalle banche più grandi e più da quelle legate al territorio che anche durante la crisi hanno assicurato un flusso positivo di credito (in agosto i prestiti erogati dai primi cinque gruppi italiani erano ancora in calo, -1,1% annuo, mentre crescevano quelli dalle altre banche, +3,3%). Inoltre, nelle nuove regole restano i meccanismi per cui, a parità di merito di credito, i prestiti alle PMI impegnano meno capitale.

L'intreccio banche - PIGS rende poco credibile un *default* sovrano

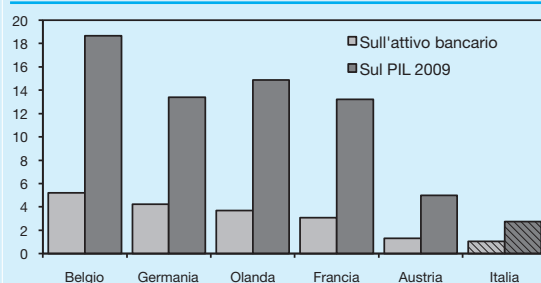
L'esposizione delle banche delle economie centrali dell'area euro verso Portogallo, Irlanda, Grecia e Spagna (raccolti nell'acronimo PIGS), pur in calo in quasi tutti i paesi, è molto elevata. Tale fitto intreccio rende molto basse le probabilità di un *default* sovrano.

Le banche più esposte sono quelle del Belgio: il valore totale dei loro prestiti a banche locali, stati, famiglie e imprese dei paesi PIGS era pari a 63,3 miliardi di euro nel giugno 2010, corrispondenti al 18,7% del PIL belga. In Olanda si arrivava a 84,9 miliardi (14,9% del PIL). In Germania e Francia si superava il 13,0% del PIL, con 322,7 e 252,0 miliardi rispettivamente (Grafico A). Le banche italiane sono meno esposte: 41,7 miliardi di euro, pari al 2,7% del PIL. In rapporto all'attivo bancario, l'esposizione ai PIGS è massima per le banche del Belgio (5,2%) e minima in Italia (1,0%).

Questa elevata esposizione bancaria implica che in caso di *default* dei PIGS, gli istituti creditizi subirebbero perdite molto rilevanti, per quote molto ampie del loro attivo e porzioni ancora più consistenti del PIL dei paesi di appartenenza, compresi Germania e Francia. Con

Grafico A

Banche e PIGS: bilanci legati... (Valori %, stock di prestiti* a giugno 2010)



* A banche, settore pubblico, settore privato dei paesi PIGS.
PIGS = Portogallo, Irlanda, Grecia, Spagna.
Fonte: elaborazioni CSC su dati BIS, BCE, Eurostat.

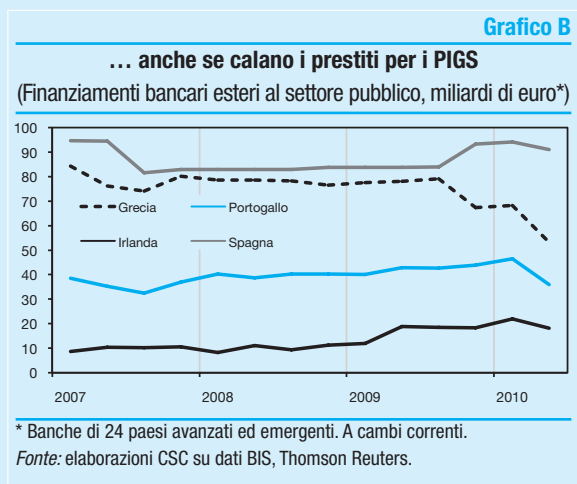
effetti a catena sulle economie, per evitare i quali i governi di quei paesi dovrebbero attivare un'ulteriore ondata di interventi di sostegno ai sistemi bancari, per i quali farebbero però molta fatica a trovare le risorse. Perciò appare più probabile ed efficiente il sostegno preventivo che impedisca il *default* o forme di ristrutturazione del debito.

L'intreccio banche-PIGS rimane fitto nonostante che nell'ultimo anno gli istituti di credito abbiano disinvestito dai PIGS proprio per ridurre i rischi. Gli istituti della Germania hanno ridotto la loro esposizione di 37 miliardi di euro (-10,4%) tra giugno 2009 e giugno 2010, di cui -28 miliardi negli ultimi tre mesi. Le banche olandesi, che partivano da un'esposizione verso i PIGS più elevata come quota dell'attivo, stanno uscendone più rapidamente: -44 miliardi di euro tra giugno 2009 e 2010 (-34,0%).

Secondo i dati della BRI (Banca dei regolamenti internazionali), i prestiti complessivi delle banche di 24 paesi verso i PIGS sono calati di 490 miliardi di dollari nello stesso arco di tempo (-23,3%). Tradotti in euro diventano -181 miliardi (-12,0%, considerando il rafforzamento del dollaro). Verso la Grecia i crediti bancari esteri sono scesi di 69 miliardi di euro (-34,9%), verso l'Irlanda di 51 (-10,7%) e verso la Spagna di 64 (-9,7%). Stabile in euro (in calo in dollari) l'esposizione rispetto al

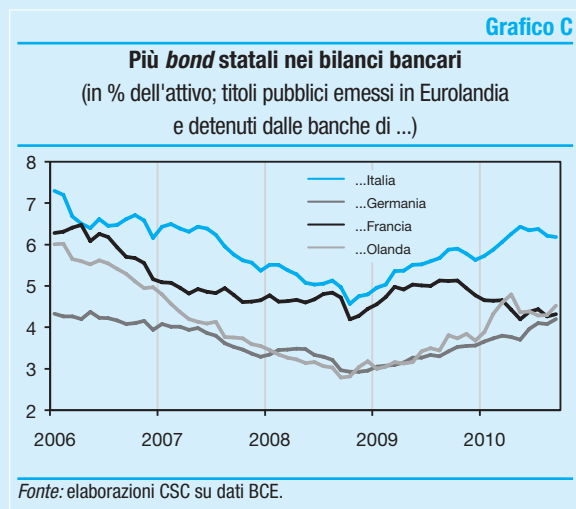
Portogallo. Sono in riduzione soprattutto i prestiti delle banche estere verso il settore privato non finanziario dei PIGS: -120 miliardi di euro in un anno (-14,0%). Meno drastico il taglio dei prestiti verso le banche locali (-36 miliardi, -8,6%) e quello verso il settore pubblico (titoli di stato e prestiti alla PA: -25 miliardi, -11,3%). Quest'ultima riduzione è stata concentrata in Grecia, dove i finanziamenti bancari esteri al settore pubblico si sono ridotti di 25 miliardi di euro tra giugno 2009 e giugno 2010 (-31,9%); mentre quelli agli altri paesi (soprattutto Spagna) hanno per un certo periodo continuato a crescere, per poi, tra marzo e giugno 2010, calare in Portogallo di 11 miliardi di euro (-22,7%), in Irlanda di 4 miliardi (-16,9%) e in Spagna di 3 miliardi (-3,3%; Grafico B).

La politica di molte banche europee di ridurre l'esposizione verso i PIGS si è innestata su quella di diminuire il rischio complessivo, perseguita fin dal crack *Lehman*. Ciò è stato effettuato aumentando la quota di titoli pubblici (emessi in Eurolandia) nei loro bilanci, giacché erano strumenti giudicati non rischiosi prima dello scoppio della crisi dei debiti sovrani nell'eurozona. In Italia le banche hanno accresciuto quella quota dal 4,6% dell'attivo nell'ottobre 2008 al 6,2% nel settembre 2010 e in Germania dal 2,9% al 4,2% (Grafico C). In Spagna dal 2,9% al 4,9%. Il valore totale dei *bond* pubblici emessi in Eurolan-



dia che sono nel portafoglio delle banche dell'area è salito a 1.565 miliardi di euro a settembre 2010 (4,9% dell'attivo bancario), dai 1.187 miliardi dell'ottobre 2008 (3,6%).

La variazione della composizione dei bilanci bancari a favore di strumenti meno rischiosi riduce gli sforzi necessari in termini di aumento del capitale ai fini delle nuove regole prudenziali (si veda il riquadro *Basilea III: un aggiustamento graduale per limitare l'impatto sulla crescita*). Letta insieme al calo dei finanziamenti al settore pubblico dei PIGS, suggerisce che le banche di Eurolandia stanno accumulando prevalentemente titoli pubblici dei paesi *core* dell'area euro (non sono disponibili dati disaggregati che consentano di trovare diretta conferma di ciò).



La FED prosegue nella fase due dell'espansione monetaria

L'orientamento della politica monetaria FED è decisamente più espansivo di quello della BCE. Il CSC sconta che la FED tenga fermo il tasso di riferimento al minimo storico (0,25%) per tutto il 2011. Solo a metà del 2012 opererà un rialzo di un quarto di punto (allo 0,50%). Il tasso ufficiale FED rimarrà inferiore a quello BCE: nel 2011 e nel 2012 il differenziale resterà in media dello 0,75%, come nel 2010. Lasciando invariato il sostegno fornito all'euro nei confronti del dollaro. La Banca centrale USA agisce affinché la ripresa in atto riduca in modo significativo la disoccupazione. E per contrastare l'incertezza che è generata dalla crisi dei debiti sovrani di Eurolandia e che si riflette anche nei mercati finanziari d'Oltreoceano. Il sentimento della Borsa azionaria, misurato dalla relazione di lungo periodo tra il rapporto prezzi/ utili e il rendimento dei titoli di Stato a dieci anni, è risalito negli ultimi due mesi, ma in misura limitata. Dopo il calo di maggio, a novembre si trova ancora su livelli bassi (in aprile era tornato in linea con la media storica). Oscillante anche l'andamento dei tassi a lungo termine: i rendimenti dei titoli di Stato USA a trent'anni erano aumentati fino al 4,38% a metà novembre (dal 3,52% in agosto), ma poi sono calati al 4,12%. Andamento analogo per i rendimenti delle obbligazioni tripla A di imprese USA, saliti fino al 5,07% a metà novembre (da un minimo di 4,24% in agosto) e ripiegati al 4,79% a fine mese.

Per stimolare ulteriormente l'economia, la FED ha intrapreso una nuova fase di espansione quantitativa monetaria. Accantonando del tutto l'*exit strategy* dalle misure non standard. In agosto ha stabilito un livello minimo per l'ammontare dei titoli in portafoglio (2.100 miliardi di dollari) e segnalato la prossima adozione di nuove misure. A inizio novembre ha inau-

gurato la fase due dell'espansione quantitativa, per sostenere la crescita: acquisti di titoli a lungo termine per 600 miliardi di dollari entro giugno 2011, al ritmo di 75 miliardi al mese. In attesa di osservarne gli effetti sugli investimenti e sul mercato immobiliare, le misure super-espansive hanno registrato i primi successi sui prezzi delle azioni e sulle aspettative di inflazione. Successi che vanno valutati rispetto alle condizioni registrate in agosto, dato che i mercati avevano in buona misura anticipato la manovra FED. La Borsa è tornata ai massimi dell'anno a inizio novembre, dai minimi toccati a fine agosto, e da allora si sta mantenendo su livelli elevati (Grafico 1.18).

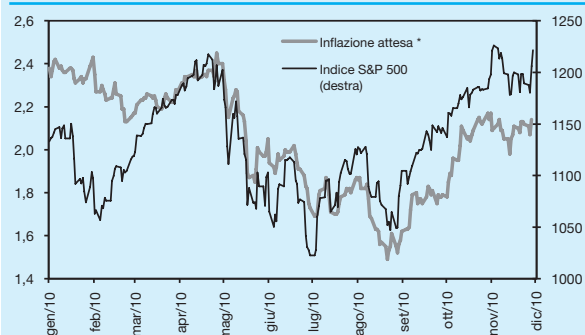
È aumentata l'inflazione attesa implicita, allontanando i rischi deflattivi: 2,14% a inizio dicembre, da un minimo di 1,49% in agosto. L'inflazione attesa è misurata dal divario tra il rendimento dei *Treasury* USA a 10 anni (aumentato a 2,97% a dicembre, da 2,50%) e quello dei decennali indicizzati ai prezzi al consumo (in calo a 0,83%, da 1,01%). Ciò indica una discesa dei tassi in termini reali, cruciale per gli investimenti. Nessun impatto, invece, della nuova espansione monetaria sul tasso interbancario USA, ancorato appena sopra quello FED: a tre mesi era allo 0,30% in dicembre, stesso livello del mese precedente; ma in luglio era salito allo 0,54%. L'ampia liquidità terrà i tassi interbancari sui livelli correnti nel prossimo anno (0,30% in media nel 2011, da 0,34% nel 2010). Valori molto bassi rispetto al passato. Nel 2012, sulla scia del rialzo che sarà attuato dalla FED, il tasso interbancario salirà a 0,55% a fine anno (0,45% in media).

Restrizioni nei paesi più dinamici

Nelle economie a forte crescita è stata avviata la stretta monetaria per contrastare le pressioni sui prezzi: a novembre nuovi rialzi dei tassi ufficiali in India (6,25%, da 6,00%) e Australia (4,75%, da 4,50%), dopo quello in ottobre di Cina (5,56%, da 5,31%), dove a dicembre è stato ritoccato di altri 50 punti base il tasso sulla riserva obbligatoria per le banche (sesta volta nel 2010). Sono saliti i tassi anche in Svezia (1,00%, da 0,75%). In Brasile sono rimasti fermi da giugno, dopo essere stati portati al 10,75%.

Grafico 1.18

USA: su Borsa e inflazione attesa (Valori %, indice di Borsa)



* Differenza tra rendimento *Treasury bond* a 10 anni e rendimento *Treasury bond* a 10 anni indicizzato all'inflazione.

Fonte: elaborazioni CSC su dati FED, Thomson Reuters.

La riforma della *governance* economica europea

La riforma della *governance* europea rappresenta una sfida cruciale per evitare che crisi come quella attuale si ripetano in futuro, ma anche e soprattutto per uscire da quella in corso. La definizione di meccanismi credibili di governo dell'Unione e di coordinamento tra gli Stati membri è fondamentale per ancorare le aspettative e stabilizzare i tassi a lunga. Per un'area, quella europea, che ha una forte integrazione economica ma la cui sovranità è ancora in larga parte nelle mani dei singoli paesi la *governance* costituisce un bene pubblico più prezioso che altrove.

La riforma deve partire dalle carenze emerse. L'insostenibilità delle finanze pubbliche di un discreto numero di economie dell'area euro è il motivo principale della revisione del Patto di stabilità e crescita che ha fallito innanzi tutto su un punto preliminare: assicurare che gli Stati membri forniscano statistiche affidabili. Ciò vale in particolare per la Grecia, il cui caso ha scatenato la crisi dei debiti sovrani. Ma lo straordinario peggioramento dei conti pubblici è attribuibile, oltre che alla profonda recessione e alle misure per contrastarla, anche in larga parte al fatto che i governi sono stati chiamati a sostenere il sistema bancario. Nel 2007 tutti i debiti pubblici erano inferiori al 65% del PIL, a parte quelli di Italia, Grecia e Belgio, e i deficit strutturali sotto al 3,5%, a parte che in Grecia e Francia. Nel 2010 solo cinque dei sedici paesi euro avranno un debito inferiore al 60% del PIL e solo quattro un deficit strutturale inferiore al 3%, per cui servirà uno sforzo di risanamento consistente al fine di ripristinare condizioni di sostenibilità, rassicurando i mercati e quindi dando fiato alla ripresa. Il Patto attuale appare inadeguato e debole per far fronte a questa nuova situazione. Tanto più che manchevoli sono state in particolare la supervisione e la regolamentazione bancaria cui, in buona parte, sono attribuibili alcuni degli squilibri macroeconomici dell'area euro. L'attuale sistema di *governance* non è stato in grado inoltre di rilevare tali squilibri che sono diversi da quelli dei bilanci pubblici.

La proposta di riforma presentata dalla Commissione europea, da cui non si discosta sostanzialmente il rapporto della *Task force* presieduta da Van Rompuy, non offre una soluzione completamente soddisfacente. È molto debole sulla questione dell'affidabilità delle statistiche e impone aggiustamenti delle finanze pubbliche troppo lenti. L'introduzione della sorveglianza sugli squilibri macroeconomici appare di difficile attuazione e la lunga discussione tra i principali governi sulla riforma dei meccanismi di risoluzione delle crisi è stata fuori luogo perché ha avuto l'effetto di accentuare le tensioni sui mercati finanziari. Il rafforzamento della sorveglianza preventiva sui conti pubblici appare invece credibile. Le linee di riforma suggerite dalla BCE offrono un quadro più stringente ed efficace. Il nodo da sciogliere è, però, relativo alla sovranità che gli Stati membri saranno disposti a cedere alle istituzioni europee. Dall'ampiezza di questa dipenderà l'efficacia complessiva della riforma.

La questione preliminare riguarda l'affidabilità dei dati e delle previsioni economiche. La falsificazione delle statistiche sui conti pubblici greci, seguita da tre successive revisioni che hanno portato il deficit del 2009 dal 5,1% del PIL al 13,6% e infine al 15,4% ha messo in moto le tensioni sui titoli sovrani e ha costretto i governi europei a predisporre un meccanismo di salvataggio per la Grecia prima e per l'Irlanda poi. Ha dimostrato che la forte integrazione economica non è stata supportata da una pari integrazione delle informazioni. Si tratta di un problema di asimmetria informativa tra istituzioni europee e paesi membri che difficilmente può essere risolto dal rafforzamento dei requisiti minimi dei sistemi contabili e delle statistiche nazionali, mentre richiederebbe la creazione di istituti nazionali indipendenti dai governi in grado di monitorare, valutare e prevedere gli effetti delle politiche di bilancio e di validare *ex post* le statistiche economiche. L'indipendenza non dovrebbe essere un requisito deontologico ma essere assicurata slegando il finanziamento e la nomina della guida di tali istituti dalla discrezionalità governativa.

Soltanto la BCE ha compreso che questo è un aspetto cruciale, mentre Commissione e *Task force* hanno mancato il punto laddove indicano che l'istituzione di agenzie indipendenti sia al più facoltativa e continuano a consentire ai governi, tra le altre cose, di adottare previsioni economiche nazionali diverse da quelle elaborate dalla Commissione stessa.

L'inadeguatezza del Patto attuale è insita soprattutto nella debolezza dei vincoli. Non sono previste sanzioni nella fase preventiva, l'applicazione delle stesse è molto ritardata nella fase correttiva e, soprattutto, la competenza su questi aspetti è rimessa al Consiglio, un organo intergovernativo, che è naturalmente avverso a sanzionare i membri dello stesso. Tanto è che nel 2005, quando dovevano essere applicate le sanzioni nei confronti della Germania e della Francia, il Patto fu modificato.

Quel che servirebbe è un impegno da parte dei governi nel perseguire ambiziosi obiettivi di controllo dei conti pubblici reso credibile dall'affidamento del coordinamento, della sorveglianza e della valutazione dei risultati a istituzioni europee indipendenti dai governi nazionali e quindi in grado di imporre vincoli più stringenti perché dotati di sanzioni, non solo finanziarie, comminate nel modo più automatico e trasparente possibile. Si tratterebbe, in altre parole, per i governi di rinunciare a parte della sovranità sulla politica di bilancio, ottenendo in cambio il supporto comunitario per scelte non sempre politicamente facili. Questa è anche la valutazione espressa dall'FMI che ha suggerito di togliere al Consiglio la competenza che oggi possiede in materia di avvio della procedura per deficit eccessivi e di sanzionamento delle violazioni così da evitare che gli interessi nazionali possano prevalere su quello comune europeo.

Proposte di riforma sono state predisposte dalle principali istituzioni europee. La BCE, pur non essendo direttamente coinvolta, non avendo un potere decisionale al riguardo,

è stata la prima, nel giugno scorso, a definire le linee guida per il rafforzamento della *governance* economica. A settembre la Commissione europea ha reso pubblico il suo dettagliato progetto di riforma e il mese successivo il Consiglio europeo ha approvato il rapporto della *Task force* presieduta da Van Rompuy. Anche il Consiglio europeo non ha un potere decisionale diretto ma ha forte influenza sull'ECOFIN che è uno dei due organi, l'altro è il Parlamento europeo, che saranno chiamati ad approvare la riforma. Anche se i tre organismi (Banca centrale, Commissione e *Task force*) hanno lavorato in stretto contatto tra loro, le proposte presentano sensibili differenze.

I temi trattati vanno dall'articolazione dei sistemi contabili e delle statistiche nazionali al coordinamento e alla sorveglianza *ex ante* delle politiche di bilancio, dalla sorveglianza preventiva degli squilibri economici alla correzione dei disavanzi e dei debiti pubblici eccessivi e alla definizione dei meccanismi di risoluzione delle crisi (Tabella A).

La proposta più convincente è quella della BCE, che vorrebbe un ruolo della Commissione molto rafforzato, a scapito del Consiglio, e un sistema di sanzioni quasi automatiche che scattino a partire dalla fase preventiva. Nelle proposte delle altre due istituzioni, la parte migliore riguarda la fase preventiva, molto rilevante per accumulare avanzi di bilancio durante gli anni di congiuntura favorevole. Questa fase verrebbe rafforzata sia negli obiettivi, resi più stringenti con l'attenzione rivolta anche alla dinamica della spesa nella proposta della Commissione e all'aggiustamento richiesto in quella della *Task force*, sia nell'efficacia, con l'introduzione di sanzioni quasi automatiche, sinora mancanti, in caso di inosservanza. Le due proposte differiscono per la diversa tempistica con cui le sanzioni sono comminate, ma questo non limita la portata innovativa di entrambe.

La parte correttiva, diretta a ridurre i disavanzi pubblici eccessivi, è potenziata con l'anticipazione e la quasi automaticità delle sanzioni (attraverso l'introduzione del *reverse vote*, ossia del voto qualificato entro un preciso termine per bocciare, anziché comminare come attualmente accade, le sanzioni proposte dalla Commissione), sinora molto ritardate. Rimane inalterato il vincolo sul deficit e inserito un vincolo anche sulla dinamica del debito che nella proposta della *Task force* è rimasto indefinito perché è stata rinviata la quantificazione della riduzione del debito considerata sufficiente alla legislazione secondaria (regolamenti, direttive).

Il difetto principale di questa parte, nella proposta della Commissione, è che l'avvio della procedura per disavanzi eccessivi rimane di competenza del Consiglio, il quale, essendo un organismo intergovernativo, non garantisce una valutazione indipendente dagli interessi nazionali e sarà titubante ad avviarla sapendo che, contrariamente da quanto accade oggi, le sanzioni arriveranno davvero. Inoltre, la correzione dei debiti pubblici, secondo la regola proposta dalla Commissione (1/20 della differenza tra il livello effet-

Tabella A				
	Disciplina attuale	Proposta della Commissione europea	Proposta della BCE	Proposta della Task force (Consiglio europeo)
Articolazione dei sistemi contabili e delle statistiche nazionali			<ul style="list-style-type: none"> Rafforzamento delle regole fiscali nazionali Riforma del processo di bilancio in modo coerente con il contesto europeo Monitoraggio delle politiche di bilancio da parte di istituzioni nazionali indipendenti Miglioramento della qualità delle statistiche 	<ul style="list-style-type: none"> Rafforzamento delle regole fiscali nazionali e coerenza con i vincoli europei Requisiti minimi da soddisfare entro il 2013 in materia di sistemi contabili e statistiche degli enti pubblici, tipologia di regole fiscali, sistemi di previsione, orizzonte temporale dei bilanci, copertura contabile delle Amministrazioni pubbliche Requisiti facoltativi: uso di procedure di bilancio top-down, introduzione di istituzioni indipendenti di analisi, valutazione e previsione delle politiche di bilancio Rafforzamento dei poteri di revisione contabile di Eurostat Eventuale previsione di sanzioni in caso di ripetuti problemi statistici
Politiche di bilancio: coordinamento		<p>Introduzione del "semestre europeo" che si svolge secondo queste modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> GENNAIO: la Commissione europea presenta al Parlamento europeo il "Rapporto annuale sulla crescita" che rappresenta il quadro delle sfide in atto FEBBRAIO: il Consiglio europeo predispone le "linee guida sulle politiche" a cui gli Stati membri devono attenersi nella predisposizione del "Programma di stabilità" e del "Programma nazionale delle Riforme" APRILE: gli Stati membri presentano il Programma di stabilità (il documento è rafforzato e include le previsioni, gli obiettivi macroeconomici che i governi intendono perseguire e le politiche per raggiungerli) e il Programma nazionale delle riforme (documento con cui 	<p>Il semestre europeo è stato approvato a settembre 2010</p>	<p>Il semestre europeo è stato approvato a settembre 2010</p>

Tabella A				
	Disciplina attuale	Proposta della Commissione europea	Proposta della BCE	Proposta della Task force (Consiglio europeo)
segue Politiche di bilancio: coordinamento		<p>si dava attuazione alla Strategia di Lisbona prima e ora a Europa 2020 e che riporta le azioni dei governi per raggiungere gli obiettivi fissati per ciascun paese)</p> <ul style="list-style-type: none"> LUGLIO: il Consiglio approva una valutazione del PdS e del PNR ed eventuali raccomandazioni specifiche per ciascun paese su proposta della Commissione europea <p>Nella 2ª PARTE DELL'ANNO: attuazione della programmazione concordata negli Stati membri</p>		
Politica di bilancio: parte preventiva	<ul style="list-style-type: none"> Gli Stati membri indicano gli obiettivi di bilancio di medio periodo. Questi espressi in percentuale del PIL e in termini strutturali devono tendere all'equilibrio di bilancio e possono essere differenziati tra paesi I paesi che non hanno raggiunto gli obiettivi devono convergere verso questi adottando correzioni non inferiori allo 0,5% del PIL (in termini strutturali) Gli Stati membri che non hanno raggiunto gli obiettivi devono mantenere la dinamica della spesa pubblica al di sotto della dinamica del PIL (nella sua stima più prudente) La Commissione può dare un "warning" allo Stato membro nel caso che tali criteri non siano soddisfatti Nel caso in cui tale situazione persista la Commissione può proporre una raccomandazione al Consiglio finalizzata a richiedere azioni correttive. Con la raccomandazione i paesi membri dovranno costituire un deposito fruttifero pari allo 0,2% del PIL che sarà restituito allorché il Consiglio ritiene che lo squilibrio sia rientrato. La raccomandazione e il deposito sono proposti dalla Commissione e diventano effettivi se il Consiglio, entro dieci giorni, non decide il contrario a maggioranza qualificata 	<ul style="list-style-type: none"> Gli Stati membri indicano gli obiettivi di bilancio di medio periodo. Questi espressi in percentuale del PIL e in termini strutturali devono tendere all'equilibrio di bilancio e possono essere differenziati tra paesi I paesi che non hanno raggiunto gli obiettivi devono convergere verso questi adottando correzioni non inferiori allo 0,5% del PIL (in termini strutturali) Gli Stati membri che non hanno raggiunto gli obiettivi devono mantenere la dinamica della spesa pubblica al di sotto della dinamica del PIL (nella sua stima più prudente) La Commissione può dare un "warning" allo Stato membro nel caso che tali criteri non siano soddisfatti Nel caso in cui tale situazione persista la Commissione può proporre una raccomandazione al Consiglio finalizzata a richiedere azioni correttive. Con la raccomandazione i paesi membri dovranno costituire un deposito fruttifero pari allo 0,2% del PIL che sarà restituito allorché il Consiglio ritiene che lo squilibrio sia rientrato. La raccomandazione e il deposito sono proposti dalla Commissione e diventano effettivi se il Consiglio, entro dieci giorni, non decide il contrario a maggioranza qualificata 	<ul style="list-style-type: none"> Creazione di una agenzia fiscale indipendente, preferibilmente nell'ambito della Commissione europea per valutare e monitorare le politiche fiscali degli Stati membri Maggiori responsabilità alla Commissione su proposte e raccomandazioni agli Stati membri Differenziazione del processo di sorveglianza tra Stati membri in relazione alla diversa posizione fiscale Sanzioni in caso di insufficienti progressi verso gli obiettivi di medio periodo Quasi automaticità delle sanzioni 	<ul style="list-style-type: none"> i. I paesi che non hanno raggiunto gli obiettivi devono convergere più rapidamente verso questi nel caso il debito ecceda il 60% del PIL ii. La Commissione può dare un "early warning" in caso di divergenza significativa tra obiettivi e aggiustamento programmato e il Consiglio entro 1 mese adotta una raccomandazione che indica l'aggiustamento richiesto e il termine (anche se il deficit strutturale è inferiore al 3%) iii. Se lo Stato membro non prende le misure necessarie entro 5 mesi, il Consiglio sulla base di una raccomandazione della Commissione richiede un deposito fruttifero pari allo 0,2% del PIL che sarà restituito allorché il Consiglio ritiene che lo squilibrio sia rientrato. La raccomandazione e il deposito sono proposti

Tabella A				
	Disciplina attuale	Proposta della Commissione europea	Proposta della BCE	Proposta della Task force (Consiglio europeo)
segue Politica di bilancio: parte preventiva			<ul style="list-style-type: none"> • Sanzioni non solo finanziarie ma anche non finanziarie (sospensione del diritto di voto) e procedurali (più stretto monitoraggio, più frequenti missioni, ecc.) 	<p>dalla Commissione e si considerano approvati a meno che il Consiglio non decida il contrario a maggioranza qualificata</p> <p>iv. Raccomandazioni e ulteriore reportistica può essere richiesta se l'aggiustamento non è ritenuto sufficiente</p>
Politica di bilancio: parte correttiva	<p>Requisiti per avviare la Procedura per deficit eccessivi:</p> <p>i. deficit strutturale superiore al 3% del PIL</p> <p>ii. in misura non temporanea e non eccezionale</p> <p>iii. tenuto conto di tutti i fattori rilevanti</p> <p>Procedura per deficit eccessivi:</p> <p>i. il Consiglio decide se esiste un deficit eccessivo entro 4 mesi da una raccomandazione della Commissione. Nella raccomandazione allo Stato membro in deficit chiede entro 6 mesi di adottare le necessarie azioni e fissa il termine entro il quale il deficit deve rientrare (un anno), quale il deficit deve rientrare (un anno), imponendo una correzione minima strutturale dello 0,5% del PIL.</p>	<p>Requisiti per avviare la Procedura per deficit eccessivi:</p> <p>i. deficit strutturale superiore al 3% del PIL in misura non temporanea e non eccezionale</p> <p>ii. oppure debito superiore al 60% del PIL che non diminuisce in modo sufficiente (diminuzione annua di 1/20 della differenza tra il debito e il 60%, valutata su 3 anni)</p> <p>iii. tenuto conto di tutti i fattori rilevanti</p> <p>iv. dei fattori rilevanti non si tiene conto se sia il deficit sia il debito eccedono la soglia e la deviazione del deficit non è temporanea e vicino alla soglia</p> <p>Procedura per deficit eccessivi:</p> <p>i. il Consiglio decide se esiste un deficit eccessivo entro 4 mesi da una raccomandazione della Commissione. Nella raccomandazione allo Stato membro in deficit chiede entro 6 mesi di adottare le necessarie azioni e fissa il termine entro il quale il deficit deve rientrare (un anno), imponendo una correzione minima strutturale dello 0,5% del PIL.</p> <p>ii. Se non c'è stata la correzione programmata perché non sono state adottate le necessarie misure entro il termine (che può essere rinviato di un anno se lo Stato ha adottato le misure ma gli inattesi sfavorevoli eventi non hanno consentito l'aggiustamento), il Consiglio avvisa, entro due mesi, lo Stato membro e richiede una correzione minima strutturale dello 0,5% del PIL entro un termine ulteriore</p>	<p>• Quasi automaticità nell'avvio della Procedura per deficit eccessivi</p> <p>• Vincoli sanzionabili anche per debiti eccessivi</p> <p>• Anticipazione e quasi automaticità delle sanzioni</p> <p>• Sanzioni non solo finanziarie ma anche non finanziarie (sospensione del diritto di voto) e procedurali (più stretto monitoraggio, più frequenti missioni, ecc.)</p>	<p>Requisiti per avviare la Procedura per deficit eccessivi:</p> <p>i. deficit strutturale superiore al 3% del PIL in misura non temporanea e non eccezionale</p> <p>ii. oppure il debito superiore al 60% del PIL che non diminuisce in modo sufficiente (il sentiero sufficiente rimane da definire)</p> <p>iii. tenuto conto di tutti i fattori rilevanti</p> <p>Procedura per deficit eccessivi: La decisione se avviare la procedura rimane al Consiglio su proposta della Commissione senza voto invertito com'è ora e come è nella proposta della Commissione</p> <p>Sanzioni: i. Se uno Stato membro è già soggetto a un deposito fruttifero questo viene</p>

Tabella A				
	Disciplina attuale	Proposta della Commissione europea	Proposta della BCE	Proposta della Task force (Consiglio europeo)
<p>segue</p> <p>Politica di bilancio: parte correttiva</p>	<p>ii. Se non c'è stata la correzione programmata perché non sono state adottate le necessarie misure entro il termine, il Consiglio avvisa, entro 2 mesi, lo Stato membro e richiede una correzione minima strutturale dello 0,5% del PIL entro un termine ulteriore. Se lo Stato membro adotta le necessarie misure ma intervengono eventi sfavorevoli, il Consiglio può prolungare il termine di un anno.</p> <p>Sanzioni:</p> <p>i. Il Consiglio entro 4 mesi dall'avviso può richiedere un deposito infruttifero pari allo 0,2% del PIL e sino a 1/10 della differenza tra il deficit in percentuale del PIL e il 3% ma comunque non superiore allo 0,5% del PIL; il Consiglio può richiedere di adeguare la sanzione di 1/10 dopo 16 mesi dall'avviso se lo Stato membro non adotta le misure necessarie</p> <p>ii. Il deposito viene trasformato in multa se entro due anni il deficit non è stato corretto</p>	<p>Sanzioni:</p> <p>i. All'avvio della procedura per deficit eccessivo la Commissione propone al Consiglio di imporre un deposito infruttifero dello 0,2% del PIL che si riterrà approvato qualora entro dieci giorni, il Consiglio non decida in senso contrario a maggioranza qualificata</p> <p>ii. Il deposito sarà convertito in una multa qualora il paese non adotti le misure correttive richieste nella raccomandazione su proposta della Commissione che si riterrà approvata qualora entro dieci giorni, il Consiglio non decida il contrario a maggioranza qualificata</p>		<p>trasformato in infruttifero su proposta della Commissione che si riterrà approvata a meno che il Consiglio non decida il contrario a maggioranza qualificata</p> <p>ii. Se non è soggetto a un deposito il Consiglio adotta una raccomandazione che fissa un termine per la correzione</p> <p>iii. Se non state prese le necessarie azioni entro il termine la Commissione propone al Consiglio una multa che si riterrà approvata a meno che il Consiglio non decida il contrario a maggioranza qualificata</p> <p>iv. Ulteriori sanzioni sono decise dal Consiglio a maggioranza semplice</p>

Tabella A			
	Disciplina attuale	Proposta della Commissione europea	Proposta della BCE
Squilibri macroeconomici		<p>Proposta della Task force (Consiglio europeo)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sorveglianza basata su una serie di indicatori con soglie indicative supportati da un rapporto annuale elaborato dalla Commissione che compilerà una lista di Stati membri a rischio di squilibrio • Il Consiglio discute il rapporto e adotta una conclusione • La Commissione svolge una review approfondita sui paesi a rischio e il Consiglio può: <ul style="list-style-type: none"> - adottare una raccomandazione preventiva se lo squilibrio esiste ma non è problematico - avviare una procedura per squilibri eccessivi chiedendo di adottare azioni correttive per correggere lo squilibrio entro un termine • Se viene posto fine allo squilibrio il Consiglio chiude la procedura • Se il Consiglio decide che sono state adottate le azioni correttive la procedura viene messa in sospenso • Se non sono state adottate le azioni correttive il Consiglio fissa un nuovo termine chiedendo di adottare azioni correttive • Se lo Stato membro non adotta le necessarie azioni correttive la Commissione propone il pagamento di una multa dello 0,1% del PIL per anno che si riterrà approvata qualora entro dieci giorni, il Consiglio non decida in senso contrario a maggioranza qualificata 	<p>Proposta della Task force (Consiglio europeo)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sorveglianza basata su una serie di indicatori con soglie indicative supportati da un rapporto annuale elaborato dalla Commissione che compilerà una lista di Stati membri a rischio di squilibrio • La Commissione può dare un "early warning" direttamente allo Stato membro oggetto dello squilibrio • Nel caso di squilibrio significativo il Consiglio su proposta della Commissione avvia la Procedura per squilibri eccessivi e adotta una serie di raccomandazioni per eliminare lo squilibrio • Gli Stati membri sottoposti alla procedura saranno obbligati a indicare i progressi compiuti e la Commissione monitorerà l'implementazione di azioni correttive • Sanzioni saranno adottate dal Consiglio nei confronti degli Stati membri se questi non hanno implementato le azioni correttive indicate dalle raccomandazioni

tivo del debito/PIL e la soglia del 60%, in ciascun anno), durerà molto a lungo. Prendendo come anno base il 2011, si dovrà aspettare il 2027 per vedere tutti i debiti pubblici dell'area euro al di sotto del 100% del PIL, il 2033 per averli sotto il 90% e il 2041 sotto l'80%. La Grecia impiegherebbe 16 anni a ricondurre il debito sotto il 100% del PIL; l'Italia 8 anni e lo condurrebbe sotto il 70% in 35 anni (Tabella B). Ciò perché lo sforzo richiesto si riduce man mano che il livello del debito cala. L'esperienza di alcuni paesi mostra che è possibile effettuare il rientro in tempi molto più brevi: il Belgio nel 1993 aveva un debito pari al 136,9% del PIL e 14 anni dopo lo aveva ridotto di 53 punti; l'Irlanda in 15 anni ha abbassato il debito/PIL di 77 punti.

A prima vista, il vincolo sul debito sembra sostanzialmente replicare quello sul deficit, che deve tendere a zero con riduzioni strutturali annue di almeno lo 0,5% del PIL. In realtà è stato introdotto proprio per imporre ai paesi con i più alti debiti uno sforzo consistente nella fase iniziale dell'aggiustamento. Il CSC ha calcolato l'indebitamento netto richiesto per far diminuire il debito pubblico secondo quanto proposto dalla Commissione (1/20 l'anno della differenza tra il debito/PIL e il 60%) in relazione all'Italia, per l'ovvia ragione di capire le possibili implicazioni di politica eco-

Tabella B

Quanto è stringente la «regola» della Commissione*
(Numero di anni necessari per far scendere il debito/PIL sotto le soglie; anno base: 2011)

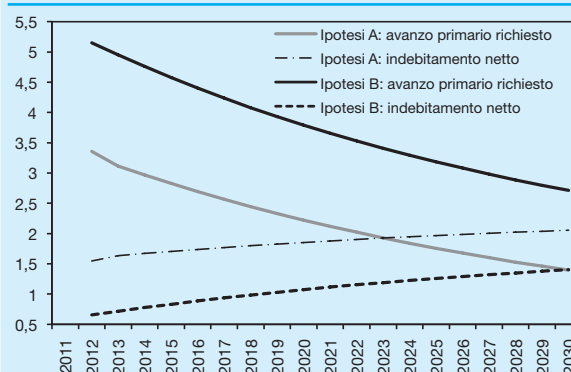
	100	90	80	70	65
Grecia	16	22	30	43	55
Italia	8	14	22	35	49
Belgio	1	6	14	28	41
Irlanda	4	9	17	31	44
Francia	0	0	6	20	33
Portogallo	0	0	8	21	35
Germania	0	0	0	10	23
Austria	0	0	0	4	18
Malta	0	0	0	2	16
Spagna	0	0	0	0	13
Paesi Bassi	0	0	0	0	6
Cipro	0	0	0	0	1
Finlandia	0	0	0	0	0
Slovacchia	0	0	0	0	0
Slovenia	0	0	0	0	0
Lussemburgo	0	0	0	0	0
Estonia	0	0	0	0	0

* La regola proposta dalla Commissione prevede una riduzione annua di 1/20 della differenza tra il livello effettivo del debito/PIL e il limite del 60%.

Fonte: elaborazioni CSC su stime Commissione europea per l'anno 2011.

Grafico A

I profili richiesti per i saldi
(Italia; anno base 2011; valori in % del PIL)



Ipotesi A: DFP sino al 2013; dopo crescita reale 2% e costo debito 4,2%.

Ipotesi B: crescita reale all'1,1% e costo debito 5% (medie 2000-2007).

Fonte: elaborazioni CSC su stime Governo.

nomica per il nostro Paese, oltre che per il fatto che, insieme alla Grecia, il suo rapporto debito/PIL è il più elevato e quindi dovrebbe sostenere lo sforzo maggiore. Quando, infatti, il debito/PIL è basso il vincolo sul debito è poco stringente, come è ovvio che sia. La stima del livello del deficit richiesto dipende dal tasso di crescita dell'economia e dal costo del debito. Si sono simulati due scenari: il primo (A) basato sulle previsioni del Governo fino al 2013 (Decisione di finanza pubblica da poco approvata) e mantenendo successivamente costante il tasso di crescita (2% reale) e il costo del debito (4,2%) ai valori del 2013. Il secondo scenario (B) è basato sui tassi di crescita reale e di costo del debito mediamente registrati nel periodo 2000-2007 e rispettivamente pari all'1,1% e al 5,0%. Nello scenario A il deficit coerente con l'obiettivo di riduzione del debito sarebbe compreso tra l'1,5% e il 2,1% del PIL, appena sotto al vincolo del 3% ma non tendente all'equilibrio di bilancio come vorrebbe il Patto. Nello scenario B il disavanzo è compreso tra lo 0,7% e l'1,4% del PIL, dunque sempre sotto la soglia del 3% ma mai nullo (Figura A). In entrambi gli scenari, il vincolo sul debito sembra non aggiungere molto rispetto a quello sul deficit, che parrebbe più forte, posto che quest'ultimo negli accordi europei deve in realtà essere azzerato. Certamente imporrebbe, però, uno sforzo più sostenuto nella fase iniziale: l'avanzo primario nel primo anno delle simulazioni (il 2012) dovrebbe essere in A del 3,4% del PIL e in B del 5,2%. Si tratta di livelli registrati solo verso la fine degli anni 90¹. I due vincoli coesisterebbero e quello sul debito costringe a sposare nell'immediato l'azione di rientro anche sul deficit.

La salvaguardia dei conti pubblici non passa però solo per i vincoli al deficit e al debito ma richiede di prevenire e correggere squilibri nell'economia reale come quelli che si sono creati nell'area euro in questi ultimi anni (si veda il riquadro *Aggiustamenti in corso per gli squilibri nei conti con l'estero, costosi nell'area euro*). La Spagna, uno dei paesi che oggi presenta conti pubblici insostenibili, nel 2006 e nel 2007 presentava avanzi di bilancio pari rispettivamente al 2,0% e all'1,9% del PIL, mentre il debito pubblico era al 39,6% e al 36,1% del PIL. Nel 2009 il deficit è arrivato all'11,1% e il debito al 53,0% del PIL. Il deterioramento delle finanze pubbliche non è dipeso dalle politiche di bilancio ma originato dall'esplosione della bolla immobiliare, che ha contribuito in modo determinante ad acuire la recessione e messo in difficoltà il sistema creditizio, con inevitabili conseguenze negative sulle entrate e sulle spese pubbliche. Un campanello d'allarme della criticità della situazione economica spagnola avrebbe dovuto essere l'ingente e persistente disavanzo delle partite correnti, che nel 2007 hanno toccato il 10,0% del PIL. Da sola, in casi come questo, la sorveglianza dei conti pubblici serve a poco, mentre è necessario monitorare e agire su altre variabili.

¹ Negli ultimi 30 anni l'avanzo primario maggiore è stato conseguito nel 1997 ed è stato pari al 6,6% del PIL e, in media, negli anni 90, è stato pari al 3,1%.

A questo fine le tre proposte sulla nuova *governance* europea prevedono l'introduzione di un meccanismo di sorveglianza e correzione degli squilibri basato su una serie di indicatori ancora non ben precisati ma relativi ai conti con l'estero (bilancia commerciale, debito estero) e alla situazione macroeconomica interna (dinamica dei prezzi, competitività, debito privato), corredati da soglie e supportati dalla valutazione della Commissione. Nel caso si manifesti uno squilibrio viene avviata la procedura per squilibri eccessivi e sono imposte azioni correttive rese cogenti da sanzioni di tipo finanziario, nelle proposte della Commissione e della *Task force*, e dalla *peer pressure* (pressione degli altri paesi) nella proposta della Banca centrale.

Si tratta però di strumenti non facili da utilizzare, come ha dimostrato l'esperienza dell'FMI nell'ideare e applicare un sistema di avvertimenti preventivi dopo la crisi asiatica del 1997-98. All'epoca dell'introduzione del Patto i vincoli del 3% sul deficit e del 60% sul debito apparvero delle soglie senza molto senso, stupide è stato detto. Certamente, però, in tempi normali un deficit superiore al 3% non può non essere considerato negativamente. Lo stesso vale per il debito. Al contrario, alcuni degli indicatori macroeconomici, inseriti nel cruscotto di monitoraggio possono acquisire significato diverso a seconda della lettura che ne viene data e del collegamento che ne viene fatto con altri indicatori. Negli ultimi dieci anni il peggioramento della bilancia commerciale di alcuni paesi come la Spagna è stato considerato l'effetto di un processo di convergenza nel livello dei redditi e della spesa. Con la crisi si è compreso che l'aumento del deficit commerciale era semplicemente insostenibile perché il modo in cui quei maggiori redditi e spesa venivano generati minava la competitività e vi aveva un gran ruolo la bolla immobiliare. Nonostante i buoni propositi, il cruscotto rimane discrezionale e non risolutivo. Perciò diventa poco credibile imporre sanzioni finanziarie sulla base di questo.

Fino a oggi è mancato nell'ambito della *governance* europea un meccanismo in grado di affrontare le crisi di solvibilità. Che rischierebbe di scontrarsi con alcune norme comunitarie. Per esempio, l'articolo 124 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea prescrive il divieto di salvataggio di un paese membro, per evitare che si adottino politiche insostenibili e comportamenti opportunistici (*moral hazard*). Ma, in modo simile a quanto avviene nei paesi federali, il divieto di salvataggio non è un impegno credibile perché, nelle situazioni di crisi, il costo del mancato intervento è per gli altri partner più elevato di quello connesso al salvataggio, come dimostrano gli interventi a favore di Grecia e Irlanda. Per questo motivo non esistono esempi di governi decentrati (neanche negli Stati Uniti) che sono stati lasciati realmente fallire, perché hanno sempre beneficiato del ripiano federale del debito. In caso di default il contagio si diffonderebbe fino a coinvolgere anche gli stati assolutamente sani che proprio per questo hanno un interesse, non dichiarato ma più forte degli altri, a far sì che il fallimento sia evitato. È questo il caso at-

tuale della Germania, le cui banche hanno in portafoglio ingenti titoli di Stato dei PIGS (si veda il riquadro *L'intreccio banche - PIGS rende poco credibile un default sovrano*): se uno solo di questi quattro fallisse trascinerrebbe le banche tedesche, e non solo quelle, nel baratro e assieme ad esse le finanze pubbliche e l'economia tedesca intera.

La necessità di un meccanismo di supporto finanziario in caso di crisi è ancora più pressante nell'area euro perché la BCE non può finanziare direttamente il debito sovrano di un paese (anche se in questa direzione è andato il programma di acquisto di titoli pubblici deciso nel maggio 2010), come per esempio ha fatto la FED. Mancando questa garanzia di ultima istanza, i mercati possono più facilmente perdere fiducia nella solvibilità di un paese.

Similmente a quanto accade negli Stati federali, l'azzardo morale non si risolve con il vincolarsi a non intervenire, ma piuttosto con regole di bilancio pubblico credibili ed efficaci in grado di accrescere per i singoli paesi il costo percepito di arrivare a uno stato di crisi, prevenendolo; e, qualora la crisi sia inevitabile, con il supporto finanziario condizionato all'adozione di misure idonee a riportare i conti in ordine, condito di sanzioni che dovrebbero arrivare sino alla perdita di autonomia di bilancio. Come proposto dalla BCE.

Si tratta di requisiti forti e impegnativi politicamente ma necessari per salvaguardare la stabilità dell'area euro. Soprattutto l'eventuale limitazione dell'autonomia di bilancio è molto più forte delle usuali condizioni richieste dall'FMI ma è tipico dei sistemi federali ed è necessario per evitare le esternalità negative che potrebbero derivare per gli altri membri dell'Eurozona dall'inadempienza di uno di essi. Esternalità ben maggiori di quelle prodotte dall'inadempienza di un qualsiasi stato sovrano che non faccia parte di un'unione monetaria.

A maggio 2010, sull'onda della crisi greca, è stato introdotto per la prima volta nell'Eurozona un meccanismo di salvataggio basato su una disponibilità complessiva di 750 miliardi fornita da tre finanziatori: per 440 miliardi lo *European Financial Stability Facility* (EFSF), per 60 dallo *European Financial Stabilization Mechanism* (EFSM) e per 250 dall'FMI. L'accesso al meccanismo, riservato agli Stati membri dell'area euro che non possono finanziarsi sul mercato, ovvero possono farlo solo a costi molto elevati tanto da minare le possibilità di rientro, è sottoposto a condizioni negoziate con la Commissione europea e l'FMI e accettate dall'ECOFIN dell'area. Il costo del finanziamento è pari a 300 punti base oltre il tasso Euribor a tre mesi per i prestiti in scadenza entro i tre anni e con 100 punti base aggiuntivi per i prestiti più lunghi.

L'EFSF è partecipato dai paesi dell'euro e si finanzia tramite l'emissione di titoli di debito garantiti dagli Stati membri in misura determinata sulla base della quota versata da

ciascuno alla BCE. Se uno dei paesi garanti non è in grado di far fronte a tale contributo, gli altri sono chiamati a coprire la sua parte. Il rimborso dei crediti nei confronti dei paesi in crisi non è preferito in caso di default (al contrario di quanto accade per i prestiti dell'FMI).

L'EFSM, utilizzabile anche da Stati UE non euro, è invece un fondo gestito dalla Commissione e garantito dal bilancio UE e non va confuso con il fondo di intervento per le crisi di bilancia dei pagamenti che riguarda solo i paesi non euro.

Questo meccanismo continuerà a finanziare gli Stati in crisi sino al 30 giugno 2013. In sede di approvazione del rapporto della *Task force* sulla riforma della *governance* europea, su richiesta della Germania, era stata inserita un'indicazione sul tipo di meccanismo permanente da adottare a partire dal 2013, il quale prevedeva un generico coinvolgimento del settore privato nel contribuire a pagare i costi del salvataggio. Quest'ultima previsione e il dibattito che ne è scaturito hanno avuto l'effetto di accrescere le tensioni sul mercato dei debiti sovrani, facendo lievitare gli spread pagati sui rendimenti dei titoli di Stato di molti paesi rispetto a quelli della Germania a livelli mai raggiunti dalla nascita della moneta unica e rendendo necessaria l'attivazione del meccanismo di salvataggio anche per l'Irlanda. È difficile credere che sia ragionevole avvertire gli investitori privati che perderanno parte delle somme investite nei titoli di alcuni Stati (senza peraltro fornire dettagli) nel momento in cui è più che mai necessario che li sottoscrivano.

Date le pressioni dei mercati, nel momento in cui è stato varato il supporto finanziario a favore dell'Irlanda, il Consiglio europeo ha delineato lo schema del meccanismo permanente da portare per l'approvazione definitiva al vertice dei capi di Stato e di governo dei paesi membri in calendario il 16 dicembre 2010. Il meccanismo prevede che lo *European Stability Mechanism* (ESM) sostituirà l'EFSF dal 30 giugno del 2013 nel fornire il sostegno finanziario ai paesi in difficoltà. Questa data potrebbe essere anticipata al 1° gennaio. I finanziamenti saranno concessi con condizioni molto stringenti di risanamento. I crediti dell'ESM saranno preferiti nel rimborso a quelli dei privati in caso di default, ma saranno subordinati ai prestiti erogati dall'FMI. Tutti i titoli di Stato emessi dai paesi membri a partire dal 2013 avranno una *Collective Action Clause* (CAC), clausola che consentirà a una maggioranza qualificata di creditori di accettare modifiche valide per tutti nelle condizioni delle stesse obbligazioni. Tali modifiche potranno includere la ristrutturazione del debito attraverso la diminuzione dei tassi di interesse, l'allungamento della scadenza o la riduzione del suo valore nominale. Saranno congiuntamente BCE, FMI e Commissione europea a stabilire caso per caso se la crisi è di liquidità o di solvibilità. Solo nel secondo caso sarà richiesta una ristrutturazione del debito la cui misura e modalità andranno negoziate.

L'effetto di tali novità è di rendere gli investitori molto più selettivi nel decidere i titoli da detenere in portafoglio e questo accrescerà la disciplina imposta dai mercati quale forma di sanzione preventiva automatica. L'introduzione di una preferenza nei crediti ESM rispetto ai crediti privati e l'inserimento della CAC, infatti, faranno aumentare i rendimenti dei titoli di Stato dei paesi con i conti pubblici in disordine rispetto ai rendimenti degli altri paesi. La mancata indicazione dei termini a cui avverrà la ristrutturazione del debito, lasciando ampi margini di discrezionalità, accentuerà la selettività.

La questione maggiore da affrontare riguarda l'avvio del meccanismo a partire dal 2013. Dato l'elevato livello dei debiti pubblici, per quella data il meccanismo rischia di estendere la necessità di salvataggio ad altri paesi dell'area euro e di privare per lungo tempo ancora Irlanda e Grecia della possibilità di tornare a finanziare il proprio debito sul mercato. Per poter affrontare investitori così selettivi, infatti, sarà necessario non solo dimostrare di aver intrapreso la strada virtuosa del risanamento ma anche garantire che si è già arrivati a un buon punto. Generalmente ciò avviene quando il debito pubblico in rapporto al PIL è stato almeno stabilizzato. Nel 2013 l'avanzo primario richiesto per la stabilizzazione del debito pubblico, sulla base delle ultime previsioni della Commissione europea, sarebbe pari rispettivamente all'1,2% del PIL per l'Irlanda e al 4,9% per la Grecia. Considerando che nel 2012 il saldo primario sarà ancora negativo nei due paesi e rispettivamente pari a -4,8% e -0,3% del PIL, la correzione che dovrebbero adottare sarebbe pari al 6% del PIL in Irlanda e al 5,2% in Grecia. Aggiustamenti che si sommano a quelli che questi paesi hanno adottato per quest'anno e programmati per il prossimo biennio e che quindi appaiono molto difficili da ottenere². Ma anche altre economie che sono oggi sotto pressione con un innalzamento degli *spread* nei rendimenti dei titoli di Stato non avranno ancora corretto la rotta. Il Portogallo nel 2013 dovrebbe conseguire un avanzo del 2,3% del PIL, al fine di stabilizzare il debito/PIL, ma per conseguirlo dovrà correggere il saldo primario di altri 3,4 punti di PIL; per la Spagna la correzione sarebbe di ulteriori 3,1 punti e per la Francia di 2,8. Uno scenario che non sembra privo di incognite.

² Il programma di supporto negoziato con la Commissione europea prevede che dal 2015 Irlanda e Grecia siano in grado di cominciare a rimborsare il debito. Rimborso che dovrebbe completarsi nei tre anni seguenti.

Cambi in balia dell'incertezza del biennio di previsione

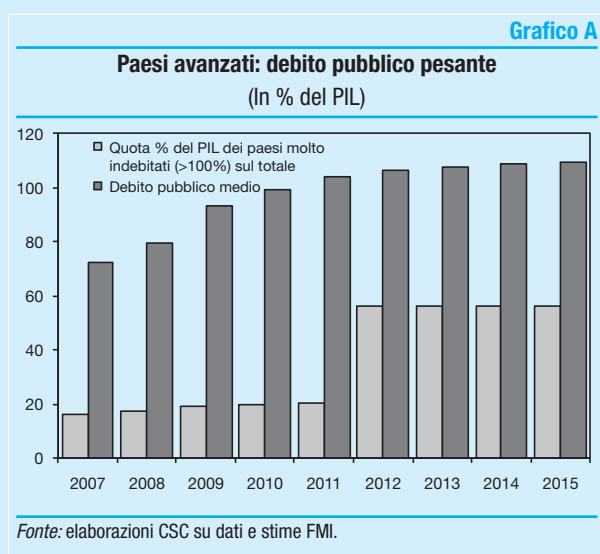
Le principali valute sono guidate da forze contrastanti e oscillano in modo repentino a seconda del prevalere dell'una o dell'altra. Il tasso di cambio dollaro/euro è guidato, oltre che dalla forza relativa della crescita in USA ed Eurozona (cui sono legati i differenziali nei tassi e nei rendimenti) e dagli squilibri nelle bilance con l'estero, anche dalle vicende dei debiti sovrani nell'area euro. Così il dollaro prima ha acquistato forza da inizio 2010 (oltre 1,40 per un euro) a metà giugno (poco sotto 1,20), poi è tornato sui suoi passi, seppure in modo non lineare, fino al principio di novembre (di nuovo sopra 1,40) ed salito di nuovo successivamente a 1,30. Queste brusche fluttuazioni suggeriscono di incorporare nelle previsioni i livelli di cambio correnti; perciò Il CSC ipotizza un dollaro attestato a 1,33 euro in media nel 2010 e a 1,32 nel 2011 e nel 2012.

Le monete delle economie che crescono di più (soprattutto emergenti) sono spinte al rialzo dalla maggiore redditività attesa che attira afflussi di capitale. I differenziali di tassi, rispetto a quelli quasi nulli nei maggiori paesi e aree avanzate, creano abbondante liquidità che si orienta verso quelle valute. Per scoraggiare gli ingressi di capitali a breve termine, molti paesi continueranno a introdurre misure amministrative e imposte.

Così tanti debiti pubblici e così alti: rientro obbligato ma difficile

Fino a oggi singoli paesi hanno convissuto con elevati debiti pubblici per lunghi periodi di tempo. La novità di questo e dei prossimi anni è che il numero di paesi che ha debiti elevati sta aumentando in modo deciso. Mentre nel 2007 solo 2 su 33 economie avanzate avevano un debito pubblico superiore al 100% del PIL e 3 superiore al 90%, nel 2013 questi ultimi saranno 10 e 6 quelli che lo avranno sopra al 100%, che rappresenteranno più della metà (il 56,0%) del PIL complessivo dei paesi avanzati (Grafico A). Le conseguenze che questi debiti potranno avere sull'economia mondiale sono sconosciute perché una situazione come questa non ha precedenti in tempi di pace.

Gli effetti più vistosi sinora hanno riguardato i rendimenti dei titoli di Stato in alcuni paesi europei. I differenziali dei titoli decennali dei paesi indebitati rispetto ai corrispondenti titoli tedeschi sono cresciuti in modo sensibile sia all'acme della crisi greca nel maggio



scorso sia, più recentemente, con il maturare della richiesta di supporto formulata dall'Irlanda (Grafico B). È stato proprio l'aumento dei rendimenti dei titoli di Stato in questo paese a rendere insostenibile la situazione e indurre le misure di intervento delle istituzioni europee.

Certamente le conseguenze degli alti debiti pubblici non si esauriranno qui e incideranno sul tasso di crescita potenziale.

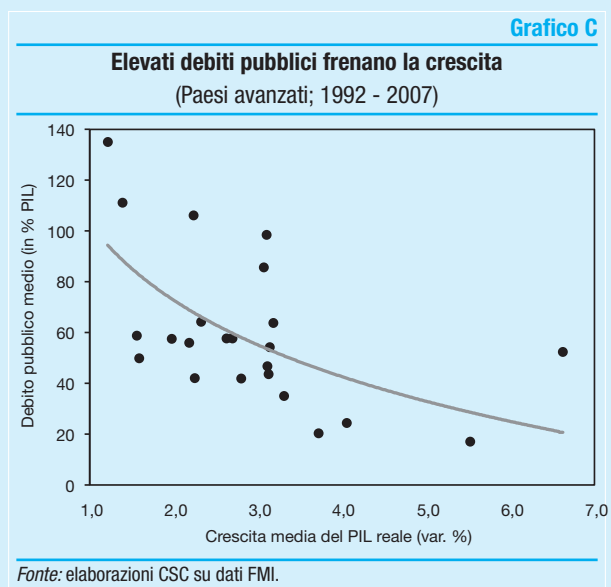
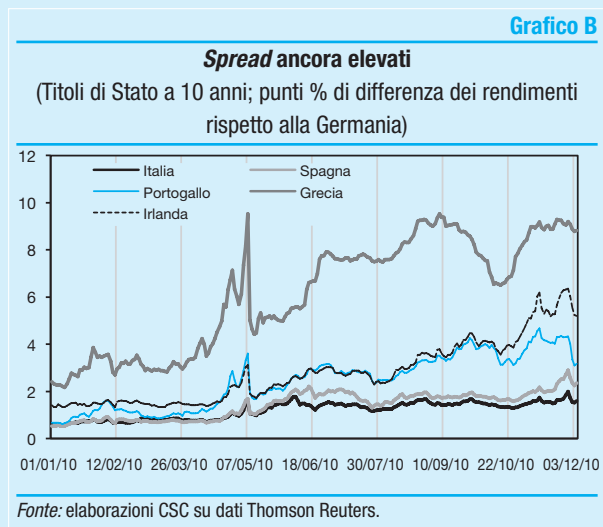
Il rientro degli alti debiti pubblici non è però una missione impossibile e il suo effetto sulla crescita può risultare positivo nel lungo periodo purché il sentiero sia credibile, ridisegni i confini dell'intervento statale creando più spazio e facilitando l'iniziativa privata e l'innovazione, ed eviti la fibrillazione dei mercati, che rischia invece di imporre riequilibri disordinati con costi più alti.

Giappone e Italia, che hanno da molti anni il debito pubblico più elevato in rapporto al PIL (rispettivamente 217,6% e 116% nel 2009), sono tra i paesi avanzati quelli che nei 15 anni prima della crisi sono cresciuti meno: l'1,2% in media il Giappone e l'1,4% l'Italia.

La relazione tra tassi di crescita e livello del debito pubblico, in questi ultimi anni, sembra essere abbastanza chiara, anche se ci sono significativi scostamenti (Grafico C).

L'FMI stima che dieci punti di PIL di aumento del debito pubblico riducono la crescita reale annua del PIL dello 0,2%.

Debiti pubblici elevati si ripercuotono negativamente sulla crescita economica di lungo periodo attraverso l'aumento dei tassi di interesse, che disincentiva gli investimenti, anche quelli più redditizi, l'aumento della tassazione, effettiva e attesa, il taglio della spesa in infrastrutture e l'incremento dell'inflazione, attesa se non effettiva.



Se il debito pubblico costituisce un fardello, la questione è a quale livello debba essere ricondotto.

Ragionevolmente si dovrebbe ridurre sino al punto in cui non costituisce più un freno alla crescita economica. Una recente analisi di Carmen Reinhart e Kenneth Rogoff¹, che ha incrociato dati di debito pubblico e tassi di crescita registrati nel periodo 1946-2009 in 20 paesi avanzati, mostra che fin quando il debito pubblico non supera il 90% del PIL i tassi di crescita non risultano significativamente inferiori a quelli dei paesi più virtuosi (cioè che hanno un debito pubblico inferiore al 30% del PIL). Al contrario, debiti superiori al 90% del PIL comportano, tassi di crescita del PIL inferiori di 4 punti rispetto alla media e di un punto rispetto alla mediana. In altre parole, la semplice analisi descrittiva condotta su questi dati suggerisce che la soglia cui ridurre il debito dovrebbe essere il 90% del PIL.

Un risultato non lontano da questo è riportato dalla *World Bank*², che ha lavorato su un campione di 101 paesi, di cui 26 avanzati, nel periodo 1980-2008. L'analisi econometrica individua come soglia massima del debito il 77,1% del PIL. Se il debito è maggiore di questo valore, ogni punto aggiuntivo di debito/PIL comporta una riduzione del tasso di crescita di 0,017 punti percentuali. Al di sotto della soglia, al contrario, un aumento del debito pubblico avrebbe l'effetto di aumentare il tasso di crescita attraverso la maggiore disponibilità di risorse per investimenti. Se la soglia indicata fosse corretta, secondo i calcoli della *World Bank*, il Giappone, tra i paesi avanzati, sarebbe il paese ad aver accumulato, dal 1980 al 2008, la perdita

Tabella A

Paesi UE: i costi dell'invecchiamento
(Incrementi 2007-2060 nella spesa pubblica, in % del PIL)

	Pensioni	Sanità	Assistenza*	Totale
Lussemburgo	15,2	1,2	2,0	18,4
Grecia	12,4	1,4	2,2	16,0
Slovenia	8,8	1,9	1,8	12,5
Cipro	11,4	0,6	0,0	12,0
Malta	6,2	3,3	1,6	11,1
Paesi Bassi	4,0	1,0	4,7	9,7
Irlanda	6,1	1,8	1,3	9,2
Spagna	6,7	1,6	0,9	9,2
Belgio	4,8	1,2	1,4	7,4
Finlandia	3,3	1,0	2,6	6,9
Slovacchia	3,4	2,3	0,4	6,1
Repubblica Ceca	3,3	2,2	0,4	5,9
Germania	2,3	1,8	1,4	5,5
Regno Unito	2,7	1,9	0,5	5,1
Portogallo	2,1	1,9	0,1	4,1
Austria	0,9	1,5	1,2	3,6
Francia	1,0	1,2	0,8	3,0
Svezia	-0,1	0,8	2,3	3,0
Danimarca	0,1	1,0	1,5	2,6
Italia	-0,4	1,1	1,3	2,0
Area Euro	2,7	1,5	1,4	5,6
UE27	2,4	1,5	1,1	5,0

*Si riferisce solo all'assistenza agli anziani.

Fonte: elaborazioni CSC su stime Commissione europea.

¹ *Growth in a time of debt*, maggio 2010.

² Caner M., T. Grennes e F. Koheler-Geib, *Finding the tipping point. When sovereign debt turns bad*, luglio 2010.

maggiore, in termini di mancata crescita, pari a 18,6 punti di PIL, seguito dal Belgio con 18,4 punti, dal Canada con 11,6 e dall'Italia con 10,9.

La soglia indicata è stata stimata su un insieme di paesi che include sia gli avanzati sia gli emergenti. Questi ultimi, però, hanno un livello critico di debito generalmente considerato più basso. Per cui è ragionevole che per i soli paesi avanzati, dove l'innalzamento del debito è stato molto pronunciato, la soglia cruciale del debito pubblico sia superiore e più vicina al 90% del PIL. Un valore di 30 punti superiore a quello fissato nel Trattato di Maastricht per i paesi dell'Unione europea.

D'altra parte, lo sforzo per riportare i debiti pubblici a questi livelli è consistente soprattutto in alcuni paesi. Se si tiene conto dei costi connessi all'invecchiamento della popolazione, la correzione complessiva diventa ancora più pronunciata. Le dinamiche demografiche comporteranno, infatti, un incremento della spesa pubblica di circa 5 punti di PIL nell'Unione europea e di 5,6 punti nell'area euro. La Grecia, oltre ad avere il deficit e il debito in rapporto al PIL più elevato in Eurolandia, è anche il paese che, dopo il Lussemburgo e in assenza di interventi soprattutto riguardo al sistema previdenziale, subirà il maggiore onere di spesa connesso all'invecchiamento della popolazione nei prossimi cinquant'anni: 16 punti di PIL in più rispetto al 2007³. Anche per gli altri paesi molto indebitati il costo dell'invecchiamento sarà elevato: 9,2 punti di PIL per Irlanda e Spagna, 4,1 per il Portogallo. In Italia l'aumento della spesa pubblica connesso all'invecchiamento della popolazione sarà il più contenuto nell'Eurozona ma comunque comporterà ulteriori oneri, nel 2060, pari a circa 2 punti di PIL.

Diventa cruciale in questo contesto la strategia di consolidamento dei debiti pubblici. Per far rientrare le tensioni sui mercati finanziari e poter tornare a livelli sostenuti di crescita nel lungo periodo.

Nel breve, le manovre correttive saranno depressive. Non mancano evidenze empiriche che associano effetti espansivi al risanamento dei conti pubblici, ma questi sembrano più legati a distorsioni nella metodologia di stima che è basata sulla variazione del saldo di bilancio strutturale e che per questo tende a sottovalutare gli effetti restrittivi e a sopravvalutare quelli espansivi. Inoltre, le evidenze di effetti espansivi non tengono conto del fatto che le correzioni di bilancio sono spesso state condotte in fasi cicliche positive. In realtà, in assenza delle correzioni è presumibile che la crescita sarebbe stata più accentuata. Tuttavia, molto più verosimilmente i consolidamenti avranno nel lungo termine (dopo tre o quattro anni) ripercussioni positive se la correzione apparirà credibile ed efficace.

³ La stima non tiene conto degli interventi correttivi adottati quest'anno.

Nel breve periodo, l'FMI stima che 1 punto di PIL di correzione del saldo primario comporta mediamente una riduzione del PIL, in termini reali, di circa mezzo punto in due anni. Si tratta di valori su cui converge anche l'OCSE. La medesima correzione di 1 punto di PIL induce una diminuzione dei rendimenti dei titoli di Stato decennali di circa 15 punti base in due anni alleggerendo il peso della spesa per interessi.

Questi valori di riferimento saranno comunque condizionati, nell'attuale e anomala situazione globale, dalla contemporaneità delle correzioni di bilancio che, come detto, riguarderanno diversi paesi. Inoltre, quando la politica monetaria è già espansiva, non è in grado di mitigare gli effetti depressivi della politica di bilancio. D'altra parte, viste le tensioni sui conti pubblici e la percezione diffusa sui mercati, per diversi paesi (soprattutto Portogallo e Spagna, oltre a Grecia e Irlanda), di un elevato rischio di *default*, le manovre di rientro avranno un effetto significativamente meno negativo se riusciranno ad abbassare la struttura dei tassi di interesse.

La composizione delle manovre correttive è particolarmente rilevante per la dimensione degli effetti restrittivi. L'FMI stima che un aggiustamento di 1 punto di PIL basato prevalentemente sull'aumento delle entrate ha un effetto restrittivo dell'1,3% sul PIL, mentre questo è solo dello 0,3% se quello è basato sui tagli alla spesa corrente. La differenza è attribuibile alla diversa risposta dei tassi di interesse.

Nell'area euro le stime sopra riportate vanno riviste in senso negativo, poiché non è possibile compensare gli effetti restrittivi connessi all'attuazione di manovre correttive con il deprezzamento del tasso di cambio.

Ulteriore elemento di differenziazione per l'impatto delle manovre di risanamento è rappresentato dalla dimensione dei vincoli di liquidità delle famiglie. Più questi sono stringenti, più saranno compressi i consumi e maggiori saranno gli effetti negativi dei consolidamenti fiscali. Il CSC, per alcuni paesi, ha stimato su un arco temporale che va dal 1963 al 2004, la quota di consumi la cui dinamica segue l'andamento del reddito effettivo e quella che invece è tarata sul livello del reddito atteso durante il corso della vita. La prima, scontando maggiormente i vincoli di liquidità, provoca una maggiore reattività a variazioni temporanee del reddito e quindi effetti più accentuati sui consumi e sulla crescita causati da politiche fiscali restrittive. La parte dei consumi che segue il reddito effettivo risulta al 61% negli Stati Uniti, al 74% in Giappone, al 68% in Francia, al 65% nel Regno Unito, al 62% in Germania e al 30% in Italia. L'effetto dei consolidamenti di bilancio sarebbe quindi molto accentuato in Giappone e particolarmente basso in Italia. Per gli altri paesi dovrebbero valere gli effetti medi riportati in precedenza.

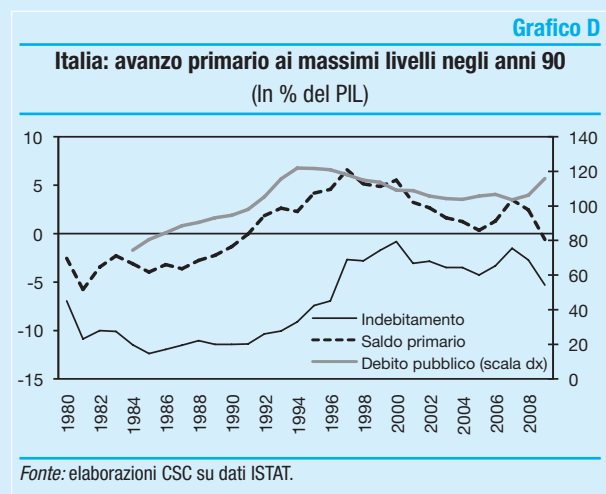
In ogni caso, la contemporaneità del consolidamento, la mancanza della leva del cambio e la necessità di risanare i conti in un momento in cui la ripresa è ancora fragile destano serie preoccupazioni nell'area euro. Ma è anche vero che senza crescita il peso dei risa-

namenti diverrebbe ancora maggiore avvitandosi in un circolo vizioso di difficile soluzione. Quello che la BCE chiama il triangolo delle vulnerabilità i cui tre lati sono bassa crescita, finanziamenti delle banche e squilibri di finanza pubblica.

Proprio per questo diversi economisti hanno formulato proposte tese a sterilizzare la ripresa in atto dagli effetti dei consolidamenti dei bilanci pubblici e a risolvere la crisi dei debiti pubblici. La più recente è quella del

Ministro dell'economia, Giulio Tremonti, e del suo collega lussemburghese, Jean-Claude Juncker, che consiste nel creare un'agenzia europea del debito che gestisca l'emissione di titoli garantiti da tutti i paesi membri con cui finanziare sino al 40% del loro debito. L'istituzione subentrerebbe all'EFSF anche nel ruolo di supportare i paesi in difficoltà. Tecnicamente, l'agenzia potrebbe coprire fino al 50% delle emissioni di titoli del debito pubblico nazionali e in casi eccezionali la totalità. Si tratterebbe di un meccanismo che non ridurrebbe il peso dei consolidamenti dei bilanci pubblici, ma eviterebbe l'aumento del costo del debito connesso all'innalzamento dei rendimenti sui titoli di Stato. Ma l'emissione di titoli garantiti dei paesi europei non piace a francesi e tedeschi. Molto più attenta a ridurre gli effetti delle manovre restrittive è la proposta di Alberto Quadrio Curzio che propone di finanziare il debito con un'imposta patrimoniale il cui effetto recessivo sarebbe controbilanciato da una parallela emissione di titoli garantiti da tutti i paesi europei coperti da garanzia aurea e finalizzati a finanziare spesa per investimenti in infrastrutture, ambiente e tecnologia. L'idea di pagare il debito con una nuova imposta è anche al centro della proposta dell'ex Ministro dell'economia, Vincenzo Visco, che punta su un'imposta sulle transazioni finanziarie, visto che la crisi è in larga parte attribuibile alla finanza. Ogni paese verserebbe il debito eccedente quello accumulato sino al 2007 in un fondo che sarebbe appunto finanziato con le entrate dell'imposta. Per essere efficace, tale imposta deve essere applicata in tutti i paesi. La finalità dell'idea di Visco è di non far ricadere sull'economia reale gli effetti della crisi sui conti pubblici e scongiurare i rischi di depressione.

Si tratta di proposte che, per quanto siano considerate con diffidenza dai paesi con bassi livelli di debito pubblico, presuppongono un ruolo più forte delle autorità europee anche nella politica di bilancio, in modo simile a quanto avviene negli Stati Uniti. Qui l'equilibrio di bilancio degli Stati e delle città (obbligatorio per legge) dall'inizio della crisi



è stato assicurato solo dal forte aumento dei trasferimenti dal governo federale, poiché i singoli Stati non sono riusciti a far fronte con maggiori entrate proprie al forte incremento delle spese in buona parte destinate al sostegno del reddito.

In ogni caso non mutano le responsabilità per l'Italia, che ha accumulato la quasi totalità del suo debito pubblico prima della crisi e che ora, con la ripresa timidamente partita, è costretta a farlo rientrare.

Lo sforzo richiesto (si veda il riquadro *La riforma della governance economica europea*) è consistente ma non superiore a quanto fatto in passato. Dal picco negativo del 1985, anno in cui il saldo primario registrò un $-4,0\%$ del PIL, in quindici anni l'Italia è riuscita a portarlo al $+6,6\%$, gettando le basi per una riduzione del debito/PIL di 18 punti. Infatti, il debito pubblico ha raggiunto il picco del $121,8\%$ del PIL nel 1994, per poi iniziare la discesa fino al $103,8\%$ nel 2004, il livello di debito più basso dal 1992.

Tra il 1985 e il 1997 il saldo primario è stato dunque migliorato di 10,6 punti di PIL. In quel caso, contribuì in modo straordinario l'aumento delle entrate fiscali: secondo il CSC 100 lire di aumento dell'avanzo primario furono ottenute con 92,5 lire di maggiori introiti e 16,4 di minore spesa in conto capitale, che dovettero anche compensare 8,9 lire di maggiore spesa primaria corrente. Nel 2000 di quei 6,6 punti di avanzo primario ne erano rimasti ancora 5,5. Nel decennio seguente l'avanzo è stato progressivamente eroso, sino a tornare negativo nel 2009. La sfida attuale richiede di concentrare lo sforzo non più sulle entrate ma sulla riduzione della spesa primaria, che negli anni 90 era cresciuta, in termini reali, dell' $1,5\%$ medio annuo e del $2,0\%$ negli anni 2000.

D'altra parte, non c'è evidenza che mostri che l'insuccesso politico dei governi sia legato a politiche di risanamento. La recente vittoria alle elezioni amministrative della maggioranza guidata da George Papandreou in Grecia ne è la conferma.

2 CINA: NUOVI RICCHI CONCENTRATI NELLE AREE URBANE COSTIERE

Boom della classe benestante

La classe benestante cinese¹ si sta espandendo e crescerà ancor più rapidamente nei prossimi dieci anni. I «nuovi ricchi» diventeranno una importante fonte di domanda mondiale soprattutto se la Cina riuscirà a sostenere i consumi aumentando il reddito spendibile delle famiglie e abbassando il tasso di risparmio. È molto probabile che ciò accada. Aumentare i consumi è uno degli obiettivi chiave del 12^{mo} Piano quinquennale cinese (2011-16, Tabella 2.1). La crescita della classe benestante è molto rilevante per le imprese italiane (in particolare per i produttori di beni di fascia medio-alta) che devono fare i conti con la debolezza della domanda dei consumatori occidentali.

Oggi si stimano 95 milioni di individui in Cina con un PIL pro capite di almeno 30mila dollari (a PPA e prezzi del 2005), pari al 7,1% dell'intera popolazione. Le previsioni del CSC indicano che tra cinque anni ammonteranno a 201 milioni (il 14,5% della popolazione), più che raddoppiando, e che lo stesso ritmo di incremento sarà conseguito nei cinque anni successivi, cosicché nel 2020 il CSC stima che saranno 424 milioni i benestanti in Cina, il 29,8% della popolazione totale² (Grafico 2.1). La Cina è un paese vasto (9,6 milioni di kmq, più del doppio dell'UE)

¹ Per «classe benestante» (o «nuovi ricchi») si intende un gruppo di individui con un PIL pro capite di 30.000 dollari a prezzi del 2005 e a parità di poteri di acquisto (PPA).

² Per ulteriori dettagli sulle stime della classe benestante cinese si veda: Marianera M., (2010), Trends in Private Consumption in China: The Development of Chinese High Income Class and its Global Relevance, lavoro presentato al

Tabella 2.1

Piani cinesi: più *welfare* e benessere sociale (Obiettivi del 12^{mo} Piano quinquennale, 2011-2016)

Sviluppo economico stabile e relativamente rapido

Progressi rilevanti nell'aggiustamento della struttura economica

- Più elevato tasso di consumo privato
- Aumento del peso del settore dei servizi
- Aumento del tasso di urbanizzazione
- Maggiore efficienza energetica e riduzione delle emissioni di carbonio e altri principali agenti inquinanti
- Miglioramenti significativi nell'attenzione alle questioni ecologiche e ambientali

Rapida crescita del reddito delle famiglie

- Il reddito delle famiglie cresce allo stesso ritmo della crescita economica e i redditi da lavoro crescono insieme alla produttività
- Aumento del reddito delle fasce più povere
- Espansione della classe media
- Riduzione della povertà

Sviluppo sociale

- Promozione della creazione di lavoro e di relazioni lavorative armoniose
- Correzione della distribuzione del reddito (aumento dei redditi dell'industria primaria, riduzione delle distanze tra i redditi nelle aree urbane e rurali, tra differenti regioni e settori)
- Realizzazione di un sistema pensionistico universale sia per le aree urbane sia per quelle rurali
- Realizzazione di un sistema sanitario nazionale che copra sia i residenti delle aree urbane sia quelli delle aree rurali

Riforme e politiche di apertura

- Progressi marcati nelle riforme del sistema fiscale, nel settore finanziario, nei settori monopolistici

Fonte: elaborazioni CSC su documenti ufficiali cinesi.

e popoloso (1,3 miliardi di individui, 2,6 volte l'UE). Diventa essenziale per le imprese non solo avere una stima della dimensione presente e futura della classe benestante, ma anche localizzarla, distinguendo tra province e tra aree urbane e rurali.

La Cina può essere infatti suddivisa geograficamente in tre aree (Grafico 2.2): l'Est che include undici province e copre l'11% del territorio nazionale; il Centro

che è composto da otto province e occupa il 18% del territorio nazionale; e l'Ovest, con dodici province e il 71% del territorio nazionale. Il peso economico delle tre aree è molto differente: nell'Est si produce il 58% del PIL cinese, nel Centro il 24% e nell'Ovest il 18%.

Di conseguenza le disparità territoriali in termini di reddito, e quindi di capacità di acquisto, sono enormi. Nel 2009 il PIL nominale pro capite medio annuo dell'Est era di 5.868 dollari (9.793 dollari a prezzi 2005 e PPA), di 2.978 dollari al Centro e di 2.658 dollari all'Ovest (4.986 e 4.424 dollari, rispettivamente, a prezzi 2005 e PPA). Le differenze nei redditi diventano ancora più pronunciate quando il confronto è effettuato a livello di singole province e municipalità: il più elevato PIL nominale pro capite annuo si registrava a Shanghai (11.569 dollari) ed era 7,6 volte quello della provincia più povera (Guizhou, con 1.510 dollari). Il consumo aggregato delle province dell'Est costituisce il 60% del consumo dell'intera Cina.

Soprattutto nelle aree costiere

L'Est è costituito dalle province che si affacciano sul mare e quindi la classe benestante cinese è di gran lunga concentrata nelle zone costiere.

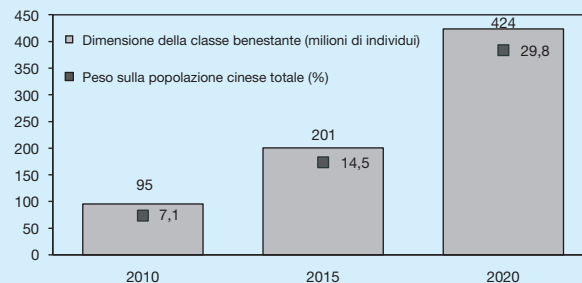
Il CSC stima che oggi il 73,1% dei cinesi benestanti vivano nella parte orientale del paese, il 13,3% al Centro e il 13,6% all'Ovest (Grafico 2.3, Tabella 2.2).

All'Est le aree con la classe benestante più vasta sono: le province di Guangdong con il 13,0% della classe benestante nazionale; Jiangsu, 11,6%; Shandong, 9,9%; e le municipalità di Shanghai con il 9,3% e Pechino con il 6,4%. A Shanghai e Pechino il 20% più ricco della po-

workshop *The Chinese Economy*, novembre 2010. Una Nota CSC in italiano sarà disponibile a breve sul sito di Confindustria. Le stime sulla dimensione futura della classe benestante risultanti da questo lavoro sono superiori a quelle relative alla Cina presentate nella Nota CSC *Nuova classe media e nuovi mercati per le imprese italiane*, luglio 2009. Ciò è dovuto a vari fattori. Anzitutto, le migliori prospettive di crescita del PIL pro capite della Cina. In secondo luogo e soprattutto, una diversa metodologia di stima: in Cina stanno avvenendo trasformazioni rapide e peculiari che non è stato possibile prendere in considerazione nello studio del 2009, il quale imponeva di utilizzare lo stesso modello per tutti i paesi del mondo. Il nuovo studio, incentrato esclusivamente sulla Cina e sulle sue regioni, è stato improntato su una metodologia *ad hoc* e sono state effettuate assunzioni specifiche; in particolare, sulla distribuzione del reddito, seguendo anche le indicazioni del 12^{mo} piano quinquennale, rilasciato lo scorso ottobre e che introduce molte novità. Comunque, in entrambi gli studi, quello del 2009 e l'attuale, la Cina si conferma il primo mercato emergente per dimensione e sviluppo futuro della classe benestante.

Grafico 2.1

I benestanti raddoppiano ogni cinque anni (Cina, milioni di individui e peso % sulla popolazione totale)



Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati NBS, World Bank e Global Insight.

Grafico 2.2

Le tre economie cinesi



■ Est (11):

Pechino, Tianjin, Hebei, Liaoning, Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, Fujian, Shandong, Guangdong e Hainan.

■ Centro (8):

Shanxi, Jilin, Heilongjiang, Anhui, Jiangxi, Henan, Hubei e Hunan.

■ Ovest (12):

Mongolia interna, Guangxi, Chongqing, Sichuan, Guizhou, Yunnan, Tibet, Shaanxi, Gansu, Qinghai, Ningxia e Xinjiang.

Fonte: elaborazioni CSC su dati NBS.

popolazione, formato da oltre sette milioni di persone, ha un reddito nominale pro capite superiore a 40mila dollari annui, mentre nelle province di Guangdong, Jiangsu e Shandong il 10% più ricco, quasi 27 milioni di persone, ha un reddito pro capite appena sopra i 30mila.

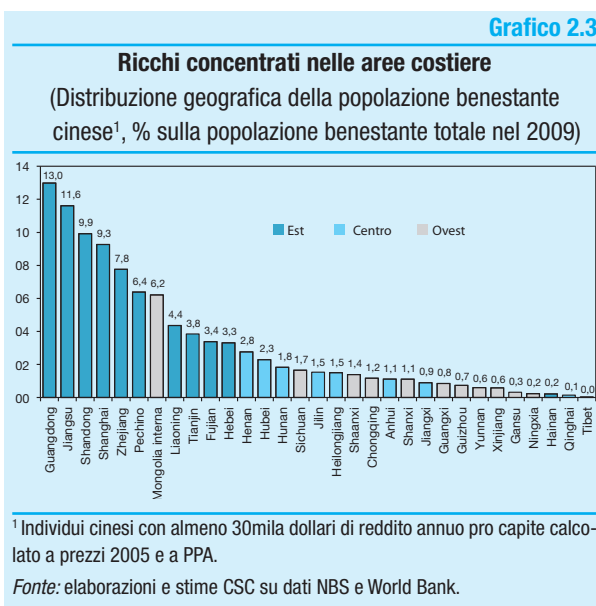
Al Centro, la maggiore concentrazione di benestanti si rinviene nelle province più vicine alle aree costiere: Henan, con il 2,8% della classe benestante nazionale; Hubei, con il 2,3%; Hunan, con l'1,8%. Nella provincia di Hubei il 4% più ricco della popolazione ha un PIL pro capite nominale medio di 31.432 dollari, in Henan e Hunan il 2% più ricco della popolazione ha un PIL pro capite nominale medio di circa 37mila dollari. In media nelle tre province il 10% più ricco della popolazione ha un PIL pro capite nominale di poco superiore a 15mila dollari.

All'Ovest, le province con la più elevata concentrazione di benestanti sono: Mongolia interna, con il 6,2% della classe benestante nazionale; Sichuan, con l'1,7%; Shaanxi, con l'1,4%. Nella Mongolia interna l'8% più ricco della popolazione ha un PIL pro capite nominale di 40.763 dollari; in Sichuan e Shaanxi il 2% e 4% più ricco della popolazione ha un PIL pro capite di poco superiore a 30mila dollari.

Grazie alla maggiore apertura al commercio internazionale

La disparità nei redditi provinciali riflette il grado di sviluppo economico, che discende dall'apertura al commercio internazionale e che ha condotto a una diversa urbanizzazione³.

L'apertura al commercio globale è molto più elevata nell'area orientale. Le province costiere, grazie proprio alla loro localizzazione geografica, hanno beneficiato dell'aumento di domanda di prodotti cinesi proveniente dall'estero. Ciò ha dato una forte spinta alla crescita, incentivando lo sviluppo delle imprese, delle strutture logistiche, a cominciare dai porti, e delle infrastrutture e ha portato anche a un più elevato grado di urbanizzazione. Nelle province costiere di Guangdong, Jiangsu e Zhejiang il peso dell'export sul PIL è 15-25 volte quello delle province centrali e occidentali di Qinghai, Gansu, Mongolia interna ed Henan.



³ Le definizioni di urbanizzazione differiscono a seconda dei paesi. In questo studio si segue la definizione del National Bureau of Statistics (NBS) della Cina. Il tasso di urbanizzazione è definito come la percentuale di popolazione urbana sulla popolazione totale.

La crescita economica, con l'inevitabile concentrazione territoriale dell'attività produttiva che avviene per beneficiare delle economie esterne, porta i lavoratori cinesi a trasferirsi dalle campagne alle aree urbane. Di conseguenza anche il grado di urbanizzazione risulta molto più elevato all'Est rispetto al resto del Paese. Le zone con i livelli di urbanizzazione più elevati (Guangdong, Liaoning, Zhejiang, Jiangsu, Shanghai, Pechino e Tianjin) si trovano all'Est, mentre le province meno urbanizzate (Yunan, Gansu, Tibet e Guizhou) rimangono nella parte più occidentale del Paese. I cinesi che vivono nelle aree urbane sono il 57,2% del totale della popolazione dell'Est, mentre solo il 44,0% e il 39,6% della popolazione del Centro

Tabella 2.2

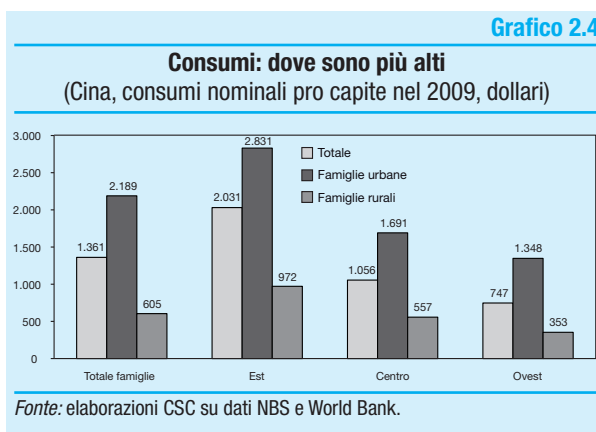
Le grandi disparità tra le province cinesi, 2009									
Provincia/ Municipalità	Area	Popolazione	Popolazione urbana	Tasso di urbanizzazione	Consumi delle famiglie su PIL nominale	PIL pro capite	Importazioni		
	Kmq	Milioni di persone		%	%	USD	2005 PPP USD	USD miliardi	
Est	Shanghai	7.037	19,2	17,0	88,6	37,4	11.569	19.159	135,8
	Pechino	16.808	17,6	14,9	85,0	31,4	10.318	17.088	166,0
	Tianjin	11.920	12,3	9,6	78,0	24,2	9.164	15.177	34,0
	Jiangsu	102.600	77,3	43,0	55,6	26,8	6.553	10.853	139,6
	Zhejiang	101.800	51,8	30,0	57,9	35,4	6.538	10.828	54,6
	Guangdong	177.900	96,4	61,1	63,4	37,1	6.029	9.985	252,0
	Shandong	156.700	94,7	45,8	48,3	29,2	5.257	8.706	59,0
	Liaoning	145.900	43,2	26,1	60,4	30,8	5.161	8.547	29,4
	Fujian	121.400	36,3	18,6	51,4	32,4	4.956	8.208	26,3
	Hebei	187.700	70,3	30,2	43,0	29,3	3.600	5.962	13,9
Hainan	33.920	8,6	4,2	49,1	34,8	2.820	4.670	3,5	
Centro	Jilin	187.400	27,4	14,6	53,3	31,7	3.895	6.451	8,6
	Hubei	185.900	57,2	26,3	46,0	34,4	3.321	5.500	7,2
	Shaanxi	205.800	37,7	16,4	43,5	32,6	3.176	5.260	4,4
	Heilongjiang	460.000	38,3	21,2	55,5	34,5	3.288	5.445	6,1
	Henan	167.000	94,9	35,8	37,7	32,1	3.017	4.996	6,1
	Hunan	211.800	64,1	27,7	43,2	38,8	2.992	4.955	4,6
	Jiangxi	166.900	44,3	19,1	43,2	35,9	2.539	4.205	5,2
	Anhui	139.400	61,3	25,8	42,1	41,6	2.403	3.980	6,6
Ovest	Mongolia interna	1.183.000	24,2	12,9	53,4	24,0	5.900	9.770	4,4
	Chongqing	82.300	28,6	14,7	51,6	36,2	3.357	5.559	3,4
	Shanxi	156.800	34,3	15,8	46,0	31,8	3.152	5.220	5,7
	Ningxia	66.000	6,3	2,9	46,1	36,1	3.189	5.282	0,5
	Xinjiang	1.660.001	21,6	8,6	39,9	30,0	2.921	4.837	3,0
	Qinghai	721.000	5,6	2,3	41,8	33,4	2.849	4.719	0,3
	Sichuan	485.000	81,9	31,7	38,7	39,6	2.539	4.206	10,1
	Guangxi	236.700	48,6	19,0	39,2	43,0	2.350	3.892	5,8
	Tibet	1.228.400	2,9	0,7	23,8	26,6	2.240	3.710	0,0
	Yunan	394.100	45,7	15,5	34,0	43,8	1.983	3.284	3,5
	Gansu	454.000	26,4	8,6	32,7	41,1	1.885	3.122	3,0
Guizhou	176.100	38,0	11,4	29,9	48,9	1.510	2.500	0,9	
Est	1.063.685	527,6	300,5	57,0	31,8	5.913	9.793	914,1	
Centro	1.724.200	425,1	187,0	44,0	35,1	3.011	4.986	48,8	
Ovest	6.843.401	363,9	144,2	39,6	38,4	2.671	4.424	40,6	
Totale	9.631.286	1316,6	631,6	48,0	33,5	3.746	6.757	1.003,5	
Est % Totale	11,0	40,1	47,6	47,6	59,8	157,9	144,9	91,1	
Centro % Totale	17,9	32,3	29,6	29,6	25,0	80,4	73,8	4,9	
Ovest % Totale	71,1	27,6	22,8	22,8	15,2	71,3	65,5	4,0	

Fonte: elaborazioni CSC su dati NBS e World Bank.

e dell'Ovest. Il tasso di urbanizzazione più elevato si registra a Shanghai (88,6%) ed è tre volte più elevato di quello delle aree meno urbanizzate (Tibet e Guizhou, 23,8% e 29,9%).

Il tasso di urbanizzazione della Cina è aumentato in media nella decade scorsa dell'1% all'anno, fino ad arrivare al 48% nel 2009. Se questa cadenza venisse mantenuta nei prossimi dieci anni, l'urbanizzazione cinese raggiungerebbe il 59% nel 2020. Se, invece, in seguito alle politiche economiche coerenti con il nuovo Piano quinquennale, la cadenza aumentasse all'1,5% annuo (un incremento probabile visto che proprio l'aumento dell'urbanizzazione è tra le priorità del Piano), il tasso di urbanizzazione raggiungerebbe il 60% nel 2020; ciò implicherebbe che circa 15 milioni di cinesi si trasferiscano ogni anno dalle campagne alle città nella prossima decade.

Le enormi disparità economiche e demografiche all'interno del Paese si riflettono sui consumi. La spesa annua pro capite delle famiglie urbane è più che tripla di quella delle famiglie rurali: nel 2009, 2.189 dollari nominali contro 605. Tale divario tra popolazione urbana e rurale si mantiene costante all'interno delle diverse aree del Paese. Nell'Est il consumo pro capite delle famiglie urbane risulta di 2.831 dollari, contro i 972 di quelle rurali; al Centro i valori sono rispettivamente 1.691 e 557 e all'Ovest 1.348 e 353 (Grafico 2.4).



La classe benestante cinese è quindi più diffusa nei centri urbani delle aree costiere. Questa parte della Cina già oggi, per PIL pro capite, può essere considerata con livelli di benessere analoghi a quelli di un paese avanzato: nell'Est il PIL pro capite era nel 2009 di 9.793 dollari (a prezzi del 2005 e PPA); la sua popolazione urbana era il 57% della popolazione totale e aveva un PIL pro capite doppio della media, pari a quasi 20mila dollari, di poco inferiore a quello del Portogallo (che era di 20.759 dollari, secondo la stima di *Global Insight* pubblicata nell'ottobre 2010).

Cresce l'informatizzazione dei consumatori cinesi...

Ci sono altre grandi differenze all'interno della Cina che riguardano numerosi fattori, non prettamente economici ma derivanti, almeno in parte, da essi. Tra gli altri, il livello di informatizzazione dei consumatori. Questo aspetto è particolarmente rilevante per le imprese che operano in un mercato vasto come quello cinese: l'accesso alla rete rende meno rilevanti le distanze fisiche tra consumatori di diverse aree e paesi e soprattutto tra consumatori e produttori. Inoltre, attraverso la rete, la conoscenza dei prodotti, delle loro caratteristiche tecniche e delle opinioni degli altri consuma-

tori migliora. I processi comunicativi sono facilitati e ciò accresce l'accesso al mercato sia per i consumatori sia per i produttori, avvicinandoli e agevolando l'incontro tra domanda e offerta. Un rapido sviluppo dell'informatizzazione è perciò veicolo di maggiori consumi.

Il numero di «internauti»⁴ nell'intera Cina ha raggiunto i 420 milioni nel giugno 2010, con un aumento di 36 milioni dalla fine del 2009 (+9,4%). La Cina ha dunque di gran lunga superato gli Stati Uniti. Nel 2008, il 19% degli internauti mondiali risiedeva in Cina, una quota oggi sicuramente più elevata. Il tasso di informatizzazione (*internet penetration rate*)⁵ è arrivato a giugno 2010 al 31,8%, dal 28,9% di fine 2009; con un aumento di 2,9 punti percentuali in sei mesi. Il tasso di informatizzazione cinese è più elevato della media mondiale; tuttavia, a confronto con i paesi avanzati rimane ancora basso: a dicembre 2009 (ultimo dato disponibile) il tasso di informatizzazione in USA, Giappone e Corea era rispettivamente del 74,1%, 75,5% e 77,3%.

In base al tasso di informatizzazione alla fine del 2009, la Cina può essere divisa in tre gruppi. Il primo ha un tasso superiore alla media nazionale e include principalmente le province e le municipalità costiere: Pechino, Shanghai, Guangdong, Tianjin, Zhejiang, Fujian, Liaoning, Jiangsu, Shanxi e Shandong. Nel secondo gruppo il tasso di informatizzazione è inferiore alla media nazionale ma più elevato di quella mondiale (che era del 25,6%) e include: Hainan, Chongqing, Qinghai, Xinjiang, Jilin, Shanxi, Hebei e Hubei. Il terzo gruppo comprende le province con un grado di sviluppo di Internet inferiore alla media mondiale: Heilongjiang, Mongolia interna, Ningxia, Hunan, Guangxi, Henan, Gansu, Sichuan, Yunnan, Tibet, Jiangxi, Anhui e Guizhou. Tuttavia in quest'ultimo gruppo gli internauti aumentano a ritmi più elevati che nel resto del Paese, con le province di Gansu, Henan e Yunnan in testa (+63,6%, +56,4% e +54,0% annuo, rispettivamente, nel 2009).

L'utilizzo di Internet è positivamente correlato con il livello di sviluppo economico regionale: la diffusione della rete informatica aumenta con il PIL. Questa correlazione è confermata anche dal fatto che gli internauti nelle aree rurali crescono più lentamente che nelle aree urbane: la popolazione di internauti urbani ha raggiunto i 305 milioni nel giugno 2010 (dai 277 di fine 2009), il 72,6% di tutti gli internauti cinesi; gli internauti rurali hanno raggiunto i 115 milioni (da 107), il 27,4% del totale (Grafico 2.5). L'aumento degli internauti rurali nella prima metà del 2010 è stato del 7,7%, inferiore a quello degli internauti urbani (10,0%).

...che si affezionano
allo shopping on-line...

Tra le caratteristiche distintive dei consumatori cinesi emerge più in generale l'interesse per tutte le nuove tecnologie. L'utilizzo di Internet è

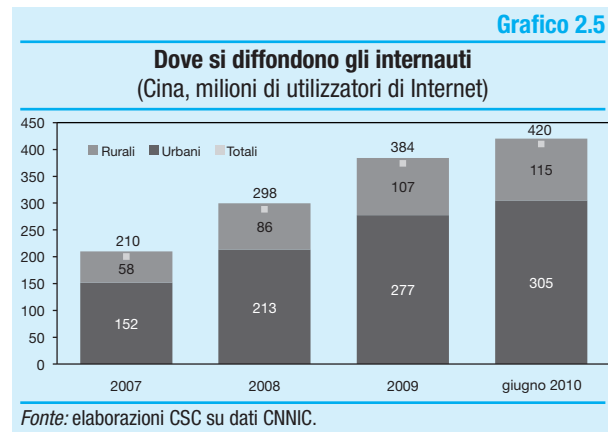
⁴ Secondo il *China Internet Network Information Center* (CNNIC), «internauta» (o *net citizen*) è un cittadino cinese di età superiore a cinque anni che ha utilizzato Internet almeno una volta nel periodo statistico di riferimento (la rilevazione è semestrale e il periodo di riferimento può essere di sei mesi o un anno).

⁵ Secondo *Internet World Stats* il tasso di informatizzazione (*Internet Penetration Rate*) corrisponde alla percentuale della popolazione totale che ha utilizzato Internet almeno una volta nel periodo statistico di riferimento.

parte di questo aspetto. I consumatori cinesi preferiscono servizi e prodotti a elevato contenuto tecnologico e sono avvezzi all'uso di canali di acquisto *on-line*: l'*e-commerce* sta crescendo in Cina più che in qualunque altra parte del mondo (indagine *Mc Kinsey* 2010). Inoltre, nelle città principali (le cosiddette *first tier*) le persone trascorrono il 70% del loro tempo libero su Internet e nelle città di seconda fascia (*second tier*) il 50%. Utilizzano Internet più per piacere (giochi, musica, film, shopping) che per lavoro e prima di comprare qualcosa leggono le opinioni disponibili in rete su prodotti e servizi di loro interesse: un consumatore su cinque dai 18 ai 44 anni non compra qualcosa se prima non ha cercato nella rete le opinioni sul prodotto (indagine *Mc Kinsey* 2009). Il tempo che i cinesi trascorrono *on-line* continua ad aumentare ed è arrivato fino a 19,8 ore a settimana nel giugno 2010. Le applicazioni a contenuto commerciale utilizzate tra gli internauti aumentano rapidamente mentre le applicazioni per l'intrattenimento rimangono stabili. Gli utilizzatori di pagamenti *on-line*, shopping in rete ed *e-banking* sono cresciuti in media del 30% nei primi sei mesi del 2010, un ritmo molto superiore a quello dell'incremento degli utilizzatori di tutte le altre applicazioni. Da gennaio a giugno 2010 il numero di persone che ha utilizzato la rete per fare shopping ha raggiunto i 142 milioni. La rapida crescita degli utilizzatori ha incentivato lo sviluppo dell'*e-commerce* in Cina, di cui hanno cominciato a beneficiare anche le imprese più piccole. Il volume dell'*e-commerce* in Cina è raddoppiato nel 2009, sostenuto tra l'altro anche dalle compagnie telefoniche che spesso includono nei contratti un accesso illimitato alla rete.

...grazie anche
alla loro giovane età

Un'altra caratteristica distintiva dei consumatori cinesi è la struttura demografica: l'età mediana in Cina è di 34,1 anni. Mentre risulta essere più elevata che in altri paesi emergenti (in India è 25,3 anni), è inferiore a quella dei paesi occidentali più giovani come Stati Uniti e Francia (36,7 e 39,4) e molto inferiore a quella di altri paesi come Germania e Italia (43,8 e 43,3). La popolazione giovane cinese è quindi molto ampia: nel 2009 c'erano 460 milioni di persone di età compresa tra i 20 e i 44 anni (quasi il 40% della popolazione totale), la fascia di età che spende di più. Inoltre, secondo l'*Hurun Wealth Report 2010* l'età media dei milionari cinesi è di 42 anni⁶, di dodici anni inferiore ai milionari nel resto del mondo. Tra l'altro, la giovane età dei consumatori cinesi



⁶ Persone con un reddito superiore a 10 milioni di renminbi.

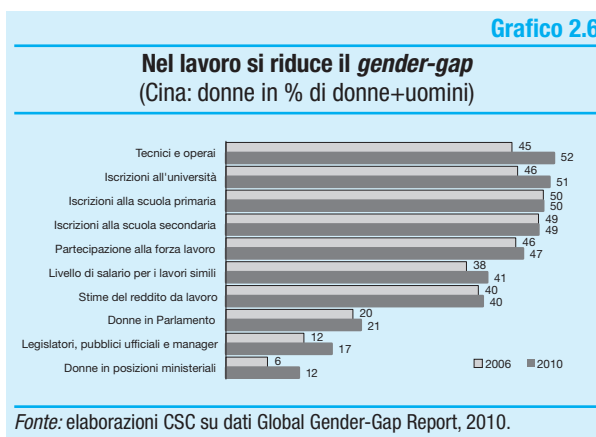
contribuisce ad accrescere la loro attrazione per i prodotti *hi-tech* e a utilizzare Internet in misura sempre maggiore.

La struttura demografica influenza i consumi in molti altri modi, di particolare rilievo per lo sviluppo dei consumi cinesi è l'elevata sensibilità dimostrata dai giovani consumatori cinesi ai temi ambientali, che si traduce tra l'altro nella tendenza ad acquistare prodotti a elevata efficienza energetica e altri beni ecologici (LEK indagine 2010, tra le altre).

Cresce il potere di acquisto delle consumatrici cinesi Un altro trend che influirà in misura sempre maggiore sulle decisioni di consumo in Cina deriva dalla crescente partecipazione femminile alla forza lavoro, soprattutto in ruoli dirigenti. Questo conferisce più potere di acquisto alle donne. L'impatto combinato della maggiore uguaglianza di genere, dell'emergere di un'ampia classe media e benestante e delle priorità di spesa delle donne sposteranno i consumi verso settori come l'alimentare di qualità, la salute, l'istruzione, la cura dei figli, i beni di consumo durevoli, i prodotti finanziari (*Goldman Sachs*, 2008).

Oggi ci sono 524 milioni di donne economicamente attive in Cina di età superiore ai 15 anni; nel 2015 ce ne saranno 551 milioni, 27 milioni in più, e nel 2020 566 milioni (*International Labor Office*, ILO, stime 2010). L'ascesa delle donne nella società cinese è già visibile. Il reddito delle donne cinesi nel 2010 è stimato essere in media pari al 68% di quello degli uomini, dal 66% nel 2006, mentre i salari medi femminili, per lavori simili, sono stimati al 70% di quelli maschili, dal 61% nel 2006. Oggi in Cina, ogni 100 legislatori, pubblici ufficiali senior e manager, 17 sono donne (da 12 nel 2006) e ogni 100 tecnici, 52 sono donne (da 45 nel 2006). Ci sono anche 21 donne su 100 parlamentari e 12 donne su 100 persone in posizioni ministeriali, da 20 e 6, rispettivamente, nel 2006⁷. Ciò deriva anche dai progressi nell'istruzione: in Cina è stata raggiunta la parità di genere nelle iscrizioni alle scuole primarie e secondarie (da 87 femmine per 100 maschi nel 1991) e all'università, dove le donne hanno fatto enormi progressi dall'inizio degli anni 90, quando erano la metà degli uomini, mentre oggi sono 104 su 100 maschi (Grafico 2.6).

La crescita della rilevanza socio-economica delle donne in Cina è documentata anche da un'indagine del *China Market Research*



⁷ Questi dati derivano da: Hausmann R., L.D. Tyson, S. Zahidi, (2010), World Economic Forum, *The Global Gender Gap Report 2010*.

Group nel 2009. Le donne cinesi risultano essere i consumatori più fiduciosi: l'80% del campione ha affermato che avrebbe speso di più nei successivi sei mesi rispetto ai sei mesi precedenti. Inoltre, esse influenzano in modo determinante le decisioni negli acquisti non solo della propria famiglia, ma anche di quella dei loro genitori, soprattutto quando vivono nella stessa casa o nello stesso quartiere. Inoltre, l'*Hurun Wealth Report* del 2010 mostra che il peso delle donne sta crescendo anche tra i milionari; per esempio nel 2009, la terza persona più ricca in Cina era una donna: la «regina della carta», Zhang Yin.

Nel lungo periodo i consumatori invecchieranno...

Tutti i fattori citati sopra (informatizzazione, struttura demografica, potere di acquisto delle donne) giocheranno un ruolo fondamentale nelle dinamiche di medio periodo dei consumi. Nel lungo periodo altre variabili diventeranno rilevanti, specialmente quelle connesse alla struttura demografica e allo sviluppo delle province più arretrate.

Anzitutto l'età media dei consumatori cinesi aumenterà e una popolazione meno giovane avrà preferenze e propensione al consumo diversi. Anche il tasso di dipendenza⁸ sarà più elevato all'invecchiare della popolazione, soprattutto nelle famiglie delle aree urbane; ciò influenzerà la distribuzione del reddito, il suo livello, la sua crescita e le decisioni di consumo.

...e la classe benestante si diffonderà anche al Centro e all'Ovest della Cina

Inoltre, è in atto un processo di riduzione delle distanze economiche tra le province centrali e occidentali del Paese, da un lato, e quelle orientali, dall'altro. Ciò è anche una delle priorità del nuovo Piano quinquennale, nell'ambito della riduzione delle diseguaglianze. Questo implica che, mentre oggi metà dei consumatori urbani e tre quarti della classe benestante vivono nelle regioni costiere (e lo stesso accadrà nei prossimi cinque anni), nel medio-lungo periodo le città di seconda fascia⁹ e le regioni centrali e occidentali acquisteranno importanza. Tale processo è già evidente nei tassi di crescita del PIL provinciale: ad esempio, nel 2009, la Mongolia interna ha registrato la crescita più elevata (16,9%), seguita da Chongqing (14,9%), Sichuan (14,5%) e Guangxi (13,9%) nella Cina occidentale. Le aree centrali di Hunan, Shaanxi, Jilin e Hubei sono cresciute a tassi superiori al 13% e solo la municipalità di Tianjin e la provincia di Liaoning all'Est hanno registrato tassi di crescita simili (16,5% and 13,1%).

⁸ Il tasso di dipendenza è definito come la percentuale di popolazione in età non attiva (<15 anni e >65) sulla popolazione in età attiva (compresa tra 15 e 64 anni).

⁹ Per un elenco delle città cinesi di prima, seconda e terza fascia si veda *360 Degree View of China's Consumers*, Nielsen, 2010.

3 SE L'ITALIA PUNTA SULL'ICT COME MOTORE DI SVILUPPO

Le tecnologie della comunicazione e dell'informazione (ICT) sono dalla seconda metà degli anni Novanta il principale motore della crescita nelle economie avanzate. L'Italia è cresciuta poco negli ultimi quindici anni anche perché il **motore delle ICT** è stato utilizzato meno rispetto ai paesi con un simile livello di sviluppo.

Oggi la diffusione delle ICT di base ha raggiunto, anche nelle imprese italiane, livelli prossimi alla saturazione. Ma nel frattempo la frontiera tecnologica si è spostata in avanti e i ritardi si sono spostati nell'uso delle applicazioni più avanzate. I dati sull'utilizzo del **commercio elettronico** rivelano che il sistema produttivo italiano rischia di rimanere indietro proprio nelle applicazioni che offrono maggiori opportunità per la conquista di nuovi mercati dove le imprese avrebbero la possibilità di interagire con clienti e fornitori prima irraggiungibili.

Ma quanto incidono le ICT sullo sviluppo dell'economia? Quanto il ritardo accumulato ha contribuito alla lenta crescita dell'Italia nel decennio pre-crisi e quale potenzialità racchiude un recupero di quel ritardo? Una prima risposta, che riguarda il passato, viene dal seguente ragionamento. Se nei dieci anni prima della crisi (1997-2007) il capitale ICT fosse cresciuto in Italia allo stesso ritmo con il quale è cresciuto nel Regno Unito (15,7% annuo, contro il 10,3% italiano), il suo contributo alla crescita del PIL sarebbe stato di 7,1 punti percentuali. Si tratta di un effetto non trascurabile, dato che avrebbe quasi raddoppiato il contributo alla crescita del capitale ICT e il PIL italiano sarebbe aumentato nel periodo di circa tre punti percentuali aggiuntivi, cioè sommabili al 15,5% effettivamente realizzato. Una seconda risposta riguarda invece il futuro e si basa sull'ipotesi che nei prossimi cinque anni si realizzino investimenti tali da portare l'intensità del capitale ICT, in rapporto al capitale non ICT, sui livelli di quelli odierni del Regno Unito. Questo genererebbe un **aumento del PIL di circa quattro punti percentuali**, cioè lo 0,8% annuo aggiuntivo. Considerando che dal 2002 al 2007 la crescita complessiva del PIL italiano è stata del 5,8%, il contributo sarebbe rilevante. In entrambi i casi si tratta di effetti di impatto, meccanici. Non tengono cioè conto del maggior dinamismo che le ICT indurrebbero in tutto il sistema economico, dei guadagni di produttività, dei maggiori consumi, ossia degli effetti indiretti.

Quello calcolato, quindi, è un limite inferiore. E potrebbe crescere se le imprese decidessero di introdurre cambiamenti organizzativi complementari all'adozione delle ICT che ne moltiplicano gli effetti: convertendo tutti i **processi aziendali da tradizionali a digitali**, favorendo l'accesso ai dati che riguardano l'impresa a un insieme più ampio di lavoratori, decentralizzando l'autorità e rendendo le gerarchie interne più piatte, premiando il merito e non l'anzianità dei lavoratori, favorendo l'accumulazione di capitale umano interno.

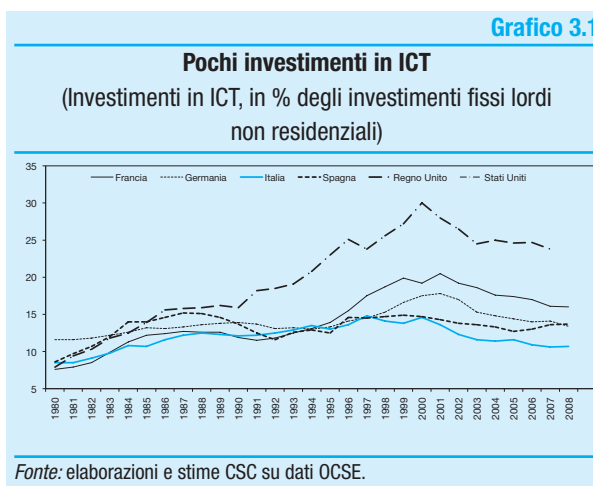
I risultati dello sforzo delle imprese dipendono però molto dalle infrastrutture presenti sul territorio e in particolare dalla possibilità di accedere a Internet tramite connessioni ad alta capacità di trasmissione: un aumento del 10% del tasso di penetrazione della banda larga è correlato, secondo uno studio della Banca Mondiale, con un aumento della crescita economica di 1,21 punti percentuali. In Italia, la **penetrazione della banda larga è ancora relativamente bassa** e riflette anche la mancanza di iniziative volte alla costruzione di una rete in fibra di nuova generazione. A differenza di quanto è successo in altri paesi, non è stata adottata una strategia chiara e coerente e alcuni dei finanziamenti inizialmente previsti sono stati congelati.

3.1. Le ICT nelle imprese italiane

Le imprese italiane, se confrontate con quelle dei paesi europei con un livello di sviluppo simile al nostro, sono in ritardo nell'adozione delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione. Nonostante i progressi compiuti negli ultimi anni. Lo rivelano i dati sull'importanza relativa degli investimenti in ICT degli ultimi tre decenni e i risultati più recenti delle indagini volte a misurare la quota di imprese che hanno un computer, utilizzano Internet e specifici software o sfruttano le potenzialità del commercio elettronico.

Gli investimenti in ICT Il rapido miglioramento della qualità dei beni ICT, la continua discesa dei loro prezzi e le metodologie statistiche non omogenee tra gli Stati Uniti e i paesi europei rendono difficile fare un confronto internazionale sugli investimenti in ICT. I dati OCSE che utilizziamo in questo paragrafo armonizzano i deflatori europei con quelli americani¹.

All'inizio degli anni 80 gli investimenti in ICT in Italia erano circa l'8,5% del totale degli investimenti fissi lordi non residenziali. Percentuale nettamente inferiore rispetto a quelle di Stati Uniti (16,0%) e Germania (11,6%), ma in linea con quelle di Francia, Regno Unito e Spagna (Grafico 3.1). Per più di quindici anni, inoltre, anche la loro dinamica è stata simile a quella degli altri paesi (+3,3% medio annuo nel periodo 1980-97), con l'eccezione di Regno



¹ In particolare, si assume che l'andamento dei prezzi dei beni ICT rispetto a quelli non ICT sia stato lo stesso fra le due sponde dell'Atlantico.

Unito e Francia, dove i tassi di crescita sono stati circa il doppio (rispettivamente 6,7% e 5,0%).

L'eccezione italiana si è manifestata nella seconda metà degli anni 90: la discesa della quota di investimenti in ICT non ha coinciso come negli altri paesi con lo scoppio della bolla della *new economy* del 2000, ma è iniziata nel 1997, per continuare poi a un ritmo in linea con la tendenza internazionale nei primi anni 2000.

Per comprendere il motivo di tale dinamica è utile scomporre la quota aggregata degli investimenti in ICT nelle sue tre componenti principali: software, apparecchiature IT e telecomunicazioni (Grafico 3.2). Le differenze internazionali sono più marcate per le prime due componenti, mentre è più omogenea l'importanza relativa degli investimenti in telecomunicazioni. In Italia, però, sono state proprio le telecomunicazioni, che hanno un elevato peso relativo, a trainare il ribasso del dato aggregato degli ultimi anni 90.

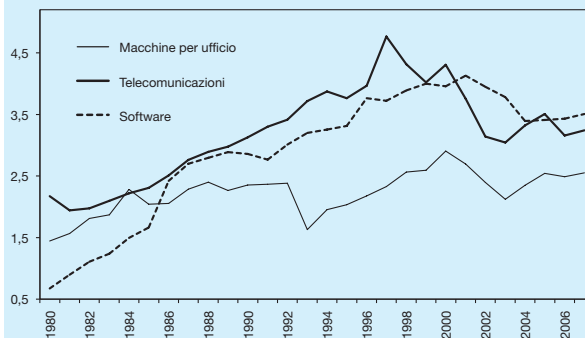
L'utilizzo delle ICT

Informazioni più precise circa le caratteristiche della diffusione delle ICT si ricavano dalle indagini condotte su campioni rappresentativi di imprese di varie dimensioni e attive in diversi settori industriali, i cui risultati consentono di approfondire quali sono i punti di maggiore debolezza relativa delle imprese italiane.

Nel 2009 la diffusione delle ICT di base ha raggiunto, anche in Italia, livelli prossimi alla saturazione nelle imprese con più di 9 addetti: il 95% possiede e utilizza almeno un computer (Tabella 3.1) e il 94% è connesso ad Internet (Tabella 3.2). Ancora in ritardo, invece, il tasso di adozione di queste tecnologie da parte delle micro-imprese (meno di 10 addetti), rispettivamente ferme al 58% nell'utilizzo di un computer e al 42% nella connessione a Internet, contro l'86% e il 79% in Germania.

Grafico 3.2

Italia: le telecomunicazioni scendono prima (Investimenti in ICT, in % degli investimenti fissi lordi)



Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT.

Tabella 3.1

Tutte le (grandi) imprese hanno un computer...

(Imprese che usano almeno un computer, %, 2010)

	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	97	97	99	100	98
Repubblica Ceca	n.d.	96	95	99	100	97
Germania	86	98	97	98	100	98
Spagna	67	98	98	100	100	99
Francia	85	98	98	100	100	98
Italia	58	95	95	99	100	97
Polonia	n.d.	97	97	99	100	97
Regno Unito	69	92	95	99	99	98

Il dato per le imprese con 1-9 addetti si riferisce al 2005, al 2003 per la Francia.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Inoltre, la media della quota di lavoratori che usano un computer sul posto di lavoro almeno una volta alla settimana è ancora relativamente bassa (43% rispetto al 61% della Germania), anche nelle imprese di grande dimensione (47% rispetto al 67% della Germania, Tabella 3.3). Il dato aggregato riflette forti differenze settoriali: nei comparti ad alta intensità tecnologica dei servizi, quali le telecomunicazioni e l'informatica, la quota di addetti che utilizzano il computer raggiunge valori tra il 96% e il 99%. Su livelli inferiori si collocano, invece, le costruzioni (26%), il tessile e il conciario (32%) e i servizi di alloggio (30%) e ristorazione (12%). Ma la specializzazione produttiva da sola non spiega il ritardo italiano, che permane all'interno di specifici settori.

La frontiera tecnologica, inoltre, si è spostata in avanti rapidamente negli ultimi anni e il dato sull'uso dei computer e di Internet è insufficiente a cogliere la posizione relativa dell'Italia rispetto agli altri paesi nell'uso delle ICT. In particolare, è utile misurare l'utilizzo delle ICT negli ambiti in cui hanno maggiori effetti sulla produttività delle imprese, soprattutto se accompagnate dall'adozione di nuovi modelli organizzativi.

In primo luogo, le ICT consentono alle imprese di elaborare enormi quantità di informazioni e di gestire livelli più elevati di interdipendenza al loro interno. L'utilizzo dei software di gestione è un primo indicatore di quanto le potenzialità offerte dalle ICT in questo ambito siano effettivamente sfruttate. Il 22% delle imprese italiane con più di 9 addetti utilizza un sistema di gestione ERP (*Enterprise Resource Planning*, Tabella 3.4) che consente alle divisioni aziendali di *back office* di accedere alle informazioni raccolte attraverso le operazioni di compravendita. In Germania sono il 32% e in Francia il 24%. Il ritardo è ampio solo

Tabella 3.2

...e sono connesse ad Internet						
(Imprese connesse ad Internet, %, 2010)						
	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	95	95	99	100	97
Repubblica Ceca	n.d.	95	94	98	100	96
Germania	79	97	96	98	99	97
Spagna	50	97	96	99	100	97
Francia	62	97	96	99	100	97
Italia	42	94	93	99	99	96
Polonia	n.d.	96	95	99	100	95
Regno Unito	65	91	94	99	99	98

Il dato per le imprese con 1-9 addetti si riferisce al 2005, al 2003 per la Francia.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Tabella 3.3

Ma per pochi lavoratori						
(Dipendenti che usano un computer almeno una volta alla settimana, %, 2010)						
	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	56	49	56	62	53
Repubblica Ceca	n.d.	40	39	38	42	35
Germania	59	61	52	59	67	59
Spagna	48	55	47	53	62	47
Francia	58	55	49	53	59	54
Italia	n.d.	43	38	45	47	41
Polonia	n.d.	40	37	35	46	28
Regno Unito	53	59	57	62	65	56

Il dato per le imprese con 1-9 addetti si riferisce al 2005, al 2003 per la Francia.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

per le imprese con meno di 50 addetti e si annulla per le imprese con almeno 250 addetti. Discorso simile vale per le applicazioni CRM (*Customer Relationship Management*, Tabella 3.5), che consentono di raccogliere e condividere all'interno dell'azienda le informazioni sulla clientela. Le utilizzano il 23% delle imprese con più di 9 addetti e il 46% di quelle con più di 249 addetti. In Germania sono rispettivamente il 45% e il 68%. Dati incoraggianti provengono dall'adozione di sistemi operativi *open source*, il cui uso indica una maggiore partecipazione delle imprese nella progettazione dei loro sistemi di gestione (Tabella 3.6). Il ritardo delle imprese italiane con oltre 9 addetti è in gran parte dovuto alla loro distribuzione dimensionale. Fra le grandi imprese solo quelle tedesche e quelle polacche hanno un tasso di utilizzo più alto.

In secondo luogo, le ICT hanno radicalmente modificato le modalità con cui le imprese interagiscono con il sistema economico: grazie alle nuove tecnologie il mondo è diventato più piccolo e i costi di operare con clienti o fornitori lontani fisicamente si sono enormemente ridotti. I dati Eurostat sottolineano come le imprese italiane possano fare di più per cogliere queste nuove opportunità. Molte di loro, infatti, utilizzano Internet e le pagine web aziendali soprattutto per finalità a basso contenuto interattivo, come accedere ai servizi bancari (87%), fornire informazioni sui propri cataloghi (37%) o monitorare variabili di mercato (55%; Tabella 3.7). Al contrario non riescono a cogliere le grandi potenzialità che derivano dall'*e-commerce*.

Il commercio elettronico merita particolare attenzione, data l'enorme espansione degli ultimi anni e le grandi opportunità che offre. Anche per sistemi produttivi con peculiarità simili a quello italiano. Infatti, grazie alla rete, beni e prodotti che avevano un mercato di nicchia

Tabella 3.4

Le piccole imprese usano poco i software di gestione
(Imprese che usano software ERP per condividere le informazioni circa acquisti e vendite, %, 2010)

	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	24	18	46	69	33
Repubblica Ceca	n.d.	21	13	44	73	28
Germania	5	32	20	50	75	49
Spagna	2	22	18	43	64	27
Francia	n.d.	24	19	49	68	36
Italia	n.d.	22	18	49	68	28
Polonia	n.d.	11	7	22	58	13
Regno Unito	n.d.	6	3	18	41	14

Il dato per le imprese con 1-9 addetti si riferisce al 2009.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Tabella 3.5

Le piccole imprese usano poco i software di gestione
(Imprese che usano software CRM per migliorare le relazioni con i clienti, %, 2010)

	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	29	25	45	59	28
Repubblica Ceca	n.d.	15	11	28	49	17
Germania	24	45	38	58	68	46
Spagna	7	28	26	39	49	27
Francia	n.d.	22	18	35	51	20
Italia	n.d.	23	22	35	46	24
Polonia	n.d.	18	14	28	48	15
Regno Unito	n.d.	15	14	27	43	14

Il dato per le imprese con 1-9 addetti si riferisce al 2009.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

hanno oggi la possibilità di conquistare clienti prima irraggiungibili². Inoltre lo sviluppo delle applicazioni *on-line* che permettono un maggiore livello di interazione con gli utenti (il cosiddetto web 2.0) favorisce la diffusione del commercio elettronico in quelle imprese che fanno della produzione su misura uno dei punti di forza (Tabella 3.8). Non sorprende quindi che, secondo l'ISTAT nel 2008 il 72% delle imprese con almeno 10 addetti che hanno venduto *on-line* dichiara che i maggiori benefici dell'*e-commerce* sono l'aumento delle potenzialità di vendita e l'accesso a nuovi mercati.

Nonostante le caratteristiche descritte sopra rendano il commercio elettronico particolarmente attraente per le imprese italiane, quelle che lo praticano sono ancora poche e solo una quota limitata del loro fatturato deriva dalle vendite *on-line*. Le imprese italiane con almeno 10 dipendenti che fanno acquisti *on-line* sono il 17%, contro il 47% della Germania. Quelle che vendono attraverso i mercati elettronici sono soltanto il 4%, contro il 22% della Germania (Tabella 3.9).

Cosa spiega tali differenze? Secondo l'ISTAT circa il 78% delle imprese che nel 2008 non hanno effettuato vendite *on-line* segnala fra i maggiori ostacoli la non adattabilità del prodotto o del servizio offerto. Quanto questo dipenda dalla specificità del settore produttivo in cui operano o dalla scarsa capacità di sfruttare i nuovi gradi di flessibilità della rete alle quali si è fatto riferimento sopra è una questione aperta. Il secondo ostacolo al commercio elettronico è collegato, secondo le imprese che non lo utilizzano, alla difficoltà di avviare i processi organizzativi necessari a implementarlo e in particolare i cambiamenti di logistica. È interessante notare che il freno maggiormente sentito dalle imprese che vendono *on-line* è invece la sicurezza dei pagamenti elettronici.

² Su questi temi si veda Brynjolfsson E., Y. Hu, M. D. Smith (2006) From Niches to Riches: The Anatomy of the Long Tail. *MIT Sloan Management Review*, Vol. 47, No. 4, pp. 67-71.

Tabella 3.6

Diffuso l'uso dell' <i>open source</i>						
(Imprese che usano sistemi operativi <i>open source</i> , %, 2010)						
	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	16	13	28	47	15
Repubblica Ceca	n.d.	22	17	36	57	23
Germania	9	27	21	34	55	23
Spagna	3	9	7	19	36	9
Francia	n.d.	16	13	26	45	15
Italia	n.d.	16	14	30	49	17
Polonia	n.d.	20	15	32	61	18
Regno Unito	n.d.	9	7	18	30	8

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Tabella 3.7

Internet usato per funzioni a basso contenuto interattivo						
(Imprese che usano Internet per monitorare il mercato, es. controllare i prezzi, %, 2007)						
	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	49	46	61	73	48
Repubblica Ceca	n.d.	73	71	81	86	75
Germania	46	69	66	80	88	66
Spagna	14	31	29	42	59	30
Francia	n.d.	25	22	36	50	22
Italia	n.d.	55	53	70	82	53
Polonia	n.d.	45	41	58	74	43
Regno Unito	n.d.	45	42	57	68	47

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

3.2 . L'impatto delle ICT sulla crescita economica

I ritardi descritti nel paragrafo precedente sono importanti per dar conto del deficit di crescita dell'Italia nell'ultimo decennio. Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) hanno effetti sulla crescita economica attraverso tre canali potenziali: il primo è specifico ai settori dell'industria e dei servizi che le producono; il secondo e il terzo riguardano invece l'intera economia.

Anzitutto, le tecnologie dell'informazione e della comunicazione contribuiscono alla crescita del PIL attraverso l'aumento della produttività nei settori produttori di ICT e del loro peso relativo all'interno dell'economia. In secondo luogo, essendo un importante bene di investimento, le ICT contribuiscono all'accumulazione di capitale in tutti i settori produttivi. Applicando il metodo della contabilità della crescita, quindi, una parte dell'aumento complessivo del valore aggiunto è direttamente imputabile all'aumento del capitale ICT. Infine, l'adozione delle ICT, soprattutto se accompagnata da cambiamenti organizzativi all'interno delle imprese e indipendentemente dalle quantità di input utilizzate, ha effetti di ricaduta sull'innovazione e sull'efficienza complessiva dei processi produttivi e quindi sulla produttività totale dei fattori (PTF).

In queste pagine, per prima cosa descriviamo i principali cambiamenti che

Tabella 3.8

La pagina web è una vetrina
(Imprese la cui pagina web contiene catalogo e prezzi, %, 2010)

	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	37	34	47	57	44
Repubblica Ceca	n.d.	44	42	52	54	50
Germania	19	38	33	46	60	42
Spagna	10	36	34	48	53	44
Francia	n.d.	35	32	45	49	13
Italia	n.d.	38	36	51	53	49
Polonia	n.d.	49	45	62	69	n.d.
Regno Unito	n.d.	32	31	37	45	19

Il dato per il Regno Unito si riferisce al 2008 e quello della Francia al 2009.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Tabella 3.9

Poche imprese sfruttano l'e-commerce
(Imprese che hanno fatto almeno l'1% degli acquisti on-line nell'ultimo anno, %, 2010)

	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	33	30	41	49	26
Repubblica Ceca	n.d.	33	31	38	51	31
Germania	34	47	44	51	55	40
Spagna	12	21	20	25	31	19
Francia	n.d.	19	19	19	27	16
Italia	n.d.	17	16	19	25	12
Polonia	n.d.	12	n.d.	n.d.	27	n.d.
Regno Unito	n.d.	45	43	52	61	44

(Imprese che hanno ricevuto almeno l'1% degli ordini on-line nell'ultimo anno, %, 2010)

	da 1 a 9	> 9	da 10 a 49	da 50 a 249	> 249	Ind. manifatturiera (>9)
UE 15	n.d.	15	13	22	33	15
Repubblica Ceca	n.d.	20	18	24	26	21
Germania	12	22	20	25	34	24
Spagna	4	12	11	17	26	13
Francia	n.d.	12	11	18	30	16
Italia	n.d.	4	4	6	12	2
Polonia	n.d.	8	7	11	23	9
Regno Unito	n.d.	15	14	27	40	18

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

hanno interessato i settori ICT. In secondo luogo, ci concentriamo sul contributo del capitale ICT alla crescita e infine discutiamo i risultati sugli effetti dell'adozione delle ICT a livello d'impresa.

I settori ICT

L'insieme dei settori ICT, secondo la definizione OCSE, comprende due industrie ad alta intensità tecnologica del manifatturiero (computer e macchine per ufficio e apparecchi per le comunicazioni e semiconduttori) e due settori dei servizi ad alta intensità di conoscenza (telecomunicazioni e servizi informatici). I dati di *Global Insight* rivelano che, dal 1992 al 2007, la quota del valore aggiunto dell'ICT sul PIL mondiale è cresciuta di circa un punto percentuale, salendo dal 3,9% al 4,8%. Nei paesi dell'Europa continentale tale peso è rimasto sostanzialmente stabile, mentre è aumentato nel Regno Unito (+0,6 punti percentuali) e negli USA (+1,1 punti percentuali). In Cina, invece, è quasi raddoppiato, passando dal 5,2% al 9,4% (Tabella 3.10).

Tali cambiamenti, insieme all'impetuosa crescita del PIL cinese, hanno fatto sì che la quota sulla produzione mondiale di ICT nei paesi industrializzati, con le importanti eccezioni di Stati Uniti e Regno Unito, sia diminuita, mentre è aumentata di quasi dieci punti quella della Cina. La dinamica delle esportazioni ha contribuito in modo decisivo a questo risultato: dal 2002 al 2008 la quota cinese sulle esportazioni mondiali è passata dal 7,8% al 20,8% nei prodotti dell'elettronica e dal 10,7% al 30,6% nei computer e macchine per ufficio (Tabella 3.11).

In Italia il peso dei settori ICT sul PIL è storicamente inferiore a quello dei principali paesi industrializzati (3,2% nel 1992) ed è cresciuto in quindici anni di 0,3 punti percentuali, leggermente meno che nella UE, attestandosi al 3,5% nel 2007. Data la grande espansione avvenuta in altri paesi e la modesta crescita economica dell'ultimo decennio, il peso dell'Italia sul valore aggiunto globale dei settori ICT è invece passato dal 4,2% al 2,7%. Segnali simili provengono dall'indicatore che meglio coglie l'evoluzione dei vantaggi comparati e assoluti dell'Italia in questi settori: dal 2002 al 2008 le quote italiane sull'export mondiale nei prodotti elettronici e nei computer sono diminuite rispettivamente dall'1,2% allo 0,8% e dallo 0,8% allo 0,5%.

Tabella 3.10

Cresce soprattutto in Cina il peso dei settori ICT (Valore aggiunto dei settori ICT, in % del PIL)

	1992	1995	2000	2005	2006	2007
Cina	5,2	5,3	7,1	9,2	9,4	9,4
Regno Unito	4,6	4,9	5,9	5,4	5,2	5,2
Giappone	4,9	5,2	6,2	5,6	5,7	5,2
Stati Uniti	4,0	4,4	5,4	4,8	5,0	5,1
Mondo	3,9	4,2	5,1	4,8	4,8	4,8
Francia	4,2	4,3	4,8	4,5	4,4	4,3
UE	3,8	3,8	4,5	4,4	4,3	4,3
Germania	4,0	3,7	3,9	3,9	3,9	3,8
Italia	3,2	3,0	3,5	3,9	3,8	3,5
Spagna	3,0	3,4	3,6	3,5	3,4	3,3

Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

Per valutare l'impatto dei settori ICT sulla crescita economica, insieme al loro peso relativo sul totale dell'economia, è importante analizzare come è variata la loro produttività (Grafico 3.3). I dati del progetto EU Klems consentono tale confronto per un sottoinsieme di settori ICT³: prodotti elettronici, computer e macchine per ufficio, nell'industria manifatturiera, e telecomunicazioni, nei servizi. Mancano quindi, rispetto al totale delle ICT, informazioni comparabili a livello internazionale sulla produttività dei servizi informatici.

Nei principali paesi industrializzati la produttività per ora lavorata è cresciuta molto più rapidamente nei settori ICT che nel resto dell'economia. Nei dieci anni prima della crisi, per l'insieme dei settori per i quali i dati sono disponibili, il valore aggiunto per ora lavorata è più che raddoppiato negli Stati Uniti, Regno Unito e Francia. In Italia la produttività è cresciuta di quasi il 50% contro il 3,5% del totale economia. Più che negli altri settori, quindi, ma, con l'eccezione della Spagna, meno che negli altri paesi.

Cosa spiega questi risultati? Cosa possiamo aspettarci per il futuro? La *performance* dei settori ICT e le loro prospettive dipendono in modo decisivo e più di quanto non succede in altri settori dalla loro capacità innovativa.

Tabella 3.11

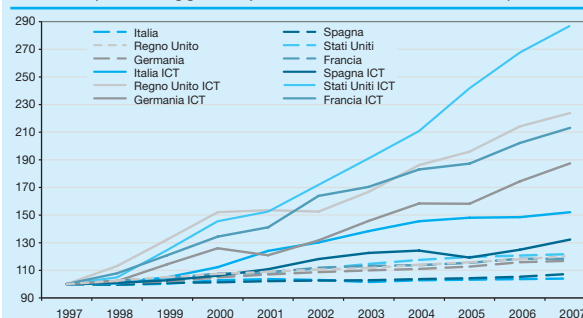
La Cina è il principale esportatore (Quota delle esportazioni mondiali, %)

	2002	2005	2008
Prodotti dell'elettronica			
Cina	7,4	13,7	20,8
Stati Uniti	12,7	9,2	8,9
Giappone	10,7	9,0	8,3
Germania	5,5	5,3	4,6
Francia	2,9	2,3	1,7
Regno Unito	5,2	3,9	1,5
Italia	1,2	1,0	0,8
Spagna	0,7	0,6	0,6
Macchine per ufficio e computer			
Cina	10,7	22,8	30,6
Stati Uniti	11,7	9,7	9,3
Germania	4,9	6,0	6,4
Giappone	7,6	5,0	4,8
Regno Unito	5,0	3,7	2,4
Francia	2,1	1,5	1,8
Italia	0,8	0,5	0,5
Spagna	0,4	0,3	0,2

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE.

Grafico 3.3

Produttività più rapida nei settori ICT (Valore aggiunto per ora lavorata, 1997=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati EU Klems.

³ I dati EU Klems fanno affidamento a indici di prezzo (deflatori) dei beni ICT omogenei tra paesi e offrono stime del valore aggiunto per ora lavorata a livello settoriale che non sono disponibili né nei dati OCSE né in quelli Eurostat. I dati del progetto e i dettagli sulla metodologia seguita sono scaricabili alla pagina web: <http://www.euklems.net>.

I principali indicatori di input e output del progresso tecnologico rivelano che la distanza che ci separa dagli altri paesi industrializzati nelle ICT è simile a quella che caratterizza gli altri settori produttivi. Però mentre le misure di input e in particolare l'intensità della ricerca e sviluppo suggeriscono un arretramento, soprattutto nell'industria elettronica dove l'intensità di R&S nel periodo 1999-2006 è passata dal 7,2% al 4,8% (Tabella 3.12), quelle di output rivelano un leggero miglioramento: la quota di brevetti richiesti seguendo la procedura del trattato di cooperazione sui brevetti⁴ è passata dallo 0,8% del 1995 all'1,0% del 2006, nonostante la grande avanzata cinese (Tabella 3.13). Il dato è probabilmente spiegato dal buon impatto scientifico dell'Italia nei settori della conoscenza rilevanti per le ICT, come testimoniato dalla quota di pubblicazioni e citazioni scientifiche in *computer science*. Non è chiaro, comunque, per quanto tempo potremmo mantenere tale posizione senza un aumento degli investimenti in R&S.

Per concludere, nonostante l'estrema importanza dei settori produttori di ICT e il buon andamento della loro produttività nei dieci anni precedenti alla crisi economica, il loro peso ancora contenuto e sostanzialmente stabile sul valore aggiunto nazionale indica che il contributo principale delle tecnologie ICT alla crescita italiana è da ricercare negli effetti della loro adozione da parte degli altri settori produttivi⁵.

L'accumulazione di capitale ICT

Il secondo canale attraverso cui le ICT hanno un impatto sulla crescita economica è l'accumulazione di capitale fisico da parte di tutti i settori produttivi. Il progresso tecnologico ha avuto fra i suoi effetti principali quello di diminuire i prezzi dei macchinari IT, delle telecomunicazioni e del software, con il risultato di farli diventare beni di investimento estremamente rilevanti per le imprese, come documentato nel precedente paragrafo.

L'approccio della contabilità della crescita permette di ottenere una stima di quale parte dell'aumento del valore aggiunto è direttamente imputabile all'accumulazione di capitale ICT. Si tratta di un metodo che, fra le alte cose, assume che i mercati dei fattori produttivi siano in concorrenza perfetta⁶ e che, per definizione, non coglie gli effetti di *spillover* che l'adozione delle ICT ha sul modo in cui si combinano gli input produttivi e quindi sulla produttività totale dei fattori. Le stime ottenute quindi possono essere considerate come un limite inferiore del contributo effettivo della diffusione delle ICT nel complesso dei settori produttivi.

⁴ Si tratta di una procedura che permette di ottenere la protezione di un brevetto in tutti i paesi che hanno siglato il trattato.

⁵ Conclusioni simili si possono trovare nel volume curato dal Centro Studi Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici, Osservatorio Italia Digitale 2.0 (2009) e in quello OCSE *The Economic Impact of ICT: Measurement, Evidence and Implications* (2004).

⁶ Tale assunzione implica che l'elasticità del prodotto rispetto ad ogni fattore produttivo (compreso il capitale ICT) sia uguale alla quota del suo costo sul valore dell'output e quindi rende immediato il calcolo del contributo di ciascun input produttivo.

Tabella 3.12

Scendono gli investimenti in R&S								
(Quota della spesa in R&S sul valore della produzione, %, dati ordinati sul 2006)								
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Macchine per ufficio e computer</i>								
Stati Uniti	3,9	4,8	3,7	4,2	3,8	9,2	7,7	11,2
Francia	4,1	3,3	3,2	3,8	3,8	5,1	5,8	8,0
Spagna	1,6	0,7	0,9	1,5	1,4	2,3	2,5	4,4
Germania	5,1	3,5	3,9	4,1	3,9	3,9	4,0	4,1
Italia	1,2	1,2	1,1	1,0	1,2	1,2	1,3	1,1
Regno Unito	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,4
<i>Prodotti elettronici</i>								
Stati Uniti	7,8	10,1	14,7	11,9	12,1	14,3	15,4	15,8
Francia	8,8	7,5	8,3	10,4	11,8	12,3	11,8	12,3
Germania	12,9	9,6	11,7	11,7	10,3	9,8	9,6	8,9
Regno Unito	4,7	4,5	6,2	6,6	7,7	7,0	7,7	7,4
Italia	7,2	6,3	5,3	5,3	5,4	5,8	5,9	4,8
Spagna	4,4	4,7	2,8	2,9	2,7	2,7	2,9	2,6
<i>Servizi informatici</i>								
Stati Uniti	6,9	6,9	8,4	9,5	9,1	9,8	9,6	9,5
Germania	2,4	2,5	2,2	2,9	3,1	3,1	3,6	3,4
Regno Unito	2,2	1,7	1,7	2,0	2,5	2,1	2,0	2,5
Spagna	1,0	2,4	1,7	1,9	1,9	2,0	2,3	2,3
Francia	1,0	1,0	1,3	1,5	1,7	1,8	1,8	1,7
Italia	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,8	0,9	0,7
<i>Trasporti e Telecomunicazioni</i>								
Regno Unito	0,5	0,48	0,4	0,38	0,51	0,6
Spagna	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Francia	0,5	0,6	0,7	0,7	0,5	0,4	0,4	0,4
Stati Uniti	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Italia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Germania	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE.

In tutti i paesi considerati il contributo del capitale ICT alla crescita del valore aggiunto alla crescita del PIL è stato più alto nell'ultimo decennio rispetto a quello precedente, anche dove, come in Italia e Germania, il tasso di crescita medio annuo del valore aggiunto ha rallentato (Grafico 3.3). Negli Stati Uniti e nel Regno Unito, i paesi industrializzati che hanno maggiormente investito in capitale ICT, il contributo medio annuo del periodo 1997-2007 è stato di circa 0,7 punti percentuali. In Italia, come documentato nella prima parte del lavoro, gli investimenti in ICT hanno rallentato prima rispetto agli altri paesi industrializzati e quindi non sorprende che il contributo del capitale ICT sia stato inferiore. Mediamente di 0,25 punti percentuali all'anno. Considerando però che nello stesso periodo il tasso di crescita me-

dio annuo del valore aggiunto è stato dell'1,5%, si tratta di un apporto non trascurabile e che tuttavia avrebbe potuto essere maggiore.

Se nel decennio prima della crisi 1997-2007 il capitale ICT fosse cresciuto in Italia allo stesso tasso con il quale è cresciuto nel paese in cui è cresciuto maggiormente, il Regno Unito (15,7% annuo contro il 10,3% italiano), il suo contributo alla crescita del valore aggiunto sarebbe stato di 7,1 punti percentuali. Un effetto non trascurabile, dato che avrebbe quasi raddoppiato il contributo della crescita del capitale ICT alla crescita del PIL italiano (3,6 punti percentuali). Sarebbe stato invece di 4,5 punti percentuali se l'accumulazione di capitale ICT fosse stata la stessa di quella avvenuta in Germania, il paese dove il capitale ICT è cresciuto solo leggermente più che in Italia.

In prospettiva, se nei prossimi 5 anni si realizzassero investimenti tali da portare l'intensità del capitale ICT (in rapporto al capitale non ICT) sui livelli di quelli odierni del Regno Unito, assumendo che il capitale non ICT cresca in Italia allo stesso tasso con il quale è cresciuto in passato, questo genererebbe una crescita del valore aggiunto di circa 4 punti percentuali. Considerando che dal 2002 al 2007 la crescita complessiva del PIL italiano è stata del 5,8%, si tratta di un contributo molto rilevante.

La PTF e i risultati degli studi a livello di impresa

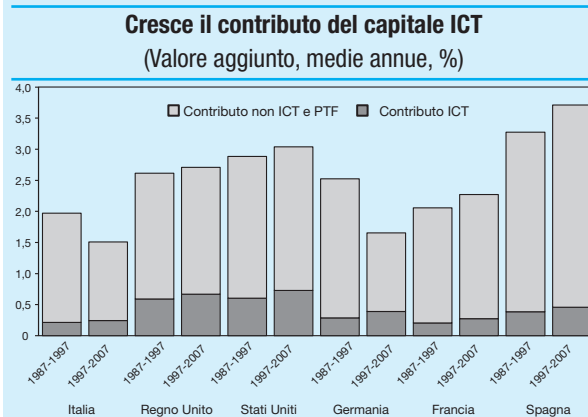
Le ICT sono potenzialmente rilevanti per la crescita economica anche grazie agli effetti di *spillover* che la loro diffusione ha sulla produttività totale dei fattori, ossia sulla capacità di introdurre ulteriori innovazioni e migliorare l'organizzazione dell'insieme dei fattori della produzione. Per esempio l'effetto del miglioramento delle comunicazioni fra imprese grazie al commercio elettronico *business-to-business* non si esaurisce con il contributo diretto dato dai nuovi computer all'aumento dello stock di capitale ICT, ma si estende ai nuovi modi di organizzare la produzione e le vendite, che presumibilmente migliorano l'organizzazione dei fattori.

Tabella 3.13

Reggono i brevetti (Quota dei brevetti ICT mondiali, %)							
	1995	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Stati Uniti	48,9	40,4	38,8	36,6	36,8	36,9	33,5
Germania	11,0	10,5	10,0	8,9	7,6	7,2	7,4
Cina	0,1	1,2	1,7	2,1	3,7	4,8	5,8
Regno Unito	7,0	5,4	4,6	4,4	3,9	4,0	3,7
Francia	3,4	4,3	3,8	3,9	4,0	3,4	3,5
Italia	0,8	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Spagna	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE.

Grafico 3.3



Fonte: elaborazioni CSC su dati EU Klems.

Esiste molta variabilità nel contributo dato dalla produttività totale dei fattori alla crescita del PIL nei paesi industrializzati. Nel periodo 1997-2007 tale contributo è stato addirittura negativo in Italia e Spagna, mentre in Germania, Francia e Stati Uniti ha superato 0,6 punti percentuali in media annua. Non è corretto però interpretare queste differenze come il risultato esclusivo del differente impatto delle ICT, dato che la produttività totale dei fattori dipende anche da molte altre variabili delle quali è difficile tenere conto utilizzando dati aggregati⁷.

È possibile invece ottenere indicazioni più precise sugli effetti di *spillover* in questione dalle evidenze che provengono dai dati micro economici. Questi, infatti, permettono di considerare importanti elementi di eterogeneità fra le imprese, che costituiscono il livello di analisi più appropriato per cogliere questo tipo di effetti. Uno studio recente svolto da un gruppo di economisti della *London School of Economics* su incarico della Commissione europea ha trovato risultati interessanti relativi ad campione rappresentativo di imprese europee⁸.

In primo luogo, l'investimento in ICT è caratterizzato da rendimenti economici molto alti e superiori rispetto a quelli imputabili, secondo il metodo della contabilità della crescita, alla sola accumulazione di capitale: un aumento del capitale ICT del 10% è associato ad un incremento delle produttività del lavoro dello 0,23%, contro lo 0,16% che si otterrebbe per effetto della sola accumulazione di capitale. Il risultato suggerisce che a livello di impresa esistono fattori complementari rispetto alle ICT e difficili da misurare con gli indicatori di input tradizionali, che risultano determinanti per i loro rendimenti.

Secondo, esistono notevoli differenze fra imprese di paesi diversi, tanto che nel Regno Unito i rendimenti degli investimenti in ICT sono circa due volte quelli degli altri paesi europei. Un terzo di questa eterogeneità è spiegabile da una diversa composizione settoriale, due terzi sono invece dovuti a caratteristiche non osservabili delle imprese. Il risultato conferma la presenza di importanti complementarità difficili da misurare e probabilmente legate alla organizzazione interna delle imprese e alle loro pratiche manageriali; come testimoniato dal fatto che le sussidiarie delle imprese multinazionali statunitensi presenti in Europa investono di più in ICT e ottengono rendimenti più alti.

Terzo, parte della eterogeneità tra nazioni è spiegabile dalla differente regolamentazione dei mercati dei beni e del mercato del lavoro. Nei paesi in cui i mercati sono meno regolati i rendimenti delle ICT sono più elevati.

⁷ Per l'Italia l'impatto delle ICT sulla produttività totale dei fattori, nonostante quest'ultima abbia avuto una dinamica complessiva negativa, è stato positivo. Si veda il capitolo *Productivity Slowdown and the Role of ICT in Italy: A Firm-Level Analysis*, contenuto nel volume dell'OCSE *The Economic Impact of ICT* (2004).

⁸ La ricerca svolta dal *Centre for Economic Performance* della *London School of Economics* sotto il coordinamento di John Van Reenen si può scaricare all'indirizzo web:

http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/docs/eda/econ_impact_of_ict.pdf.

Quarto, il risultato precedente è in parte spiegato dal fatto che le ICT hanno un ruolo importante nell'accelerare la trasformazione del tessuto produttivo: le imprese che adottano più massicciamente le ICT crescono di più e hanno una probabilità più bassa di fallire. Questo processo di riallocazione è però più lento nei paesi dove i mercati sono molto regolati.

Quinto, coerentemente con l'ipotesi di complementarità fra introduzione di ICT e cambiamento organizzativo, i rendimenti degli investimenti in ICT sono più alti nelle imprese che hanno decentralizzato maggiormente le loro funzioni principali.

Sesto, gli investimenti in ICT di un'impresa non hanno invece effetti esterni sulla produttività delle imprese che si trovano nella stessa area geografica o operano nello stesso settore produttivo. A differenza di quanto succede per gli investimenti in ricerca e sviluppo, che hanno invece forti esternalità positive. Questo risultato, unito ai precedenti, rende meno efficaci le politiche che sussidiano direttamente l'adozione di ICT rispetto a quelle che favoriscono cambiamenti complementari come la flessibilità interna delle imprese e l'adozione di nuovi modelli organizzativi.

3.3. Le ragioni del ritardo e cosa fare per recuperare il tempo perduto

La diffusione delle ICT ha un forte impatto sulla crescita economica e i risultati presentati mostrano che se le imprese puntassero con decisione su una maggiore digitalizzazione dei loro modelli di business ciò costituirebbe un importante volano per rilanciare lo sviluppo, oltre che aumentarne la competitività e la redditività. Quali sono le principali ragioni per cui l'Italia, così come documentato nella prima parte di questo lavoro, è in ritardo rispetto agli altri paesi europei? Per rispondere riconduciamo il livello di diffusione delle ICT sia alle caratteristiche del sistema produttivo, quindi alla domanda di ICT delle imprese, sia ai fattori istituzionali di offerta e di contesto. Le caratteristiche della domanda e dell'offerta, comunque, sono notevolmente intrecciate e interagiscono continuamente, come in ogni altro mercato. Vengono qui tenute separate solo per chiarezza espositiva.

La domanda delle imprese È paradossale come in Italia, il paese in cui più si è diffusa l'organizzazione a rete (distretti, filiere), siano invece meno presenti le tecnologie di rete. Quasi mancasse un anello di congiunzione. Le ragioni del *missing link* sono esaminate nel capitolo quarto, scritto da Enzo Rullani. Più in generale, anche negli altri paesi industrializzati solo alcune imprese sono riuscite ad utilizzare con successo le ICT e diversi casi di studio internazionali mostrano che le ristrutturazioni aziendali basate su ingenti investimenti in ICT non sempre hanno avuto il successo sperato. Non tutte le imprese quindi riescono ad avvantaggiarsi adottando le nuove tecnologie e questo ha un effetto sulla loro capacità di comprenderne i vantaggi.

I risultati dell'indagine presso le Associazioni del Sistema Confindustria mostrano che nel 57%

dei casi tra gli ostacoli all'adozione delle ICT c'è proprio la difficoltà di comprensione dei vantaggi che da esse derivano (si veda il riquadro *Gli associati di Confindustria: per l'ICT una corsa a ostacoli*). La spiegazione di questa difficoltà è da ricercare, come evidenziato dai risultati presentati nella parte finale del precedente paragrafo, nel fatto che gli effetti positivi delle ICT sulla produttività dipendono in modo cruciale da cambiamenti organizzativi complementari. È possibile identificare sette pratiche aziendali che empiricamente sono correlate con un maggior livello di produttività e quindi possono favorire con successo la domanda di ICT delle imprese⁹.

Una condizione necessaria per sfruttare i vantaggi delle ICT è convertire tutti i processi aziendali da tradizionali a digitali. Questo non solo libera l'impresa da una serie di costi legati all'uso della carta, ma obbliga tutte le unità aziendali ad adottare lo stesso sistema di gestione e gli stessi software applicativi. Si tratta di un passaggio propedeutico ad altri cambiamenti, dato che, per esempio, permette di ottenere diversi indici di *performance* aziendali, utili per l'adozione delle altre pratiche.

Il secondo passo è quello di favorire l'accesso a tutti i dati che riguardano l'organizzazione e la *performance* dell'azienda. Politiche restrittive ostacolano l'utilizzo alle informazioni rilevanti che invece acquisiscono valore se chi deve prendere le decisioni ne è in possesso.

La terza pratica è strettamente collegata alla seconda e riguarda il decentramento dell'autorità. Se l'informazione è maggiormente dispersa, lo devono essere anche i centri decisionali. Questo ha come effetto la creazione di organizzazioni meno gerarchizzate e facilita il compito di supervisione dei manager che possono delegare alcune delle loro responsabilità.

Il quarto cambiamento riguarda l'adozione di incentivi basati sul merito. La possibilità di misurare e costruire nuovi indicatori di *performance* permette in primo luogo ai lavoratori di controllare i risultati del loro impegno e, inoltre, rende possibile l'adozione di meccanismi retributivi basati sul merito e non sull'anzianità aziendale.

Il quinto passo riconosce che, oltre agli incentivi, è importante rafforzare la cultura di impresa attraverso un insieme di norme e regole di comportamento da rispettare indipendentemente dagli incentivi monetari. Tale cambiamento è importante dato che permette di riconoscere che, persino in organizzazioni dove i numeri e gli indici di *performance* sono molto utilizzati, esistono obiettivi più tradizionali da perseguire e dai quali dipende la coesione interna dell'impresa.

La sesta e la settima pratica consistono in un maggiore sforzo nelle procedure di nuove assunzioni e nel rafforzamento della formazione, mettendo al centro l'importanza del capitale umano. La tecnologia, oltre alle nuove pratiche organizzative, ha bisogno di essere utilizzata da persone in possesso di un'adeguata preparazione, in grado di adattarsi alla

⁹ Si veda Brynjolfsson E. (2005), Seven Pillars of Productivity, *Optimize*, maggio.

cultura d'azienda e capaci di lavorare in organizzazioni non gerarchiche e assumersi maggiori responsabilità.

La banda larga

Con riferimento al contesto, la principale variabile riguarda la possibilità di accedere ad internet tramite una connessione ad alta capacità di trasmissione, denominata a banda larga. Infatti, un maggiore utilizzo delle potenzialità della rete, per il quale la disponibilità della banda larga è una precondizione, permette alle imprese di sfruttare le ICT sia per migliorare la propria organizzazione interna, sia per interagire in modo più efficiente con clienti, fornitori e pubblica amministrazione. Secondo le associazioni che hanno risposto al nostro questionario (Si veda il riquadro *Gli Associati di Confindustria: per l'ICT una corsa a ostacoli*), le scarse infrastrutture a banda larga costituiscono il principale ostacolo per l'adozione delle ICT all'interno delle imprese.

La banda larga non è importante solo nella percezione delle associazioni: uno studio recente della Banca Mondiale mostra che un aumento del 10% del tasso di penetrazione è correlato con un aumento della crescita economica di 1,21 punti percentuali nei paesi ad alto reddito e di 1,38 in quelli in via di sviluppo¹⁰.

Il tasso di penetrazione della banda larga in Italia è inferiore a quello della media OCSE. Il numero di connessioni a banda larga da rete fissa è 20 ogni 100 abitanti, contro le 30 di Francia e Germania (Tabella 3.14). Più alto, ma sempre inferiore a quello dei paesi europei con un simile livello di sviluppo, il tasso di penetrazione presso le imprese. Secondo Eurostat, le imprese italiane con più di 10 addetti che hanno una connessione a banda larga sono l'83%, contro l'87% delle inglesi, l'89% di quelle tedesche, il 93% di quelle francesi e il 95% delle spagnole.

Anche nel caso della penetrazione della banda larga il ritardo può riflettere fattori legati alla domanda e fattori che invece dipendono dall'offerta di servizi a banda larga. Per quel che riguarda la domanda, il fatto che la posizione dell'Italia migliori se nel calcolo del tasso di penetrazione si considerano solo le famiglie dotate di computer, suggerisce che la scarsa diffusione dei PC e quindi l'alfabetizzazione informatica è uno dei fattori determinanti per l'Italia. Il contributo di Francesco Profumo affronta nel dettaglio come scuola e università possono invertire questo dato.

Esaminando invece le caratteristiche dell'offerta, non è sicuramente il prezzo del servizio a spiegare il ritardo Italiano: gli abbonamenti per connessioni a banda larga costano relativamente poco rispetto agli altri paesi OCSE e quindi la bassa concorrenza fra gli operatori non è all'origine della scarsa penetrazione.

Meno univoci sono invece i dati sulla velocità di navigazione che riflette la qualità della rete. I dati OCSE rivelano che la media delle velocità di ricezione pubblicizzate dagli operatori

¹⁰ Si veda World Bank (2009), *Information and Communication for Development: Extending reach and increasing impact*.

Tabella 3.14

Penetrazione: l'Italia ancora sotto la media OCSE						
(Numero di sottoscrizioni a connessioni a banda larga da rete fissa per 100 abitanti, dicembre 2009)						
	DSL	Cavo	Fibra/Lan	Altre	Totale	Fonte
Paesi Bassi	22	14	1	0	37	Governativa
Danimarca	22	10	4	0	37	Governativa
Svizzera	25	10	0	0	36	Governativa
Norvegia	21	9	4	0	34	Governativa
Corea	7	11	16	0	34	Governativa
Islanda	31	0	2	0	33	Governativa
Svezia	18	6	7	1	32	Governativa (stime)
Lussemburgo	27	5	0	0	32	Governativa
Francia	29	2	0	0	30	Governativa
Germania	27	3	0	0	30	Governativa
Canada	13	16	0	0	30	Stima OCSE
Regno Unito	23	6	0	0	29	Stima governativa
Belgio	16	12	0	0	29	Governativa
Finlandia	22	4	0	0	27	Governativa
Stati Uniti	11	14	1	0	26	Stima OCSE
Giappone	8	3	13	0	25	Governativa
Australia	19	4	0	0	23	Governativa
Nuova Zelanda	22	1	0	0	23	Stima OCSE
Austria	15	7	0	0	22	Governativa
Spagna	17	4	0	0	21	Governativa
Italia	20	0	1	0	20	Governativa
Irlanda	16	3	0	0	19	Governativa
Portogallo	10	7	0	0	18	Governativa
Ungheria	8	8	1	0	18	Governativa
Grecia	17	0	0	0	17	Governativa
Repubblica Ceca	7	4	1	0	13	Governativa
Polonia	8	4	0	0	12	Governativa
Repubblica Slovacca	7	1	3	0	12	Governativa
Cile	10	0	0	0	10	Governativa
Messico	7	2	0	0	9	Governativa
Turchia	9	0	0	0	9	Governativa
Media OCSE	14	7	3	0	23	

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE.

italiani è circa la metà della media dei paesi membri (14.336 contro 30.550 kbit/s). La velocità pubblicizzata, però, non coglie necessariamente la velocità effettiva di navigazione. Il rapporto *Analysys Mason* 2010 sul settore delle comunicazioni in Italia, presentato in occasione del Convegno Asstel "Le telecomunicazioni per l'Italia", sostiene che la velocità di navigazione a banda larga in Italia è in linea con quella dei principali paesi UE. Secondo l'ultimo rapporto Akamai, invece, su 100 Italiani solo 6 navigano con più di 5Mbit/s. Sono 30 negli Stati Uniti, 20 in Germania e 17 nel Regno Unito. Risultati simili sono raggiunti da uno studio recente della Said Business School e dell'Università di Oviedo che vede l'Italia peggiorare negli ultimi anni in quanto a *broadband leadership*, che riflette sia la penetrazione che la velocità effettiva di navigazione.

Per capire l'origine di questi risultati è necessario una breve descrizione delle tecnologie rilevanti. Quando si parla di tecnologie a banda larga si fa riferimento alla rete di accesso e in particolare al cosiddetto ultimo miglio, ossia alle infrastrutture che permettono la connessione ad alta capacità di trasmissione fra le centrali della rete dorsale e gli utenti finali. L'insieme delle tecnologie in questione è complesso e variegato, ma può basarsi essenzialmente su tre tipi di architetture: i) la rete in rame e, in particolare, il cosiddetto doppino telefonico, che consente l'applicazione della tecnologia DSL (*Digital Subscriber Line*); ii) la rete di nuova generazione in fibra ottica, che può arrivare fino all'utente finale (*Fiber To The Home*, FTTH), oppure fino ad un punto di raccolta intermedio rispetto a quello dove verrà erogato il servizio (*Fiber To The Building*, FTTB e *Fiber To The Curb*, FTTC); iii) l'insieme di frequenze radio di nuova generazione tra cui rientrano le reti Wi-Fi, Wi-Max, la tecnologia UMTS e le sue evoluzioni.

La DSL continua a rappresentare la tecnologia più diffusa: secondo l'OCSE, a dicembre 2009 circa il 59% degli utenti dei paesi membri con una connessione da rete fissa a banda larga utilizzavano il rame. Il tasso di copertura DSL in Italia è in linea con quelle degli altri paesi europei e si attesta al 95,7% della popolazione (Tabella 3.15). Le ultime tecnologie consentono al rame di ottenere prestazioni anche di diverse decine di Mbit/s, ma solamente su distanze brevi e con velocità di trasmissione molto inferiori a quelle di ricezione.

Tabella 3.15

Copertura: ancora bassa quella in fibra
(% della popolazione con accesso alle tecnologie indicate, 2008)

	DSL	Fibra ottica (FTTH/B)	Tecnologia mobile (3G)
Regno Unito	100,0	n.d.	90,0
Corea	99,5	67,0	99,0
Giappone	98,6	86,5	100,0
Francia	98,5	11,0	72,5
Spagna	96,1	1,5	83,0
Italia	95,7	8,6	92,0
Germania	95,0	0,4	80,0
Stati Uniti	82,0	13,1	92,3

Nel caso della fibra la percentuale si riferisce al totale delle famiglie.

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE.

La velocità effettiva di navigazione dipende dalla qualità e dalla lunghezza del doppino in rame e i dati riportati sopra rivelano possibili problemi di congestione della rete italiana. Problemi che, con l'aumento della penetrazione e l'incremento del peso delle applicazioni, sono destinati ad aumentare.

La rete in fibra è di gran lunga la soluzione con le più alte potenzialità e sembra inevitabile che nel prossimo futuro diventi quella dominante, soprattutto per utenti come la pubblica amministrazione e le imprese medio-grandi, che hanno bisogno di maggiore capacità di trasmissione. La cablatura in fibra ottica può essere realizzata con diverse modalità: è possibile raggiungere direttamente i singoli utenti con la cosiddetta FTTH; effettuare il cablaggio fino agli edifici (FTTB) o arrivare alle immediate vicinanze dell'utente (FTTC) e poi utilizzare i doppini in rame o altri materiali. Inoltre è possibile scegliere diverse configurazioni, più o meno costose e più o meno aperte rispetto alla possibilità di aprire la rete a più concorrenti.

La fibra però, oltre ad essere la tecnologia più promettente, è anche quella con maggiori criticità. In primo luogo, infatti, la messa a terra di una nuova rete ha costi fissi molto alti, che spesso gli operatori privati non sono in grado o non hanno sufficienti incentivi a sopportare senza un adeguato aiuto o coordinamento pubblico. Soprattutto nelle aree periferiche a bassa densità abitativa. In secondo luogo, nonostante il forte impatto economico della rete in fibra, una buona parte del valore generato dalla rete va all'economia nel suo complesso e non alle imprese di telecomunicazioni che sopportano i costi del cablaggio. Questi elementi giustificano l'intervento pubblico, che però può avere diverse modalità e va dal semplice coordinamento e indirizzo degli investimenti privati fino alla costituzione di società interamente pubbliche che realizzano e gestiscono la rete.

In Italia, nonostante secondo l'osservatorio Banda Larga la situazione delle grandi dorsali in fibra ottica è buona, manca quasi completamente la copertura in fibra del cosiddetto ultimo miglio: solo l'8,6% delle famiglie hanno la possibilità di collegarsi ad una rete FTTH/FTTB e i dati sulla penetrazione mostrano che la quasi totalità delle connessioni fisse a banda larga utilizzano il rame. Tale situazione riflette il fatto che a livello nazionale, a differenza di quanto è successo in altri paesi (Tabella 3.16), non è stata adottata una strategia chiara e coerente e alcuni dei finanziamenti inizialmente previsti sono stati congelati.

Il Piano di *e-government* 2012 realizzato dal Ministero per la Pubblica Amministrazione e l'Innovazione si è posto come obiettivo quello di avere «Entro il 2012 [...] un numero di utenti dei servizi a banda larga in linea con la media OCSE», ma non punta con decisione sulla fibra e si limita a riconoscere che «Al fine di realizzare l'obiettivo, è necessario definire un Piano di innovazione in banda larga che preveda l'incentivazione della domanda e la qualificazione dell'offerta, promuovendo lo sviluppo della rete di nuova generazione (Next Generation Network)».

Tabella 3.16

Molti modelli per aiutare la banda larga					
	Nome	Obiettivo	Copertura	Finanziamento	Operatore di rete
Stati Uniti	Rete sperimentale in fibra ottica	Messa a terra di fibra ottica in alcune aree geografiche selezionate attraverso richiesta di informazione pubblica con un blog	Località interessate al progetto	Privato	Google
Finlandia	Piano nazionale per migliorare le infrastrutture delle società dell'informazione	Servizio universale di 1 Mb/s nel 2010 e accesso a 100 Mb/s nel 2015 per il 99% delle famiglie, imprese e pubblica amministrazione	Nazionale	Investimenti privati e sussidi pubblici nelle zone dove necessario	Impresa privata scelta con gara pubblica
Amsterdam	Progetto Citynet	Messa a terra di rete FTTH in 37000 abitazioni della area di Amsterdam	Circa il 10% della superficie della area di Amsterdam	30% pubblico e 70% privato	Impresa privata scelta con gara pubblica
Singapore	Next Generation NBN	Messa a terra di rete FTTH e rete Wi-Fi nei luoghi pubblici	Nazionale	100% pubblico	Impresa privata scelta con gara pubblica
Australia	National Broadband Network	Messa a terra di rete FTTH con accesso anche nelle zone remote	Nazionale	Pubblico con possibilità di ingresso dei privati fino al 49%	Impresa pubblica con possibilità di vendita dopo 5 anni di funzionamento
Catalogna	Xarxa Oberta	Rete in fibra ottica per l'amministrazione pubblica e il mercato privato	La totalità dei comuni catalani	Pubblico e privato	Impresa privata scelta con gara pubblica
Corea	Ultra Broadband convergence Network (UBcN)	Raggiungere il 96% della popolazione con un servizio da 100 Mb/s a 1Gb/s entro il 2013	Nazionale	Pubblico e privato	Impresa privata scelta con gara pubblica

Fonte: elaborazioni CSC su casi studio FEDEA e Banca Mondiale.

L'attività del Ministero dello Sviluppo Economico ha recentemente favorito la firma un memorandum di intesa fra le principali aziende di telecomunicazioni per la costituzione di una nuova società che dovrebbe realizzare la rete di nuova generazione. Si tratta di un primo passo potenzialmente positivo, ma per ora non sono chiari né gli obiettivi in termini di percentuale della popolazione da raggiungere e di capacità, né l'ammontare delle risorse da destinare all'operazione.

Le amministrazioni locali sono state invece più attive e diverse regioni, in conformità con le linee dettate dal Comitato Interministeriale per la diffusione della banda larga durante la scorsa legislatura, si sono mosse per superare il *digital divide*. Sono stati individuati quat-

tro modelli principali di intervento: a) un accordo fra amministrazioni e operatori per l'investimento in banda larga che condividano l'obiettivo di annullamento del *digital divide*; b) l'erogazione di contributi alle imprese in aree dove è probabile che si verifichi una situazione di fallimento del mercato, c) la realizzazione di un'infrastruttura pubblica gestita da un operatore pubblico e messa a disposizione degli operatori privati, d) la realizzazione di una struttura con contributi pubblici, ma gestita da un privato che deve metterla a disposizione di operatori privati¹¹.

Ciascuna modalità presenta pro e contro, ma le migliori esperienze internazionali suggeriscono che una soluzione basata su un progetto pubblico-privato è particolarmente promettente. La Commissione Europea ha individuato un insieme di condizioni necessarie a minimizzare la possibilità che questo tipo di soluzione si configuri come aiuto di Stato e ad evitare che rappresenti una distorsione della concorrenza¹². In primo luogo è opportuno che gli stati e le regioni effettuino una mappatura particolareggiata della copertura esistente; in secondo luogo è necessario che siano predisposte gare d'appalto con procedure aperte a tutte le imprese; terzo, per garantire che i livelli di intervento pubblico restino minimi, deve prevalere l'offerta economicamente più vantaggiosa; quarto, ove possibile è opportuno utilizzare le infrastrutture esistenti; infine, occorre porre l'obbligo di concedere a terzi l'accesso all'infrastruttura a banda larga sovvenzionata¹³.

¹¹ Si veda Capanna E. e Sabbatini D., (2008), La banda larga in Italia, *Questioni di economia e finanza*, Banca d'Italia, ottobre.

¹² Si veda la Comunicazione della Commissione 2009/C, 233/04.

¹³ Per la descrizione di un caso che rispetta la raccomandazione della Commissione si veda Ganuza J.J. e Vicens M.F., (2010), Deployment of high-speed broadband infrastructure during the economic crisis. The case of regional government in Spain, *Collección Estudios Económicos*, n. 15.

Gli associati di Confindustria: per l'ICT una corsa a ostacoli

Per le imprese di Confindustria l'ICT è un tema sensibile, sul quale chiedono un forte e crescente impegno da parte delle Associazioni. Che svolgono iniziative per supportare le aziende soprattutto per i sistemi di gestione e per l'e-commerce. Secondo gli associati, il maggior ostacolo è costituito dalla carenza di infrastrutture a banda larga, ma rilevanti sono anche la difficoltà di comprensione delle potenzialità e i costi delle riorganizzazioni.

Queste informazioni emergono dall'indagine condotta dal CSC presso le Associazioni del Sistema Confindustria (si veda il questionario a fine capitolo). Con l'obiettivo di comprendere quanto sia importante la richiesta di sostegno delle imprese che vogliono investire in ICT, quali siano i principali ostacoli incontrati dagli imprenditori nell'effettuare tali investimenti e quali le iniziative varate dalle Associazioni per aiutarli a superare le barriere. L'indagine è stata indirizzata a tutte le Associazioni, direttamente e attraverso MentInsieme, la comunità dei Centri Studi del Sistema Confindustria. Più di novanta Associazioni hanno, in tempi molto stretti, risposto compilando il questionario.

Per il 66% delle Associazioni che hanno partecipato all'indagine, la richiesta di sostegno delle imprese su temi legati alle ICT è molto importante o mediamente importante e per il 31% tale importanza è aumentata nel corso dell'ultimo anno (contro un 3% che segnala una diminuzione) (Tabella A). Ciò significa che la diffusione delle ICT e il loro uso all'interno delle aziende sono percepiti come questioni di sistema e non riguardano solo alcuni settori o singoli imprenditori.

Le risposte ottenute dall'indagine rivelano che l'ostacolo principale all'adozione delle ICT è la carenza delle infrastrutture a banda larga, indicata nel 70% dei casi (Tabella B). Tanto è vero che il 65% delle Associazioni crede che le imprese trovano la copertura del

Tabella A

Importanza delle richieste di sostegno da parte degli associati	
	%
Molto importante	18
Mediamente importante	48
Poco importante	35
Come è variata nell'ultimo anno?	
Aumentata	31
Rimasta stabile	64
Diminuita	3

Fonte: elaborazioni CSC su indagine presso le Associazioni.

Tabella B

Principali ostacoli all'adozione delle ICT	
	%
Scarse infrastrutture a banda larga	70
Difficoltà di comprensione	57
Costo elevato dei cambiamenti organizzativi	52
Reperimento personale qualificato	11
Altro	10

Essendo prevista una risposta multipla, il totale non dà cento.
Fonte: elaborazioni CSC su indagine presso le Associazioni.

territorio inadeguata (contro l'8% che la considera buona; Tabella C).

Il secondo ostacolo per gli imprenditori, presente nel 57% delle risposte fornite dalle Associazioni, riguarda la difficoltà di comprensione dei potenziali vantaggi delle ICT. Il dato conferma che la convergenza tra produzione a rete e tecnologie di rete (si veda nel quarto capitolo il contributo di Enzo Rullani) è ancora lenta e che domanda e offerta di ICT devono compiere un tratto non corto di strada per incontrarsi.

Più della metà delle Associazioni (52%) segnala che le imprese considerano che i costi legati ai cambiamenti organizzativi complementari all'adozione di ICT sono un ulteriore e rilevante freno. Ciò ribadisce come gli investimenti in ICT siano una scelta radicale che trasforma l'intera vita aziendale, se se ne vogliono cogliere appieno i frutti.

Le Associazioni hanno varato numerose iniziative per avvicinare le imprese alle ICT. In primo luogo, hanno reso patrimonio condiviso le buone pratiche e le iniziative di successo (65%), poi hanno effettuato formazione (51%) e investimenti in ricerca e innovazione legati all'ICT (47%). Meno diffuso il contributo a trovare esperti in ICT (13%, Tabella D).

Il 61% delle Associazioni, infine, ha prestato un grado di attenzione alto o medio a iniziative per promuovere presso le imprese l'adozione di sistemi di gestione ERP (che integrano i diversi aspetti del business, dalla pianificazione, alla realizzazione del prodotto, dalla commercializzazione al marketing, Tabella E). Leggermente minore (52%) è la quota di Associazioni sensibile alla promozione del commercio elettronico. Altri temi rilevanti sono la sicurezza, l'applicazione delle ICT per la *green economy* e l'utilizzo del software *open source*.

Tabella C

Percezione sulla qualità delle infrastrutture banda larga

	%
Inadeguata	65
Sufficiente	22
Buona	8

La somma non dà cento dato che alcune Associazioni non hanno risposto.
Fonte: elaborazioni CSC su indagine presso le Associazioni.

Tabella D

Iniziative promosse dalle associazioni, risposta multipla

	%
Condivisione di buone pratiche o iniziative di successo	65
Corsi di formazione	51
Investimenti in ricerca e innovazione legati alle ICT	47
Ricerca di esperti in ICT	13

Essendo prevista una risposta multipla, il totale non dà cento.
Fonte: elaborazioni CSC su indagine presso le Associazioni.

Tabella E

Grado di attenzione dato dalle associazioni, %

	Sistemi di gestione	Commercio elettronico
Alto o medio	61	52
Basso	39	48

Fonte: elaborazioni CSC su indagine presso le Associazioni.

Questionario sulle tecnologie della comunicazione e dell'informazione (ICT)

(Utilizzare la x per barrare le caselle)

Compilatore

Associazione

Nella vostra associazione quale grado di attenzione è stato dato ad iniziative volte a promuovere l'adozione da parte delle imprese di:

1. Sistemi di gestione tipo ERP (ossia sistemi che integrano diversi aspetti del business e i suoi cicli, inclusa la pianificazione, la realizzazione del prodotto, le vendite e il marketing).

Alto

Medio

Basso

2. Tecnologia per l'e-commerce in azienda.

Alto

Medio

Basso

3. Altro tipo di ICT.

Specificare quale

Alto

Medio

Basso

In quali dei seguenti ambiti la vostra Associazione ha proposto iniziative per favorire la diffusione delle ICT presso le imprese?

Corsi di formazione

Ricerca di esperti in ICT

Condivisione di buone pratiche o iniziative di successo

Investimenti in ricerca e innovazione legati alle ICT

Potrebbe descrivere brevemente le iniziative a suo giudizio più significative:

Quanto è importante la richiesta di sostegno su temi legati alle ICT da parte dei vostri associati?

Molto importante

Mediamente importante

Poco importante

Questionario sulle tecnologie della comunicazione e dell'informazione (ICT)

Nel corso dell'ultimo anno questa richiesta è:

- Aumentata
- Rimasta stabile
- Diminuita

Nel suo territorio le imprese che vogliono sfruttare a pieno le potenzialità delle ICT ritengono che la copertura delle infrastrutture a banda larga sia¹

- Buona
- Sufficiente
- Inadeguata

¹ Esempi di infrastrutture a banda larga messi in ordine di capacità sono la rete in fibra ottica, la DSL, reti HSDPA o Wi-Max.

Quali sono secondo i suoi associati gli ostacoli principali all'adozione delle ICT?

(Si può barrare più di una casella).

- Difficoltà di comprensione dei potenziali vantaggi delle ICT
- Reperimento personale qualificato
- Scarse infrastrutture a banda larga
- Costo elevato dei cambiamenti organizzativi necessari

Altro. Specificare

Per aver partecipato al sondaggio si ringraziano:

ACIMAC	Confindustria Alessandria	Confindustria Lecco	Confindustria Venezia
ACIMGA	Confindustria Assotrail	Confindustria Livorno	Confindustria Vercelli Valsesia
ANAV	Confindustria Avellino	Confindustria Lombardia	Confindustria Verona
ANFIA	Confindustria Bari Barletta	Confindustria Mantova	Confindustria Vibo Valentia
ASSICA	Andria Trani	Confindustria Messina	Confindustria Vicenza
ASSOBIOMEDICA	Confindustria Basilicata	Confindustria Modena	CSIT
Associazione degli Industriali di Lucca	Confindustria Belluno Dolomiti	Confindustria Monza e Brianza	Farmindustria provincia di Cremona
Associazione degli Industriali di Massa e Carrara	Confindustria Bulgaria	Confindustria Nord Sardegna	Sistema Moda Italia
Associazione degli Industriali di Pistoia	Confindustria Caltanissetta	Confindustria Padova	UCIMU-Sistemi per Produrre
Associazione Industriale Bresciana	Confindustria Campania	Confindustria Palermo	Unindustria Bologna
Associazione Industriali di Novara	Confindustria Canavese	Confindustria Pesaro Urbino	Unindustria Ferrara
Associazione Industriali di Reggio Emilia	Confindustria Caserta	Confindustria Pescara	Unindustria Treviso
Associazione Italiana Editori	Confindustria Catanzaro	Confindustria Piacenza	Unione degli Industriali di Pordenone
Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani	Confindustria Ceramica	Confindustria Piemonte	Unione degli Industriali di Roma
ASSOCOMPLAST	Confindustria Como	Confindustria Reggio Calabria	Unione degli Industriali di Varese
ASSOFOND	Confindustria Crotone	Confindustria Sicilia	Unione Industriale biellese
Confindustria Abruzzo	Confindustria Cuneo	Confindustria Siena	Unione Industriale del Verbano
Confindustria Agrigento	Confindustria Enna	Confindustria Sondrio	Cusio Ossola
	Confindustria Fermo	Confindustria Taranto	Unione Industriale Pratese
	Confindustria Forlì-Cesena	Confindustria Trento	Unione Industriale Torino
	Confindustria Frosinone	Confindustria Trieste	Unione Industriali Napoli
	Confindustria Genova	Confindustria Valle D'Aosta	Unione Industriali Savona
	Confindustria Lecce	Confindustria Veneto	Unione Parmense degli Industriali

4 ICT E IMPRESA DIFFUSA: PER SUPERARE L'ANELLO MANCANTE

In Italia c'è il paradosso della minor diffusione delle tecnologie di rete (le ICT) nel sistema di produzione che più di ogni altro fa leva sulle imprese a rete. È come se esistesse un anello mancante, un missing link.

Questo missing link ha diverse cause. La modalità del fare impresa della miriade di aziende piccole italiane, connesse attraverso rapporti personali e non tecnologici. Il sapere non codificato anche per custodirlo, mentre l'ICT richiede la codificazione per la trasmissione e condivisione della conoscenza. Alcune esperienze passate, standardizzate e costose, poco flessibili ai bisogni mutevoli di imprese che fanno della flessibilità il maggior punto di forza contributivo. L'insufficienza della rete. L'incapacità finora dell'offerta di servizi di cogliere la domanda che è latente e non sufficientemente redditizia. Il ritardo con cui le aziende stanno investendo in globalizzazione e smaterializzazione dei prodotti.

*Oggi, però, è possibile superare il missing link. Perché l'ICT sta evolvendo verso forme plastiche, in cui la **differenziazione** e il **cambiamento** sono la regola, e non più l'eccezione, e in cui persone e contesti tornano a dominare il campo con la loro unicità.*

Le imprese si impegnano sempre più spesso in un lavoro di presidio dei mercati globali e di trasferimento e replicazione di conoscenze immateriali: due attività che richiedono un impiego intensivo delle ICT, anche a costo di qualche impegnativo processo di codificazione e formalizzazione delle conoscenze e dei comportamenti. La convergenza, dunque, in potenza già c'è, nella realtà si sta preparando.

*Per favorire la **nuova alleanza** che si sta profilando serve che l'offerta ICT dia maggiore spazio alla complessità dei problemi degli utilizzatori, costruendo non solo prodotti più flessibili, ma anche una rete di professionisti che sia capace di adattare al singolo caso sistemi e procedure di un pacchetto di software pensato per usi di tipo generale. E la domanda va sollecitata non dalle prestazioni tecnologiche delle ICT, ma dalla loro aderenza a esigenze che nascono dalla scelta di nuove strategie, aperte a collaborazioni globali e immateriali.*

*L'approccio che serve non è tecnico, ma strategico. Riguarda l'intera vita aziendale e non solo la gestione delle informazioni. Inoltre, occorre che le ICT siano adottate dalla rete di imprese e non da **innovatori solitari**, in modo che i cambiamenti introdotti da ciascuno convergano con quelli degli altri, rafforzandosi a vicenda. Qui è importante il ruolo delle aziende leader.*

Questo capitolo è stato scritto da Enzo Rullani (Professore ordinario, docente di Economia della Conoscenza presso la Venice International University, Venezia).

4.1 La rivoluzione ICT: non solo calcoli, ma navigazione (incerta) nella complessità

Le *Information and Communication Technology* (ICT) comprendono non solo il lavoro di calcolo o elaborazione dati svolto dai computer, ma anche gli assai più vari e turbolenti processi comunicativi che emergono, in modo imprevedibile, nel polivalente mondo di Internet e del web 2.0, dove le persone usano tecnologie poco appariscenti e poco condizionanti per entrare in rapporto tra loro, mobilitando le proprie capacità di immaginare, rappresentare, credere, emozionarsi. Insomma per dare valore alle cose, investendo sulle proprie idee e assumendo rischi personali o aziendali sul futuro. In tal modo, le ICT non si limitano a fornire all'economia una straordinaria potenza di calcolo su informazioni date, ma fanno molto di più: sono anche strumenti essenziali per navigare comunicando nel mare della complessità. Un contesto in cui varietà, variabilità e indeterminazione vanno interpretate, condivise e guidate verso una meta dotata di valore collettivo.

Dunque, la «C» che si aggiunge, per trasformare le iniziali IT (*Information Technology*) in ICT, è un'aggiunta che pesa, cambiando in modo netto il significato profondo della parola.

Le IT ottimizzano il trattamento dei dati

Quando le IT nascono, intorno ai primi grandi *mainframe* del dopoguerra, trattano in modo deterministico dati numerabili, espressi in bit, e dunque riducibili a una ricombinazione precisa, senza sfumature, di 0 e 1. *Tertium non datur*.

In questa forma, le IT esprimevano una logica perfettamente coerente con il modo di operare della grande azienda fordista, in cui, infatti, queste tecnologie hanno trovato le maggiori applicazioni iniziali. Non è un caso se ancora oggi le IT (senza o con poco C) le troviamo nella burocrazia pubblica, nelle banche, nelle assicurazioni: tutte grandi organizzazioni che hanno fatto propria l'eredità del fordismo sperimentato dalle imprese negli anni Cinquanta e Sessanta.

Allora, l'approccio deterministico era infatti iscritto nel DNA delle grandi organizzazioni, private e pubbliche, che avevano bisogno di programmare il proprio circuito operativo e il contesto esterno in cui questo si trovava a operare. Le IT, meccanizzando il trattamento dei dati e rendendoli facilmente trasferibili e replicabili, nel tempo e nello spazio, consentivano di sfruttare al massimo il potere di automatismi replicativi: le macchine, il software, le procedure burocratiche, le norme, i programmi. Esse permettevano al *top management* di allargare lo *span of control* sui comportamenti dei propri dipendenti e di monitorare gli eventi esterni, in un raggio sempre più vasto. Era quanto serviva per aumentare le possibilità di calcolare, meccanizzare, ottimizzare i sistemi gestiti o condizionati dal potere decisionale di vertice.

L'effetto iniziale delle tecnologie dell'informazione è dunque stato di tipo centripeto: ha indotto molte organizzazioni ad aumentare la propria dimensione e il proprio raggio di azione, proprio perché le IT consentivano di prevenire il rischio di una perdita di controllo sulle tante (troppe) variabili da disciplinare e integrare in un sistema coerente. Il risultato è stato

quello di una formalizzazione dei comportamenti e dei metodi decisionali, tale da premiare le *chance* di sviluppo delle maggiori organizzazioni e da tagliare fuori, quasi sempre, le piccole imprese, che mantenevano uno stile di azione piuttosto informale e non programmato.

Le ICT valorizzano la flessibilità e la creatività

Ma il quadro cambia, e in modo sempre più netto, con la crisi del fordismo (anni Settanta) e l'avvio di una traiettoria esplorativa - post-fordista - che valorizza la flessibilità e la creatività, piuttosto che la grande dimensione aziendale. Se il mondo diventa complesso, le IT possono al massimo fotografarlo in questa sua evoluzione verso l'aumento di varietà, variabilità e indeterminazione, ma non possono delegare il potere decisionale a vertici organizzativi lontani dalla linea o ad algoritmi meccanici di tipo replicativo. Nell'evoluzione post-fordista, al centro della scena tornano le persone e la loro intelligenza fluida, non replicativa, che viene chiamata in causa per interpretare quello che succede, trovare risposte rapide e intuitive, assumere rischi e condividere con altri conoscenze e prospettive comuni. Dove non arriva il legame gerarchico, si sviluppano relazioni di collaborazione stabile basate sulla filiera, sul territorio, sul rapporto inter-personale diretto. In Italia, questo nuovo modo di lavorare, che acquista rilevanza sempre maggiore nel trentennio 1970-2000 fa emergere un numero crescente di piccole e piccolissime imprese, che usano tecnologie abbastanza tradizionali, nell'alimentare, nel tessile-abbigliamento, nella meccanica leggera e negli altri settori di quello che poi è diventato il *made in Italy*.

Il loro rapporto con le IT è tuttavia, fin dall'inizio, problematico. Per tante ragioni.

La prima ha a che fare con la diversa natura della neo-imprenditorialità che si manifesta in Italia rispetto a quella in altri paesi. Emerge dalla crisi delle grandi organizzazioni.

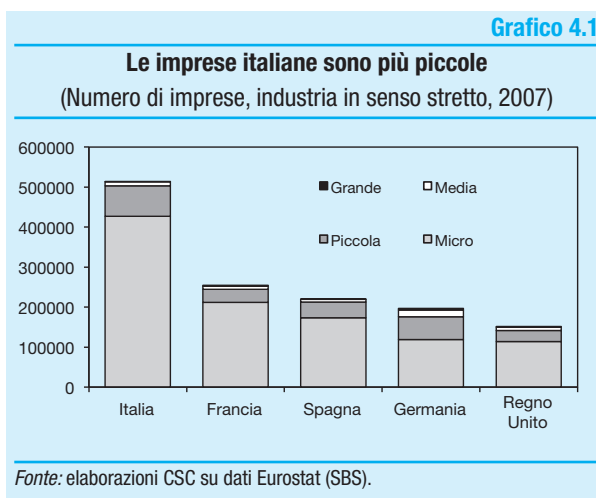
La cultura della piccola impresa italiana non è, infatti, quella della costa orientale degli Stati Uniti o della Germania, dove prevalgono le grandi imprese; ma non è nemmeno quella della California, dove, nonostante l'*imprinting* fordista, sta nascendo un sorprendente sciame di neo-imprenditori espressi dal mondo universitario e giovanile, che hanno familiarità con le tecnologie dell'informazione. Le IT delle origini, in un contesto del genere, vengono riplasmate e «addomesticate», tanto da innovarle in forme più vicine alle esigenze dell'interazione giovanile e a quelle di aziende e persone chiamate a operare in situazioni di elevata complessità.

È in questa miscela di istanze giovanili e neo-imprenditoriali che il post-fordismo si sposa alle nascenti ICT.

Prima la simbiosi prende corpo attraverso il Personal Computer (PC) che decentra l'intelligenza della rete informatica in tanti nodi, presidiati da singole persone, chiamate a svolgere un ruolo attivo nell'uso dei programmi, molto diverso da quello - meramente esecutivo - assegnato dai *mainframe* ai precedenti «terminali stupidi». Poi, a complemento,

si sviluppa Internet, che collega i tanti nodi decentrati, consentendo loro di lavorare in rete e dunque di creare, attraverso la comunicazione interattiva, sciami di intelligenza collettiva, ospitati progressivamente sul web, nei *mail server*, nei motori di ricerca (come Google), nei *social network* (come You Tube, Myspace, Facebook, LinkedIn), nei progetti di lavoro condivisi da comunità (software *open source*, Wikipedia, ecc.), negli ambienti di simulazione che ormai riproducono in forma virtuale parti sempre più rilevanti del mondo reale (da Second Life ai videogiochi).

In questo passaggio, che matura negli anni Settanta e Ottanta, per poi esplodere nell'ultimo decennio del secolo, con la cosiddetta *new economy*, le IT diventano le ICT. Mettendo in comunicazione una grande quantità e varietà di persone, queste interiorizzano la capacità di alimentare, capire, vivere la complessità crescente del mondo post-fordista, allineandosi a una trasformazione che in quegli anni sta interessando il mondo produttivo. Dalla rigidità delle strutture ottimizzate da calcoli ingegneristici, si passa progressivamente, in quel periodo, a soluzioni flessibili - come la produzione snella (*lean*), le forniture *just in time*, la produzione *on demand* - che si appoggiano sull'intelligenza distribuita di uomini che comunicano in rete (Womack, Jones e Roos¹). Diventa inoltre possibile ricorrere a soluzioni *computing intensive* (macchine utensili intelligenti, informatizzazione delle operazioni, ERP, ecc.) al posto di tecniche più manuali, empiriche e informali. O adottare soluzioni *communication intensive*, come l'interazione a distanza col consumatore, la personalizzazione del prodotto / servizio, il commercio elettronico, il coordinamento della *supply chain*, il controllo in tempo reale del ciclo dell'ordine lungo tutta la catena logistica, la distribuzione delle lavorazioni e dei compiti nella fabbrica diffusa, l'impiego del telelavoro e dell'«ufficio mobile», il *telemangement* e telecontrollo, la formazione a distanza, lo sviluppo di comunità virtuali, la riorganizzazione dello spazio urbano in *e-city* e così via.



¹ Womack J.P., Jones D.T., Roos D. (1990), *The Machine that Changed the World*, Macmillan, New York, traduzione italiana *La macchina che ha cambiato il mondo*, Rizzoli, Milano, 1991.

4.2 Il paradosso italiano: una produzione a rete che non usa le tecnologie di rete

**Alle piccole imprese
manca una solida
cultura informatica...**

Si affaccia insomma una vera e propria rivoluzione nel modo di lavorare e di rapportarsi con gli altri. Ma, in Italia, di tutto questo arrivano echi lontani, salvo qualche eccezione: l'epicentro del nuovo corso rimane altrove, distante dal nostro modo di lavorare e pensare. Le piccole imprese italiane, in particolare, non sono tra i protagonisti di questa trasformazione, che resta loro abbastanza estranea, anche per mancanza di una solida cultura informatica e tecnologica nella maggior parte delle persone che le guidano e che, con le loro capacità pratiche e informali, alimentano lo sviluppo dei distretti industriali, dei sistemi produttivi locali, delle filiere di subfornitura, cresciute intorno alle medie imprese.

Prende in questo modo forma il paradosso italiano: l'esistenza di un sistema sviluppato di produzione a rete che non usa, tuttavia, le tecnologie di rete. È questo l'esito di una storia che, pur avendo dato risultati positivi fino al 2000, rischia oggi di ridurre la capacità di evoluzione e di competizione delle imprese italiane.

I dati ci dicono che si sta creando uno specifico *digital divide* proprio in contesti che potrebbero in realtà trovare nelle ICT un mezzo importante per rafforzare e far rendere gli assetti reticolari assunti dall'organizzazione produttiva. Ma c'è resistenza a farlo.

Il risultato è che le IT si trasformano in ICT prima per i consumatori - specie se giovani - che per le imprese, se escludiamo quelle più dinamiche e strutturate. Molte piccole o piccolissime imprese hanno infatti sviluppato un modo di lavorare informale che diffida dei programmi costruiti *ex ante* e che passa, invece, per la continua discussione di quello che si deve o si può fare, giorno per giorno. Una discussione che quasi sempre implica il coinvolgimento personale dell'imprenditore e dei dipendenti nel *problem solving* quotidiano. L'informalità delle procedure e del sapere impiegato, associata alla personalizzazione della maggior parte dei metodi impiegati, porta a diffidare di qualunque cambiamento che condizioni l'agire all'uso di un linguaggio formale, di metodi impersonali e di automatismi tecnologici che finirebbero per condizionare e modificare le pratiche correnti.

Tabella 4.1

I distretti in Italia (2001)		
	Numero	% sul totale
Totale	156	100
Nord Ovest	39	25
Nord Est	42	27
Centro	49	31
Sud	26	17
Tessile e abbigliamento	45	29
Meccanica	38	24
Beni per la casa	32	21
Pelli cuoio e calzature	20	13
Alimentari	7	4
Oreficeria/strumenti musicali	6	4
Cartotecnica e poligrafiche	4	3
Prodotti in gomma e plastica	4	3

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Le ICT sono una leva, ma in questo senso possono apparire anche come un grimaldello che scardina l'esistente in vista di un progetto che forse sarà difficile realizzare e far rendere. C'è una saggezza convenzionale da vincere, stabilendo una distanza tra passato e futuro. Ma questo, per una cultura pratica e continuista come quella che ha plasmato la nostra imprenditorialità diffusa, non è affatto facile.

Le piccole imprese si sono, infatti, sviluppate - nel ciclo post-fordista che va dagli anni Settanta al Duemila - mobilitando persone e reti inter-personali che ragionano e comunicano senza l'ausilio di tecnologie importanti (e condizionanti). Naturalmente questo significa che i connettori usati - in un certo senso in funzione sostitutiva e *ante litteram* rispetto alle ICT impiegate altrove - sono quelli che non fanno uso di tecnologia: i rapporti di prossimità nel territorio (da cui sono nate le specializzazioni distrettuali nei diversi settori), i legami familiari, amicali e fiduciari che usano relazioni inter-personali dirette, le reti clienti-fornitori che danno luogo a filiere stabili e affidabili nel corso del tempo.

È una matrice che, come è facile capire, condiziona le forme organizzative che trovano modo di svilupparsi nella nostra storia degli ultimi cinquanta anni: si fanno e si sostengono le cose che possono essere realizzate attraverso i legami informali e diretti tra persone che hanno avuto modo di conoscersi nei sistemi locali o nelle filiere della subfornitura. Ciò che va oltre, in termini di spazio fisico o di orizzonte di esperienza, non trova un terreno fecondo per crescere.

... nonostante lavorino in rete Tra l'esperienza vissuta dalle nostre imprese e le tecnologie che non riescono a intercettarla viene così a crearsi un *missing link*: uno spazio vuoto, un anello mancante, che le assegna a due storie diverse, nonostante i molti possibili punti di contatto. Uno tra tutti: il comune riferimento al «lavorare in rete».

I distretti, i territori, le filiere della subfornitura sono frutto di un lavoro svolto a rete tra tante persone e tante piccole imprese che imparano - grazie ai vantaggi della prossimità - a dividersi il lavoro, sviluppando competenze di nicchia e lavorazioni specializzate che vengono giorno per giorno integrate in un sistema più grande e complesso.

Lo stesso vale, lungo una traiettoria diversa, ma parallela, per tutte quelle imprese che usano le ICT per costruire reti di divisione del lavoro che vanno oltre la prossimità, la condivisione della pratica e il legame consolidato nelle filiere; e che, invece, si allargano a relazioni gestite a distanza e all'uso di macchine intelligenti, chiamate a gestire, insieme agli uomini, una parte della crescente complessità che «abita» la rete.

Questi due (diversi) modi di lavorare in rete non possono a lungo rimanere separati, senza penalizzare in modo rilevante le *chance* competitive del nostro Paese. Che eredita dal passato specificità importanti, ma assai poco valorizzabili nel nuovo contesto competitivo, se non si rimettono insieme le reti locali di prossimità con le reti tecnologiche della comuni-

cazione a distanza; le reti pratiche del lavorare insieme con le reti intellettuali dei linguaggi formali e del sapere teorico.

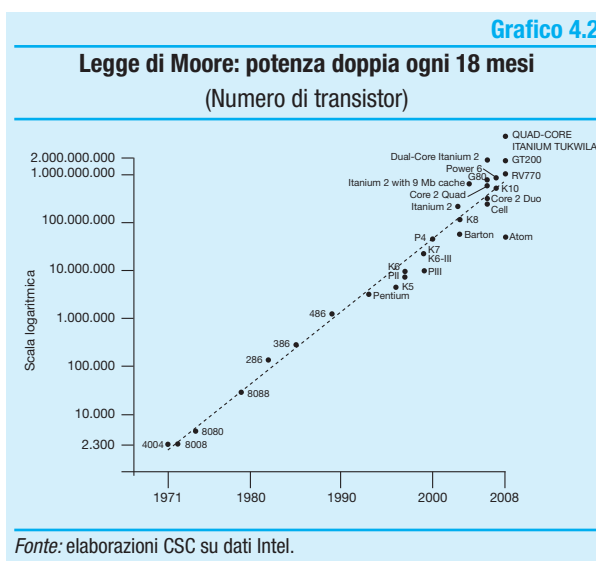
La storia che abbiamo alle spalle conta, e molto, condizionando la nostra capacità di costruire il futuro. Occorre partire da qui, per identificare il *missing link* che tuttora impedisce alle nostre reti (informali di impresa) di usare con vantaggio e competenza le tecnologie immaginate proprio per lavorare in rete.

4.3 A cosa servono le ICT: dalla quantità alla qualità

Tutti i vantaggi racchiusi nelle ICT A prima vista consumatori e imprese apprezzano le ICT sotto il profilo della potenza di calcolo che permette di ricavare maggiore valore dalle informazioni disponibili, riducendo il costo o aumentando le prestazioni. Ma questo è, in realtà, solo il punto di avvio di un processo che arriva in profondità, rimettendo in discussione i modelli di business delle imprese e il loro modo di usare la conoscenza. Il rischio che corrono le imprese che rimangono distanti dalla cultura ICT non è dunque solo quello di avere maggiori costi e minori risultati dai loro strumenti di calcolo, ma quello di non iniziare un percorso di apprendimento che va molto più in là. E che altri, nel mondo, stanno già percorrendo.

La potenza di calcolo si traduce in un miglioramento di efficienza, che abbatte i costi. Ma dal punto di vista dell'utilizzatore la capacità di padroneggiare le ICT ha effetti importanti nel modo di lavorare, potendo distribuire in rete - nei tanti nodi di una rete estesa e differenziata - l'intelligenza necessaria a interpretare e ordinare la complessità. È questo il percorso che bisogna avere in mente quando ci si domanda quali possono essere gli effetti della distanza che tuttora separa la cultura della PMI italiana dal mondo ICT: non si tratta solo di mettere in conto una perdita di efficienza, quantificabile nel breve periodo; ma si tratta anche di valutare gli effetti della contrazione delle reti e delle conoscenze a cui si ha accesso.

D'altra parte, l'idea delle ICT che abbiamo oggi non è più quella degli inizi. E l'evoluzione che c'è stata ha aggravato gli effetti del *missing link*, ancora oggi esistente, tra l'esperienza dell'impresa diffusa nel nostro Paese, e il rapido decollo di nuove forme di produzione e fruizione delle ICT.



All'inizio del boom della *new economy*, le ICT erano viste come l'innovazione fondamentale per mettere a disposizione dell'economia un fattore chiave (il calcolo e la comunicazione a basso costo), il cui uso, da parte dei settori utilizzatori, alimenta lo sviluppo di un settore specializzato nell'offerta di strumenti ICT. Un settore che, spinto in avanti dalla continua caduta dei costi unitari, è destinato a creare, con la sua dinamica, posti di lavoro in abbondanza e rendimenti del capitale in crescita. È un po' quello che era già successo in precedenza con altre innovazioni fondamentali: il carbone-vapore, prima, e l'energia elettrica, poi.

Le ICT sembrano allora essere l'asse portante della crescita: il settore che le produce cresce perché aumenta le vendite e i guadagni; i settori utilizzatori crescono perché fanno economie sui costi e ottimizzano in altro modo il loro uso dei fattori e la loro relazione con i clienti, tenendo conto che calcolo e comunicazione sono diventati più efficienti e performanti che in passato.

Con lo sboom della *new economy*, alla fine del secolo scorso, le cose cambiano bruscamente: l'attenzione verso il ruolo propulsivo delle ICT nell'economia registra una brusca caduta. Oggi si parla delle nuove tecnologie soprattutto in rapporto alle nuove mirabolanti proprietà della telefonia mobile (dall'iPhone all'iPad) e per il pullulare di esperienze nei *social network*.

Due fenomeni che - a torto - lasciano piuttosto nell'ombra gli usi produttivi delle ICT. E dunque le esperienze delle imprese che le utilizzano come risorsa produttiva.

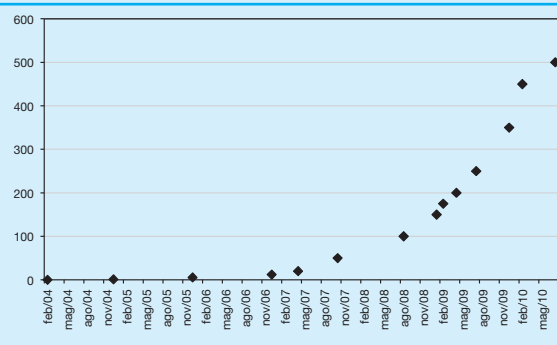
Gli usi produttivi offerti delle ICT

Per fare cosa? Tre sono le possibilità che le piccole e medie imprese italiane, in questa evoluzione, dovrebbero imparare a praticare il prima possibile:

1. usare le risorse di calcolo e di comunicazione che la tecnologia mette a disposizione per ridurre i costi, cosa che può essere ottenuta meccanizzando il trattamento delle informazioni, creando processi di monitoraggio e decisione di tipo ripetitivo, e, in generale, aumentando il grado di controllo sulle variabili da gestire;
2. estendere la rete di divisione del lavoro tra i produttori e potenziare il flusso di interazione con i consumatori, in modo da aumentare il bacino di uso dei prodotti e servizi offerti, e, conseguentemente, il valore che è possibile ricavarne;
3. trasformare la base cognitiva dell'azienda, grazie ai flussi di conoscenza scambiati (in input e in output) con l'esterno, ai processi di condivisione e co-innovazione organizzati

Grafico 4.3

L'esplosione di Facebook (Milioni di utenti)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Facebook.

con i partner della propria rete, e a un diverso modo di organizzare e reperire le conoscenze possedute all'interno.

Le ICT, in questa prospettiva, non sono soltanto un mezzo per consentire a un'azienda di continuare a fare le stesse cose di prima, risparmiando sui costi o velocizzando le operazioni; ma sono anche una leva fondamentale per cambiare il suo modello di business creando reti più estese e differenziate con altre imprese e ridefinendo i contenuti di conoscenza su cui è basato il proprio business. Si parte da una logica di potenza informatica e di costo delle applicazioni, per arrivare alla progressiva costruzione di un sistema basato sull'intelligenza in rete, e sul suo uso nei diversi business di possibile impiego (quasi tutti, sia pure con grandi differenze tra l'uno e l'altro).

ICT come motore dell'evoluzione new/net/knowledge economy

Questo slittamento dalla quantità (aumento della potenza, decremento dei costi) alla qualità (uso dell'intelligenza in rete) è progressivo e interessa tre strati successivi che consentono di descrivere la traiettoria delle applicazioni ICT al sistema produttivo come un percorso articolato nelle fasi di *new/net/knowledge economy*².

Si comincia a usare le ICT avendo in mente la riduzione efficientistica dei costi, a cui si è riferita inizialmente l'esperienza della *new economy*; si passa poi al potenziamento delle reti, a cui guarda la successiva *net economy*, che sfrutta il potere connettivo di Internet; e si arriva infine al modificare la geografia delle specializzazioni cognitive, fornendo all'impresa competenze e *asset* immateriali che preparano una nuova *knowledge economy*.

Il nuovo spazio di relazioni generato dal *networking* accresce infatti la convenienza delle imprese - grandi e piccole, manifatturiere o terziarie - a specializzare il proprio campo di competenza, ricorrendo più estesamente ad altri per tutto quello che rimane al di fuori (*outsourcing* di lavorazioni, servizi, competenze sempre più complesse e rilevanti). D'altra parte, le reti appoggiate alle ICT estendono il bacino degli usi e dunque moltiplicano il potenziale di valore associato alle buone idee.

Le nuove tecnologie³ consentono relazioni che accrescono, allo stesso tempo, la ricchezza (*richness*) del rapporto e l'ampiezza (*reachness*) del circuito di relazione. Si possono raggiungere, virtualmente, interlocutori lontani e avere con essi un rapporto ricco di sfumature e di significati. È finita l'epoca in cui le relazioni a distanza erano condannate a essere necessariamente povere, riservando alle relazioni della contiguità e del rapporto diretto i rapporti complessi. La conseguenza è che diventa più facile sia produrre idee innovative,

² Rullani E. (2001), *New/Net/Knowledge Economy: le molte facce del post-fordismo*, *Economia e Politica Industriale*, n. 110, pp. 5-32.

³ Evans P., Wurster T. S. (2000), *Blown to Bits. How the New Economics of Information Transforms Strategies*, Harvard Business School Press, Boston MA, traduzione italiana *Bit Bang. Come la nuova economia dell'informazione trasforma la strategia aziendale*, Edizioni Il Sole 24 Ore, Milano, 2000.

sfruttando l'accesso al sapere altrui insieme alla propria creatività. Nello stesso tempo, il valore di ciascuna idea cresce nella misura in cui si riesce ad avere moltiplicatori importanti (dell'uso e del valore), potendo contare su un bacino di impiego che - grazie alle ICT - diventa sempre più esteso e differenziato.

Una parte dei profitti generati dal cambiamento tecnologico in corso discendono dunque da forme più efficienti di gestione delle conoscenze (*knowledge management*), realizzate mediante specializzazione, connessione, integrazione e *governance* della catena, in modo da gestire efficientemente la rete delle interdipendenze che si scaricano sul singolo nodo.

Se le forme di *governance*, di connessione e di integrazione delle reti sono svolte in modo efficiente, i ruoli delle imprese tendono a differenziarsi. Alla fine ne risulta un'economia della conoscenza che è diversa da quella del paradigma precedente: non solo perché le forme autarchiche (integrazione verticale) tendono a diminuire, riducendosi a casi eccezionali, ma anche perché aumenta notevolmente l'investimento che mediamente

viene fatto in conoscenza, a tutti i livelli: dal laboratorio di ricerca alla sperimentazione di prodotti e processi innovativi, dall'istruzione di base alla formazione continua.

Infatti, grazie alla specializzazione/integrazione di rete, le conoscenze possedute rendono di più e, di conseguenza, giustificano e sostengono nel tempo un flusso superiore di investimenti in apprendimento e sperimentazione. Un flusso che porterà nel tempo a ulteriori avanzamenti di quello che i diversi attori fanno e fanno fare.

In questo senso, le ICT che innescano il ciclo evolutivo della *new/net/knowledge economy* si presentano come l'asse portante del nuovo paradigma emergente: il capitalismo globale della conoscenza, che usa i grandi moltiplicatori cognitivi ricavati dalle ICT come fonte di energia per globalizzare i mercati e smaterializzare il valore della produzione.

4.4 Le PMI hanno un gran bisogno delle ICT, anche se ne diffidano

È con questo circuito complessivo che le nostre PMI devono misurarsi: l'assimilazione delle ICT è solo una tappa del processo, e si giustifica in rapporto al fine ultimo da raggiungere: riposizionare le singole imprese e funzioni del *made in Italy* nel capitalismo globale della conoscenza che occorre imparare a utilizzare come fonte di vantaggi competitivi e di valore economico.

Grafico 4.4

La R&S delle imprese aumenta di più
(Spesa in R&S USA per settore, milioni di dollari, valori costanti 2000)



Fonte: elaborazioni CSC su dati NSF.

Il capitalismo globale della conoscenza è la sintesi di queste tre rivoluzioni - nei costi, nella rete, nella conoscenza - innescate dalle ICT. Ossia è una *new/net/knowledge economy* allo stesso tempo. Un sistema complesso dove i tre aspetti coesistono, come gli strati di una cipolla che sono costruiti l'uno sull'altro. Capire il nostro presente, andando al di là della polvere sollevata dai fenomeni più in vista - e più superficiali - significa dare conto, anche nella rappresentazione teorica della transizione, di ciascuno di questi tre strati e delle loro connessioni.

È solo se guardiamo il processo nel suo graduale espandersi e consolidarsi, nel corso del tempo, che possiamo andare oltre l'orizzonte del *mis-matching* tipico di tutte le innovazioni fondamentali, che danno il massimo dei loro frutti solo quando il processo che le esprime arriva alla sua maturità.

**Le ICT cruciali
nel capitalismo globale
della conoscenza...**

Vale per tutti, ma vale soprattutto per l'Italia che, per una serie di circostanze, è rimasta ai margini della trasformazione innescata finora dalle ICT nei sistemi produttivi.

Lo scarso investimento negli usi delle ICT rischia di impedire alle nostre imprese di sfruttare la forza delle due grandi onde che stanno plasmando il nostro tempo: la globalizzazione dei mercati e la smaterializzazione del valore. È infatti difficile dilatare le ecologie locali e di filiera esistenti mantenendo l'informalità delle conoscenze e delle relazioni ereditata dalla storia passata. Se lo spazio geografico del sistema produttivo di appartenenza si allarga e se le conoscenze che vengono usate sono trasferite e configurate in versioni immateriali, che si appoggiano a certi codici, ecco che le ICT divengono l'unico modo economicamente sostenibile con cui queste due trasformazioni possono essere affrontate da imprese di piccola o media dimensione.

Le ICT potrebbero, dunque, essere potenzialmente importanti per accelerare la trasformazione del nostro sistema produttivo ma per adesso dobbiamo constatare che il loro ruolo resta confinato a una minoranza di imprese (le più grandi o le più attrezzate sul versante comunicativo o gestionale). La maggioranza le usa per applicazioni minori (*mail*, sito, *e-banking*, adempimenti obbligatori, qualche video-conferenza sporadica) e resta in una posizione di attesa, se non di scetticismo, quando si tratta di applicare un sistema ERP di qualche complessità, un dispositivo avanzato di CRM verso i clienti, un sistema integrato di gestione degli ordini e della logistica, una presenza non occasionale sul fronte del web 2.0. E così via.

Queste cose mancano, ma non possono continuare a mancare in eterno. Esse infatti sono utili, se non necessarie, quando si comincia a lavorare in mercati lontani, o ad avere un sistema produttivo e di fornitura distribuito in luoghi e in paesi diversi. O quando si deve dialogare in modo quotidiano con il *designer* che sta a Londra, l'operatore logistico che sta

a Francoforte, il laboratorio americano di ricerca che si occupa di questioni rilevanti per l'impresa, lo studio legale di Vienna per i contratti da gestire nei paesi dell'Est. Nessuna piccola impresa può pensare di mantenere i rapporti con questi «nodi» decentrati della sua rete inviando in missione permanente persone che si spostano da un paese all'altro o creando filiali locali, vicino agli interlocutori con cui si ha un rapporto più frequente. Dunque, la piccola impresa - più ancora che la grande - ha estrema necessità di interiorizzare una tecnologia come quella ICT che rende efficaci comunicazioni in tempo reale su scala mondiale, con un costo tutto sommato contenuto.

... ma tra imprese e ICT c'è un *missing link* I percorsi di evoluzione delle imprese tipiche del *made in Italy* e quelli delle ICT - nella loro forma più «democratica» e polivalente - dovrebbero dunque convergere e incontrarsi, fino a iscriversi entro la stessa traiettoria di cambiamento dei modelli di business. Ma, come abbiamo detto, c'è un *missing link*: un anello di congiunzione mancante che impedisce il reciproco riconoscimento e il reciproco appoggio.

Dobbiamo capire quale sia il modo per correggere questa assenza o resistenza senza rinunciare alle caratteristiche originali (e positive) del nostro modo di produrre (imprenditorialità diffusa, grande specializzazione, flessibilità, invenzione creativa di prodotti e soluzioni utili al cliente).

4.5 Di chi è la colpa? Le molte cause del ritardo, non sempre visibili

Quando si considera questo tema, le ragioni sono molte, quasi sempre fondate. Ma bisogna considerarle in una gerarchia di importanza che non sempre viene riconosciuta.

Le infrastrutture carenti La tentazione più spesso ricorrente è di dare la colpa alla carenza o al ritardo delle infrastrutture (banda larga, ecc.). Molte aziende in effetti sono ancora senza ADSL, perché la rete nella loro zona non fornisce il servizio. È un aspetto grave, per la loro e la nostra economia. Ma non basta a dar conto del problema: perché il *missing link* lo ritroviamo anche nelle grandi aree metropolitane e in territori dove la banda larga non manca. E allora?

Il ritardo della cultura imprenditoriale Secondo possibile imputato: il ritardo della cultura imprenditoriale, sia in termini di ancora limitata alfabetizzazione informatica, che in termini di uno scarso impegno in strategie aziendali di innovazione (globalizzazione, smaterializzazione) il cui varo richiederebbe, di per sé, un elevato impiego delle ICT.

La dimensione d'impresa In effetti, in Italia, sono molte le imprese che, anche in ragione della loro dimensione, non si propongono di realizzare un presidio globale dei mercati e delle *operation* nel loro campo di competenza, delegando di fatto questo compito alla filiera, all'impresa leader o alla grande distribuzione. Ci sono poi le imprese che lasciano

le dinamiche globali fuori del loro raggio di attenzione, perché pensano - spesso a torto - di operare in una nicchia locale, non troppo esposta ai venti della concorrenza globale.

Lo stesso vale per la smaterializzazione: sono molte le imprese che lasciano questa possibilità fuori del loro raggio di attenzione, perché - quando serve - si limitano a impiegare conoscenze incorporate in persone, in macchine o in prodotti materiali: tutte cose che non richiedono le ICT per trasferire o re-impiegare la conoscenza stessa. Poche sfruttano invece i vantaggi tipici della conoscenza de-materializzata, che - essendo fornita in modo separato da persone, macchine e prodotti materiali - ha la caratteristica di essere trasferibile e moltiplicabile a costo zero (o comunque basso), in tempi rapidi e a grande distanza. Lo fanno, certo, le maggiori imprese, e quelle più impegnate sul fronte della tecnologia, del *design*, del marketing, della creazione di significati destinati a prendere forma attraverso il rapporto interattivo con la domanda. Ma per gli altri operatori permane l'anello mancante, che separa il campo di azione pratico dell'impresa dalle opportunità connesse con un uso sistematico delle ICT.

4.6 La cultura dell'offerta ICT si scontra con le esigenze della domanda delle PMI

Come mai le imprese resistono di fronte alle possibilità che vengono loro offerte dai produttori di hardware, software e servizi a base ICT?

Carenze delle infrastrutture, piccole dimensioni di impresa e la limitata alfabetizzazione informatica delle persone hanno avuto e continuano ad avere il loro peso. Ma ci si deve rendere conto di un aspetto: se le piccole imprese resistono all'adozione di dosi massicce di informatica e di comunicazione via Internet non è per semplice caparbietà o inerzia culturale. È per una ragione di fondo: le ICT funzionano meglio, nei loro effetti di trasferimento e di moltiplicazione degli usi, quando le conoscenze impiegate sono codificate, ossia appoggiate a linguaggi formali, a procedure e a codici informatici che standardizzano i problemi e le situazioni in rapporto a una norma pre-definita e tendenzialmente condivisa da una larga categoria di utenti.

Tabella 4.2

Molte imprese innovano, ma non usano conoscenza codificata						
(Valori %, 2008)						
	Imprese che hanno		Fonti di informazioni importanti per le innovazioni tecnologiche			
	Svolto attività innovativa	Introdotta innovazioni tecnologiche	Università	Laboratori di ricerca	Pubblicazioni	
Germania	79,9	63,8	5,0	1,7	8,4	
Italia	53,2	40,1	2,8	1,6	4,4	
Francia	50,2	35,1	2,4	1,8	7,0	
Spagna	43,5	31,9	3,8	2,5	9,1	

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

**La forma mentis
fatica a recepire
le novità ICT**

Norme del genere contrastano col modello di business su cui si è retta sinora la piccola impresa: un modello che non solo corrisponde all'unicità delle persone e dei contesti (difficilmente riducibili allo standard), ma che ha natura fluida per due ragioni di fondo:

- è un modello che cambia giorno per giorno, minuto per minuto, dovendo la piccola impresa adattarsi a eventi e novità che non riesce a programmare e che non ha il potere di prevenire o indirizzare;
- è un modello, adattandosi al contesto, che tende ad assumere caratteristiche diverse da un luogo all'altro.

Non è facile incasellare questo modo di operare e di fare business con le esigenze di codificazione e di proceduralizzazione che servono per far girare in modo facile e automatico le ICT, applicate a una parte qualsiasi dell'azienda. Il risultato è che molte imprese diffidano.

**Esperienze passate
standardizzate e costose**

L'esperienza compiuta da alcuni «pionieri» in questo campo ha fornito ragioni ulteriori di diffidenza, quando ci si è rivolti ad aziende non professionalmente adeguate, comprando pacchetti di software destinati a una rapida obsolescenza o costose soluzioni *ad hoc*, scarsamente modificabili nel corso del tempo. O quando si è cercato con difficoltà di adattare il modo di lavorare dell'azienda alle esigenze di formalizzazione e codificazione richieste dai pacchetti di software acquistati, riuscendovi con molte difficoltà e complicazioni. E magari scoprendo che i fornitori, i committenti, gli operatori logistici e dei servizi impiegati nella filiera usavano standard differenti o non erano affatto inclini ad adottare quelli proposti dall'azienda alle prese con una nuova applicazione ICT. Che dire poi se si creano dei *bug* o se - per una ragione qualsiasi - diventano necessari e urgenti interventi correttivi che l'azienda non è in grado di fare da sé, ma per i quali deve ricorrere al fornitore esterno o a un nuovo installatore o a un nuovo *service provider*? Nessuno garantisce che l'intervento correttivo sia fattibile a basso costo e in un tempo limitato. Il rischio che questo non accada viene riversato sull'azienda che ha incautamente adottato una procedura troppo rigida, troppo datata, o troppo dipendente da un unico fornitore.

Il passato è stato ricco di promesse, in questo campo, ma anche di delusioni. E questa storia ha fornito ragioni a chi, in attesa che le cose si sedimentino, preferisce rimanere alla finestra, in attesa.

Negli ultimi anni, in effetti, si è preso coscienza di limiti tipici delle procedure informatiche che un tempo venivano sottovalutati: queste procedure, infatti, sono imbattibili nei processi ripetitivi ma richiedono un impegno costoso e rischioso di adattamento continuo nei casi in cui occorre differenziare l'approccio e cambiare la soluzione prescelta con una certa frequenza.

Dunque, da questo punto di vista, anche l'offerta ha la sua parte di responsabilità: il prodotto/servizio offerto non risponde in alcuni casi alla domanda latente, che rimane - proprio per questo - insoddisfatta. O entra nel circuito perdente della disillusione.

4.7 Offerta disattenta da adattare alla domanda latente

Gli elementi che inducono la domanda a indulgere in un atteggiamento attendista non sono pochi: la congiuntura negativa, l'incertezza sulle prospettive a medio termine, una cultura imprenditoriale più reattiva che pro-attiva, disabituata ad agire mediante scelte strategiche che anticipano decisioni operative a venire. Tutte cose vere, ma che non devono mettere in ombra anche una certa disattenzione dell'offerta rispetto al mondo specifico della PMI e alla riconfigurazione del mondo post-fordista, in generale, verso situazioni a alta complessità.

Tra gli elementi di attesa c'è anche il fatto che le ICT - che costituiscono un tassello importante nella risposta alle due sfide sopra richiamate - si presentano spesso alle imprese con modalità che le rendono poco attraenti o che inducono a diffidare.

Technology push invece di technology pull Da un lato, l'approccio prevalente è ancora quello che potremmo chiamare *technology push*: si immagina che la nuova tecnologia, con le sue prestazioni, dia luogo a un'offerta così potente da essere - da sola - capace di creare la propria domanda. Certi prodotti ICT vengono proposti come merce che si vende da sola, facendo ai potenziali clienti - come si diceva nel film - un'«offerta che non si può rifiutare».

Ma sappiamo bene che non è così. Se l'unico motivo per cambiare organizzazione e mercati di vendita, o per modificare le proprie linee di fornitura, è l'esistenza di un nuovo software o di un nuovo portale, si può essere certi che le piccole imprese interessate non cambieranno proprio niente. Facendo, quasi sempre, bene a conservare la flessibilità e la personalizzazione del business che sono le fonti del loro vantaggio distintivo.

L'approccio capace di rompere questo tipo di resistenze è quello che adotta un punto di vista diverso, che viene chiamato *technology pull*: la tecnologia viene «tirata» da un bisogno di interazione a rete e di intelligenza distribuita che si traduce, strada facendo, in una domanda di ICT corrispondenti allo scopo. In altre parole, le ICT possono colmare la distanza che hanno con la mentalità corrente delle PMI se si propongono come risposta a un problema che l'impresa ha già in mente e per il quale ha già programmato di cambiare le sue modalità operative, di produzione o di vendita. Se si pensa di internazionalizzare gli acquisti o la *supply chain*, prima o poi emerge una domanda pressante di ICT adatte a sostenere la dilatazione degli spazi di azione organizzativa connessa a questo fine. Lo stesso se la strategia di impresa si sviluppa nel senso di mettere insieme competenze distribuite in reti di specialisti differenti e lontani, sia nel campo manifatturiero che terziario: i vantaggi cognitivi (e di valore) di questa divisione del lavoro possono materializzarsi solo se il nuovo sistema di scambi e di relazioni si appoggia a una rete di comunicazione ICT ben funzionante.

Prima prende forma la strategia che espande la *supply chain* o il sistema cognitivo, superando la barriera della distanza, poi arrivano le ICT a renderla possibile. Non il contrario.

L'offerta deve adeguarsi alla dimensione della clientela

La seconda questione ha invece a che fare con la dissimmetria grande/piccolo. Le ICT sono state quasi sempre sviluppate da grandi imprese offerenti per grandi imprese richiedenti. Quando l'offerta sceglie, almeno in Italia, di ampliare il mercato e la gamma di bisogni da servire rivolgendosi alla platea delle piccole e medie imprese, non basta presentarsi sul nuovo mercato con soluzioni riprese dal precedente e frettolosamente aggiornate in qualche punto marginale. Bisogna invece avere coscienza della discontinuità: le forme di vendita, distribuzione e assistenza; gli interlocutori nell'organizzazione di offerta e di domanda; il contenuto della proposta e il prezzo devono essere adeguati alle specificità delle piccole e medie imprese in cui vanno applicate.

Una consistente applicazione delle ICT nelle piccole e medie imprese italiane richiede dunque che si realizzino congiuntamente due condizioni necessarie per trasformare in domanda attuale (e pagante) una domanda che per adesso esiste soltanto allo stato latente, potenziale:

- dal lato della domanda, occorre che le imprese cessino di attendere e comincino seriamente a investire nelle due strategie sopra richiamate (globalizzazione e immaterialità);
- dal lato dell'offerta, i produttori di ICT si presentino sul mercato con proposte che rispondono all'esigenza di una comunicazione ricca e leggera, in forme e con mediatori appropriati alle esigenze delle piccole e medie imprese.

Si tratta di due passaggi importanti, che richiederanno tempo e pazienza. Ma che, per essere compiuti, comportano innanzitutto un'analisi del problema che metta a fuoco i termini della contraddizione sopra richiamata. Le piccole imprese italiane hanno un gran bisogno (latente) di ICT, per affrontare i cambiamenti competitivi che le spingono verso frontiere non ancora praticate (la globalizzazione, l'immaterialità). Ma, allo stesso tempo, le piccole imprese italiane preferiscono aspettare e anzi aumentano la loro distanza critica da un'offerta ICT che non è ancora adeguata ai circuiti comunicativi e di relazione di cui si fidano e che, dunque, non è capace di legarsi alle loro urgenze strategiche.

Ci si trova dunque di fronte a un circolo vizioso: la domanda non decolla perché manca un'offerta adeguata, e questa non si sviluppa - facendo gli investimenti e le sperimentazioni necessarie - perché non trova una domanda sufficientemente estesa e determinata per rendere questo passo redditizio nel breve termine.

Il problema che dobbiamo porci è: in che modo l'offerta può servire i bisogni latenti di una domanda che non riesce a manifestarsi anche perché si trova disallineata rispetto alle proposte che riceve?

4.8 Come ri-allineare domanda e offerta

Anche se gli operatori che prendono le decisioni tecnologiche sono le singole imprese, la diffusione di una tecnologia di relazione - come quella che tratta informazione e comunicazione - è sempre un fatto di sistema: una tecnologia penetra e si diffonde per filiere (*supply chain* di clienti-fornitori) e per sistemi territoriali (distretti industriali, *cluster* plurisettoriali) o per reti di tipo trans-territoriale (impresa estesa, *outsourcing* organizzato, comunità di senso).

In questi sistemi un'impresa adotta una soluzione in funzione delle scelte di adozione da parte delle altre: la tecnologia si diffonde per imitazione, per effetto dimostrativo e per connessione (in forza degli standard di rete). Ci sono dei connettori che tengono insieme il sistema, ma i nodi rimangono autonomi nelle loro decisioni di investimento e di assunzione di rischio. La filiera, ad esempio, assegna un ruolo chiave all'azienda leader o all'azienda maggiormente innovativa, perché tocca a essa «rompere il ghiaccio» e dimostrare alle altre che una cosa si può fare e conviene. Il territorio si lega in base alle dinamiche di prossimità (fiducia, imitazione, ricorso allo stesso mercato dei fattori e alla stessa base di conoscenza). Le reti trans-territoriali nascono intorno a progetti comuni o alla condivisione di significati che forniscono le risorse per la *governance* delle dinamiche collettive.

La domanda non pone cioè le sue esigenze in ordine sparso, sul mercato, ma ha una sua struttura di relazioni e affinità, che l'offerta deve riconoscere e con cui deve entrare in rapporto.

Le filiere, i sistemi locali, le reti trans-territoriali sono sistemi cognitivi e di azione, con una specializzazione interna che prevede quasi sempre una struttura organizzata a due livelli:

- il livello dei *first mover*, in cui sono rilevanti le scelte delle imprese leader o delle imprese maggiormente innovative, cui tocca fare il primo passo;
- il livello dei *follower*, che comprende tutte le altre aziende del sistema, mettendo insieme i comportamenti che prendono invece forma in modo reattivo, per imitazione o contrasto, rispetto ai *first mover*.

Se aggiungiamo a tutti i caratteri differenzianti che vengono solitamente considerati (diversità di prodotti, di processi, di sistema relazionali, di culture imprenditoriali, ecc.), la diversa organizzazione delle filiere, *cluster* e delle reti in termini di *first mover* e *follower*, ne risulta una grande varietà di situazioni e di comportamenti tra le imprese (potenzialmente) utenti delle ICT.

Considerare l'eterogeneità della domanda... Per allineare offerta e domanda di ICT, bisogna tenere presente la rilevante segmentazione settoriale, geografica e dimensionale che caratterizza la domanda. Le filiere a cui le imprese potenziali utilizzatrici appartengono sono, infatti, molto differenziate per esigenze e tipo di organizzazione della *supply chain*. Inoltre le piccole e medie imprese in esse presenti sono dotate di qualità e storie molto diverse.

In un mercato potenziale fortemente segmentato, non avrebbe senso inseguire una filiera o un'impresa che rispecchi la media del campione osservato e che, in certi casi, potrebbe anche non corrispondere a nessuna situazione reale. Piuttosto, bisogna capire quali sono le qualità e le storie specifiche e differenziali dei segmenti: la diffusione delle soluzioni ICT dipende da un processo di «semina» (molte nuove proposte) e di «diffusione» (effetto dimostrativo) sulla base della risposta effettiva del mercato. In altri termini, l'offerta può cominciare dalle imprese che sono maggiormente suscettibili di prestare attenzione alle ICT e di applicarle poi con successo (il successo dei primi *user* è condizione di diffusione ulteriore delle vendite nello stesso segmento e in quelli adiacenti). Tenendo però presente che per passare dai piccoli numeri (casi di successo) ai grandi (domanda che rimane latente) bisogna contare su un effetto dimostrativo che deve avere il tempo di investire situazioni e campi molto distanti l'uno dall'altro.

... e delle aspettative verso le ICT

In secondo luogo, bisogna considerare la diversità delle attese che gli *user* hanno nei confronti delle ICT. Per alcuni si tratta soltanto di semplificare la gestione di procedure già assestate, per altri di mettere ordine in un sistema che sta andando fuori controllo o che costa troppo controllare con mezzi tradizionali. Solo per poche imprese è chiara e accettata la natura strategica che le ICT possono avere per «rivoluzionare» o comunque cambiare in profondità il proprio modello di business.

Il mercato non è ancora segnato, in modo importante, da questa domanda di tipo evoluto, che dà un significato strategico, e non meramente strumentale, all'adozione di una piattaforma ICT.

Per molte aziende si tratta di un rapporto troppo impegnativo e coinvolgente, che è meglio evitare (per ora). Tuttavia, è indubbio che il mercato - dagli indizi già oggi visibili e da quanto si prevede per il prossimo futuro - si sta muovendo in questa direzione. A piccoli passi ci si avvia verso un uso sempre più strategico delle ICT. Chi, tra gli offerenti di soluzioni ICT, vuole intercettare questa tendenza del mercato, deve mirare un po' più alto del livello a cui si pone la domanda attuale che ha di fronte, anticipando il cambiamento in atto e forse accelerandolo.

Non si tratta di un problema solo italiano: un po' in tutti i paesi avanzati - ad esempio in Francia - si stanno avviando esperienze di innovazione strategica delle filiere basate su un diverso, e più impegnativo, ruolo delle ICT. L'Italia, in particolare, lo deve fare senza avere dalla sua un apparato guidato da poteri centralizzati di innovazione (grandi imprese e pubblica amministrazione) che possono fornire la leva necessaria per agire su un sistema disperso e articolato di interessi e punti di vista.

4.9 Esigenze fuori standard

Questo fatto, per le imprese italiane, è un bene e un male, allo stesso tempo. Le costringe, infatti, a superare ostacoli di avviamento superiori rispetto ad altri, ma le costringe anche a sperimentare soluzioni maggiormente innovative e radicali, ossia a imparare rapidamente cose molto diverse dal consueto. E questo, se ci riescono, può dar loro un vantaggio da spendere nella successiva competizione.

Dal punto di vista degli utenti, come abbiamo detto, le ICT hanno un significato che non si esaurisce nella prestazione offerta dalla tecnologia in quanto tale, ma ha a che fare con il ruolo che queste prestazioni vengono ad avere nella strategia e nell'organizzazione dell'azienda. Oggi un impegno rilevante nelle ICT ha un significato diverso che in passato. Investire in ICT significa infatti situare la propria azienda nella discontinuità che stabilisce una distanza tra un modo di lavorare consueto (con gli stessi prodotti, gli stessi clienti, gli stessi fornitori) e un modo di lavorare di tipo nuovo, aperto a nuove relazioni e a nuove complessità.

Per realizzare «filosofie» di business impegnative verso i clienti, l'uso di tecnologie dell'informazione flessibili e sperimentali, modificabili dagli utenti, può fare molto.

Ma sarebbe velleitario immaginare un cambio di marcia, rispetto a quanto si è sempre fatto, così brusco e radicale da spegnere il «fuoco imprenditoriale» che ha retto finora la crescita delle imprese, portandole magari al successo. Bisogna invece ri-qualificare le ICT assecondando questo impulso di imprenditorialità aperta e sperimentale, perché questo incontra le ICT non appena si dirige verso un bacino più ampio, più articolato e più selettivo di clienti, a cui proporre la propria differenza innovativa e la propria attenzione.

È difficile rispondere ai bisogni delle PMI

In altri termini, per rompere il circolo vizioso della reciproca estraneità, occorre andare oltre l'ovvio, ossia oltre la superficie delle prestazioni tecnologiche che i prodotti e i servizi ICT possono offrire. Cosa che l'offerta di ICT può fare se comincia seriamente a guardare le cose con gli occhi dell'acquirente, specie se l'acquirente è una piccola o media impresa. Ossia un soggetto che l'offerta di ICT ha sempre considerato, in passato, residuale rispetto ai due grandi mercati di riferimento, quello, di massa, dei *consumer product*, capaci di offrire prestazioni standard a basso costo; e quello, elitario, dei grandi utenti, che, pagando molto, sono in grado di chiedere un servizio *ad hoc* e soluzioni personalizzate.

La piccola impresa si colloca invece a metà strada tra questi due modelli. Nella «Terra di Mezzo» che essa presidia, ha bisogno di prodotti/servizi che costino poco, che non generino troppa incertezza, ma allo stesso tempo che rispondano a problemi complessi come quelli che si incontrano nella gestione di un'attività economica basata sulla flessibilità e sulla non ripetitività.

4.10 Reti aperte, interazione dialogica

Il primo passo da fare, per recuperare il *missing link*, è quello che ci porta a superare alcuni stereotipi provenienti dal passato (ossia dal «modello *consumer*» e dal «modello grande utente»), situando la domanda della piccola impresa nel processo di transizione verso reti aperte che aumentano la complessità delle relazioni, generando in continuazione varietà, variabilità e indeterminazione. Ossia in un ambiente assai poco ripetitivo e assai poco codificabile. Un ambiente che in passato i produttori ICT avrebbero considerato ostile alle esigenze della tecnologia offerta e che oggi, invece, dovrebbero assumere come il nuovo target di riferimento, su cui tarare le prestazioni da offrire, anche adottando soluzioni e approcci innovativi al mercato.

Nel caso dei grandi utenti lo stanno già, almeno in parte, facendo. Nel caso dei piccoli, c'è un'ulteriore difficoltà: bisogna offrire soluzioni tecnologiche per governare la complessità ma a prezzi non troppo alti e in condizioni di rischio controllato.

Convergere verso obiettivi comuni

Se poi si prende in considerazione anche l'interazione tra grandi e piccoli nella filiera (o nel distretto che addensa in un luogo molte *supply chain* intrecciate tra loro), la questione che si pone è anche come raccordare le diverse esigenze e visioni che questi operatori hanno sull'uso delle ICT. Il cambiamento non si può fare da soli, se si vive in una situazione interdipendente con altri.

Nelle reti aperte, che oggi sono sempre più estese e articolate, esiste un interesse condiviso a impiegare le ICT per far rendere di più le conoscenze possedute dalle diverse imprese della rete, mettendole in grado di interagire l'una con l'altra, come parti di un «cervello collettivo» più ampio e potente.

L'idea che guida il committente è quella di utilizzare al massimo le conoscenze dei subfornitori. Quella che hanno in mente i subfornitori è di collaborare col committente per innovare quello che sanno fare in direzioni non troppo rischiose o avventate, utilizzando la sua maggiore capacità di interpretazione e guida degli eventi. Ma, per raccordare questi interessi potenzialmente convergenti, bisogna prendere in carico i diversi punti di vista e consentire - anche grazie alle ICT proposte - di convergere verso traguardi comuni.

Come? Certamente non delegando tutto a un sistema informatico centralizzato e standardizzato che metta a posto, una volta per tutte, la sofferta filiera degli interessi plurali e divergenti, dei conflitti e delle diffidenze. Bisogna lavorare sul terreno dialogico - e non meramente informatico - della negoziazione, della comunicazione, dell'organizzazione di un sistema di transazioni affidabili e trasparenti.

Un punto di arrivo del genere non è immediato, ma richiede un percorso di avvicinamento.

4.11 Il primo passo: superare l'idea del sistema chiuso, codificato e ripetitivo

Non essendo particolarmente amata, né richiesta, la tecnologia dell'informazione e della comunicazione (ICT) è entrata nella piccola azienda per la porta di servizio, ossia vendendo le sue capacità di razionalizzazione della gestione ordinaria.

Si è, in questo modo, cercato di rifare, nella piccola impresa, la stessa strada che qualche decennio prima le ICT avevano percorso nella gestione dei dati e dei programmi codificati di grandi imprese, banche, società di assicurazione: tutti produttori di massa in cui le informazioni sono molto formalizzate e il loro trattamento segue percorsi ripetibili e ripetuti. Ma, come abbiamo detto, non poteva funzionare e - salvo eccezioni - non ha funzionato, né dal lato della domanda né da quello dell'offerta.

Quando, negli ultimi anni, le aziende utilizzatrici cominciano a sviluppare nuove politiche verso i fornitori e i clienti, oppure alleanze, co-progettazioni, e co-qualcosa, e quando si comincia ad andare alla ricerca di clienti e fornitori diversi dal solito, il sistema informatico che (eventualmente) hanno installato nel corso del tempo, ne risente immediatamente ed entra in fibrillazione. Ogni attraversamento del confine dentro / fuori da parte di un'unità di business o di un blocco di conoscenze è un fatto traumatico, che richiede lunghi aggiustamenti. Nelle banche non si fa in tempo a integrare due sistemi (dopo un'acquisizione) che già il piano di lavoro salta perché è in ballo un'altra fusione o uno scorporo o qualche altro cambiamento di confine.

Internet dà il colpo di grazia a questi sistemi, perché rende chiara l'insostenibilità strategica del sistema chiuso, che codifica tutto e meccanizza la ripetizione delle stesse procedure.

Far prevalere la complessità delle interazioni

Il sistema deve insomma consentire una relazione dialogica e non meramente deterministica, computazionale, con attori che non sono né completamente dentro né completamente fuori del controllo aziendale (e che passano da dentro a fuori, e viceversa, con una certa facilità). Inoltre deve ammettere una quota sempre più grande di situazioni sperimentali in cui le operazioni non sono né codificate né ripetitive, ma devono essere ordinate da relazioni tra uomini che sono di tipo negoziale o comunicativo: qualcosa che la tecnologia può agevolare - specialmente superando le distanze del dialogo nello spazio e dilatando gli eventi nel tempo - ma che non può meccanizzare e banalizzare fino a renderlo calcolabile in automatico.

Le conoscenze, le competenze e le capacità critiche per la riuscita dei programmi aziendali (della singola business *unit* aziendale) sono sempre più spesso da trovarsi all'esterno dell'impresa. Man mano che le business *unit* incaricate di «missioni» diverse acquistano autonomia dal centro, ciascuna di esse sviluppa una politica di negoziazione, comunicazione e *outsourcing* con interlocutori esterni che rendono sempre più permeabile il confine tra interno ed esterno. Il sistema chiuso, ereditato da un'altra epoca, diventa così un ostacolo al-

l'evoluzione strategica dell'impresa, perché le impedisce di esplorare lo spazio delle possibilità nelle forme più facili e dirette (quelle della cooperazione con attori autonomi, né completamente interni, né completamente esterni).

L'approccio alle ICT basato sulla razionalizzazione informatica di una gestione codificata e ripetitiva è così implosivo, nel corso del tempo, anche nei suoi luoghi di elezione, le grandi imprese e le banche. Non viene tanto spazzato via dalla «vittoria» di soluzioni tecnologiche più potenti e aperte, quanto dalla sua stessa incapacità di tener dietro all'esplosione di complessità che si accompagna alla crisi del fordismo. La ricerca di modelli di business diversi, a maggiore varietà, variabilità e indeterminazione richiede che la morsa del sistema informatico chiuso sulla gestione si allenti.

Se l'azienda fa meno operazioni ripetitive e deve cambiare sempre più frequentemente le procedure, i grandi sistemi informatici fatti *ad hoc* per un sistema dato diventano essi stessi una fonte di inefficienza, dando luogo a costi (di adattamento) e rigidità (da mancata innovazione) inaccettabili. Di qui la migrazione delle piattaforme hardware e software tradizionali verso piattaforme maggiormente aperte, capaci di accettare un maggior livello di complessità (come gli attuali sistemi ERP). Si tratta di forme modulari, che integrano moduli gestionali diversi adattando una base comune a condizioni differenti, e di sistemi che si rivolgono alla filiera, ammettendo l'articolazione del flusso operativo tra diversi attori autonomi. E si tratta di sistemi che usano sempre più Internet, e i suoi standard comunicativi, come medium connettivo tra le diverse applicazioni e i diversi attori in gioco, abilitando ciascun «nodo» della rete a operare in ambienti di lavoro di gruppo e di comunicazione non strutturata.

4.12 La piccola impresa: ospite scomodo e deluso della rivoluzione ICT

Il passaggio dai sistemi informatici chiusi ai sistemi aperti, dialogici, è un processo in corso, ma rimasto, in un certo senso, a metà. Per due ragioni:

- queste soluzioni sono ancora molto costose, dal punto di vista di un piccolo operatore (la personalizzazione ha rallentato la banalizzazione / standardizzazione della tecnologia);
- la loro effettiva utilità risulterà evidente solo nel momento in cui le imprese si metteranno nelle condizioni di portare avanti una rivoluzione strategica (post-fordista) nel proprio modello di business, utilizzando fino in fondo la maggiore versatilità comunicativa e informativa che le nuove tecnologie consentono.

In presenza di costi elevati e di una rivoluzione strategica ferma a metà, la penetrazione ICT non risponde più a uno schema definito di significati strategici di lungo termine. Questo ostacola lo sviluppo delle soluzioni ICT nelle strutture che sono maggiormente attrezzate

per riceverle e valorizzarle (le grandi imprese). Figurarsi nelle piccole imprese che entrano in questo processo in una fase di riflusso e di confusione sul significato strategico del cambiamento che si accompagna alla penetrazione ICT.

Si capisce come, in questo quadro, le esperienze delle piccole mantengano una distanza ancora rilevante, e per niente ridotta, rispetto alla rivoluzione ICT.

Tabella 4.3

Italia: le piccole imprese usano meno le ICT (Valori %, 2010)			
	Valore delle vendite <i>on-line</i>	Imprese che condividono via reti informatiche informazioni relative alle vendite	Imprese che condividono via reti informatiche informazioni relative agli acquisti
10-49	1,7	38,3	31,4
50-99	4,6	57,2	49,6
100-249	5,4	63,8	59,5
250 e oltre	9,8	70,9	68,9

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Nella piccola impresa rapporti flessibili e informali

La piccola impresa, infatti, si è avvicinata alle nuove tecnologie per la necessità di semplificare la gestione dei dati, immaginando di poter meccanizzare con poca fatica le operazioni più *time-consuming*. Forse ha anche giocato l'esigenza, da parte dell'imprenditore, di disporre del mitico «quadro di comando», completo di tutti gli indicatori e di tutte le leve necessarie per controllare la produzione e la gestione giorno per giorno.

Tuttavia, questa ansia di un *panopticon* capace di rendere trasparente - e disponibile - il sistema in cui si è immersi è destinata a rimanere senza risposta: la piccola impresa, infatti, non ha un flusso di operazioni ripetitivo e codificato, ma lavora al contrario in un ambiente che è per sua natura mutevole (flessibilità) e informale (rapporti personalizzati, caso per caso). Inoltre, il sistema delle sue operazioni dipende in modo rilevante dalla presenza personale dell'imprenditore che vede, misura, interviene e regola il flusso, definendo il senso degli eventi. È difficile che un sistema informatico possa assimilare nel suo software una presenza strutturante del genere.

Inizia, in questo modo, una spirale degli equivoci alimentata anche da operatori tecnologici e mediatori che, in certi casi, promettono l'impossibile. Ci sono progetti in cui si pensa di riuscire a mantenere tutti i gradi di flessibilità e informalità esistenti nella pratica dell'*user*, mettendo al tempo stesso l'azienda sotto il controllo dell'automatismo ICT. Inutile dire che quasi sempre una delle due cose finisce per condizionare l'altra, in modo determinante.

Il pericolo, in questi casi, è di dare avvio a una spirale di tentativi che finiscono per minare la fiducia nel progetto di innovazione stesso. Per adattare tecnologie nate dal mondo formalizzato e ripetitivo della grande impresa o della banca e tradurle - in piccolo - in un sistema di operazioni di natura diversa, servono quasi sempre molte ore di lavoro che danno pochi risultati, vista la piccola scala dell'impresa su cui girerà il sistema. Tra il produttore di software che ha promesso un sistema funzionante e l'impresa che continua a mantenere la sua informalità, si apre così, in un numero non piccolo di casi, un conflitto sul costo della «personalizzazione» da realizzare perché il software funzioni. È un conflitto che spesso, quando si manifesta, rimane senza soluzione.

4.13 L'ostacolo da superare: la diffidenza

La piccola impresa rimane insomma, ancora oggi, un ospite (scomodo) di un mondo ICT costruito per altri: non diventando protagonista a tutto titolo di questo mondo, ha dovuto in qualche modo - non sempre proficuo - colmare la distanza che la separava dalle ICT da utilizzare. E non sempre gli operatori che si proponevano per questo (arduo) compito erano degni di fiducia e all'altezza della sfida affrontata.

L'adozione delle ICT nelle piccole imprese ha avuto risultati alterni

Di qui nasce quella delusione e quella diffidenza che caratterizza alcune delle storie che si incontrano nelle esperienze di adozione delle ICT da parte di piccole e medie imprese che, dopo molte pause di riflessione, hanno scelto, alla fine, di fare il gran passo. Con risultati che, in molti casi, non sono stati pari alle aspettative; per colpa dell'azienda, talvolta; per colpa dell'intermediario, spesso; per colpa di una tecnologia difficile da adattare e soprattutto non costruita per essere adattata a basso costo e con semplicità, come si richiede nel caso del piccolo utilizzatore, che non ha grande capacità di intervento autonomo e non dispone di grandi budget.

Certo, non si può generalizzare. Esistono anche numerosi casi, in cui l'innesto moderato di ICT strettamente finalizzate a operazioni ripetitive e codificate ha avuto maggior successo. Tuttavia, anche in questi casi, la distanza rimane e non è facilmente colmabile da un lavoro che resti in superficie. Perché il coinvolgimento delle aziende utilizzatrici cresca e diventi «strategico», non basta qualche buon prodotto, qualche spot pubblicitario, qualche bravo «venditore».

Bisogna considerare il fatto che oggi - anche per effetto del mutato clima generale verso le tecnologie ICT, ipervalutate negli anni del boom - prevale un atteggiamento svalutativo, e tutto sommato diffidente. Non si crede più agli aspetti miracolistici delle applicazioni ICT e se ne percepiscono i rischi (non solo sotto il profilo del costo, ma anche sotto quello di rendere inutilmente complicata la gestione e le relazioni, rispetto al modello informale che ha funzionato bene finora).

Insomma: per fare scattare la molla di decisioni prese contro voglia, è necessario che chi presidia i prodotti maggiormente innovativi fornisca al potenziale acquirente di ICT qualche buona ragione che renda urgente e affidabile una sperimentazione in questo campo, invece di stare a vedere che cosa fanno gli altri, rimanendo, per così dire, «alla finestra», senza spendere un euro di più.

4.14 Cosa offrire: tecnologie per la discontinuità, non solo per la razionalizzazione

Si potrebbe oggi ripartire pensando di riprendere - con tecnologie divenute più scomponibili e flessibili, e dunque adattabili anche alla piccola impresa - il cammino interrotto verso la razionalizzazione delle operazioni (automazione delle informazioni e dei controlli).

Non sarebbe però una scelta produdente.

Quali sono i segmenti (di uso) e i significati (strategici) che l'offerta dovrebbe dare ai prodotti che vengono offerti sul mercato delle ICT, per cominciare a dare corpo al *missing link* intorno a cui stiamo ragionando?

ICT per governare la complessità

Possiamo avere prodotti che si limitano a meccanizzare singole operazioni di calcolo o di comunicazione in precedenza affidate, con bassa efficienza, a uomini o addirittura non fatte perché troppo costose o non affidabili. In questo caso il significato del prodotto per l'acquirente si esaurisce nella prestazione tecnica o poco più. Il cliente è disposto ad acquistare prodotti del genere soltanto nel momento in cui diventano effettivamente sicuri e a basso costo, ossia standardizzati e a-problematici. È quello che è accaduto, sia alle famiglie che alle imprese (piccole), col personal computer, col software standard, con i servizi Internet semi-gratuiti (*e-mail*, siti, ecc.), con i telefonini e così via. Si tratta di tipici prodotti di massa che le piccole e medie aziende hanno acquistato con la stessa logica delle famiglie, ossia adottando a rischio limitato soluzioni standard a pacchetto che richiedono un contenuto impegno finanziario e applicativo.

Possiamo poi avere prodotti che mirano a razionalizzare il funzionamento del sistema aziendale sotto il profilo informativo e della gestione dei dati richiesti dalla gestione, concentrandosi in special modo sulle operazioni ripetitive e codificate (o codificabili). Il successo di questi applicativi era una volta legato alla costruzione di sistemi *ad hoc*, molto costosi e fragili, che le piccole imprese preferivano nella maggior parte dei casi evitare o prendere a piccole dosi. Alle piccole aziende sono arrivati sistemi di gestione standardizzati e di costo minore, oppure sistemi per la contabilità, le paghe, la gestione dei clienti e della produzione fatti con software proprietari che sono costruiti *ad hoc* da qualche consulente o azienda informatica locale.

Realizzare sistemi del genere in piccole aziende che per loro natura hanno poche operazioni codificate e ripetitive è sempre stato un problema difficile da risolvere, e ha dato luogo a

compromessi variamenti soddisfacenti. Oggi, poi, è difficile che un'azienda scelga di fare un investimento importante nel sistema di gestione aziendale solo con l'intento di razionalizzare le operazioni ripetitive e codificabili, perché la gestione è diventata complessa, avendo a che fare con fatti e attori continuamente nuovi, e perché ai sistemi di gestione si chiede un aiuto nell'esplorazione di questa complessità.

Come abbiamo detto, c'è un terzo - fondamentale - livello da prendere in considerazione: quello dei prodotti ICT che si associano a un cambiamento della prospettiva strategica dell'impresa e che mirano a rendere governabile la maggiore complessità - intesa come varietà, variabilità e indeterminazione - cui si va incontro con la contrazione del tempo e dello spazio, per cui entrano in gioco fatti e attori nuovi con un ritmo tale da rendere impossibile la traduzione dei problemi aziendali in termini ripetitivi e codificati.

Una parte della problematica che si riversa sui processi decisionali dell'azienda rimane in forma destrutturata e non ripetitiva e ha bisogno delle tecnologie ICT per trattare problemi non formalizzati con un approccio dialogico, dove la comunicazione e l'interazione contano più del calcolo e del *data processing* meccanico.

L'idea di «mettere sotto controllo» - con l'ausilio di una tecnologia ICT appropriata - un'intera filiera con l'idea che ciò semplifichi la gestione degli ordini e delle relazioni tra i molti attori in gioco non è, quasi mai, una buona idea. Centralizzare il controllo dei dati e delle decisioni nella filiera presuppone che non si sia in presenza di una rete aperta, in cui co-esistono diversi interessi e punti di vista autonomi, ma di un sistema dominato, di fatto, da un attore solo, che impone a tutti gli altri il suo disegno di controllo.

**Prodotti che aiutino
l'impresa a interagire
e a dialogare in rete**

In una rete aperta, il primo contributo che si richiede alle tecnologie ICT è un contributo all'interazione tra la singola impresa e gli altri con cui deve cooperare. È necessario che l'approccio collaborativo sia fin dall'inizio presente nel modo di porre il problema di uso delle ICT. Il pluralismo non va soppresso (non ci si riuscirebbe e non darebbe buoni risultati), ma va semmai raccolto e organizzato attraverso forme di ICT che siano finalizzate all'irrobustimento dei dialoghi, dando spazio alla varianza semantica che caratterizza le comunicazioni tra uomini e rifuggendo, nei problemi complessi, dall'illusione che si possa banalizzare la conversazione e la decisione per permettere ai computer di operare da soli (abbattendo i costi e velocizzando il processo). La complessità non si può eliminare in nome dell'efficienza e della rapidità, ma deve essere gestita fornendo al rapporto tra attori diversi il contesto appropriato: quello della negoziazione e della comunicazione tra uomini che usano codici ICT condivisi non per sopprimere le loro differenze ma per metterle in contatto e farle interagire in modo generativo, senza le perdite di significato e di definizione che erano in passato dovute alla distanza.

Le ICT allargano le possibilità di negoziazione e di comunicazione (complesse), mettendo

l'impresa in contatto con clienti, fornitori, distributori, centri di ricerca e formazione, istituzioni e consumatori finali che una volta erano esclusi dalla distanza. In questo senso possono avere un'importanza decisiva nella ridefinizione del proprio modello di business e della propria identità.

Un'impresa che opera in rete con altri attori i cui risultati nei confronti del cliente finale dipendano dalla *supply chain*, ha bisogno di gestire la complessità usando strumenti negoziali (visione strategica, alleanze, regole), strumenti comunicativi (linguaggi condivisi, lavoro collaborativo e di gruppo, co-progettazione) e strumenti di velocizzazione e automazione delle operazioni, una volta che ci si è messi d'accordo su che cosa fare sul terreno negoziale e comunicativo.

Per reggere la complessità della rete aperta bisogna dunque utilizzare una batteria di strumenti complementari.

Non bisogna delegare alle tecnologie ICT problemi di relazione complessi, che eccedono la loro capacità di gestione, ma bisogna invece usare le tecnologie ICT per rendere maggiormente aperti e fluidi rapporti tra uomini di una rete che si estende e affronta temi continuamente nuovi, usando la tecnologia per:

- potenziare la comunicazione dialogica a distanza;
- concordare con facilità transazioni sicure e affidabili, una volta che la comunicazione ha enucleato un terreno di accordo;
- velocizzare e automatizzare operazioni concordate.

Tra questi tre usi non ci deve essere opposizione di principio. Al contrario, bisogna stabilire un passaggio fluido, una «naturale» possibilità di scendere dall'uno all'altro e poi, all'occorrenza, risalire senza perdita di informazioni e di coerenza. Per questo i diversi livelli di impiego delle tecnologie ICT vanno considerati insieme e a partire dal livello maggiore di complessità: quello della gestione della discontinuità strategica tra i sistemi chiusi (del passato) e le reti aperte (del presente e del futuro).

4.15 Tre livelli di complessità

In questo quadro, il mercato dei potenziali usi delle ICT appare segmentato in prodotti/servizi collocati a tre livelli diversi di complessità:

1. prodotti standardizzati per il consumo di massa;
2. sistemi informatici di razionalizzazione *ad hoc* di sistemi chiusi e codificabili;
3. sistemi dialogici di governo della complessità di reti aperte e scarsamente formalizzate.

Prodotti standardizzati per il consumo di massa

Il primo livello comprende prodotti che hanno enormemente ridotto la complessità per l'*user* e puntato sul *low cost* (o addirittura sul gratuito), grazie ai grandi moltiplicatori su cui possono contare. L'innovazione tecnologica, in questo segmento di mercato, è in mano a grandi aziende - o ad aziende nuove destinate a crescere rapidamente - perché la pressione dei prezzi verso il basso esclude tutti coloro che non hanno economie di scala adeguate. Per le nostre imprese, il campo di azione praticabile, in relazione a questo livello, è l'innovazione d'uso: le tecnologie *low cost* che usano standard di massa, molto semplici e ripetitive nell'impiego, consentono di fare in modo nuovo - più efficiente o più efficace - cose che in precedenza costavano di più o avevano prestazioni meno interessanti, specialmente nel monitoraggio e controllo delle variabili e nel superamento della barriera della distanza. C'è da immaginare un percorso che porti molte piccole e medie imprese a elaborare forme di controllo di gestione a basso costo ma di maggiore efficacia e pervasività di quelle - informali o occasionali - usate finora. O che avvicini le imprese a un circuito di fornitori e clienti diversi dai soliti e magari lontani, permettendo di avere i vantaggi dell'interazione nonostante la distanza.

Proprio per queste caratteristiche - facile accesso, funzioni limitate ma semplici, costi limitati - i prodotti di primo livello sono destinati ad avere un impatto crescente, perché sostituisce per tutti (consumatori e produttori) funzioni precedentemente svolte in modo meno efficiente o più costoso. Si pensi alle *mail*, che hanno aumentato il numero delle «comunicazioni» scambiate e alleggerito il loro contenuto. O all'*e-banking* e all'*e-commerce* che cominciano ad avere un certo impatto sulla vita quotidiana di persone e imprese, grazie alla semplificazione del problema e all'allargamento del bacino di opzioni raggiungibili senza muoversi da casa o dall'ufficio. Wikipedia ha dato accesso al sapere sul mondo, disponibile in pillole. Google ha mappato la geografia delle città e dello spazio abitato intorno a ciascuno di noi. In prospettiva il videotelefono, che con Skype ha già i suoi appassionati *fan*, promette di darci l'ufficio mobile, il lavoro ubiquitario, il consumo a distanza di contenuti virtuali. E la proliferazione dei contatti *face to face* tra le persone che possono restare in contatto tra loro pur trovandosi in luoghi e in momenti differenti.

C'è da domandarsi come mai nessuna di queste applicazioni sia stata sviluppata da grandi gestori o produttori già presenti sul mercato della comunicazione. Ma anche questo è un segno di inerzia dei business già consolidati, che assegnano i ruoli di esplorazione a rischio a nuovi venuti, destinati a crescere intorno a qualche idea nuova o a essere comprati, *ex post*, a peso d'oro da chi già occupa posizioni importanti del mercato.

Informatica valida per sistemi chiusi e codificabili

Il secondo livello di complessità, tra i tre di cui abbiamo parlato, riguarda soprattutto le applicazioni B2B in cui l'*user* è una grande organizzazione che commissiona un software *ad hoc* per le proprie necessità. O che si munisce di un software modulabile (ad esempio un ERP dei tanti produttori pre-

senti su questo mercato) da adattare poi - ad alto costo e con elevato consumo di tempo - alle peculiarità delle proprie esigenze. Banche, assicurazioni, pubblica amministrazione, grandi imprese in generale sono presenti con esperienze interessanti in questo segmento che fornisce elevate prestazioni - in termini di gestione delle informazioni e di predisposizione di flussi di comunicazione opportunamente codificata - ma a costi elevati. È un processo utile e potente, ma che introduce qualche grado di rigidità negli schemi interpretativi e nei flussi di comunicazione. Tant'è che a ogni trasformazione importante del business - e oggi ne avvengono in continuazione - il sistema va riprogrammato con operazioni *ad hoc* che spesso eccedono la competenza e la responsabilità dell'utilizzatore, chiamando in campo il fornitore di origine o consulenti specializzati. Con i costi e i tempi conseguenti.

Sistemi dialogici per il governo delle interazioni

Il terzo livello di complessità, riguarda invece i sistemi dialogici, che associano la potenza tecnica delle macchine all'intelligenza fluida delle persone. Questi sistemi facilitano e organizzano la comunicazione a distanza tra le persone, con annessa costruzione di «mondi virtuali» - anche diversi dal reale - in cui queste ultime possono agire e confrontarsi, dando vita a esperienze ricche di emozioni e contenuti.

È il livello che ha visto il tumultuoso sviluppo dei *social network*, delle comunità *on-line*, delle esperienze e dei mondi creati con software di simulazione e con i videogiochi di maggiore spessore e complessità. In questi ambienti, le ICT non sono più uno strumento da volgere (strumentalmente) a questo o quel fine, ma definiscono il contesto e le regole dell'interazione di un mondo virtuale, più esteso e polivalente del mondo reale, e lo fanno «imparando», giorno per giorno, dalle esperienze dei soggetti che lo popolano. In definitiva la tecnologia perde la sua autoreferenza per diventare parte - plastica, reattiva - di un mondo vivente che la utilizza come collettore di informazioni, sensazioni, possibilità pensate dai tanti e diversi uomini che lo animano.

Tra questi tre livelli, il secondo (razionalizzazione di sistemi ripetitivi e codificati) rappresenta soprattutto il passato delle ICT nelle grandi e piccole imprese ma è ancora molto presente, anche per inerzia, tra gli approcci di fatto impiegati da piccole aziende che si affacciano a questo tema.

Il futuro è soprattutto rappresentato dal primo livello (banalizzazione del prodotto, con prestazioni standardizzate e a basso costo) e dal terzo (sviluppo di prodotti che possano sostenere un approccio dialogico alla complessità dei rapporti con nuovi problemi e nuovi attori).

La compresenza di livelli diversi nel mercato ICT genera aspettative, possibilità di servizio e esigenze differenziate a seconda che ci si muova sul primo, sul secondo o sul terzo livello. Ci possono essere scelte diverse o anche la scelta di essere presenti in tutti e tre i livelli con prodotti diversi: tuttavia l'approccio e la comunicazione, nel rapporto domanda-offerta, devono essere diversi e specifici a seconda del livello a cui ciascuna delle due parti in cau-

sa intende ancorare la propria politica di innovazione.

In generale, una parte del ritardo nella creazione del (*missing*) *link*, dipende dal fatto che l'offerta delle ICT nei confronti delle piccole e medie imprese non ha ancora messo bene a fuoco questo passaggio.

Sul mercato delle famiglie, il *driver* ormai assestato punta (giustamente) sulla vendita di prodotti e soluzioni «a pacchetto» con scarso coinvolgimento domanda/offerta.

Sul mercato che vede come utenti le grandi imprese, invece, si cerca di partire dai sistemi complessi e chiusi realizzati al secondo livello, per adottare un approccio che punta sul potenziamento del terzo livello (complessità strategica). La sola razionalizzazione informatica, fortemente codificata, finisce infatti per diventare un fattore di rigidità e di chiusura rispetto al nuovo, sempre meno compatibile con la trasformazione in corso dei modelli di business praticati, anche di quelli già assestati da tempo. In effetti, ormai tutti i software di gestione del business e delle relazioni impiegati tendono a diventare modulari, scalabili, adattabili a diverse circostanze di impiego e capaci di assorbire fonti di informazione ed esperienza pregresse, o codificate in modo difforme dallo standard adottato. È una linea di evoluzione che porta il software a interagire più direttamente con le persone, essendo le persone l'anello che consente di adattare la potenza astratta della tecnologia al problema specifico da trattare e agli elementi di complessità (varietà, variabilità e indeterminazione) che va interpretata e gestita.

Le ICT su misura per la piccola e media impresa

La situazione, dunque, è in evoluzione, per tutti. Ma sul mercato delle piccole e medie imprese, nel rapporto tra domanda e offerta di ICT, è rimasta un'ambiguità di fondo. Dovendo andare oltre la tecnologia «a pacchetto», molte innovazioni proposte dall'offerta - o immaginate dalla domanda - puntano ancora sull'idea di realizzare a scala minore del solito sistemi finalizzati a razionalizzare operazioni ripetitive e codificate (secondo livello), nonostante il fatto che le piccole imprese abbiano poco di ripetitivo e di codificato. Fino a che si rimane in questa ottica, la ricetta proposta è la stessa che - come abbiamo detto - non ha funzionato in passato. Si pensa cioè che la piccola e media impresa possa adattare il suo modo di operare alle esigenze formalizzanti della tecnologia, pur facendo costare meno il software e rendendolo moderatamente flessibile, senza però cambiare l'impostazione di fondo.

Insomma l'idea sembra spesso quella che punta a sviluppare sistemi di razionalizzazione informatica di «serie B», più economici e meno esigenti di quelli di «serie A», messi a punto per le grandi imprese. Proprio mentre queste stanno pensando ad altro, ossia a interiorizzare l'intelligenza fluida che serve per gestire la complessità.

Invece l'innovazione ICT nei confronti delle piccole e medie imprese può avere successo solo se sceglie un approccio per esse significativo e dotato di futuro, sommando - in modo

appropriato - il primo livello (tecnologie a pacchetto) e il terzo (sistemi per gestire la complessità strategica). Ossia allontanandosi dallo stereotipo del secondo livello (sistemi per la razionalizzazione informatica di operazioni ripetitive e codificate).

Molte tra le proposte di innovazione ICT che arrivano alle piccole imprese si agganciano, invece, proprio al secondo livello. Cercando di puntare sulla risposta tecnicamente efficace ai problemi già in essere, si dà spesso ai prodotti e ai metodi offerti un significato tutto spostato sulla razionalizzazione operativa del sistema esistente, senza mettere in conto la possibilità e la convenienza che l'*user* può avere a cambiare - anche grazie alle ICT - l'approccio strategico al mercato, aumentando il grado di complessità gestibile dal proprio sistema.

Da quanto detto, si può trarre - al contrario - una conclusione diversa e, in un certo senso, controcorrente. Per entrare in contatto con gli *user* migliori - quelli che preparano il futuro delle ICT - bisogna che l'offerta delle ICT non si limiti ad adeguare le sue modalità e proposte alla domanda prevalente, praticando il primo e il secondo livello, ma cerchi anche un rapporto con i clienti che sono maggiormente disponibili a esplorare il terzo livello, adottando l'idea di fondo della discontinuità e della transizione che essa comporta. Per questo, bisogna offrire tecnologie non solo per fare meglio quello che già si fa, ma per fare cose diverse e più promettenti.

4.16 Mediatori intelligenti: una rete di persone, non solo di macchine e di algoritmi

Adottando questa apertura mentale alle nuove possibilità, i prodotti offerti saranno diversi (legati a cambiamenti strategici e organizzativi nella visione e nelle scelte dell'azienda) e diverso sarà anche il rapporto tra chi offre ICT e chi compra (si punterà più sui risultati da conseguire lungo il sentiero delle innovazioni possibili, che sulle prestazioni immediatamente realizzabili e verificabili).

Un ponte tra domanda delle PMI e offerta ICT

Con una conseguenza importante in termini di canali distributivi e di *supply chain*. Allungandosi i tempi in cui i risultati «si vedono» e complicandosi il percorso per andare a vederli, il rapporto tra chi vende ICT e chi acquista deve essere necessariamente mediato da un terzo: colui che è in grado di fare da «ponte», ossia da connettore intelligente, tra le imprese (della domanda potenziale) che hanno problemi strategici da affrontare e quelle (dell'offerta potenziale) che hanno le capacità tecniche e informatiche per fornire soluzioni adeguate.

Il mediatore intelligente, per svolgere bene questo ruolo, deve da un lato conoscere le possibilità strategiche dell'impresa utente e, dall'altro, avere competenze informatiche che gli consentono di valutare quanto una certa soluzione ICT può contribuire a conseguirla. Proprio in base a questo sapere esclusivo, e quasi sempre «raro», il mediatore di cui parliamo è anche in grado di garantire il risultato o per lo meno di renderlo credibile agli occhi dell'acquirente ed effettivamente realizzabile nell'impiego pratico successivo delle ICT acquistate.

In altri termini, non si limita a mediare, a mettere in contatto domanda e offerta potenziale. Fa di più: esplora insieme a loro lo spazio delle possibilità, guidando i compagni di viaggio verso la meta condivisa e garantendo - a suo rischio - la percorribilità della strada intrapresa.

Può essere questo il contributo capace di fare la differenza nell'evoluzione dei modelli di business delle nostre piccole e medie imprese. Superando la barriera della distanza, e aumentando la complessità gestibile dagli *user*, la penetrazione delle innovazioni ICT si accompagna infatti - quasi sempre - a una riconfigurazione delle filiere interessate, che traggono utilità dell'adozione di un sistema ICT in quanto cambiano il loro modo di organizzarsi e di operare, adattando la divisione del lavoro tra le imprese in funzione delle nuove possibilità.

Le ICT sono la chiave di accesso a un territorio dotato di enormi potenzialità comunicative e cognitive da esplorare. Ma l'esplorazione deve essere fatta da uno sciame molto numeroso e diversificato di utilizzatori, inquadrati in filiere articolate che vanno dalla ricerca tecnologica al consumatore finale. Ciascuno di questi attori ha bisogno di stabilire un rapporto specifico, differenziato, col pianeta ICT e di realizzare un cambiamento altrettanto differenziato del proprio modello di business.

Singoli passi nell'una o nell'altra direzione non bastano. Perché il processo diventi cumulativo e renda, occorre qualcuno che faccia la regia delle tante innovazioni, piccole e grandi, che devono portare verso i nuovi usi delle ICT e, al tempo stesso, verso i nuovi modelli di business delle imprese.

È un mestiere per i *system integrator*, che stanno crescendo nel nostro sistema, anche in funzione delle esigenze di piccole imprese che da sole non potrebbero capire e gestire una trasformazione importante della filiera e dei suoi sistemi di comunicazione. La disintermediazione annunciata negli anni passati, come effetto primario delle ICT che «accorciano» le filiere dal produttore al consumatore, saltando gli intermediari, è avvenuta solo per i prodotti banali, facilmente consegnabili (in pratica consegnabili *on-line*: musica, film, libri, software e altri contenuti del genere) e facilmente utilizzabili (privi di complessità che eccedono lo standard). Per i prodotti complessi e per quelli vincolati a problemi non banali di installazione, consegna, manutenzione, servizio post-vendita, è diventato invece essenziale passare per qualche forma di nuova intermediazione, che non solo renda possibile la condivisione del sistema comunicativo e del linguaggio impiegato, ma fornisca anche garanzie, la logistica e la *governance* del processo.

Le esperienze più interessanti nel campo della nuova intermediazione puntano infatti in questa direzione: associare molti punti di vendita e di servizio che stanno a diretto contatto col cliente (finale o industriale) e fornire una *governance* strategica - non solo informatica - al tutto.

**Tipologie di
*system integrator***

Chi può essere il mediatore intelligente capace di fare da ponte tra un'offerta disponibile ad arricchire il prodotto / servizio e il cliente che vuole impegnarsi nell'esplorazione delle possibilità che esso offre?

Considerando il dislivello dimensionale e i costi fissi di un rapporto personalizzato e impegnativo con i clienti si potranno avere diverse soluzioni che passano per:

- a) la mediazione di un'azienda leader, che scelga di diventare parte attiva della propagazione di un nuovo modo di impiegare le ICT nella propria filiera, assumendo un ruolo nel promuovere, garantire e talvolta imporre un certo sistema. Se l'azienda leader è abbastanza grande, il rapporto col produttore ICT potrà essere diretto. Produttore ICT e azienda leader potranno proporre insieme soluzioni di filiera e non soltanto soluzioni per la gestione del sistema aziendale. Nella filiera, ossia nei confronti di operatori di piccola scala, potrà intervenire direttamente l'azienda leader col supporto occasionale del produttore ICT per mettere a punto le soluzioni specifiche richieste dai vari ruoli. La maggior parte delle nostre medie imprese, da Luxottica a Geox, da Brembo ad Alenia, hanno organizzato filiera di cui si avvalgono svolgendo il ruolo di *system integrator* per le funzioni essenziali da condividere con i fornitori, i distributori, i consumatori finali;
- b) la mediazione di *system integrator* locali o di settore, organizzati dalle associazioni imprenditoriali⁴ di piccola impresa o dell'artigianato, da centri di servizio al territorio e anche, in qualche caso, da una banca locale. Tutti attori del sistema locale che possono associare i loro servizi abituali a un canale di comunicazione e innovazione, via ICT, con i fruitori. Ma possiamo avere anche il caso di un fornitore specializzato che vende l'accesso a un portale interattivo, a un blog di campo o ad altri servizi informatici, e che insieme al servizio di base fornisca un modo più ampio e flessibile di mettere in contatto le piccole imprese fornite con i loro clienti, fornitori o consulenti. Possono dar vita a una rete del genere anche consulenti territorialmente radicati o accreditati in uno specifico settore, che legano tra loro specialisti di una filiera o servizi di un territorio;
- c) un circuito - pubblico o promosso dal pubblico - di assistenza e innovazione informatica sul territorio, che parte da una politica di sostegno all'alfabetizzazione e innovazione informatica varata da regioni, agenzie di distretto, camere di commercio, centri di innovazione e trasferimento tecnologico, ecc. Una politica che, potendo prendere diversa forma, alla fine si concretizza nel mettere al lavoro sul territorio reti di giovani, ricercatori, professionisti e consulenti che, grazie alla promozione pubblica del mestiere, si auto-organizzano, attraverso le regole e le certificazioni stabilite dall'iniziativa pubblica in materia;
- d) reti di *user* dello stesso settore o dello stesso luogo che si mettono insieme per fare massa

⁴ L'indagine del CSC mostra che le Associazioni della Confindustria hanno ricevuto diverse sollecitazioni da parte delle imprese a svolgere tale ruolo.

critica e trovare soluzioni personalizzate ai loro problemi di comunicazione e innovazione.

In tutti questi casi, si tratta di mobilitare dei *system integrator* che sono già in contatto con le piccole e medie aziende di filiere addensate sul territorio. Il rapporto del produttore ICT, proveniente dall'esterno, sarà principalmente con questi mediatori, che arrivano al cliente potenziale offrendo un sistema già disegnato per la filiera e da implementare con l'aiuto (in seconda fila) del produttore ICT.

Nello stesso spirito, possono funzionare come *system integrator* anche le comunità professionali che consentono ai mediatori intelligenti concretamente all'opera in un certo settore o in un certo territorio di trovare un luogo di scambio e di visibilità, finalizzato ad accreditare e a propagare le competenze acquisite.

In qualche misura, il grande produttore ICT potrebbe avere, in questa nuova divisione del lavoro di filiera, un ruolo formativo e strutturante nei confronti dei mediatori utilizzati, ad esempio fornendo loro una certificazione delle competenze e una validazione delle procedure impiegate. Non si tratta di immaginare un rapporto di puro mercato, ma semmai una *partnership* che punta alla co-innovazione, coinvolgendo un numero rilevante di piccole imprese. I mediatori hanno in effetti bisogno non solo di competenze di qualità, agganciate alla frontiera dell'innovazione informatica che ogni giorno si sposta in avanti, ma anche di poter offrire una garanzia di affidabilità, che rassicuri il cliente potenziale.

In questo senso, il servizio più importante che il produttore ICT o l'intermediario promotore può offrire - in questi processi di distribuzione / coprogettazione del nuovo - è la garanzia del risultato o, nei casi maggiormente incerti, la disponibilità a condividere con i diretti interessati il rischio del successo o dell'insuccesso dell'operazione.

Infatti ci si trova spesso in una condizione in cui nessuna delle due parti (venditore e acquirente del sistema ICT di terzo livello) è in grado di valutare, da sola, le probabilità di portare a buon fine un'operazione complessa come quella di trasformare un modello di business esistente, spingendolo a esplorare nuove possibilità. Tra compagni di viaggio che dipendono, per un certo percorso, l'uno dall'altro, un rapporto mordi e fuggi non offre sufficienti garanzie di continuità e di impegno reciproco. È invece importante un rapporto che implichi un certo grado di condivisione del rischio dell'operazione, cosa che a sua volta implica la scelta oculata sia dei settori in cui impegnarsi sia dei compagni di viaggio su cui puntare.

Conclusioni

Ci sono, oggi, le premesse perché il *missing link* tra ICT e impresa diffusa cessi di essere tale.

Le ICT si stanno rapidamente evolvendo verso forme maggiormente plastiche, in cui la differenziazione e il cambiamento sono la regola, e non più l'eccezione, e in cui persone e contesti tornano a dominare il campo con la loro unicità.

Le imprese, a loro volta, si impegnano sempre più spesso in un lavoro di presidio dei mercati globali e di trasferimento e replicazione di conoscenze immateriali: due cose che richiedono un impiego intensivo delle ICT, anche a costo di qualche impegnativo processo di codificazione e formalizzazione delle conoscenze e dei comportamenti. La convergenza, dunque, in potenza già c'è, nella realtà si sta preparando.

Per favorire la «nuova alleanza» che si sta profilando serve che l'offerta ICT dia maggiore spazio alla complessità dei problemi degli *user*, costruendo non solo prodotti più flessibili e scalabili, ma anche una rete di professionisti che sia capace di adattare al singolo caso sistemi e procedure di un pacchetto di software pensato per usi di tipo generale. D'altra parte la domanda non può essere sollecitata solo dalle prestazioni tecnologiche delle ICT ma anche dalla loro aderenza a esigenze che nascono dalla scelta di nuove strategie, aperte a collaborazioni globali e immateriali.

Prima di tutto bisogna dire che spesso i danni maggiori sono fatti dall'abitudine di delegare i problemi connessi con le ICT a un tecnico specializzato in questo tipo di competenza o a un dipendente specializzato all'interno dell'azienda o a un professionista esterno. Queste due figure conoscono sì l'informatica, ma sanno poco o nulla dei vantaggi strategici che l'azienda ha intenzione di conseguire, ad esempio, entrando in un nuovo mercato o collegandosi con un *designer* di Londra. L'interlocutore giusto per valutare la funzione delle ICT nel business potenziale che ci si propone di costruire è, in questo senso, l'imprenditore, non il tecnico informatico o il capo del centro EDP (*Electronic Data Processing*). L'approccio che serve, per il problema, è infatti strategico, non soltanto tecnico. Riguarda l'intera vita aziendale e non solo la gestione delle informazioni. Per questo il professionista che è più vicino alla visione dell'uso strategico delle ICT è il consulente dell'azienda che si occupa, ad esempio, di marketing o di processo produttivo, non il tecnico che installa il sistema per conto di un fornitore specializzato in informatica. Le ICT non devono solo rendere più veloce ed efficiente il trattamento delle informazioni, ma devono fornire la cornice mentale entro cui elaborare un nuovo modo di pensare l'impresa nelle reti lunghe dell'economia globale/immateriale.

Una seconda avvertenza riguarda il coordinamento di reti produttive che comprendono decine o anche centinaia di imprese, le quali non possono adottare innovazioni importanti

isolatamente. Le ICT sono infatti tecnologie di sistema e come tali vanno promosse e propagate. Niente di peggio dell'«innovatore solitario», che si condanna ad attraversare da solo il deserto, munito delle sue nuove applicazioni ICT. È la rete, o per lo meno un gruppo ampio di imprese, che devono decidere insieme di andare avanti in questa o quella direzione, in modo che i cambiamenti introdotti da ciascuno siano sincronizzati e convergenti con quelli degli altri, rafforzandosi così a vicenda. Diventa importante a questo riguardo che l'innovazione di sistema possa appoggiarsi alla regia di un'azienda leader pre-esistente, o al lavoro capillare svolto da *system integrator* che mettono insieme, in un progetto comune, fornitori, committenti, clienti finali, centri di ricerca e tutto il variegato *milieu innovateur* richiesto.

Il problema chiave, in un processo innovativo che unisce le due parti in un viaggio in più tappe, destinato a durare, è la distribuzione del rischio, ossia dei vantaggi conseguiti e delle eventuali perdite, in rapporto all'investimento fatto e agli impegni assunti nei confronti degli altri. Chi propone una innovazione importante nel modo di comunicare e di legare la rete di riferimento deve essere in grado non solo di mettere sul tavolo una soluzione utile, ma anche di affrontare una parte dell'investimento e di assumere una parte del rischio derivante dallo stesso, nel bene e nel male.

È questa la garanzia migliore per il cliente, di un impegno credibile da parte del «regista» dell'innovazione di sistema o dell'azienda che offre nuove soluzioni informatiche, che rispondono a questo spirito di progressiva esplorazione congiunta del nuovo.

5 INNOVAZIONE E TECNOLOGIE INTELLIGENTI. QUALE IL RUOLO DELLE UNIVERSITÀ

*Alla fine degli anni 70 del secolo scorso due invenzioni rivoluzionarie uscirono dai garage e dalle università per iniziare un inarrestabile processo di diffusione in tutto il mondo: il **general purpose personal computer** e **Internet**, la rete di reti.*

*Ovviamente sia i computer sia le reti di computer esistevano già e da decenni. Ma tra la fine degli anni 70 e l'inizio degli anni 80 una certa specifica tipologia di computer (esemplificato dal PC IBM) e un certo specifico genere di rete (basata sui protocolli TCP/IP, ovvero, appunto, Internet) realizzarono col silicio e col software un sogno antico: quello di produrre non strumenti con utilizzi prefissati e rigidi (come nel caso del telefono, delle forbici o del martello), come era quasi sempre avvenuto in passato, ma piattaforme senza usi prestabiliti, ovvero piattaforme aperte e flessibili, in grado di piegarsi in direzioni inattese, nonché di adattarsi alle esigenze, alle circostanze e alle opportunità di una società e di un mercato in costante cambiamento. Il personal computer e Internet, quindi, come piattaforme aperte e, in quanto aperte, generative. A cosa servono delle piattaforme? A niente in particolare e a tutto. Oggi a questo uso, domani ad un altro. Usi diversi per persone diverse o in posti diversi. **Piattaforme aperte al servizio dell'uomo**, che le programma per fare ciò che desidera, innovando in continuazione. Non strumenti che obbligano a priori ad un uso specifico, proibendo di fatto tutte le alternative.*

Quella dell'apertura non fu un'evoluzione scontata. Interessi importanti proponevano modelli alternativi di computer e di rete, modelli in genere molto più chiusi, ovvero più controllabili, ma anche molto più sterili. Per fortuna riuscirono ad affermarsi modelli aperti come il PC IBM e Internet, dando così il via a uno sviluppo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione che non è iperbolico definire rivoluzionario. Da diversi punti di vista.

*Rivoluzionario per la rapidità dei cambiamenti. Rivoluzionaria la capillarità degli effetti, non solo nelle aziende, ma anche nella vita quotidiana di ciascuno di noi. Rivoluzionario perché non c'è praticamente aspetto della società che non sia stato mutato, a volte in profondità, dalla **rivoluzione digitale**.*

*Una **distruzione creatrice**, per evocare Schumpeter, una fioritura di innovazione che ha obbligato individui, istituzioni e interi comparti industriali a tornare a interrogarsi sulle ragioni del proprio agire, sulle proprie competenze e sui propri obiettivi. In alcuni casi l'onda è stata sottovalutata, o forse non c'erano le energie intellettuali per analizzarla, o si è forse sperato che l'onda fosse solo un'illusione ottica. Il risultato è stato, nel migliore dei casi, una triste obsolescenza. In altri casi ci si è darwinianamente adattati alle nuove circostanze e ai nuovi mezzi, garantendo almeno la sopravvi-*

Questo capitolo è stato scritto da Francesco Profumo (Rettore Politecnico di Torino).

venza. In altri casi ancora, qualcuno ha colto l'onda così per tempo e così bene da prosperare, perfino affermando l'emersione dei nuovi imperi digitali come Google, Facebook e molti altri meno noti.

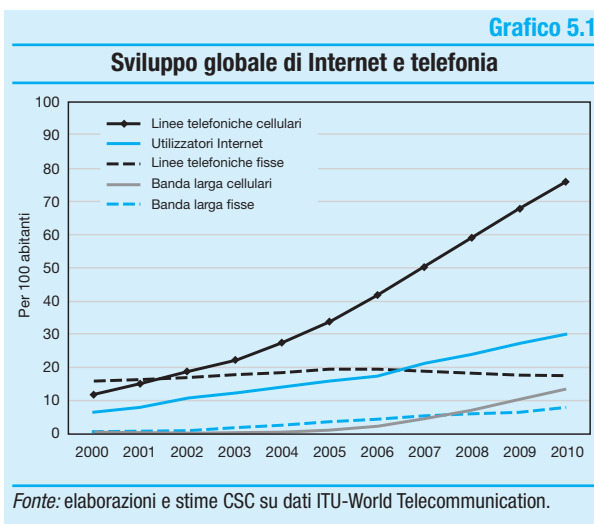
A questo scenario, si aggiunge dal 2010 un elemento prescrittivo forte: la strategia **Europa 2020**, che la Commissione europea ha delineato per uscire dalla crisi e preparare l'economia dell'UE ad affrontare le sfide del prossimo decennio. La Commissione ha individuato tre motori di crescita, da mettere in atto mediante azioni concrete a livello europeo e nazionale: crescita intelligente (promuovendo la conoscenza, l'innovazione, l'istruzione e la società digitale), crescita sostenibile (rendendo la nostra produzione più efficiente sotto il profilo dell'uso delle risorse, rilanciando nel contempo la nostra competitività) e crescita inclusiva (incentivando la partecipazione al mercato del lavoro, l'acquisizione di competenze e la lotta alla povertà). Questa battaglia per la crescita e l'occupazione richiede un coinvolgimento al massimo livello politico e la mobilitazione di tutte le parti interessate in Europa.

Cosa possono fare le aziende italiane, in tutti i settori produttivi, per cogliere le opportunità offerte dal nuovo scenario tecnologico e gli obiettivi dell'Europa? E cosa possono fare le **università** per preparare giovani in grado di cavalcare al meglio l'onda digitale sia sul luogo di lavoro, sia più in generale nella società?

5.1 Quali opportunità per le imprese

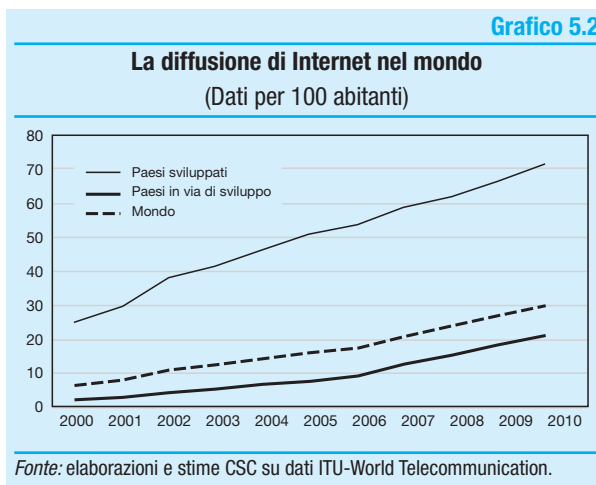
Piattaforme di calcolo e connessione sempre più integrate

La generazione corrente ha ereditato dalla precedente le due piattaforme aperte, il personal computer e Internet, e le sta espandendo ulteriormente, portandole alle estreme possibilità consentite dai rapidi avanzamenti tecnologici. Il personal computer, il classico *desktop*, si è articolato in molteplici forme, dal *notebook* allo *smartphone*, dal sistema *embedded* al sensore intelligente, fino ad arrivare alla sua incarnazione più recente, il *tablet*. Internet è cresciuta in velocità grazie alla banda larga (nei posti in cui arriva: in Italia ancora troppo pochi), in case, uffici, scuole, fabbriche, edifici pubblici. Internet ha inoltre raggiunto molti più luoghi che in passato grazie alle tecnologie senza fili, dal cellulare al Wi-Max, dal Wi-Fi a Zigbee e Bluetooth. (Grafico 5.1)



Grazie a questi sviluppi, le due piattaforme, quella di calcolo e quella di connessione, si stanno integrando sempre di più, potenziandosi a vicenda, producendo, ad un estremo, il sensore digitale da pochi centesimi ma comunque sempre connesso alla rete (Grafico 5.2) e, all'altro estremo, lo *smartphone* di ultima generazione.

Interessante è anche osservare la velocità di penetrazione dei diversi dispositivi mobili.



Nel campo della rete, è utile ricordare le parole di Charles Nesson, il fondatore del *Berkman Center for Internet & Society* di Harvard: «Il cyberspazio si costruisce». Ovvero, con del software è possibile creare spazio dal nulla. Mark Zuckerberg, per esempio, ha creato dal nulla uno spazio, noto come Facebook, che ora ospita mezzo miliardo di persone da ogni parte del mondo e con un valore di mercato stimato intorno ai 25 miliardi di dollari.

Le opportunità nell'ICT Gli esempi citati sopra permettono di sottolineare una caratteristica essenziale delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT, da adesso in avanti): è un settore con bassissime barriere all'ingresso, soprattutto la parte relativa al web. Possibilità, quindi, di innovare anche per un paese povero di materie prime e di capitali come l'Italia. Basta, infatti, saper programmare bene un computer. Con tale competenza di base, il vantaggio competitivo dipende allora da fattori come visione strategica, rapidità di esecuzione, sensibilità culturale e psicologica, conoscenza aggiornata del panorama di riferimento, comprensione delle leggi del desiderio e della bellezza. Tutte caratteristiche che siamo soliti considerare tipicamente italiane, ma in settori completamente

diversi da Internet, come la moda, l'artigianato, il lusso, in generale i beni per la persona e per la casa e i macchinari per produrli.

C'è, dunque, una straordinaria opportunità per l'Italia: espandere competenze e sensibilità tipicamente italiane - come il gusto, la sensibilità estetica, l'attenzione ai desideri - verso nuovi settori applicativi, quelli propri delle ICT, che sono non solo economicamente e culturalmente interessanti di per sé, ma anche cruciali per potenziare praticamente tutti gli altri settori.

L'utilizzo delle ICT nei settori produttivi

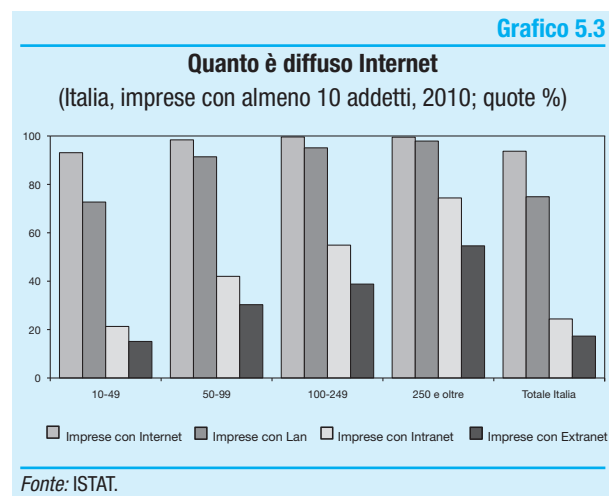
Oltre a opportunità nelle ICT in quanto tale, vi è poi il cruciale aspetto dell'uso delle ICT all'interno degli altri settori produttivi. Quali altri? A questa domanda si può rispondere che ormai le ICT, nelle sue diverse forme, tocca, innerva e affianca tutti i settori produttivi. È questa pervasività che spiega quello che ormai è un dato di fatto accertato, ovvero, che è l'impiego ampio e *smart* delle ICT a fornire gran parte dell'aumento di produttività riscontrato nei paesi più avanzati in questo ultimo decennio.

E quindi anche uno degli elementi che contribuisce a spiegare il deficit di produttività del nostro Paese. Gli indicatori sono impietosi. Quasi un italiano su due non ha mai usato un computer. Le aziende italiane che usano l'*e-commerce* sono una piccola frazione rispetto alle concorrenti appena al di là delle Alpi. Il web viene ancora visto troppo spesso come una vetrina, non come un potente canale per interagire - e lavorare - col mondo (Grafico 5.3).

In questa prospettiva il commercio elettronico è particolarmente importante, anche perché permetterebbe alle imprese italiane di allargare i confini dei loro mercati tradizionali e trasformare le produzioni di nicchia (Grafico 5.4).

Altro fattore da tenere in considerazione è la capacità di interazione delle aziende con la pubblica amministrazione (Grafico 5.5).

Ovviamente non basta dispiegare acriticamente le ICT - come forse è stato fatto in passato, provocando anche qualche crisi di rigetto - per ottenere immediatamente i benefici associabili a quelle tecnologie. L'impiego delle ICT deve essere consapevole e mirato. Nel senso di chiara conoscenza dei propri obiettivi. Ma anche, da una parte, una comprensione del potenziale di tecnologie che, come illustrato prima, sono plasmabili, ovvero generative, e



quindi piegabili a proprie personali esigenze o aspirazioni, e dall'altra una disponibilità a modificare, se opportuno, la propria struttura interna e i propri processi per cogliere in pieno i potenziali benefici del digitale.

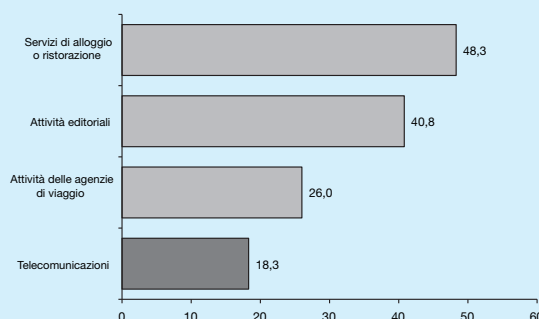
Per realizzare quanto sopra la strada maestra è una sola: affidarsi a persone preparate, tendenzialmente giovani, dar loro responsabilità e accettare con mente aperta le loro proposte. Non è certamente un processo facile. È sicuramente molto più impegnativo e complesso che installare un nuovo macchinario o un nuovo software. Ma è quello che sta capitando in fabbriche, officine e laboratori in tutto il mondo.

L'ICT fonte di nuova produttività

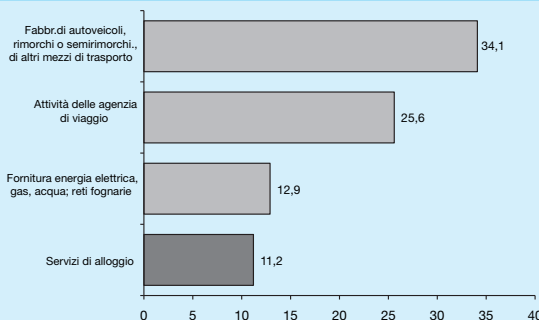
Le due piattaforme aperte del personal computer e di Internet hanno agito potentemente anche a livello sociale con ricadute di grande rilievo anche a livello economico e imprenditoriale. La diffusione, infatti, di centinaia milioni di computer (in senso lato: dai *desktop* agli *smartphone*) ha abilitato altrettanti milioni di persone a fare qualcosa che fino a quel momento nella storia era stato concettualmente possibile, ma in pratica molto difficile da realizzare: collaborare a distanza, estendendo la rete dei contatti. Su base individuale e volontaria. Si stima che nei paesi sviluppati ci siano ogni giorno quattro miliardi di ore di tempo libero. Internet ha permesso la messa a fattor comune di almeno parte di questo straordinario patrimonio distribuito, per finalità che in questi anni hanno spaziato dallo svilup-

Grafico 5.4

Dove sono forti le vendite on-line (Italia, imprese con almeno 10 addetti, 2010; quote %)



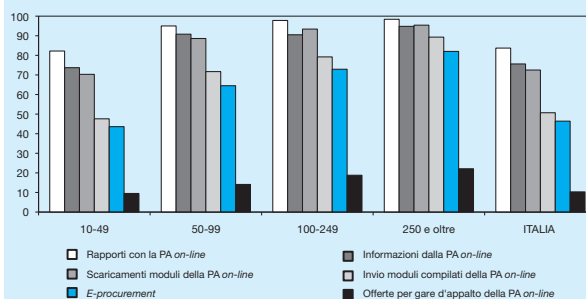
Il valore delle e-commerce (Italia, imprese con almeno 10 addetti, 2010; quote % sul totale delle vendite)



Fonte: ISTAT.

Grafico 5.5

Servizi pubblici on-line (Italia, imprese con almeno 10 addetti, 2010; quote %, per classe dimensionale)



Fonte: ISTAT.

po di software *open source* (come Linux e Firefox) alla redazione di una grande enciclopedia *on-line* (Wikipedia), dalla partecipazione politica (si pensi alla campagna elettorale USA di Obama nel 2008) al giornalismo dal basso (come l'esperienza di Global Voices).

Questa forte propensione degli utenti di Internet a donare parte del loro tempo e delle loro competenze, se le condizioni sono giuste, ha anche un risvolto economico in senso stretto. Da numerosi anni, infatti, si parla di *open innovation*, ovvero di innovazione generata non con la solita modalità *top-down* ricerca e sviluppo, ingegnerizzazione, prodotto - ma aprendosi ai potenziali utilizzatori del potenziale prodotto per ascoltare il loro *feedback* e le loro idee. Internet permette di realizzare una tale opera di ascolto su una scala molto ampia (potenzialmente globale) e con *overhead* relativamente bassi.

Un'ICT, quindi, diffusa, molecolare, che offre specifiche opportunità in ambito web ma che comunque permea tutti i settori produttivi, che ne diventa il sistema nervoso, che - se propriamente dispiegato - diventa un potente generatore di aumenti di produttività.

5.2 Il ruolo cruciale dell'università

La rivoluzione digitale non può essere nemmeno concepita senza prendere in considerazione le università. E certamente non solo perché Internet è nata nei laboratori accademici.

Mentre, infatti, i rivolgimenti tecnologici precedenti riguardarono vapore, acciaio, uranio, gomma, cemento, la rivoluzione digitale è una rivoluzione profonda del modo in cui l'informazione viene generata, elaborata, diffusa e immagazzinata. Informazione e conoscenza: ovvero precisamente quanto le università sono nate per generare e preservare.

Quindi è naturale riflettere sul ruolo - attuale e potenziale - delle università rispetto alle ICT.

Adattare l'insegnamento delle ICT in tutte le discipline

Fino ad oggi le università si sono per lo più limitate ad un primo, naturale livello di coinvolgimento, ovvero, insegnare, fare ricerca ed effettuare trasferimento tecnologico nelle varie discipline che compongono

complessivamente le ICT, dall'informatica all'elettronica.

Già questo primo livello di coinvolgimento si presta a miglioramenti potenzialmente profondi. In particolare, persiste - come anche in discipline più antiche, per esempio la matematica - un'enfasi su aspetti magari importanti decenni fa, ma ormai secondari nello scenario presente.

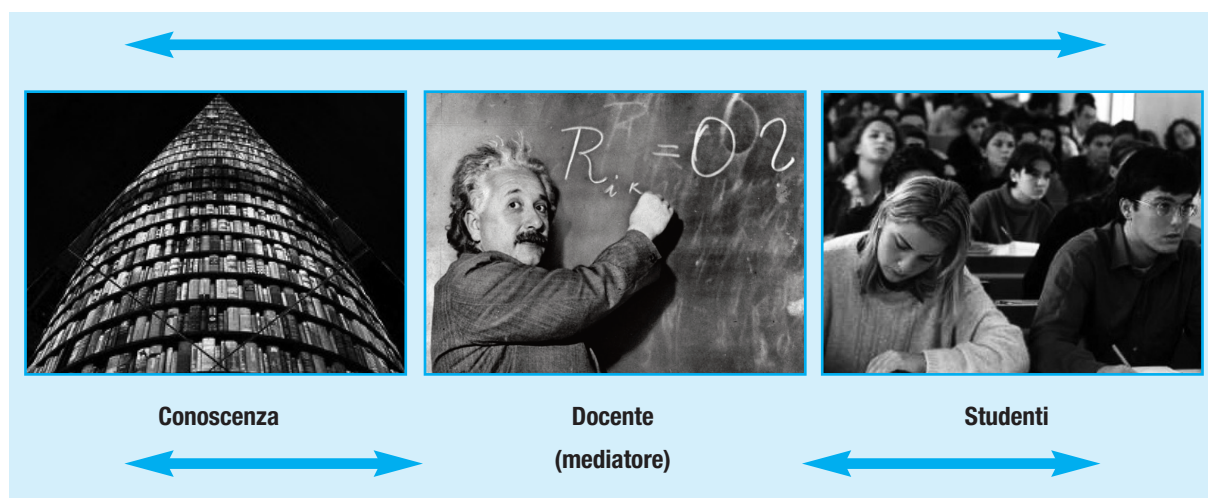
In particolare, i corsi di studio non riflettono la consapevolezza che l'uso delle ICT è ormai ubiquo in tutti i settori produttivi e sociali. Le ICT hanno modificato in profondità l'architettura, la logistica, i trasporti e siamo ormai alla soglia di un profondo cambiamento anche nelle scienze sociali e nelle discipline umanistiche. Cosa significa, per esempio, insegnare ICT a futuri imprenditori? O a futuri *policy maker*? È in generale diverso dall'insegnare a fu-

turi informatici. Qualcosa in questa direzione negli anni è stato fatto, ma c'è ancora molto da ragionare per arrivare a capire in cosa consista questa diversità, settore per settore.

Quello di ripensare i *curricula* riconoscendo lo straordinario sviluppo delle ICT in tutti i settori produttivi e sociali è un primo, importante livello di possibile intervento in ambito universitario. Affinché abbia luogo con la rapidità e l'ampiezza ormai richiesta dalle circostanze sono necessari sia incentivi appropriati sia un grande sforzo intellettuale anche da parte del mondo produttivo e professionale, che deve collaborare con le università per realizzare questo ripensamento.

Insegnare l'uso delle ICT per risolvere problemi

Un secondo livello di possibile intervento nelle università consiste nel porsi come obiettivo qualcosa di ancora più ambizioso, ovvero, non solo adattare l'insegnamento delle ICT ai vari scenari produttivi e intellettuali, ma puntare a dare a tutti gli studenti gli strumenti per rispondere alla cruciale domanda «*what if?*», «cosa accade se?». Non solo dal punto di vista tecnologico, come naturale, ma anche giuridico, economico, sociale e psicologico. In altre parole, formare persone capaci di padroneggiare la struttura profonda del digitale nei suoi vari aspetti. Formare persone in grado di vedere le possibilità a tutti i livelli e ovunque si presentino. Insegnare la capacità di adattamento e di trasformazione, la duttilità e la flessibilità. Il mero uso del computer, infatti, sarà presto garantito al livello di scuola elementare: l'università deve, quindi, concentrarsi sul *problem solving*, sulla modellazione del reale, sul dare le mappe precise e aggiornate del cosa può fare o meno il digitale, sia strutturalmente sia come offerta tecnica disponibile in un dato momento. Privilegiando sempre le nozioni strutturali, imparate le quali l'aggiornamento tecnico - impetuoso e ineluttabile - diventa facile anche a distanza di decenni dal momento formativo universitario. Insomma, formare maestri della rivoluzione digitale, che per definizione significa in realtà maestri costruttori della rivoluzione digitale: il digitale, infatti, si costruisce.



Per i politecnici, in particolare, si prospetta la possibilità straordinaria di coniugare una formazione su come si elaborano e processano i bit con la tradizionale formazione su come si plasmano gli atomi.

Chi padroneggerà allo stesso tempo e con la stessa dimestichezza sia atomi sia bit avrà le chiavi per realizzare un futuro veramente e tangibilmente *smart*, dall'energia ai trasporti, dal *design* all'architettura, dai dispositivi digitali alle tecnologie ambientali.

Questa integrazione atomi-bit sta avvenendo sperimentalmente in alcune aziende. Ma sono sempre sperimentazioni parziali, anche perché le aziende hanno una forte, naturale enfasi sul breve termine. Le università hanno la straordinaria opportunità di mobilitare le loro migliori energie per rimettere al centro il concetto da cui erano partite mille anni fa: *l'universitas studiorum*. Superando almeno in parte le iperspecializzazioni di questi ultimi decenni e tornando al loro universalismo fondativo, le università potranno diventare i motori che permetteranno alle nostre società di sfruttare al meglio le grandi potenzialità della rivoluzione digitale, minimizzando e contenendo i relativi pericoli. I risultati sia a livello economico-imprenditoriale sia a livello sociale potrebbero rappresentare proprio la differenza tra un'Europa e, a maggior ragione un'Italia, declinanti, e un'Europa e un'Italia, invece prospere anche in un secolo sempre più marcato da nuove potenze economiche, sociali e politiche.

**L'università
sempre più «officina
della conoscenza»**

L'università deve avere l'immaginazione e la forza di reinventarsi uno scenario alternativo per il proprio futuro, partendo e confrontandosi con le caratteristiche culturali, relazionali e metodologiche e gli interessi di quegli studenti che si iscriveranno ai corsi negli anni a venire. Tali giovani sono molto diversi rispetto ai loro coetanei delle generazioni precedenti. Sono i cosiddetti «nativi digitali», ovvero, nati dando le tecnologie digitali e le potenzialità di Internet per scontate. Sono giovani che si preparano per un mondo del lavoro in cui si opera sempre più con processi di lavoro paralleli e non seriali, distribuiti e delocalizzati, con modalità di comunicazione sempre meno vincolate all'equazione spazio-tempo.

Il futuro dell'università che vogliamo, per il quale stiamo lavorando è quello delle «officine della conoscenza». Le officine della conoscenza sono un insieme di infrastrutture intangibili, che rendono possibile la trasformazione del sapere in valore economico. Sono infrastrutture intangibili l'attrattività del territorio, la reputazione e la fiducia di sistema, la coesione politica, la densità del tessuto relazionale, la tolleranza, la diversità, la scolarità, il livello di consapevolezza collettiva e diffusa dell'importanza di innovare e sapere per crescere. Tali infrastrutture, pur immateriali, esistono in uno spazio fisico reale, quello definito dalla collettività che le ha realizzate, le mantiene e le migliora. Queste, in sintesi, sono le nuove officine, le officine della conoscenza.

È all'interno della *knowledge factory* che il sistema università può e deve immaginare la propria identità presente e futura. Produrre conoscenza, la migliore possibile, attrarre talenti, partecipare attivamente alla tripla elica tra accademia, impresa e politica, costruire reputazione e fiducia, mantenere vivi i propri legami con la società che lo circonda.

L'università dovrà infine essere capace di rileggere la sua storia antica e le sue evoluzioni storiche per progettare il proprio futuro.

L'accademia si costituisce, quasi mille anni fa, come comunità di studiosi intorno ad un bene scarso: il manoscritto. All'interno di questa realtà è fondamentale il rapporto uno a uno tra docenti e discenti, l'interazione diretta e bidirezionale di pochi, pochissimi «addetti ai lavori».

Nel corso dei secoli, con una fortissima accelerazione tra 800 e 900, l'università subisce un processo di «industrializzazione». Il modello economico vincente diventa quello che vede i professori «in cattedra» rivolgersi a una massa crescente di discenti. Il bene scarso: il manoscritto, diventa un bene di massa: il libro. La domanda di istruzione, anche superiore, cresce, si diversifica, aderisce alle sollecitazioni della società. Il ciclo di lezioni, sessioni di esami, sessioni di laurea si stereotipizza, il meccanismo diventa quello di una «fabbrica» che produce conoscenza e titoli.

Oggi ci troviamo di fronte ad una nuova sfida posta dalle tecnologie. Le ragazze ed i ragazzi che domani si iscriveranno all'università sono nativi digitali, una generazione che sta crescendo in una realtà *on demand*, personalizzata, *open source*, dove il fuori rete appare anacronistico. Studi recenti hanno dimostrato livelli medi di apprendimento migliori sulle modalità *on-line* rispetto alla didattica frontale (Dr. Dani McKinney apparsa su *Computers & Education*, Elsevier). Già oggi prestigiose Università (una tra tutte Harvard) mettono in rete su You Tube corsi completi. Ciò apre scenari inimmaginabili, tra cui la possibilità per gli studenti di accedere gratuitamente o a costi irrisori (soprattutto rispetto al modello anglosassone) ai corsi di prestigiosi atenei fisicamente collocati dall'altra parte del mondo. Resta però aperto l'aspetto dell'accreditamento, del riconoscimento formale della formazione acquisita. Su questo torna in campo l'esperienza di *tutoring*, del rapporto vis-a-vis delle prime università.

Non credo che ciò significherà la fine dell'università bensì un ruolo nuovo dell'istituzione in un mondo che cambia a velocità e in direzioni nemmeno immaginabili fino a pochi anni fa.

Editore SIPI S.p.A.
Servizio Italiano Pubblicazioni Industriali
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

Fotocomposizione: D.effe comunicazione - Roma
Stampa: Vamagrafica Srl - Ariccia (RM)
Finito di stampare nel mese di dicembre 2010