

2^a Sessione parallela

La competitività del sistema produttivo italiano: effetto statistico o realtà economica?

Presiede:

Marco Fortis (Fondazione Edison)

Discussant:

Luca Paolazzi (Centro studi Confindustria)

Statistiche ufficiali e analisi della competitività del sistema delle imprese: aspetti concettuali, problemi di misurazione, strategie di miglioramento della qualità

Relatore:

Roberto Monducci (Istat)

Dal “come” fare al “cosa” fare: la capacità di reinventarsi come prerequisito di successo

Relatore:

Fabrizio Guelpa (Banca Intesa San Paolo)

Ristrutturazione delle imprese e produttività

Relatore:

Matteo Bugamelli (Banca d'Italia)

La Commissione europea misura la competitività delle regioni

Relatore:

Paola Annoni (JRC di Ispra)

vale il parlato

Marco Fortis

Diamo inizio a questa seconda sessione parallela, dal titolo “*La competitività del sistema produttivo italiano, effetto statistico o realtà economica*”. Introduco questa discussione con alcune riflessioni. La competitività è un concetto molto complesso di cui, tra l’altro, l’opinione pubblica ha spesso una percezione piuttosto confusa: anche da alcune affermazioni di economisti, citate sui siti web generici, si capisce quanto l’inquadramento del tema della competitività non sia facile. Vi faccio qualche esempio di citazione, Michael Porter dice che la competitività rimane un concetto non ben compreso nonostante la diffusa accettazione della sua importanza, Krugman rileva che la maggior parte delle persone che usa il termine competitività, lo fa senza rifletterci. Proviamo quindi a inquadrare, sia pure per grandi profili, l’argomento, ricordando che la competitività può essere misurata sia a livello delle imprese che a livello di settori particolari delle economie nazionali. Nel primo caso generalmente vengono effettuati dei benchmark con i principali concorrenti su diversi aspetti come la produttività, le quote di mercato, o anche su aspetti specifici che hanno a che fare con la gestione,, ad esempio, come le diverse imprese di un dato settore gestiscono il capitale circolante, oppure si possono analizzare anche aspetti di natura finanziaria, l’indebitamento delle imprese, eccetera. Anche la competitività delle economie nazionali è la risultante di tanti aspetti, dalla capacità del sistema produttivo di esportare e competere sui mercati internazionali, la cosiddetta competitività esterna, a tutta una serie di fattori che riguardano anche il comportamento di settori che non esportano, che quindi sono meno esposti alla concorrenza internazionale, ma che tuttavia possono fare la differenza nella crescita di un sistema economico. Pensiamo, per esempio, all’insieme del settore terziario, anche la Pubblica Amministrazione può essere più o meno competitiva da un paese all’altro, quindi aspetti come la burocrazia, o il problema delle infrastrutture dell’energia possono fare la differenza tra un paese ed un altro, diminuirne od accrescerne la competitività, anche esterna e, attrarre o meno gli investimenti. Spesso leggiamo sulla stampa alcuni indicatori internazionali, come quelli del World Economic Forum dell’IMD di Losanna, che più che indicatori di competitività sono indicatori di

attrattività degli investimenti dei sistemi-paese perché, anche attraverso una serie di interviste fatte ad operatori, imprenditori, personalità, istituzioni, si soffermano su aspetti come la percezione dello stato delle infrastrutture del paese di appartenenza e, in base alle risposte ricevute al paese viene assegnato un indicatore di attrattività.. All'Italia, normalmente, viene attribuita una scarsa competitività interna, perché ci sono alti costi dell'energia, una burocrazia che appesantisce l'attività delle imprese, infrastrutture che vanno certamente ammodernate, e una maggiore competitività esterna, ma non sempre. Talvolta anche la competitività esterna dell'Italia è considerata bassa, anzi in molti casi c'è una certa diversità di opinioni tra gli stessi economisti e analisti su quello che è il reale grado di competitività esterna del nostro paese. Personalmente sono tra coloro che ritengono che la nostra competitività esterna sia considerata eccessivamente negativa da molte analisi esistenti, sono anzi più propenso a credere che il nostro Paese abbia un certo grado di competitività esterna. Mi vorrei concentrare soprattutto su questo aspetto, e in particolare introdurre tre possibili temi. Per primo che cosa significa essere competitivi sui mercati esterni, perché nell'esperienza dell'Italia vi sono evidentemente delle divergenze piuttosto importanti tra le precondizioni della competitività. Cioè, c'è produttività nel nostro sistema produttivo e soprattutto in quello manifatturiero che compete con l'estero? Ci sono fattori, come i tassi di cambio reali che appesantiscono le nostre capacità di competere? Sì, in questo campo ci sono dei problemi. Se però andiamo a vedere i risultati, sia a livello del surplus manifatturiero che della qualità di questo surplus emerge che abbiamo un deficit con la Germania ma lo abbiamo perché siamo poco competitivi, o perché siamo tanto ricchi? Il nord Italia compra molte automobili dalla Germania e peggiora la nostra bilancia commerciale con la Germania, ma non perché non siamo competitivi, semplicemente perché siamo ricchi e possiamo comprare le automobili di lusso della Germania. Un altro tema interessante è se c'è un nesso tra la competitività e la crescita. In questo caso i paesi avanzati, con il più alto surplus commerciale manifatturiero con l'estero, dovrebbero teoricamente essere paesi competitivi ma sono anche curiosamente quelli il cui Pil è cresciuto meno negli ultimi dieci anni. Quindi questo vuol dire che c'è un certo disaccoppiamento tra competitività e crescita. Evidentemente, più ancora della competitività esterna, sono

altri i fattori che hanno influito sulla crescita del Pil dei paesi avanzati negli ultimi dieci anni. Un altro tema è la crescita. Che cosa è esattamente la crescita, è quella misurata dal Pil oppure vi sono altri indicatori? Con questo non voglio entrare nella tematica degli indicatori del benessere, che non è tema di questa sessione, ma vi sono altri indicatori economici che possono essere analizzati per capire lo stato di salute di un'economia e la sostenibilità del suo sviluppo, e quindi anche la sua competitività. Il primo aspetto che vorrei illustrare è quello del surplus commerciale nei manufatti perché, secondo me, questi sono i dati reali. Poi si può anche avere una bassa produttività come dinamica o un tasso di cambio reale che ci sfavorisce ma, se si osservano i fatti, nei paesi del G20 ci sono solo cinque economie, tra cui l'Italia, che hanno un surplus manifatturiero con l'estero. Vedete che, nel corso di questa crisi, questo surplus è calato dappertutto, anche nei paesi più forti, con l'unica eccezione della Corea del Sud. Per questo caso però c'è una spiegazione: la Corea, prima della crisi, ha avuto commesse di 40 miliardi di euro in campo navale, commesse che hanno contribuito a tenere su il surplus commerciale manifatturiero nel 2009. Addirittura vediamo che nel 2009 il surplus manifatturiero italiano è calato come quello della Cina, e meno di quello della Germania e del Giappone.. Per quanto riguarda i livelli delle nostre esportazioni, è stato spesso argomentato che anche se siamo capaci di esportare, siamo però presenti in settori poveri, ma questo esempio vi dimostrerà che non è così: vediamo che la nostra meccanica non elettronica e i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, cioè la nostra produzione di yacht di lusso, di navi da crociera, di elicotteri, hanno un export, dati 2008, di 178 miliardi di dollari, superiore all'export della Cina nei prodotti per le telecomunicazioni. Voi sapete che ormai la Cina è un grande produttore mondiale di prodotti high-tech, quindi la nostra meccanica tradizionale non è un settore così povero se riesce a superare l'export cinese di prodotti per le telecomunicazioni. Poi ci sono altri due confronti: beni per la persona e la casa diversi dal tessile/abbigliamento che sono superiori all'export americano di prodotti per le Tlc, e il tessile/abbigliamento italiano che è superiore all'export giapponese di prodotti per le Tlc. Questi citati sono i primi tre esportatori mondiali di prodotti per le Tlc rispetto ai quali tre settori tipicamente specialistici del nostro export, del nostro sistema produttivo, hanno una

buona performance. Se guardiamo i saldi normalizzati dei paesi del G7, vediamo che questi sono il surplus commerciale diviso la somma di export più import; vediamo anche che Germania e Italia sono, a partire dagli inizi degli anni '80, e cito le serie storiche del WTO, i due paesi che hanno i saldi normalizzati più stabili, mentre il Giappone ha avuto un autentico crollo del suo saldo normalizzato, la Francia è andata in rosso negli ultimi anni e Stati Uniti e Gran Bretagna hanno storicamente dei deficit molto ampi che sono andati appesantendosi e si sono solo in parte contratti durante la crisi a causa della riduzione delle importazioni. Per quanto riguarda le quote nell'export mondiale i dati, viene spesso fatto notare, sono diversi a seconda dell'anno che si prende per fare il confronto oppure se si considerano i dati in valore o in volume. Personalmente considero i dati in volume, nel caso dell'analisi dell'Italia, poco significativi; per anni abbiamo detto che i nostri imprenditori dovevano fare più valore aggiunto e meno volume, e ora che lo hanno fatto continuiamo a misurare le loro performance in termini di volume. Mi sembra che sarebbe meglio considerare i dati in valore. I dati in valore ci dicono che, a parte la super Germania che negli ultimi 9 anni ha addirittura accresciuto la sua quota di mercato nell'export di manufatti e a fronte di una crescita impetuosa della Cina che ha eroso quote a tutti gli altri, l'Italia è stata la nazione che ha avuto l'erosione minore nel periodo 2000-2009 mentre paesi come Stati Uniti e Giappone, ma anche Gran Bretagna e Francia, hanno perso molto di più. Se consideriamo il peso dell'Italia nell'export di manufatti del G7, è interessante notare che dal 2004 in poi, la nostra quota è sempre stata superiore alla media trentennale. Vuol dire che non si è mai verificato in tutto il dopoguerra un periodo in cui siamo riusciti ad avere una quota nell'export totale di manufatti del G7 che stesse sempre sopra una media di lungo periodo. C'è stato un calo nel 2009 perché sono state colpite alcune nostre specializzazioni: c'è stata una crisi mondiale dell'edilizia e anche una crisi mondiale degli investimenti delle imprese, e, purtroppo le cose che in Italia si sanno fare meglio sono i prodotti per l'edilizia e i macchinari per l'industria. Quindi è chiaro che in un momento come questo abbiamo avuto una maggiore sofferenza rispetto ad altri paesi che vendono cose diverse come per esempio, la Germania che vende auto di lusso e le può vendere ai cinesi affluenti. Però siamo comunque sempre in una posizione sopra la media

trentennale. Recentemente poi è stato pubblicato dal Wto e dall'Unctad un indicatore, che abbiamo contribuito a far conoscere in Italia, e che il Centro studi Confindustria ha presentato nel rapporto di giugno 2009, che è abbastanza interessante perché è costituito dalla somma di tutta una serie di sottoindicatori che tengono conto di svariati aspetti, fra cui la diversificazione dei prodotti e la diversificazione dei mercati dei vari paesi, dal quale risulta che su 14 macrosettori in cui si può suddividere il commercio mondiale, la Germania è prima per competitività in otto, ed è seconda in uno, ma l'Italia ha tre primi posti, quattro secondi posti e un sesto posto nei prodotti alimentari trasformati. È interessante notare che tre paesi della vecchia Europa, Italia, Germania e Francia sono ben posizionati, la Cina sta crescendo anno dopo anno e l'Australia ha un primo posto invidiabile nei minerali, ma questo settore non si può certamente considerarlo alla portata di paesi come Francia, Germania e Italia, poveri di materie prime. Abbiamo calcolato per la Fondazione Irso, sui 5.500 prodotti in cui si può suddividere il commercio mondiale, quanti sono i primi e secondi posti dei principali paesi del mondo nell'export di questi prodotti, confrontando il 1999 con il 2008 che è l'anno più recente in cui si può fare quest'analisi. Che cos'è successo in questo decennio? Vediamo che la Cina ha avuto una crescita formidabile aumentando, sui 5.500 prodotti che detiene nell'export mondiale, di 900 i primi e i secondi posti. La Germania ha avuto una perdita, ma contenuta; gli Stati Uniti un autentico crollo perdendo circa 600 posti; il Giappone ne ha persi più di 200, l'Italia ne ha persi circa ottanta, ma è il paese che ha perso meno posti assieme alla Germania. Abbiamo anche osservato i valori di questi primi e secondi posti, i valori che questi primi e secondi posti assicuravano ai vari paesi nel 1999 e nel 2008: come vedete, la Cina non solo cresce per numero di primati, ma anche per valore degli stessi, vuol dire che si è spostata su produzioni ad alto valore aggiunto. Praticamente decuplica il valore dei suoi primi e dei suoi secondi posti. Naturalmente la premessa è che non tutta la loro produzione è autoctona, ci sono anche molte multinazionali che hanno spostato le fabbriche in Cina e da lì esportano. Quindi in questo successo della Cina c'è anche una componente straniera molto rilevante che però sta riducendosi sempre più perché la Cina sta sviluppando una capacità autonoma di esportazione. Vediamo che l'Italia raddoppia il suo valore e mantiene il quinto posto in questa classifica; anche se l'export italiano in

volume non sta andando benissimo la sua curva del Pil è ben allineata con quella tedesca. L'unico momento di divergenza si nota nella ripresa attualmente in corso dove la Germania è un po' più performante dell'Italia per i motivi già citati, cioè produce beni che, in un momento come questo di calo della domanda nei paesi ricchi, possono essere comprati dai nuovi ricchi affluenti come i cinesi. Vedi il caso delle Audi che stanno vendendo tantissimo in Cina. Il vero problema dell'Italia e della Germania non mi sembra che sia stato mai la competitività esterna, ma piuttosto la debolezza della domanda interna. Il nostro Pil, ma anche quello tedesco, sono quelli cresciuti di meno, assieme a quello giapponese, negli ultimi 10-12 anni non perché ci fosse una mancanza evidentemente di competitività esterna, come abbiamo visto dai dati precedenti, ma perché non cresceva e non cresce la domanda interna. La domanda interna della Germania addirittura è cresciuta di meno di quella dell'Italia ed è stata sostenuta, nel corso di questa crisi, da un mastodontico piano di aiuti per l'acquisto di automobili. Lo stesso Istituto Federale di Statistica tedesco ha stimato che i consumi delle famiglie senza questo piano, invece di crescere dello 0.5 per cento nel 2009, sarebbero calati dello 0.5 per cento, quindi la curva sarebbe stata molto più simile, anche nella crisi, a quella dell'Italia.

Negli anni fra il 2002 e il 2007, il Pil di altri paesi è cresciuto e, se anche il Pil è un indicatore di competitività, si poteva presumere che questi paesi fossero più competitivi non solo della Germania e dell'Italia, ma anche del Giappone, della Francia. Molti di questi paesi però hanno aumentato i debiti delle famiglie rispetto al Pil anche di 40-50 punti in cinque-sei anni, mentre in altri paesi come l'Italia, la Germania e il Giappone le famiglie non si sono indebitate. La bolla immobiliare finanziaria ha trainato i consumi e gli investimenti di paesi come Stati Uniti, Spagna e Irlanda, che però oggi ne pagano duramente il prezzo. Addirittura, se consideriamo il debito aggregato di famiglie, imprese e governi, e lasciamo da parte gli attori finanziari, vediamo che tra il 2000 e il 2008 alcuni paesi hanno addirittura aumentato più di 5 punti di Pil all'anno il proprio debito aggregato rispetto all'anno precedente, e questi paesi sono la Spagna, la Gran Bretagna e gli Stati Uniti. Vado verso la conclusione illustrando anche l'aspetto del debito lordo degli operatori non finanziari che sta letteralmente esplodendo nei paesi colpiti dalla bolla finanziaria. Adesso infatti, dopo aver contratto debiti privati, questi

paesi stanno accrescendo i loro debiti pubblici per salvare le banche, per sostenere la disoccupazione, e anche per soccorrere molte famiglie che hanno mutui per la casa che non sono più in grado di onorare. Vediamo l'esperienza storica degli Stati Uniti dove, tra ricchezza delle famiglie e Pil, vi è stata una regolare corrispondenza fino alla fine degli anni '90, cioè la crescita tra queste due grandezze era assolutamente proporzionata, cresceva il Pil e cresceva di pari passo la richiesta. Il Pil però a poco a poco ha iniziato a crescere di meno, e c'è stato un momento in cui per farlo "crescere" si è creata una prima bolla finanziaria, quella di internet, che ha reso le famiglie americane apparentemente più ricche perché erano in possesso di valori azionari e fondi pensione che si ingigantivano man mano che Wall Street cresceva come quotazioni, e allora si è cominciato a spendere anche di più di quello che si pensava di poter spendere perché ci si sentiva più ricchi. Questa prima bolla è scoppiata senza gravissime conseguenze ma ne è iniziata subito un'altra, quella dei mutui subprime e, come potete vedere, la ricchezza delle famiglie americane è piombata ad un livello così basso, però storico sul trend a lungo periodo, che fa sì che difficilmente il Pil possa ricominciare a crescere. Senza più un Pil che cresce probabilmente non ci sarà più nemmeno così tanta competitività anche se, paradossalmente, negli Stati Uniti è cresciuta la produttività a causa dei forti licenziamenti. Non so se è meglio avere una produttività che cresce in un caso come questo, piuttosto che avere una disoccupazione più bassa come ad esempio in Germania o in Italia. Negli Stati Uniti non era mai avvenuto un crollo del genere. Vi faccio vedere in questo grafico come si sia rotta la relazione di lungo periodo tra ricchezza e reddito, in particolare vedete che il rapporto tra ricchezza e reddito disponibile delle famiglie negli Stati Uniti è sempre stato molto vicino alla media storica dal 1946 fino al 1996. Quando è iniziato questo periodo di bolle finanziarie si è completamente alterata la situazione e si è innestata una componente di crescita del Pil americano, dal lato della domanda, che però è stata, a mio avviso, assolutamente deleteria perché ha totalmente alterato la dinamica storica di questo paese, proponendosi addirittura come punto di riferimento per i paesi con una crescita minore e che si sentivano molto frustrati perché non erano in grado di avere gli stessi tassi di crescita del Pil. Non so se oggi questa lettura può essere riproposta visto che l'America è in una

crisi drammatica, crisi che, secondo me, è ancora tutta da decifrare perché se si paragonano la crescita storica dal 1900 al 1939 della ricchezza delle famiglie americane, come l'ha ricostruita Goldsmith, che si è molto dedicato a questi studi prima della Seconda guerra mondiale e anche successivamente assieme a Simon Kuznets, vediamo che nel 1939, a valori correnti, neanche a valori reali, la ricchezza delle famiglie americane era più bassa di quella del 1929. . Se dovranno passare 10 anni prima che le famiglie americane tornino ricche come lo erano nel 2006-2007 potrebbe voler dire che il Pil americano farà parecchia fatica a crescere nei prossimi anni. E quindi anche l'economia americana sembrerà molto meno competitiva di quanto non ha dato l'illusione di essere negli ultimi cinque-sei anni prima della crisi. La provocazione finale con cui vado a concludere è, cos'è la crescita? È la crescita del reddito, campo in cui la Germania e l'Italia sono molto inferiori rispetto agli Stati Uniti in termini di reddito disponibile delle famiglie in termini reali negli ultimi dieci anni dove il reddito di una famiglia americana cresce del 25 per cento, mentre quello di una famiglia italiana e tedesca solo il 5 per cento? Oppure la crescita è quella della ricchezza? In questo caso la ricchezza degli americani in termini reali è tornata oggi ai livelli pre-bolla, mentre la ricchezza dei tedeschi e degli italiani in termini reali è comprensiva non solo della ricchezza finanziaria e netta ma anche della ricchezza immobiliare ed è oggi più alta del 20-25 per cento rispetto a dieci anni fa. La ricchezza delle famiglie durante la crisi è cambiata molto diversamente da come è cambiato il Pil: i paesi dove ci sono i sistemi bancari più seri, magari anche con una buona componente di banche territoriali popolari di credito cooperativo si trovano ad essere in una posizione completamente diversa rispetto alla caduta del PIL, non a caso il Canada e l'Italia sono i paesi dove la ricchezza delle famiglie è calata di meno, mentre in Spagna, Irlanda e Grecia la ricchezza delle famiglie si è decurtata di un quinto o di un quarto. Anche il debito pubblico, se rapportato alla ricchezza delle famiglie, assume un significato completamente diverso piuttosto che se rapportato al Pil. Vediamo che l'Italia nel 2000 aveva rispetto ai big dell'economia mondiale il peggior rapporto debito-ricchezza delle famiglie, oggi invece gli Stati Uniti ci hanno nettamente superati e l'Italia è allo stesso livello della Germania, e solo un po' più indebitata rispetto alla ricchezza delle famiglie di quanto non lo siano

la Gran Bretagna e la Francia. Qui addirittura il confronto con i cosiddetti *Pigs* si commenta da solo, l'Italia prima era insieme alla Grecia mentre ora veleggia assieme ai big. Concludo con questo grafico che mostra come spesso il patrimonio netto viaggi in maniera completamente diversa dal Pil. Il Pil della Germania è quello che è caduto di più però la Germania ha accresciuto il valore del suo patrimonio netto del 5,8 per cento in due anni, mentre la Francia, il cui Pil non è diminuito in termini correnti, ha avuto una caduta del 5 per cento del patrimonio. Quindi la conclusione è che la competitività esterna a mio avviso talvolta non è sufficiente per assicurare una forte crescita come dimostrano i casi di Germania e Italia che pure hanno buoni surplus commerciali e anche, secondo me, una competitività esterna migliore di quanto appaia. Credo però che l'esperienza di questa crisi ci dimostri che senza la competitività ma solo con le bolle finanziarie, con un indebitamento esasperato delle famiglie e di altri settori dell'economia, invece che far crescere l'economia, si può distruggere la ricchezza, come è avvenuto negli Stati Uniti, in Irlanda, in Grecia e in Spagna. È forse tempo che, oltre a studiare la dinamica del Pil e a misurare la competitività dei paesi in rapporto al Pil, si cominci anche a ristudiare il patrimonio nazionale netto. Il consiglio è di rileggere gli studi di Goldsmith e di considerare comunque l'importanza, perlomeno per i paesi avanzati, di costruire dei dati di contabilità degli stock di ricchezza. L'Italia ha, tra l'altro, nella Banca d'Italia una tradizione di lunghissima data di analisi dei conti finanziari nazionali, infatti è stato Paolo Baffi il primo a costruire in Italia, nel 1948, i conti monetari nazionali. Adesso basterebbe fare uno sforzo in più e magari costruire anche lo stato patrimoniale netto dell'Italia e potremmo conoscere molte cose in più di quelle che non ci dica soltanto il Pil, come i dati sulla nostra reale competitività. Dopo questa introduzione, che è stata forse un po' troppo lunga, passo la parola a Roberto Monducci, dell'Istat

Roberto Monducci

Buongiorno. Il professor Fortis è stato molto esauriente specie per la parte riguardante il commercio estero, quindi non insisterò molto su questo aspetto. Ha inoltre aperto un fronte molto interessante, su cui la statistica ufficiale non è molto avanzata, cioè quello della misurazione statistica degli stock che però è un altro tema. Qui ricordo che il titolo

della Sessione è *La competitività del sistema produttivo italiano: effetto statistico o realtà economica?*, quindi una cosa molto aggressiva nei nostri confronti come produttori di statistica, però l'accettiamo volentieri, e la mia presentazione sarà organizzata in questa maniera: per prima cosa darò un quadro di carattere generale, un'analisi delle tendenze dell'economia italiana; ci sono stati dei problemi di crescita, ci sono tuttora, c'è un dibattito sulle misurazioni. Alcuni analisti sostengono che cattive statistiche avrebbero addirittura condotto ad un'analisi completamente sbagliata della posizione competitiva dell'Italia, insomma è un dibattito che spesso è andato a contestare radicalmente il sistema delle misurazioni e oltretutto con implicazioni di policy. Successivamente passerò all'analisi dei punti di forza e di debolezza degli indicatori economici, verranno esaminate una serie di posizioni che riguardano essenzialmente la stima della produttività, la stima del valore aggiunto e anche i prezzi, e infine dirò qualcosa sulle linee strategiche che sono attualmente definite dall'Istat per risolvere in 3-5 anni una serie di problemi residui che rimangono nel sistema delle misurazioni e quindi garantire un regolamento strutturale della produzione statistica. Primo punto, le tendenze di fondo: sostanzialmente questo è un grafico che forse vuole dire un po' troppo, però la nostra posizione è deludente in termini di valore aggiunto reale in tutte e tre le fasi che abbiamo evidenziato, in pratica è un sistema che ha creato occupazione, non ha aumentato la produttività e il tasso medio di crescita del valore aggiunto reale è stato sempre piuttosto problematico. C'è stata una fase, breve ma intensa, di ripresa nel periodo 2005-2007, che poi è stata letteralmente gelata dalla ripresa globale. Quindi anche questo è un interrogativo: che cosa sarebbe successo se non ci fosse stata la crisi, quindi se questi segnali avessero avuto modo di esprimersi su un orizzonte temporale più lungo. Gli stessi problemi rimangono anche durante la fase di ripresa, stiamo sotto rispetto al picco di oltre il 5 per cento, più o meno come la Spagna, ma sia la Francia che la Germania sono 3 punti sopra di noi in termini di recupero. Se la dinamica del valore aggiunto a prezzi costanti è deludente, quella a prezzi correnti in realtà è abbastanza allineata a quella generale. Gli ultimi due istogrammi a sinistra rappresentano il confronto del valore aggiunto totale tra Italia e Ue a 16; vediamo che ci sono delle differenziazioni settoriali nell'industria, stiamo molto

più bassi nelle costruzioni e siamo più alti nei servizi finanziari, però da un punto di vista delle dinamiche le tendenze del valore aggiunto a prezzi correnti non mostrano sostanzialmente divaricazioni intense come quelle del valore aggiunto a prezzi costanti. Quindi questo introduce il problema del sistema dei prezzi. Non parlo di deflazione, però volevo soltanto far vedere che tutto il sistema dei prezzi in Italia è caratterizzato da una propensione inflazionistica strutturale rispetto agli altri paesi. Questo lo troviamo in tutti i settori, anche sui prezzi all'esportazione, che è il nuovo indicatore prodotto da due anni a questa parte e che ha rappresentato anche un elemento un po' critico per noi rispetto ai valori medi unitari. Quindi tutto il sistema dei prezzi, per il quale abbiamo un sistema di stime indipendenti dato che da un punto di vista statistico sono calcolati in maniera diversa, in Italia viaggia a una velocità relativamente superiore alla media UE, e molto superiore a quella di alcuni paesi europei. Ribadisco un aspetto che ho sottolineato: se consideriamo degli indicatori di dissomiglianza, cioè di cambiamento strutturale dei settori economici, delle quote, vediamo in pratica che il sistema dei prezzi è il più contenuto se misurato a prezzi costanti, ma diventa il più rilevante se misurato a prezzi correnti. Quindi questo ci farebbe dire che forse la dinamica dei prezzi relativi, oltre che la dinamica assoluta dei prezzi, ha avuto un ruolo di ricomposizione del sistema. Qui ci sono i prezzi al consumo, penso che nessuno voglia sostenere che noi sovrastimiamo l'inflazione visto che per dieci anni ci hanno accusato di sottostimarla, quindi in questo caso è confermata questa propensione inflazionistica soprattutto nei servizi, ma anche nei beni. Salari: anche in questo caso abbiamo delle stime di fenomeni che sono definiti in un contesto diverso da quello della contabilità nazionale. Qui abbiamo le tendenze di lungo periodo delle retribuzioni a parità di potere d'acquisto, cioè le retribuzioni nominali italiane a parità di potere d'acquisto per differenziare l'inflazione rispetto agli altri paesi. In questo caso il segnale è chiarissimo, abbiamo una divaricazione strutturale e, sostanzialmente, questo è un ulteriore elemento che ci dice che da un punto di vista delle tendenze di lungo periodo, le dinamiche dell'offerta hanno successivamente un corrispettivo in termini di dinamica salariale. Anche in questo caso parliamo di indicatori indipendenti da quelli del valore aggiunto. Queste tendenze si sono manifestate in un contesto di compressione dei profitti, cioè le nostre

imprese sono cresciute poco da un punto di vista reale, relativamente tanto da un punto di vista nominale e, nonostante una crescita delle retribuzioni lorde inferiori a quella degli altri paesi, i profitti sono andati giù. Quindi questo è un elemento che ci deve far riflettere. Diciamo che da un punto di vista distributivo, c'è sostanzialmente una tendenza a una diminuzione strutturale di profittabilità anche se, considerando i settori, abbiamo visto che l'industria nel periodo ha avuto un recupero rispetto agli altri settori, quindi una diminuzione assoluta ma un recupero di profittabilità relativa. Competitività esterna: qui la mia visione è un po' diversa da quella di Fortis, sostanzialmente c'è un calo di quote comunque lo misuriamo. In pratica, quindi non abbiamo riscontrato particolari tendenze di competitività positiva, tra l'altro nel corso del 2010 i dati segnalano ulteriori quote di mercato soprattutto nei paesi che spingono di più la ripresa. Questo dipenderà sicuramente da un problema di specializzazione, non di competitività specifica, però tant'è. Rimane effettivamente questo saldo strutturale che al netto dell'energia è piuttosto rilevante, oltre al 6 per cento d'interscambio, ma in questo caso si parla di un assetto complessivo dell'economia.

Ultimo elemento di contesto è un'indicazione sui livelli e la dinamica degli indicatori dell'economia e della conoscenza. L'Italia è un paese che sostanzialmente ha poco capitale umano, è utilizzato male. Ci sono dei segnali di ripresa, c'è una tendenza, anche se limitata, a un recupero, e questo è un ulteriore quadro di sfondo. Qui, il quadro è sostanzialmente negativo, salvo appunto fasi cicliche, particolari settori che sono andati più o meno bene. Questo quadro è stato mantenuto anche dopo una serie di revisioni importanti che hanno interessato le statistiche. Valori medi unitari, stime di contabilità nazionale, ribasamento di tutti gli indici congiunturali, produzione industriale, fatturato, e anche l'ampliamento del set degli indicatori. Queste revisioni, o queste aggiunte agli indicatori in sostanza hanno parzialmente mitigato alcuni aspetti, per esempio relativamente alla crescita reale, che è leggermente salita, ma il quadro tendenziale è assolutamente verificato. Qui entriamo in un campo un po' interpretativo, certo non è mio compito fare interpretazioni sullo sviluppo economico italiano, però vorrei fare un tentativo di razionalizzazione: perché queste misurazioni a un certo punto hanno cominciato a segnalare un problema di questo tipo? Mi spiego, negli anni '90 non era

così, prima del 1996, sostanzialmente, i tassi di crescita reale anche dell'economia italiana non erano così negativi. Quindi, a un certo punto c'è stato un cambiamento. Nonostante le innovazioni che possiamo aver fatto in questi vent'anni relativamente agli indicatori, non credo che queste abbiano determinato un cambiamento così radicale della dinamica economica, quindi questo cambiamento rimanda a dei fattori strutturali. La mia è chiaramente un'interpretazione anche un po' di comodo, però vorrei segnalare il cambiamento del contesto competitivo globale. Dal 1996 siamo entrati in un mondo diverso, sia per problemi di cambio, sia per problemi di globalizzazione, , chiaramente pensare che questo non abbia avuto effetti reali è assolutamente illusorio; nel contempo c'è stata la persistenza di aspetti strutturali che onestamente hanno una qualche relazione sia con i livelli che con la dinamica della produttività, in particolare la struttura dimensionale che è assolutamente anomala nel contesto europeo. Un ultimo aspetto è il cambiamento delle regole e del funzionamento del mercato del lavoro. L'Italia, da un certo momento in poi, è entrata in un regime in cui sostanzialmente la flessibilizzazione del mercato del lavoro può essere assimilata a una specie di svalutazione competitiva per vie interne, cioè le imprese hanno cominciato a "beneficiare" delle condizioni del mercato del lavoro che potevano andare a compensare una serie di rigidità che si erano andate a creare sul fronte esterno. Un'ulteriore valutazione è che effettivamente le stesse misurazioni che ci danno una tendenza così negativa della crescita a un certo momento del decennio hanno segnalato recuperi di produttività, recuperi di crescita economica reale, recuperi di competitività esterna che dalla metà del 2008 sono stati gelati dalla crisi. Qui vorrei proporre alcune evidenze, non immediatamente desumibili dai dati che pubblichiamo, ma sostanzialmente desumibili da analisi che facciamo soprattutto sul Rapporto annuale, e che servono a focalizzare alcuni aspetti critici della competitività che riescono a coniugare queste tendenze aggregate anche con casi di successo, che sappiamo esistono, che osserviamo nel trade, e anche sul fronte interno. Il primo punto è quello degli aspetti dimensionali. Nel sistema italiano le medie imprese rappresentano circa il 50 per cento dell'occupazione, nell'industria stiamo su tassi di presenza assolutamente anomali rispetto al panorama italiano. L'Italia è, in termini di quote sulle microimprese, in

pratica sotto la Grecia. La struttura occupazionale della Germania è enormemente diversa da quella italiana, e questa struttura, appunto, è persistente. Nonostante questo, abbiamo rilevato dei segnali di recupero di competitività delle imprese nelle fasce delle piccole e medie imprese. Piccole significa da 10 a 49 addetti, quindi piccole, ma non piccolissime, e le medie hanno da 50 a 249 addetti. Vi faccio un confronto con i quattro grandi paesi europei. In pratica, è successo che in un contesto che ha visto in Italia aumentare il peso relativo delle piccole e medie imprese, ed è un fenomeno proprio della struttura industriale italiana, e un aumento dei settori di scala specializzati, ad alta tecnologia, a scapito dei tradizionali, c'è stato mediamente un ampliamento del gap di produttività. Per affermare questo non parliamo di contabilità nazionale, di deflazione o di misurazioni particolarmente sofisticate, ma sostanzialmente parliamo di bilanci delle imprese, o comunque di conti economici delle imprese. Quindi, a prezzi correnti, abbiamo un aumento del gap di produttività a sfavore dell'Italia, confermato anche al netto delle microimprese, e una performance delle piccole e medie imprese italiane assolutamente rilevante. Nel 2007, ad esempio, tutti e tre gli indicatori, quindi produttività, costo del lavoro e profittabilità delle medie imprese italiane, sono al di sopra della media europea. Questo è un caso di competitività assoluta, cioè l'imprenditore raggiunge profitti, con più produttività, pagando di più i lavoratori, da non sottovalutare perché tra l'altro fa riferimento a un taglio dimensionale delle imprese italiane che è raggiungibile, è un target che le policy potrebbero indicare come praticabile. Un altro aspetto è: queste dinamiche deludenti nella media, in realtà sono decomponibili rispetto a varie sottopopolazioni. Se consideriamo le imprese esportatrici e quelle non esportatrici, vediamo che la media sostanzialmente non è assolutamente rappresentativa di tendenze uniformi. Vediamo che complessivamente le imprese esportatrici hanno aumentato il valore aggiunto di quasi il 20 per cento nel periodo nonostante la perdita di competitività che hanno successivamente avuto, e quelle orientate al mercato interno un più 8 per cento. Le statistiche consentono di andare al di là delle medie, al di là degli aggregati di contabilità nazionale, perché quando si parla di competitività e di performance bisogna andare a vedere non soltanto i soliti due indicatori, ma bisogna entrare all'interno. Un altro aspetto rilevante, che qui sottolineo

solo di sfuggita, è che anche la perdita di competitività sull'export misurata dalle quote ha avuto una ricomposizione incredibile. In pratica, all'inizio del decennio c'è stato un vero e proprio crollo delle nicchie classiche dei settori di specializzazione, la quota era crollata dal 16 al 13,1 e si parla di 200 settori circa; per 500 settori su 1.200, quindi avevamo una quota superiore al 10 per cento. In questi settori abbiamo avuto una crescita in linea con la domanda mondiale e il complesso di questi settori spiega oggi il 50 per cento dell'export italiano, mentre ne spiegava un terzo sette, otto anni prima. Quindi, questi sono fenomeni di adattamento, di ricomposizione interna al sistema che, pur in un contesto di bassa crescita, segnalano un dinamismo interno. Il problema, a quel punto, diventa un problema macroeconomico perché il sistema, complessivamente, non cresce. Ho inserito anche dei dati sull'internazionalizzazione perché una domanda potrebbe essere: ma la delocalizzazione non spiazzava la produzione interna?

Ora, questa è un'indicazione dell'ordine di grandezza della delocalizzazione che effettivamente comincia ad essere piuttosto importante e di cui non siamo in grado di misurare l'impatto dinamico perché queste statistiche hanno preso avvio un paio di anni fa, però da un punto di vista della dimensione del fenomeno, si può dire che: si parla sostanzialmente di un 15 per cento di valore aggiunto industriale delocalizzato all'estero e questa comincia ad essere una quota piuttosto importante. Un ultimo aspetto e, a questo punto parliamo di imprese, siamo passati dalle tendenze aggregate alle tendenze di dimensione.. Abbiamo visto che le imprese italiane hanno avuto un percorso di crescita tendenzialmente *labour intensive*, cioè la crescita dell'occupazione ha rappresentato un must della tendenza del periodo. Questo è vero anche se facciamo riferimento alle dinamiche di impresa perché può essere un problema il fatto che le imprese più efficienti alla fine tendono sostanzialmente a mantenere il dimensionamento ottimale su cui si erano definite, e sfruttano questa posizione di efficienza in termini di consolidamento della posizione competitiva di profittabilità, eccetera a scapito della crescita dimensionale. In realtà, questo è quello che viene fuori da una stima della Tfp a livello di impresa che però effettua una suddivisione in percentili, cioè in pratica un trucco per evitare di farvi vedere 80 mila punti. Praticamente le imprese vengono divise in cento parti, e ordinate in base allo spread di efficienza stimato da un modello

econometrico, non da statistiche ufficiali. Le imprese si collocano da sinistra a destra in termini di grado di efficienza, differenziate rispetto alla media, e i puntini sono i tassi di crescita dell'occupazione. Sostanzialmente, qui c'è una relazione che da un punto di vista statistico è enorme, tenete presente che si tratta di dati pseudo individuali, in pratica si sta parlando di dinamica di impresa non di settori. Abbiamo la verifica di una relazione crescente del livello di efficienza delle imprese e propensione di crescita dimensionale. Quindi sostanzialmente le imprese italiane hanno espresso una propensione ad aumentare la dimensione, ad aumentare l'occupazione rispetto, ad esempio, al consolidamento di una posizione ottimale dal punto di vista della diminuzione. Questo ha avuto anche un impatto sull'output. Questa è la stessa relazione in cui l'efficienza è messa in relazione alla variazione dell'esportazione, in questo caso la relazione è molto forte vedete, sotto la mediana le esportazioni cominciano a calare in termini assoluti e quindi l'effetto discriminante dell'efficienza, nel caso dell'export, è molto rilevante. Parlerò per cinque minuti degli indicatori. In pratica, negli ultimi dieci anni c'è stato un consolidamento, un'evoluzione importante del sistema delle statistiche e tendenzialmente sono tutte armonizzate a livello europeo, solamente a livello internazionale c'è stato un aumento del coverage, e l'introduzione massiccia di innovazioni tecnologiche, metodologiche e sulle fonti. Quindi il dato da un punto di vista concettuale è lo stesso, ma dietro c'è stato un sommovimento di fonti, di metodi e anche di basi normative. Un aspetto che vorrei richiamare è che, avendo in Italia quattro milioni e mezzo di imprese, tenere in piedi un sistema efficiente di misurazione che tenga conto di tutti gli aspetti dimensionali e settoriali e di mercato è piuttosto complicato rispetto, ad esempio, alla Germania che avendo una struttura dimensionale assolutamente concentrata con una rilevazione accurata di diecimila imprese, sostanzialmente riesce a definire una quota di output di assoluto rilievo. Noi, per arrivare a quote significative, dobbiamo scendere di molto nella scala dimensionale, quindi mettere in campo dei campioni assolutamente rilevanti. Qualche aspetto critico. Tutto ciò che abbiamo visto fa riferimento a un concetto di impresa che è molto in crisi da un punto di vista proprio della capacità esplicativa. Quindi, sostanzialmente, noi stiamo riflettendo in maniera piuttosto seria a livello europeo su come ridefinire l'unità

di analisi delle statistiche. Questo essenzialmente riguarda le unità complesse che hanno grossi problemi di misurazione. Per le imprese di minori dimensioni, almeno in Italia, ma anche nei paesi del Mediterraneo, abbiamo la questione, di un'area grigia da risolvere tra lavoro autonomo e impresa perché chiaramente quando in Italia ci sono quasi tre milioni di imprese individuali su quattro milioni e mezzo un problema, come dire, di definizione probabilmente c'è. Un aspetto rilevante è anche questo, al di là delle basi normative, per cui le statistiche congiunturali, le statistiche strutturali, quelle sull'occupazione bene o male fanno riferimento a dei regolamenti che sono sostanzialmente delle leggi, che hanno anche allegati tecnici in cui c'è scritto come si fanno i campioni, eccetera, eccetera, che tutto sommato permangono delle differenze metodologiche, non esplicitate, che possono determinare anche delle dinamiche divergenti tra gli indicatori. In Italia, rispetto a questo quadro critico che ho menzionato, abbiamo una serie di problemi specifici; abbiamo un ritardo nel completamento del sistema e questo riguarda essenzialmente il sistema dei prezzi e quello sui livelli di attività nei servizi, abbiamo un problema strutturale di tassi di non risposta nelle imprese che pongono una serie di altri problemi e tra poco vi farò vedere che danni può fare il fatto che le imprese non rispondono in maniera adeguata alle indagini sulle imprese. Infine abbiamo chiaramente questa polverizzazione e un peso dell'economia sommersa che introduce un elemento di divaricazione definitiva tra le indagini che insistono sull'economia regolare e quelle di contabilità nazionale che chiaramente devono essere inclusive. Questo ha sollecitato anche una serie di interventi da parte di analisti, e non solo, anche della Commissione di Garanzia per l'informazione statistica che ha posto un problema di coerenza tra gli indicatori. Qui ho posto due domande molto esplicite che mettono in dubbio il fatto che le statistiche dell'Istat possano descrivere in modo ragionevolmente accurato l'economia italiana, e la risposta a queste due domande è negativa. Però, abbiamo una serie di problemi che sono quelli che ho già citato in precedenza: sulla parte dell'area grigia tra imprese e lavoro autonomo effettivamente ci possono essere dei dubbi, ma a una verifica formale delle definizioni operative utilizzate nei diversi paesi non ha corrisposto un'evidenza di una propensione inclusiva dell'Italia particolarmente elevata, questo è un aspetto da tener presente; in

realtà, come vedete, qui, nell'ultimo punto, noi abbiamo, come paese, una tendenza proprio all'imprenditorialità che troviamo in tutte le fasce dimensionali. Abbiamo problemi anche per quanto riguarda la precisione delle stime e le mancate risposte. Sulle piccole imprese, noi abbiamo indagini che hanno un tasso di mancata risposta inaccettabile. Questo è stato affrontato in termini metodologici, diciamo ex post, fino a poco tempo fa. Di recente, la disponibilità di basi di dati amministrativi piuttosto importanti come gli studi di settore oppure la disponibilità di dati fiscali, ha reso possibile un cambiamento di metodologia. Il problema del buyer, diciamo, del *selection buyer* è stato risolto, e questo ha portato a una revisione. Un mese fa abbiamo pubblicato dei dati in cui la produttività del lavoro si abbassa ancora di più. In questo contesto questa potrebbe essere una provocazione, , ma si abbassa essenzialmente la produttività delle microimprese perché tendenzialmente le imprese non rispondenti alle indagini hanno un profilo economico meno efficiente, meno performante, e questo è un problema che avevamo fino a poco tempo fa. Adesso, per fortuna, non ce l'abbiamo più e il sistema dovrà digerire questo nuovo assetto della produttività relativa. Dico subito che la contabilità nazionale non è stata minimamente interessata al problema perché di per sé produce un aggiustamento dei dati delle indagini, la metodologia di correzione dei dati per l'*under reporting*, mentre questa è una cosa che riguarda essenzialmente le indagini sulle imprese. Sulla produzione industriale: c'è stato un problema serio, come dire, di precisione. Sostanzialmente abbiamo mancato la ripresa del 2007 salvo poi due, tre anni dopo, accorgerci che effettivamente una ripresa c'era. Questo è stato un chiaro problema di obsolescenza delle basi di riferimento, ovviamente non ha riguardato solo l'Italia ma tutti i paesi europei, però bisogna dire che in Italia l'effetto del ribasamento è stato forte. Questo però ci dà un'informazione, ci dice che il sistema si è ricomposto. Cioè, se l'effetto struttura ha pesato in maniera così forte sulla dinamica del ciclo per come misurare la contabilità nazionale significa che il sistema tra il 2000 e il 2005 ha subito una forte ristrutturazione e questo, chiaramente, ha reso obsoleti una serie di dati. Stiamo lavorando, in pratica, per valutare ipotesi metodologiche, anche di organizzazione degli indicatori, che possano evitare in futuro casi di questo tipo, come il passaggio a indici concatenati. Anche in questo caso, ci sono dei problemi di coerenza a

livello internazionale, il regolamento sui servizi congiunturali qui dice poco, nel senso che lascia molto ai paesi l'iniziativa e noi intendiamo sfruttare i margini che ci sono. In Contabilità nazionale ci sono state una serie di revisioni importanti, che hanno amplificato la ripresa economica nella fase pre-crisi, quindi il segnale è stato coerente con quello della produzione industriale, anche se poi la contabilità nazionale non utilizza gli indici della produzione industriale. Quindi siamo arrivati, in maniera indipendente, alla stessa conclusione sulla ripresa del 2006-2007. Al di là di questo, ci sono critiche di carattere generale su un problema strutturale della contabilità nazionale nel cogliere gli effettivi andamenti dell'economia in termini di crescita reale, per problemi di misurazione dei deflatori e dell'economia sommersa. Sostanzialmente, quello che è successo è che, dato l'impianto di calcolo dell'economia, dei valori economici dell'economia sommersa, in pratica, la crescita complessiva è stata più lenta nella componente irregolare rispetto a quella regolare. Questo ha creato un problema di coerenza apparente con i dati delle statistiche sulle imprese che misurano l'economia regolare, ma in realtà il fenomeno è spiegabilissimo. Sono stati due componenti che hanno contribuito a questa dinamica più lenta, uno è la riduzione del tasso di regolarità per quanto riguarda il lavoro, e l'altro è la progressiva maggiore compliance fiscale. Quindi, in Italia, negli ultimi anni, è diminuito il peso dell'economia sommersa e questo ha creato una divaricazione tra l'aumento del valore aggiunto complessivo, al lordo dell'economia sommersa (+25.5 per cento), rispetto all'economia regolare. Un altro punto è la deflazione. Questo è un punto piuttosto spinoso perché fa riferimento al fatto che il sistema degli indicatori non è completo, quindi in questo caso siamo effettivamente in una posizione molto esposta alle critiche, nel senso che l'utilizzo dei valori medi unitari del commercio estero per la deflazione degli aggregati è chiaramente un'opzione subottimale nei regolamenti europei. Attualmente abbiamo indici di prezzo che vanno usati soltanto per le esportazioni, e quindi si apre un problema di simmetria del sistema. Devo dire che, da simulazioni effettuate, abbiamo visto che, essendo la ragione di scambio l'elemento decisivo per determinare l'impatto sulla crescita a livello generale, ipotizzando l'utilizzo di un sistema di indici di prezzo piuttosto che di valori medi unitari, non produrrebbe degli effetti significativi sulla crescita del Pil perché la

modifica della ragione di scambio sarebbe molto limitata. Qualcosa in più si vede invece sull'industria. In pratica, sull'industria potremmo avere un problema di sottostima della crescita dovuto all'utilizzo non corretto di indicatori proxy, e quindi in futuro ci sarà un intervento correttivo su questo aspetto. Rapidamente aggiungo che, per continuare l'opera di innovazione che stiamo facendo per rivedere sia le statistiche strutturali, sia le statistiche congiunturali, che i conti nazionali c'è da fare un lavoro veramente intenso che però, rispetto al passato, ha dei denominatori comuni più accentuati perché, a livello europeo, c'è un'attenzione politica al problema della frammentazione delle fonti e dei metodi. Al di là dello sviluppo, quindi, di regolamenti specifici sui singoli domini di stima, di indicatori congiunturali, di indicatori strutturali e di contabilità nazionale, a questo punto ci siamo resi conto che la coerenza del sistema delle misurazioni deve entrare in campo perché in questo modo non si riesce a garantire una qualità totale dell'informazione statistica. Secondo la mia valutazione il quadro che ho fatto vedere prima è talmente intenso e delineato che le incoerenze nel sistema degli indicatori non fanno nessun tipo di differenza. Però, chiaramente, in fasi cicliche particolari rispetto a fenomeni molto specifici, effettivamente si può avere un problema di coerenza tra la dinamica annuale dei dati strutturali, dei dati di contabilità nazionale o la dinamica, o il trend degli indicatori congiunturali rispetto a tutte e due le altre fonti. In questo caso, l'utilizzatore deve decidere qual è l'indicatore a cui fa riferimento. In conclusione, diciamo che, al di là dell'intervento piuttosto carico di contenuti informativi, il messaggio che secondo me va colto è che i problemi di misurazione esistono ma non hanno la forza di delineare un quadro sostanzialmente diverso dell'economia italiana negli ultimi dieci anni. Il sistema delle statistiche misurava una crescita importante 20-25 anni fa, adesso non la misura più, probabilmente ci sono delle ragioni di fondo. Ho tentato di delinearne alcune, questa deludente performance generale, avvalorata dal sistema delle statistiche, è coerente con casi di successo in segmenti delle imprese, in determinate aree geografiche. In questa sede non ne ho parlato ma, chiaramente l'aspetto della competitività territoriale è importantissimo, e quindi, sostanzialmente, non c'è alcun dubbio, almeno per quanto mi riguarda, sul fatto che noi siamo riusciti a cogliere le caratteristiche strutturali e le dinamiche importanti,

dell'economia italiana. Le strategie che stiamo definendo in sede europea, in pratica, porteranno a un aumento di coerenza e soprattutto a un aumento di multidimensionalità. Il tentativo è chiaramente quello di evitare di misurare fenomeni indipendenti, ma di contestualizzare le informazioni. Attualmente, per esempio, abbiamo un problema gravissimo nel cogliere le relazioni tra le imprese che, secondo me, spiegano gran parte di quello di cui abbiamo parlato in precedenza. Il paradosso è che potremmo riuscire a capire quali sono le relazioni di mercato e produttive tra le imprese, molto meglio su scala globale piuttosto che a livello interno, se riuscissimo a ricostruire le catene del valore, le filiere, per esempio, attraverso il link tra i dati di commercio estero che afferiscono alle singole imprese e ai dati sulla delocalizzazione. Su questo aspetto intendiamo puntare molto nel Censimento dell'industria del 2011 e 2012 che avrà sostanzialmente un ruolo di definizione di un benchmark multidimensionale sul quale ridisegnare il sistema. Quindi attualmente stiamo lavorando sia sul disegno di indagini del censimento, che sarà molto complicato, non saranno più censimenti con milioni di questionari in giro per l'Italia, sia sul disegno dei contenuti informativi, saranno domande assolutamente segmentate, sostanzialmente non andremo a chiedere a un barbiere se ha attività all'estero, e quindi sarà uno sforzo importante da un punto di vista organizzativo. Tutto questo non sarà invisibile agli utilizzatori, produrremo un datawarehouse dettagliatissimo e porteremo a casa un risultato infrastrutturale per il lancio del sistema. Gli utilizzatori avranno un mondo, diciamo, in 3D, in cui andare a verificare effettivamente la multidimensionalità del concetto di competitività da un punto di vista delle statistiche. Grazie.

Marco Fortis

Ringrazio il dottor Monducci dell'Istat che ci ha fornito un quadro molto ampio dello sforzo che sta facendo l'Istat per darci degli indicatori che ci permettano di leggere meglio l'economia italiana e anche di capire il problema della competitività al di là delle medie. Colgo due elementi, il quadro da lui offerto come valutazione complessiva è un quadro più deludente di quello che io stesso ho rappresentato, anche se coerente con delle posizioni di eccellenza, in particolare, come abbiamo visto, quello delle medie imprese. Ha anche detto una cosa interessante, a mio avviso, che la crisi ha interrotto un

processo di ripresa della competitività, evidenziato anche dalle revisioni della produzione industriale e della contabilità nazionale, che c'era stato nel 2006-2007. Non so se in questo momento riusciremo, in piena crisi, ad avere un quadro coerente di cosa sta succedendo perché, come vi ho detto prima, alcune nostre specializzazioni produttive, per esempio i prodotti per l'edilizia, in questo momento possono essere competitivi fin che vogliono, ma la domanda dell'edilizia nel mondo è ferma come sono fermi gli investimenti industriali. Forse solo nel 2011-2012 potremo vedere se quel processo di ripresa che era iniziato continua, oppure se la crisi lo ha bloccato. Da ultimo, anche la sottostima della crescita dell'industria italiana non mi sembra un fattore irrilevante perché qualche tempo fa ho messo in evidenza come, anche se non credo che l'Istat faccia degli errori nel misurare la crescita dell'industria manifatturiera italiana, però ho avuto l'impressione, da alcune statistiche internazionali come quelle francesi e tedesche, che per esempio i francesi abbiano avuto un deflatore dell'industria che è diminuito del 4 per cento negli ultimi 10 anni. È realistico questo? Non lo so. È chiaro che i volumi sono aumentati, e a questo punto molto per la Francia, e la stessa Germania ha avuto una crescita del deflatore dell'industria manifatturiera solo del 3-4 per cento negli ultimi dieci anni. Non vorrei però che se combinassimo una sottostima della crescita dell'industria italiana con la sovrastima, dei risultati francesi e tedeschi, venisse fuori un risultato diverso. Fabrizio Guelpa, di Banca Intesa San Paolo, nella prossima relazione ci dirà qualcosa di più sull'aspetto delle imprese.

Fabrizio Guelpa

La relazione ha apparentemente un titolo criptico dal come fare al cosa fare, la capacità di reinventarsi, ma il requisito di successo lo decipiterò in pochi minuti. La tesi della relazione è essenzialmente questa: la mia personale convinzione è che l'industria italiana sia oggi competitiva anche se, come abbiamo visto dal dibattito, le opinioni non sono tutte coerenti. Però il problema che voglio porre non è tanto quanto sia oggi competitiva l'industria, ma quanto potrà esserlo domani e, dal mio punto di vista, il nodo centrale per valutare la competitività futura della nostra industria non è soltanto nel guardare le notissime carenze che abbiamo in termini di infrastrutture, materiale, immateriale, ricerche e quant'altro, ma soprattutto nella capacità di affrontare in modo

continuativo il cambiamento. In questa luce, sarà molto importante avere una dotazione statistica che ci permetta di capire il cambiamento, non soltanto gli stati. L'indice della relazione è il seguente: per prima cosa che intendo col nuovo paradigma del cosa fare, successivamente c'è una parte che fornisce alcuni segnali della capacità di affrontare il cambiamento e una parte conclusiva con alcuni segnali di criticità per i prossimi anni, in particolare la Tia, il capitale umano, la distribuzione della capacità innovativa sul territorio e la leva finanziaria.

Partiamo dal primo punto perché credo che sia comodo partire da un paradigma notissimo che è quello della funzione di produzione. Il vecchio paradigma consiste essenzialmente nel come fare una certa funzione di produzione, un certo prodotto dato, e poi nel corollario di dove vendere questi prodotti. Se guardiamo la nostra funzione, abbiamo una quantità da vendere, possibilmente aumentando le quote di mercato(Q), di un prodotto definito (I); avevamo una certa quantità di capitali, di lavoro, di materie prime, ergo degli strumenti tecnici per ragionare se funzionavamo bene, che erano essenzialmente la produttività del lavoro, dei capitali, degli intermedi, la *total factor productivity*, e sempre la funzione di produzione ci permetteva di ragionare sulla competitività del nostro paese e sul modo in cui è organizzato il lavoro da altri punti di vista. Mi riferisco, ad esempio, ai coefficienti tecnici, lavoro-capitale, l'integrazione verticale, la revisione del lavoro, quanto facciamo dentro, quanto facciamo fuori, il Q verso l'M. Però l'essenza del problema è che, con il vecchio paradigma, una volta definito il prodotto, si cerca di lavorare soprattutto via produttività per farlo bene, per venderne il più possibile. Cosa sta cambiando, adesso? Credo che si stia in qualche modo affermando un nuovo paradigma, che possiamo chiamare del "cosa fare", che può essere declinato in due livelli. Il primo è questo: il problema centrale dell'impresa, ormai da diverso tempo, è soprattutto che tipo di attività svolgere dentro l'azienda. Sicuramente non la produzione, perché la produzione viene in parte localizzata, in parte viene acquistata da fornitori strategici. Da tempo si ragiona sul fatto che, dentro l'azienda, il cosa fare vuol dire essenzialmente posizionarsi su fattori come la ricerca, il marketing, la distribuzione. Nei termini della nostra funzione di produzione vuol dire che il problema centrale è quale capo, quindi quale capitale, soprattutto, direi, quale

lavoro, che tipo di professionalità abbiamo in mente a fronte dell'obiettivo dell'azienda di far ruotare la sua attività facendo perno sulle professionalità che la possono rendere più competitiva a fronte di un certo Q di produzione, che non è necessariamente un Q di tipo materiale. Questa prospettiva si è affermata ormai da diverso tempo, da tempo si parla di terziarizzazione dell'attività industriale. C'è però un secondo aspetto, secondo me, che è un po' più intrigante sul quale volevo fornirvi qualche suggestione, ed è il seguente: il "cosa fare" riguarda anche "quale prodotto" perché recentemente le imprese si stanno ponendo il problema, ma io cosa devo fare? Posso continuare a fare le stesse cose di prima? C'è stato un processo di *up-grading* o in qualche modo di modificazione del contenuto, però molte imprese si stanno ponendo il problema di cambiare radicalmente il tipo di produzione. Quindi, sostanzialmente, in termini di funzione di produzione, cambia il prodotto I. Questo è un cambiamento abbastanza importante che ha mosso una serie di fattori che vi voglio riassumere. Il tipo di prodotto I, per dirla anche in termini più operativi, più aziendali, vuol dire anche spesso che l'impresa si pone il problema di fare prodotti specifici a seconda dei mercati. I prodotti non possono essere uguali, e questo equivale in qualche modo a ridefinire il proprio prodotto. Oltre questo problema di cambiamento di logica, c'è il fatto che questo tipo di approccio, e questo è il grosso problema, non è una tantum, non abbiamo avuto uno shock per cui si deve cambiare il cosa fare, ma diventa un processo continuativo. Il problema è che quando si ragiona sul cosa fare, si è sostanzialmente in un mondo inesplorato dove non abbiamo molti strumenti. Sicuramente la produttività diventa, ne abbiamo parlato oggi, uno strumento tecnico per ragionare sulle nostre imprese, ma è in qualche modo fallace nel momento del cambiamento. Dove c'è la discontinuità non si può vedere se si riesce a gestire bene una funzione di produzione se la si sta cambiando radicalmente. Si cambia il tipo di prodotto e si cambia il tipo di lavoro che si fa all'interno, e sulle discontinuità, sul piano statistico, si sa molto poco. Sarebbe interessante conoscere le traiettorie, in che direzione si va, la velocità del processo di cambiamento, quali sono le convergenze tecnologiche. Voglio fare un esempio, molte delle imprese che oggi fanno pannelli solari originano da tecnologie abbastanza differenti. Molte di queste aziende non partono da zero, erano in campi che in qualche modo offrivano skill che hanno

permesso di passare a fare una cosa che fino a pochissimi anni fa non c'era. In questo nuovo paradigma che si afferma c'è anche una seconda parte, che direi di chiamare il “dove fare”: il rapporto dell'Italia con l'estero. Questo credo sia un fenomeno noto delle varie fasi del processo, che pone un problema molto grande sul piano statistico perché le quote di mercato internazionale segnalano essenzialmente la performance di quanto lascia l'Italia, quindi i prodotti che passano i confini, che possono essere fatti dentro, ma possono essere benissimo fatti fuori, importati, in qualche modo etichettati fuori. Questo è un effetto tipico e su questi fenomeni non abbiamo una grossa percezione. Se le imprese si specializzano su funzioni terziarie, abbiamo una bassissima visibilità statistica del valore di queste attività, e questo è un problema. E poi c'è il problema che le performance del paese tendono a divergere da quelle delle imprese. Come ha detto Monducci appena qualche minuto fa, se il 15 per cento dell'attività è all'estero, e abbiamo la sensazione che stia crescendo moltissimo, allora diventa un problema valutare se va bene il paese, se vanno bene le imprese. Quindi, c'è una forte necessità di avere nuove statistiche. Cosa fare, dove fare. Il nocciolo del problema sta nel fatto che abbiamo degli shock permanenti sia sul lato dell'offerta che sul lato della domanda. Per avere un'idea di quanto possono essere forti questi shock, vi propongo alcune previsioni su quelli che sono i tassi di crescita previsti per le principali aree del mondo. Essenzialmente nei paesi emergenti si cresce tra il 5 e il 7 per cento, nei paesi sviluppati si cresce tra il 2, massimo 3 per cento, in Italia attorno all'1. Ora, non è tanto l'aspetto macroeconomico che è importante in questo caso, ma piuttosto lo shock continuativo che ci sarà sui mercati perché questi paesi che si riposizionano su certe produzioni, continueranno a farlo, e continueranno a spingere i paesi occidentali a reagire. Noi siamo abituati, ad esempio, a pensare che i cinesi sono specializzati in prodotti tradizionali, tendenzialmente *labour intensive*, ma non è vero, i cinesi hanno una forte specializzazione in *mini capital intensive*, e quindi questa cosa non è gestibile nel lungo periodo per l'enorme problema di impiego di lavoratori. Naturalmente i lavoratori cinesi impegnati sono quelli della costa, tutti i lavoratori che stanno nell'interno sono rimasti nel mondo contadino. Quindi, ci sono anche spinte demografiche, spinte sociali, spinte politiche che possono portare i cinesi a modificare anche in modo radicale le cose che

fanno, e a cascata si crea un effetto su tutto il mondo. Questo era soltanto un esempio. In quest'altro grafico vi mostro lo shock che può venire sul lato della domanda, queste sono le importazioni mondiali dei paesi avanzati e degli emergenti, vedete che oggi i mercati emergenti rappresentano un terzo del mercato mondiale, dieci anni fa erano attorno al 25 per cento, vent'anni fa erano attorno al 20 per cento. Se proiettiamo i tassi di crescita che sono forniti dai principali centri, anche nel breve termine, nel 2013 da un 35 per cento di mercato mondiale si arriverà al 43 per cento. La quota del 50 per cento, quindi un mondo completamente diverso rispetto a quanto si immaginava, è proprio dietro l'angolo. Pertanto abbiamo un mondo in cui ci sono degli shock continuativi e una necessità di riadattare i sistemi produttivi dei singoli paesi su più assi, per l'asse dei prodotti dobbiamo scegliere quali prodotti produrre in modo probabilmente continuativo, per l'asse delle fasi del processo dobbiamo probabilmente specializzarci, come italiani, su mansioni a elevato valore aggiunto, ma non necessariamente su tutti, sul contenuto di capitale e di lavoro, sugli skill. Il meccanismo, essenzialmente, è in qualche modo determinato da quella legge descritta da Raoul Smith ormai più di 200 fa, la divisione del lavoro è limitata nel senso del mercato. Il mercato si sta espandendo in maniera enorme, quindi la divisione del lavoro, per forza di cose, deve cambiare in modo radicale. Qualche segnale di questo processo. Partiamo dal "cosa fare" inteso in termini di quale attività si deve svolgere. Vorrei dare qualche idea su questi argomenti più che delle prove certe. Ecco, un indizio relativo agli skill impiegati. Sulla tavola sono riportati i dati relativi alla quota di occupazione manifatturiera in servizi a elevato valore aggiunto, i cosiddetti *high-skilled*, quindi il terziario interno dentro all'industria di servizi di più elevato contenuto, che possono essere i manager, i professionisti, i tecnici addetti alla ricerca, quindi quel tipo di attività che, in un paese come il nostro, immaginiamo debba essere trattenuto. Nella tavola sono rappresentati più paesi, Germania, Spagna, Francia, Italia, Regno Unito, Ue5, cioè uno di questi cinque paesi e i diversi livelli di tecnologia, bassa, medio-bassa, medio-alta, e alta tecnologia. Se vi soffermate sull'ultima colonna, vedete una dinamica in crescita del contenuto di questo tipo di professione, dal 24 al 29 per cento, ed è interessante anche vedere che in pressoché tutti i settori si cambia molto, anche nella bassa tecnologia, si passa da 17 a

23. Questi sono dati relativamente vecchi, la mia impressione è che negli anni più recenti il fenomeno si sia accentuato quindi, un segnale di cambiamento del “cosa fare” secondo me c’è. La cosa interessante è che il nostro paese è uno di quelli che ha maggiori segnali di cambiamento, sicuramente a livello di totali, le mansioni high-skilled passano dal 15 al 24 per cento, ed è interessantissimo far vedere che in un paese dove c’è una forte specializzazione in settori a bassa tecnologia si passa dal 10 al 20 per cento, cioè c’è un raddoppio, che vuol dire che fare prodotti di cosiddetta bassa tecnologia è cambiato radicalmente. Immaginate il potere competitivo che può avere un’azienda che ha mediamente un 20 per cento di lavoratori su questo tipo di mansioni. Questo era un primo indizio, le statistiche in qualche modo ci sostengono. Un secondo elemento del “cosa fare” fa riferimento a “quale prodotto”, e qui è stato riportato un qualcosa che credo che sia ampiamente noto, l’incremento di qualità implicito nei valori medi unitari, è una questione ampiamente dibattuta di cui abbiamo parlato anche oggi. L’indice è quello del 2008, per Italia, Spagna, Francia e Germania, abbiamo comunque un segnale pur con degli errori di rilevazione, che qualcosa sia cambiato; in tutti i paesi i valori medi unitari sono aumentati, sono aumentati in modo particolare nel nostro paese e anche in Spagna. Se abbiamo in mente un modello di produzione dove in Italia, ma credo anche in parte in Spagna, ci siano prodotti, diciamo, a minor valore aggiunto, questo dà un’indicazione credo interessante della capacità di trasformazione che hanno avuto le imprese rimanendo probabilmente all’interno dello stesso tipo merceologico dei prodotti, però passando su una fascia superiore. Una terza indicazione, direi, più nuova, riguarda sempre il “cosa fare”, ma dal lato del numero dei prodotti. L’indice che vedete è l’inverso dell’indice di concentrazione di Herfindahl, normalmente viene utilizzata la concentrazione del mercato, se lo prendiamo come inverso è sostanzialmente un indice di diversificazione. Dentro c’è il numero dei prodotti e la quota che hanno i vari prodotti. Abbiamo diversi paesi, gli anni 2000 e 2008 e lo possiamo leggere da due punti di vista, diciamo *cross-country* e in dinamica, la cosa interessante è che come *cross-country* il nostro paese è attualmente il paese che, pur essendo piccolo, in rapporto alla Germania e alla Cina, è un paese che ha un’ampia gamma di prodotti e questa evidentemente è una scelta precisa, e questa scelta di fare

tanti prodotti, di cercare le nicchie, di operare con un modello competitivo di questo genere, è aumentata, pur partendo da livelli molto elevati. Questa scelta di aumentare il livello del portafoglio prodotti è comune alla Germania, alla Spagna, non abbiamo segnali di questo genere in Francia e, cosa interessante, credo che riguardi la Cina. La Cina, per il tipo di informazioni che viene da indici di questo genere, sta seguendo un processo opposto dal fare tante cose, probabilmente tende a specializzarsi sulle cose che in questo momento sa fare meglio, cosa che credo abbia anche una logica economica, si entra sul mercato, si tentano varie opzioni, poi dopo si cerca di specializzarsi e, una volta specializzati, eventualmente si passa ad altre strategie. Credo che questa sia un'indicazione abbastanza interessante di quella che è la capacità di rispondere al problema “cosa devo fare” e “quali prodotti produrre”. Non c'è accordo se questo tipo di approccio abbia pagato, il grafico di destra fa vedere essenzialmente le stesse cose del Professor Fortis, l'Italia tra il 2000 e il 2009 ha perso poco come quote di mercato, sta dietro solo alla Germania, vi farei vedere invece il grafico di sinistra dove ci sono sempre le stesse quote di mercato, in questo caso sono state messe in numero indice, dove vedete una decrescita e un periodo di recupero prima della crisi, però la cosa interessante è mettere assieme le quote di mercato con i margini di profitto. Immediatamente prima della crisi si stava registrando un fenomeno molto interessante, stavamo recuperando quote di mercato, ma stavamo contemporaneamente aumentando i nostri prezzi in termini relativi, cioè aumentavamo i nostri margini. Ora, se è relativamente facile aumentare le quote di mercato svendendo i prodotti, quindi facendo prezzi bassi e avendo margini di contrazione, non altrettanto avviene se contemporaneamente abbiamo margini in crescita. Questo credo possa essere interpretato come segnale di un posizionamento competitivo che era premiante sui conti delle imprese sia in termini di quantità, sia in termini di conti economici. I nostri conti cominciavano ad essere apprezzati in modo tale da poter spuntare prezzi migliori. Dove produrre? I livelli delle attività all'estero sono stati in qualche modo sottolineati da Monducci, questi sono dati non dell'Istat, ma di Reprint, che permette una visione storica, non c'è solo l'industria, ma anche l'estero. Voglio farvi vedere il tasso di crescita delle imprese italiane nel loro complesso come può essere rappresentato in

Italia, la riga blu è il valore aggiunto, quindi la produzione che, con qualche approssimazione, può essere considerata domestica, con tassi di crescita molto modesti; se invece vediamo i tassi di crescita all'estero, la riga rossa sono i fatturati sviluppati all'estero, vedete un mondo completamente diverso, tassi di crescita tre volte superiori. Quindi, il "dove fare" sta diventando una cosa sempre più importante, e questa riga rossa cresce sia perché si riesce a produrre, ogni stabilimento riesce a produrre un pochino di più, ma anche perché si sta passando massicciamente ad acquisizioni all'estero, quindi si sta crescendo perché si aprono nuove attività. Questo è un fenomeno molto importante, il vuoto statistico in qualche modo c'è, noi non riusciamo bene a capire quali sono i collegamenti *one-to-one* tra le imprese italiane e le altre imprese, quanto le imprese italiane fanno in patria e quanto fanno all'estero. C'è un punto interrogativo interessante sul piano economico su quanto queste attività rosse spiazzino le attività blu, c'è una letteratura che mostra come in qualche modo ci sia una complementarità tra gli investimenti diretti esteri e l'attività interna, che viene comunque trainata dall'attività interna. Quello che vorrei segnalarvi è che in questo momento la Cina sta ponendo in qualche modo una sfida a questa ipotesi consolidata perché se noi in Est-Europa, che è una nostra altra grande area di delocalizzazione andiamo, produciamo cose c'è comunque un interscambio di beni col nostro paese, e quindi l'attività in Italia si riesce a fare, perché c'è una filiera produttiva, in Cina invece tendenzialmente non avviene così. Quando si produce lì si devono fare delle joint venture oppure costituire delle società in cui c'è un socio cinese e, si dice, che la produzione si fa tutta in loco, non c'è passaggio di prodotti, di semilavorati, o di qualcosa con l'Italia. È un investimento "chiavi in mano". Quindi, se questo tipo di approccio va avanti, evidentemente si porranno dei problemi. L'ultimo punto riguarda le criticità. Una prima criticità è il capitale umano. Se l'impresa deve essere sempre pronta al cambiamento, direi che deve operare essenzialmente su tre grandi aree gestionali: la prima, deve sapere innovare e fare ricerca anche fuori dai confini settoriali di partenza, cosa non semplicissima per le imprese più piccole; poi deve sapere reindirizzare la produzione in patria o all'estero, definire i confini dell'azienda, definire i confini dei fornitori, anche questa è un'attività piuttosto complessa e che richiede personale

specializzato, e poi saper riorientare le proprie vendite su vari scacchieri a seconda dei casi, e in questo momento sappiamo che riusciranno solo gli emergenti e non è semplicissimo operare da quelle parti. Tutti e tre i punti in qualche modo richiedono un capitale umano specifico che solo in parte abbiamo già. Sicuramente abbiamo un problema di capitale umano altamente qualificato, questo credo che sia pacifico, abbiamo troppo poco personale che gestisca la ricerca. Però simmetricamente sta nascendo un problema sull'estremo opposto delle competenze: abbiamo crescenti problemi nel reperire operai qualificati che ci permettono di avere quei prodotti di elevatissima qualità sui quali spuntiamo un Premium Price. Per quale ragione ci deve essere qualcuno per il mondo che compra le scarpe italiane a 500 euro, se non c'è una fortissima componente di qualità legata alle conoscenze della manodopera? Ecco, in qualche modo stiamo perdendo questo tipo di asset. C'è un sovrannumero di impiegati che stanno a metà strada fra i tecnici e gli operai, e pochi che ci permettono di essere competitivi su questo fronte. Un secondo punto in cui credo che ci siano delle criticità riguarda la capacità di saper organizzare strutture complesse all'estero. È un problema sia di competenze, che direi, soprattutto, di cultura, di avere la conoscenza delle culture degli altri paesi per poter interagire al meglio, quindi non è soltanto l'aspetto tecnico di riuscire a mandare dei tecnici in Cina che conoscono benissimo le macchine utensili per poterle riparare, ma si tratta anche di avere una conoscenza della cultura locale per poter interagire al meglio. Anche in questo caso, le conoscenze, le professionalità di questo tipo non sono semplicissime da recuperare. In modo anche simmetrico se ci spostiamo sul fronte delle vendite, sarebbe importante avere qualcuno con una formazione umanistica, che conosca le culture locali per poter vendere in India, in Cina piuttosto che da altre parti del mondo e allo stesso tempo sia un venditore abile, quindi con una cultura di tipo diverso. Ci vorrebbe sicuramente un impianto formativo che fornisca queste professionalità più di quello che viene fatto attualmente, penso ai problemi del mondo della formazione professionale, però il problema a monte è che, oltre a esserci necessità di certe professioni, ci sarà anche necessità che i singoli individui cambino in futuro molto frequentemente le professioni. Se le aziende sono esposte a dei cambiamenti, a maggior ragione sono esposti i loro lavoratori. Quindi, c'è l'eterna

diatriba se sia meglio un sistema formativo istituzionalizzato come la scuola, l'università che formi degli ottimi tecnici, però un po' cristallizzati che sanno solo fare quello che hanno studiato, piuttosto che dei tecnici, dei giovani che abbiano una cultura forse meno rigorosa sul campo delle cose specifiche che devono fare appena laureati, però abbiano una visione che gli permetta di gestire il cambiamento in modo un po' più rapido. Seconda criticità, la capacità di avere ricerca. Non mi voglio soffermare sull'aspetto che siamo un paese con poca ricerca, ma sul fatto che siamo un paese in cui la ricerca è molto focalizzata sul piano geografico. In alcune regioni non c'è ricerca, quindi non c'è humus culturale per gestire una fase competitiva dove la ricerca sarà molto importante. Quindi, se la ricerca diventa molto più importante rispetto al passato, si rompe un po' quel meccanismo che si era avuto nel nostro paese negli ultimi anni dove la periferia era più attiva rispetto al centro, dove le piccole città avevano sviluppato le piccole imprese, dove si erano sviluppate attività produttive fortemente competitive. Nel momento in cui risulta vincente un fattore produttivo urbanizzato come quello dell'attività scientifica piuttosto che collocato in particolari aree del paese si crea un problema che andrà gestito. Ultimo punto, un aspetto finanziario, dal momento che lavoro in un'istituzione finanziaria è una cosa a cui tengo in modo particolare, siamo un paese le cui imprese sono piccole, abbiamo tanti problemi però, tutto sommato, siamo sempre stati così, le imprese sono sempre state piccole e siamo andati avanti benissimo fino adesso, siamo stati al tempo stesso un paese dove la leva finanziaria era molto sbilanciata nei confronti del debito rispetto al patrimonio. Questo grafico che vedete è tratto da uno studio che fa attualmente la Banca d'Italia confrontando i vari paesi. Fatto 100 i mezzi propri sul totale della passività dell'area euro, siamo decisamente bassi, sotto i 12 punti. Perché questo è importante? Perché il patrimonio diventa molto importante nel momento in cui ci sono delle discontinuità, in cui va gestito il cambiamento. E quindi questo sarà probabilmente uno dei problemi sul quale bisognerà avere particolare attenzione nei prossimi anni perché, e chiudo, il cambiamento la parola cambiamento, dovrà essere il leitmotiv.

Marco Fortis

Grazie al dottor Guelpa che ci ha fornito ulteriori chiavi di lettura. Dato che i tempi sono stretti, passo senza ulteriori indugi la parola al dottor Bugamelli della Banca d'Italia.

Matteo Bugamelli

Buonasera a tutti, dal momento che molte cose sono già state dette cercherò di velocizzare. Non tenete in considerazione il titolo perché questo è un lavoro ancora in progress in collaborazione con Andrea Brandolini e Roberto Torrini. Da questo lavoro ho estratto una parte riportata in queste slide, coerente con il titolo della Sessione. Nell'apertura il professor Fortis ha allargato notevolmente lo spettro di indicatori rispetto ai quali trattare il tema della competitività mentre nelle mie slide mi concentrerò su alcuni aspetti. Vorrei fare alcune considerazioni sulle novità dei nuovi indicatori che sono fondamentalmente indicatori di stock, si è parlato di ricchezza, di patrimonio netto. Mi sentirei di dire alcune cose a braccio, cioè, da un certo punto di vista la ricchezza è difficilmente comparabile, quindi guardare questi aspetti tra paesi è seriamente problematico, molto più problematico che guardare il Pil. Lo stesso problema rimarrebbe se si volessero fare considerazioni un po' più fini e domandarsi come è distribuita la ricchezza. Perché alla fine se vogliamo avere degli impatti economici, dobbiamo porci queste domande. Qui le problematicità nella comparazione sono ancora più elevate. In generale mi sentirei di dire che manca forse un quadro concettuale per legare la ricchezza a un concetto altrettanto generico come quello della competitività. Non è inoltre assolutamente chiaro come evoluzioni della ricchezza si associno a evoluzioni del Prodotto interno lordo o della competitività comunque misurata. Insomma, è un campo dove, come economista, non conosco tantissimi lavori. L'unica cosa che mi verrebbe da dire, se vogliamo spingere su questo argomento, è tassiamo la ricchezza. Forse questo è l'unico effetto diretto che ci si può immaginare. Riteniamo di essere molti ricchi? Tassiamo le ricchezze, e poi vediamo cosa si può fare con quei soldi. Ovviamente, il mio non è un messaggio politico, è un'implicazione che trarrei immediatamente da questa situazione. È interessante perché il concetto di ricchezza

secondo me ha un altro problema, come giustamente ha fatto notare il professor Fortis parlando di patrimonio netto. Non mi interessa qui tanto un concetto di lordo, quanto un concetto di netto, posso essere ricchissimo, ma posso essere molto indebitato come lo sono avendo appena acquistato casa. Cioè, sono molto ricco da un lato, ma sono indebitato dall'altro. Nell'usare il concetto di patrimonio netto il tema che a livello di paese trovo scivoloso è che non possiamo guardare solo alle famiglie, dobbiamo guardare tutto, e quando guardiamo tutto, arriviamo alla posizione netta sull'estero che non è molto positiva per il nostro paese. Quindi, quando parliamo di temi di sostenibilità sia sul debito pubblico, sia sulla posizione netta sull'estero, le cose possono diventare complicate e magari rischiamo di ottenere l'effetto contrario di quello che volevamo ottenere. Considerate tutte le preoccupazioni che ci sono state nel nostro paese in questi mesi su un attacco speculativo, forse vuol dire che queste problematiche di sostenibilità della nostra situazione di stock ci sono. Passo oltre, e vado sui concetti di competitività. Anche qui condivido quanto è stato detto nell'introduzione, e cioè che il concetto di competitività, è sfuggente. Lo vorrei andare a inquadrare nel modo più semplice, non voglio pormi questioni troppo filosofiche, guardo prima di tutto la crescita e poi comincio a scomporla. Quindi i due primi punti della mia presentazione rispondono al tema della giornata, la competitività. Mostrerò anch'io i miei dati ma sono perlopiù un modo diverso di mostrare, non di dimostrare, cose che avete visto, e solleverò alcuni dubbi statistici. Dirò qual è la mia interpretazione, cioè se l'effetto statistico domina sull'effetto reale o meno e, se ci sarà tempo, e comunque, in ogni modo velocemente, entrerò in valutazioni più economiche per cercare di arrivare, in modo molto generale, a conclusioni di politica economica. Veniamo ai dati, questo è il Pil italiano. Secondo me questo grafico, che inizia nel 2000, dice in modo molto chiaro che dal 2001 in poi è successo qualcosa. L'abbiamo già sentito nelle precedenti presentazioni, abbiamo rallentato. Abbiamo rallentato rispetto l'area dell'euro, rispetto alla Germania e alla Francia. La Germania ha avuto una fase difficilissima che si è prolungata per un decennio post-unificazione, poi nella fase di ripresa che abbiamo vissuto anche noi del 2006-2007, ha accelerato. È stata colpita fortemente, come noi, dalla crisi economica, e ora si è ripresa meglio dalla crisi economica. Quando si

scomponere l'andamento del Pil, lo sappiamo, il punto principale sta nella produttività, il valore aggiunto per addetto, cioè quanto produce un'impresa per addetto, questa è la realtà per ora lavorata, e anche qui il quadro è più o meno simile, cioè il messaggio è che quell'andamento del Pil ha un riflesso nell'andamento della produttività per ora lavorata che, come vedete, si è decisamente appiattita e ci colloca in una situazione assolutamente eccezionale rispetto agli altri principali paesi. Concetto sicuramente più sfuggente, ma concettualmente comunque utile è quello della produttività totale dei fattori, cioè la produttività per ora lavorata che ovviamente si muove con l'andamento nell'utilizzo degli input. Con metodi statistici si può cercare di controllare queste cose e avere un indicatore di efficienza. Sbagliata o giusta che sia la misurazione, però comunque vogliamo misurare la produttività, questo è l'andamento che ne esce, questo è il dato ufficiale dell'Istat e è un andamento che ha dentro un qualcosa di curioso, cioè una produttività totale di fattori che per alcuni anni scende, che è qualcosa di anomalo e, soprattutto quando accade per un po' di anni di fila, è preoccupante. Ci si può chiedere se è un fatto di composizione settoriale. Cioè si potrebbe spiegare con il fatto che questi andamenti aggregati dipendono da alcuni settori in sofferenza e che tirano giù la media, il dato aggregato, mentre altri settori vanno bene. Però, guardando questo grafico che distingue l'industria dai servizi privati non sembrerebbe questo il caso, soprattutto l'industria è quella che sembra soffrire di più, ma anche la produttività nei servizi privati non eccelle. Eccelle, ovviamente, relativamente agli altri settori, ha una performance negativa lievemente meno peggiorata. Non piace la produttività? Guardiamo l'occupazione. Ricordiamoci, questa è una fase in cui il nostro paese, per le riforme nel mercato del lavoro, ha aumentato i livelli occupazionali. In questa tavola ci sono il numero di occupati nei vari settori, qui solo nel settore manifatturiero, le variazioni assolute nella penultima colonna e le variazioni percentuali nell'ultima. Nei settori nostri di specializzazione il quadro è abbastanza preoccupante nel senso che vediamo che sullo sfondo c'è un processo di deindustrializzazione, quello che dicevamo prima dello scoppio della crisi, però è un processo che è particolarmente intenso nei nostri settori di punta. E questa è una misura che ovviamente si interseca con la produttività. Se non piacciono queste misure di produttività o misure di occupazione guardiamo ai

profitti. Quindi le imprese fanno profitti lo stesso? La risposta di nuovo è no, lo accennava Monducci. Questi sono i profitti delle imprese, guardate la linea continua che rappresenta la manifattura, la situazione non è fantastica, e non lo è neanche nel confronto con gli altri paesi, cosa che qui non è riportata. Quindi, il quadro già fin qui, secondo me, segnala qualche problema. Veniamo al tema delle esportazioni. Questo forse, nella storia dell'analisi o comunque di coloro che sostenevano che c'era una sorta di declino, è stato il primo indicatore che si è cominciato a guardare con preoccupazione perché è stata la prima variabile che ha segnato una fase, di crisi e sto parlando del post 1995, post svalutazione degli anni '90, e quindi è diventato un indicatore cruciale. Ovviamente, dobbiamo essere consapevoli che quando guardiamo all'export, stiamo guardando alla parte migliore del sistema produttivo italiano, quindi dobbiamo riuscire a tenere il controllo di questa differenza tra un dato aggregato che è fatto da tutte le imprese, e un dato di export che è fatto dalle migliori imprese italiane. Nel grafico di destra le esportazioni sono a prezzi costanti, quindi in volume e, in volume, come vedete, il trend italiano è da lungo tempo negativo, anche se è vero che negli ultimi anni lo è diventato anche quello francese, e i francesi sono molto preoccupati di questo, ed è altrettanto vero, come si accennava poco fa, che comunque il dato costante ha dei problemi di misurazione. Guardando al dato corrente, in effetti, la situazione è lievemente migliore, anche se percepisco un trend negativo anche lì, con un recupero della Francia che negli ultimi anni si è avvicinata a noi anche a prezzi correnti, e della Germania che, con un po' di fluttuazioni tra inizio e fine periodo è riuscita più o meno a tenere lo stesso livello. Cosa eccezionale, devo dire, perché siamo in una fase di globalizzazione, quindi in una fase in cui gli attori, gli invitati alla festa con cui dividere la torta sono aumentati incredibilmente, e sono arrivati invitati anche pesanti come la Cina, che di fette di torta ne ha prese parecchie. Sull'andamento a prezzi correnti, sono d'accordo che l'andamento costante è un problema. Non dimentichiamoci che guardare i prezzi correnti ha un altro problema, che è il tasso di cambio. In questo caso il tasso di cambio euro/dollaro ha un effetto contabile pazzesco, soprattutto quando si pensa che, noi, come la Germania e la Francia abbiamo l'euro, e buona parte del mondo è agganciata al dollaro. Quindi, banalmente, per eguale livello di fatturato e di profitto

dell'impresa, la pura conversione in una quota di mercato che ci raggruppa tutti in una sola unità di misura, che è il dollaro, può avere degli effetti di ripresa. Cioè, chi si apprezza all'euro va su, ma non è vero, è un puro effetto contabile. Quindi, secondo me, bisogna stare attenti, vanno sempre letti entrambi gli indicatori consapevolmente. Parliamo delle quote di mercato per settore, perché il punto è dire che ci sono settori diversi. Questo è già più o meno stato mostrato, c'è una caduta nei settori di nostra specializzazione. Per dare una nota positiva, guardiamo ai macchinari, qui c'è una tenuta dei macchinari. Secondo me, a livello generale di paese dovremmo guardare con molta attenzione a questo settore che è il nostro settore di forza, bisognerebbe avere una politica industriale che cerchi di capire se il settore ha dei problemi, che problemi ha, e come rimediare. La crisi. La crisi ci ha colpito duramente, ha colpito tutti i paesi esportatori, l'Italia e la Germania in particolare. Se guardate i dati in volume vedete che l'uscita dalla crisi per noi è un po' più lenta della Germania che è già tornata al livello del pre-crisi mentre l'Italia no. La spiegazione la trovate se guardate questo grafico, in particolare a quello di destra, il motivo della crescita della Germania è la performance delle esportazioni extra Ue, è lì che sta traendo forza di crescita. Quindi, la Germania, ha un livello delle esportazioni extra Ue decisamente superiore a quello che aveva pre-crisi perché esporta in Cina. A questo punto ci dobbiamo chiedere perché la Germania è in Cina e l'Italia no? Se si cominciano a guardare, ad esempio, le quote di mercato in Cina si vede che la Germania conta quattro volte noi, e l'economia tedesca non è quattro volte noi, quindi vuol dire che la Germania è in Cina pesantemente. Se guardiamo la dinamica 2002-2007 di queste esportazioni tra i quattro principali paesi siamo l'ultimo come dinamica. Ovviamente fra questi non voglio considerare la Spagna perché quando i flussi sono piccoli, ovviamente i tassi di crescita sono più elevati però rimane che non abbiamo un'eccezionale performance. Quale può essere il motivo? Ho qui un dataset a livello di impresa relativo alle imprese manifatturiere con più di 10 addetti, che mostra la percentuale di nostre imprese esportatrici che opera in Cina: l'Italia ha meno imprese in Cina di quante ce ne abbiano la Francia e la Germania, quindi rispetto al mercato cinese abbiamo una capacità di penetrazione e decisamente più bassa rispetto a quella tedesca e a quella francese e ecco spiegato perché usciamo più lentamente dalla crisi.

Un ulteriore dato un po' pessimistico è sulle previsioni di crescita. Vi mostro delle distribuzioni delle previsioni di crescita: se guardate il supporto di questa distribuzione, l'Italia è spostata sulla sinistra, quindi comunque anche in previsione, i previsori ritengono che l'Italia continuerà a faticare. Tutto questo è macchiato da un problema statistico? Questo è stato già detto da Roberto Monducci, cioè è indubbio che la statistica in un mondo in rapido mutamento, di innovazioni di prodotto e di internazionalizzazione, ha crescenti difficoltà. Bisogna forse aggiungere che la nostra sensazione è che queste crescenti difficoltà della statistica sono andate combinandosi in un modo tale da poter rendere il quadro effettivo forse migliore di quello ufficiale. Forse questo è un puro caso, però la sensazione è che possa essere veramente accaduto e quindi la questione dei deflatori non rientra in questo ambito. Riguardo la questione dei deflatori, sappiamo che il valore medio unitario all'esportazione non è un buon deflatore ed è una misura tanto più imprecisa quanto più forti sono quei processi di aggiustamento qualitativo dei prodotti di ricomposizione. Ci sono state delle recenti revisioni che hanno confermato che appunto i deflatori stavano andando un po' troppo velocemente e che quindi tenevano basse le quantità. La sensazione è che forse c'è ancora spazio per aggiustamento, ma ci sono i problemi già ricordati da Roberto Monducci nel suo intervento. Un'altra considerazione su questo argomento: siamo in un paese che negli ultimi dieci anni ha avuto riforme del mercato del lavoro che ne hanno abbassato il costo. Ci si aspettava che le imprese sostituissero il capitale con il lavoro, e abbiamo visto aumenti di occupazione in una fase di scarsa crescita del valore aggiunto. E fin qui, la storia tiene. La storia tiene un po' meno quando non solo la produttività del lavoro ma anche quella del capitale, è scesa, quindi, da un certo punto di vista qui c'è qualcosa di curioso. Quindi, cosa hanno fatto le imprese? Hanno investito in lavoro, hanno tenuto il capitale per non produrre? Allora si può pensare che forse esiste un problema statistico. Però i dati ufficiali sono prodotti con un metodo riconosciuto su standard internazionali, quindi non c'è nulla da dire. Alcune ipotesi per capire il fenomeno possono essere che magari si è ridotta la vita media dei beni d'investimento, oppure l'aumento delle cessioni di beni capitali al di fuori del nostro paese, ha ridotto lo stock di capitale. Una risposta certa però non c'è. Non sono così convinto che sia una

variabile di straordinaria importanza, forse parlerei di valore aggiunto nominale: quella produttività del capitale che scende ha a denominatore un valore aggiunto. Allora, qui si pone la questione del sommerso. L'Istat ha fatto scuola in questo, il metodo Istat è riconosciuto come uno dei metodi migliori e più sofisticati, ma una domanda generale potrebbe essere se è subentrata una minore capacità di rilevare o di quantificare l'economia sommersa. Una delle cause del sommerso, ma questa è solo un'ipotesi, potrebbe essere l'internazionalizzazione, quindi il *transfer pricing* delle grandi multinazionali, il portare fuori i profitti, tutte cose che ovviamente possono deprimere il valore aggiunto. Supponiamo però di aggiustare solo dal lato dell'offerta, solo per il periodo 2000-2008 e solo alcuni di questi fattori, in particolare aggiustare il valore aggiunto nominale ed aggiustare i deflatori all'export. Il valore aggiunto nominale lo abbiamo aggiustato imponendo la dinamica che vedevamo al valore aggiunto nelle imprese della nostra indagine (con almeno 20 addetti). Qui fondamentalmente l'idea era di attribuire alle imprese con meno di 20 addetti che noi non osserviamo, una dinamica del valore aggiunto molto più sostenuta. È chiaramente un errore, però è un'ipotesi, quindi l'ipotesi è quella di costruire una sorta di limite massimo alla correzione. La correzione reale starà evidentemente all'interno di questo esercizio che stiamo facendo. Abbiamo quindi corretto i valori nominali della manifattura, poi abbiamo attribuito questa correzione ai servizi privati prendendo un dato storico di rapporto della produttività tra manifattura e settori privati, e abbiamo ottenuto un aumento della crescita della produttività manifatturiera in quel periodo di 0,7 punti percentuali all'anno, che si trasmette 0,4 al Pil. È qualcosa di significativo. Abbiamo poi corretto i deflatori dell'export, usando i dati Istat sui prezzi alla produzione, abbiamo assunto una correzione lievemente inferiore dal lato dell'import, e questo è il numero che è uscito. Sono numeri apparentemente grandi ma sono chiaramente delle sovrastime per il motivo che vi ho appena detto e anche perché noi non abbiamo la capacità di tenere conto degli effetti di retroazione che questi aggiustamenti hanno su altri settori. La mia sensazione è che quando si prende questo cosiddetto effetto statistico, che è la massima correzione che si può fare al Pil italiano pari a uno e mezzo, e poi lo si guarda in confronto agli altri paesi, l'Italia con questa revisione, che è una sovrastima clamorosa,

dove sta? In realtà sta sempre allo stesso posto, al massimo sale un po', aggancia qualche paese, però rimane tra i paesi a bassa crescita, considerando inoltre che è una sovrastima e che quindi scenderà ancora di più, secondo me, ci sarà qualche effetto statistico, però l'effetto statistico non deve rappresentare una scusa per smettere di parlare di problemi e di crescita di questo paese. Quindi, qual è la conclusione? Mettiamo questa bassa crescita in serie storica, guardiamo al nostro paese nell'arco di tempo che va dal dopoguerra in poi, e vediamo che la storia è quella di un paese che è cresciuto tantissimo col miracolo economico nel 1950 e 1960 e poi ha rallentato negli anni '70-'80 e ha avuto il doping della svalutazione nel 1992-95. Poi la crescita. è rallentata, si è fermata? È crollata? Usate il termine che volete. Nel leggere questa storia di lungo periodo mi verrebbe da dire che i risultati del passato o le posizioni raggiunte finora sono sicuramente cose che ci fanno felici, siamo un paese ricco e stiamo bene grazie alle posizioni raggiunte e alla ricchezza accumulata, però questo non ci deve indurre in modo un po' eccessivo ad abbassare la guardia, perché il rischio è che se riteniamo che il livello sia soddisfacente e non ci sia nulla da fare, ci destiniamo a un futuro di decumulo di ricchezze perché se non cresce il Pil, la ricchezza può soltanto decumulare. Quindi farei il contrario, direi, che accetto questo quadro che dipinge un'Italia affaticata, un'Italia che non cresce come dovrebbe crescere, o come vorremmo che crescesse, e cercherei o di capirne i motivi guardando anche ai successi del passato e cercherei di identificare le politiche che servono per riprendere lo sviluppo. Qui c'è un dibattito molto interessante a cui ho assistito tra storici economici, dove il concetto chiave è quello di paese che fa *catching up*. Cioè, sembra quasi che il nostro sia un paese che ha delle istituzioni, una struttura industriale e così via, che è adatta a fare una sorta di *catching up*, di recupero rispetto a una frontiera tecnologica che è portata avanti da altri. Questo è quello che è accaduto negli anni '50 e '60, le nostre piccole imprese erano capaci di importare tecnologie, importare beni da cui estrarre tecnologie, e crescere. Ma una volta che si è arrivati al livello dei paesi avanzati, il motore della crescita, il meccanismo della crescita diventa completamente diverso. Non ci si può più permettere di copiare gli altri, di andare al traino perché comunque si ha un margine di crescita molto ampio davanti, si deve innovare, si deve essere capace di fare le cose, e

forse è qui dove il nostro paese si è fermato. Ora, l'ipotesi interpretativa, il punto è: c'è un problema? Cerchiamo di capire dove sta, e cerchiamo di affrontarlo. Posso sorvolare l'ipotesi interpretativa perché è identica a quanto già detto da Roberto Monducci, cioè l'idea che noi abbiamo un sistema immutato da decenni e che qualcosa all'esterno è cambiato. Cos'è cambiato all'esterno? C'è stata la rivoluzione tecnologica che ha cambiato il modo di produrre, c'è stata la globalizzazione con ovviamente la Cina in casa, c'è stata l'integrazione europea, non dimentichiamolo, l'adozione dell'euro e quindi la fine delle svalutazioni competitive. Queste tre cose hanno due caratteristiche di segno opposto: da un lato, un incredibile aumento delle pressioni competitive, le nuove tecnologie portano in casa i competitor, la globalizzazione e le nuove tecnologie sono andate di pari passo e i competitor sono veramente arrivati. L'euro priva delle svalutazioni competitive, quindi a un certo punto non si può più recuperare competitività in altro modo. Il rovescio della medaglia è che tutto questo non è solo negativo, c'è un rovescio positivo, ovvero che tutte queste cose poi dovrebbero consentire alle imprese italiane di andare in Cina, quindi costituiscono nuove opportunità di crescita. Quindi c'è continuamente questo gioco. Il tentativo è quello di andare a analizzare i problemi strutturali latenti, guardare i dati micro e capire l'interazione con gli shock esogeni. Quindi cercare di capire, ma chi va male, perché va male rispetto allo shock esogeno, e chi va bene, perché va bene rispetto allo shock esogeno. La nostra convinzione è che probabilmente il modo giusto di impostare il problema è, ad esempio, di guardare a quelle imprese che hanno fatto bene, a prescindere dai settori di appartenenza, per capire che cosa hanno fatto? Questa secondo me è una lezione importante che ci spiega, dato il contesto italiano istituzionale, di funzionamento dei mercati e così via, perché qualcuno ce la fa e qualcuno no e quali sono le caratteristiche di chi ce la fa e chi no. Al riguardo abbiamo fatto un po' di analisi con lunghi colloqui con le imprese, abbiamo anche raccolto dati quantitativi in Banca d'Italia negli ultimi anni e abbiamo così definito queste imprese ristrutturate, cioè le imprese che avevano dato segnale di modifiche importanti. Abbiamo verificato, in effetti, che queste imprese sono andate meglio nella fase di ripresa pre crisi e durante la crisi e hanno anche prospettive migliori per il post crisi. Qui le variabili rilevanti,

testimoniate dagli imprenditori e, confermate dai dati sono l'innovazione di prodotto. Cioè nel momento in cui la globalizzazione porta in casa i prodotti cinesi, tu non puoi reagire abbassando i costi, ma devi reagire alzando la qualità, sfuggendo con un upgrade qualitativo. Si fa attraverso innovazioni di prodotto, gli imprenditori poi raccontano una storia più sofisticata e parlano di attività a monte e a valle della produzione, cioè il marketing, l'assistenza post vendita, il design. Quindi, queste sono tutte cose che sembrano essere cruciali per identificare chi va bene e chi va male. E ovviamente, il terzo aspetto è l'internazionalizzazione. Concludo dicendo che i fattori, i problemi sono tanti. Secondo me, un aspetto importante è già stato rilevato ed è quello della dimensione d'impresa, però quando guardiamo a un dato aggregato, e vediamo che qualche impresa va bene nel dato aggregato non si vede, o si vede poco. Si vede poco perché c'è una massa di piccole imprese che non vanno bene, qualcuna delle medie imprese, ovviamente, è andata un po' meglio, e lo sappiamo che il nostro sistema di medie imprese è competente, valido ed efficiente, però nell'aggregato c'è un problema. La dimensione d'impresa è un problema, e lo è perché varie branche dell'economia ci dicono che, statisticamente, c'è una relazione tra dimensione e produttività con ovviamente qualche piccola eccezione in un comparto di imprese medie, e poi ci sono le "dimensioni varie ed eventuali", cioè se sei piccolo e non adotti le nuove tecnologie. Perché le nostre piccole imprese sono sempre indietro rispetto a quella frontiera tecnologica? Perché le nuove tecnologie sono tecnologie adatte a chi ha conoscenza codificata, lì ci sono i veri benefici di adottare nuove tecnologie. Devi essere in partenza un po' grande, poi l'impegno magari ti fa ridurre, ma devi essere grande. E invece il piccolo non lo fa, e lo vediamo anche nell'indagine della Banca d'Italia sul sistema dei pagamenti. Se sei piccolo ti internazionalizzi meno, se sei piccolo innovi meno in termini di prodotto e di processo, se sei piccolo non fai neanche innovazione non tecnologica, come la definisce giustamente l'Istat e l'Eurostat, cioè di attività di marketing, cose del genere che richiedono di avere un'ampia *customer base*, cioè non è che puoi mettere su una rete distributiva per vendere a due, devi averne molti, molti di clienti. Poi c'è questa cosa un po' mista del legame tra piccolo, familiare, dove con familiare non vorrei tanto spingere sulla proprietà perché le imprese nascono di proprietà familiare e possono

rimanere di proprietà familiare, ma intendo quando la famiglia entra in un modo un po' pesante nell'impresa, ad esempio quando tutto il management è familiare, allora lì c'è uno dei segnali che qualcosa non sta andando bene, c'è più interesse a tenere il controllo dell'impresa piuttosto che a scegliere un manager capace che fa crescere l'impresa. Sul dataset che vi ho presentato c'è già questa variabile sul management familiare, tutte le volte che si identifica l'impresa come familiare, con tutto il management familiare, va peggio su tutto: dimensione, crescita, produttività, innovazione e internazionalizzazione. E ci sono delle spiegazioni per queste cose. Ovviamente a tutto questo si legano anche le pratiche manageriali, mondo che conosciamo poco, però per le quali cominciano a esserci in giro per il mondo alcune indagini: niente retribuzione incentivante per i manager, nessun potere di delega ai manager, insomma tutto un sistema d'impresa che tende a funzionare in modo molto frenato. Il cosa fare lo lascio a dopo. Ovviamente la lista sarebbe lunghissima perché il nostro è un paese che secondo me ha parecchie cose, diciamo, da rimediare. Mi fermo qua.

Marco Fortis

Grazie dottor Bugamelli. Do subito la parola alla dottoressa Annoni del JRC di Ispra.

Paola Annoni

Buonasera a tutti, io vengo dal Joint Research Centre di Ispra, che è un gruppo della Commissione europea la cui missione è quella di fare ricerca applicata in servizio alla Commissione europea. Focalizzerò il mio intervento sui punti salienti dello studio. Diciamo che il nostro focus è molto diverso da quello che avete sentito fino ad ora. Prima di tutto nella definizione del concetto di competitività, che comunque rimane un concetto molto complesso, un concetto multidimensionale e proprio per questo non ci focalizziamo sulla competitività dell'impresa, ma ci focalizziamo su una competitività del territorio. Il territorio inteso come le regioni europee. Regioni definite a livello Nuts2. Il livello Nuts2 è, se volete un esempio, il livello delle regioni italiane, in realtà ci sono 21 regioni a livello in Italia perché le province autonome di Trento e Bolzano sono tenute separate, quindi il nostro obiettivo era quello di costruire una misura del livello di competitività delle regioni europee. Questo è un progetto durato due anni,

iniziato verso il novembre del 2008 e seguito interamente dal Joint Research Centre in collaborazione molto stretta con la Dg, che è il Direttorato generale per le politiche regionali di Bruxelles. L'indicatore, diciamo il macroindicatore che è il maggior esponente, il maggior risultato di questo studio, è stato rilasciato nel settembre del 2010 e sarà aggiornato ogni due anni. Quindi al momento abbiamo solo una fotografia del livello di competitività delle regioni europee per il 2010, inteso che abbiamo usato tutti i dati più recenti, significa che non c'è nessun dataset del 2010, ma i dati variano in un range temporale compreso tra il 2007 e il 2009. La prima cosa da dire è che tipo di definizione di competitività abbiamo usato. Come dicevo, è molto diversa rispetto alla competitività di cui avete sentito parlare fino adesso, si tratta di competitività territoriale e quindi, per definizione, si pone a metà tra una competitività di tipo micro cioè a livello di impresa, quella competitività di cui hanno parlato i relatori che mi hanno preceduto, e invece una competitività di tipo macro, cioè a livello nazionale, che è tipica per esempio del Global Competitiveness in the World Economic Forum dal quale peraltro abbiamo tratto molte ispirazioni, in realtà abbiamo anche lavorato col gruppo del World Economic Forum direttamente. Chiaramente ci sono tantissime analogie tra i due concetti, micro e macro, ma anche tantissime differenze come per esempio le due che ho elencato in precedenza, un'impresa che ha poco successo può essere automaticamente espulsa dal business, dall'economia, dal sistema produttivo, mentre una nazione o una regione non competitiva non può ovviamente essere espulsa, essere accantonata e inoltre la competitività tra le imprese è un gioco a somma zero, se una vince l'altra perde, invece così non si può dire per la competitività territoriale dove è esattamente il contrario. Grazie a possibili effetti di *spillover*, quindi effetti benefici, una regione che si trova contornata da regioni altamente competitive, generalmente è beneficiata da questo ambiente competitivo che la circonda. Di definizioni ce ne sono tantissime, gli studi sono più consolidati a livello micro, quindi a livello di competitività aziendale, mentre è molto più difficile definire una competitività di livello territoriale. Vi riporto la definizione di un ricercatore tedesco, Meyer Stamer, che definisce la competitività del territorio come l'abilità di una regione, di una località di generare livelli di reddito alti e in crescita e anche di migliorare la qualità della vita delle persone che vivono in quel

territorio. Volevo attirare la vostra attenzione sul fatto che è vero che c'è una componente economica, ma c'è anche una componente sociale che è molto forte e che sicuramente deve avere almeno lo stesso peso della componente economica. Quindi, abbiamo costruito una misura multidimensionale e aggregata. Multidimensionale perché il concetto di competitività è complesso e deve comprendere aspetti sia economici che sociali, e aggregata, anche se seguendo diversi livelli, diversi step, perché alla fine quello che interessa è confrontare le varie regioni. Alla fine, quello che interessa al politico e al policy maker, che deve prendere delle decisioni a livello europeo, è vedere se i fondi strutturali di coesione che si spendono sono efficaci e fare un tract, cioè di seguire nel tempo quest'efficacia. Cerco di essere un po' veloce sulla parte più tecnica, statistica: il macroindicatore finale è composto da 11 *pillers*, cioè 11 dimensioni differenti, ciascuna dimensione è popolata da una serie di indicatori che sono indicatori che vengono da fonti ufficiali, per la maggior parte provengono da Eurostat, ci sono anche fonti Ocse, European Cancer Observatory e altre. Alla fine, sono stati inclusi circa 70 indicatori. Questi *piller*, cioè queste dimensioni, sono stati suddivise in tre gruppi, questi tre gruppi vanno a descrivere degli aspetti diversi nel senso che ci sono alcuni *piller*, cioè alcune dimensioni, che descrivono gli aspetti di base, cioè gli aspetti fondamentali in cui un'economia, una regione, deve in qualche modo performare bene per creare un ambiente favorevole alla competitività. Questi *piller* sono essenzialmente legati alla qualità delle istituzioni in un paese in cui la qualità percepita dalle istituzioni è buona, cioè il livello di corruzione è basso, il carico burocratico e amministrativo basso, sono i fattori che teoricamente dovrebbero favorire la crescita della produzione, e la competitività di quella regione. Fra questi fattori c'è la stabilità macroeconomica, il livello di infrastrutture inteso come livello di connessione a livello di strade, aerei e ferrovie, la qualità, non tanto del sistema sanitario, ma lo stato di salute della forza lavoro, e poi infine c'è la qualità e l'efficienza del sistema educativo di base. Si passa poi a un secondo gruppo di *piller* che invece caratterizzano quelle economie chiamate *efficiency economies*, ed è una definizione che abbiamo tratto dal World Economic Forum, dove entrano in gioco altri fattori nell'aumentare e nel definire la competitività, infine c'è l'ultimo gruppo di *piller*, che sono stati chiamati in generale *piller*

dell'innovazione, che includono, quelle economie che sono già in uno stato avanzato e che devono giocare su questi fattori per aumentare la propria competitività. Sorvolo sulla definizione, quindi sul tipo di indicatori che hanno popolato i diversi *piller*. L'indicatore di competitività è stato costruito per fasi, quindi per prima cosa, seguendo una procedura statistica abbastanza rigorosa, abbiamo costruito un indicatore a livello di *piller*, cioè tutti gli indicatori all'interno di ogni *piller* sono stati adeguatamente normalizzati e aggregati per costruire un valore per ogni *piller*. Dopodiché sono stati aggregati i *piller* di base, i *piller efficiency* e i *piller innovation*. Questa è la mappa del risultato per quanto riguarda gli aspetti di base, questi sono aspetti che riguardano le infrastrutture, il livello dell'educazione, *basic, primary and secondary education*, la qualità delle istituzioni, eccetera. Ora, tenete conto che per questo gruppo di *piller* non è stato sempre possibile ottenere dei dati a livello regionale. Tre di questi cinque *piller* sono stati introdotti a livello country. Quindi, questa omogeneità che vedete essenzialmente all'interno degli Stati membri è dovuta a questo fattore. Nel gruppo dei *piller efficiency*, invece l'eterogeneità regionale è molto elevata, anche perché tutti gli indicatori inclusi in questi 3 *piller* sono stati misurati a livello regionale. Dalle mappe potete vedere che più scura è la regione, più competitiva è risultata la regione stessa. Vediamo che ci sono sempre dei problemi nelle regioni dell'Est Europa, ma purtroppo anche nella parte a sud dell'Italia, in Grecia, e in molte regioni della Spagna e del Portogallo. Questa è la struttura dell'indicatore del subindice per quanto riguarda i *piller* dell'innovazione, anche qui rivediamo più o meno lo stesso comportamento, con dei problemi sempre fra Spagna, Portogallo, sud dell'Italia, Grecia e paesi dell'Est Europa. Chiaramente le fasi dell'analisi hanno comportato anche delle analisi di incertezza, un set di pesi differenti dati a questi tre gruppi di *piller*. È stato essenzialmente utilizzato un sistema di pesi differenti di questi tre gruppi di *piller* a seconda dello stato di sviluppo dell'economia regionale basato essenzialmente sul Gdp, sul Pil pro capite. Migliore è il livello, cioè maggiore è il Gdp per capita, più alto è il peso sui *piller* innovativi. Questo vuol dire che abbiamo in qualche modo penalizzato le regioni che, pur avendone la capacità, pur avendo un Gdp per capita alto, non performano bene in questi *piller* innovativi. Questo è un approccio che si è ispirato e basato sull'approccio

del World Economic Forum per la costruzione del Global Competitiveness Index. Tutti i risultati sono stati testati, ed è stata fatta un'analisi di robustezza e di incertezza del risultato finale, facendo variare anche questi set di pesi. Questa è la mappa finale e questo è l'indicatore complessivo, quello che chiamiamo Rci, Regional Competitiveness Index, che è la fotografia della competitività a livello regionale del 2010. Si vede la solita bassa performance dei paesi dell'est Europa, Grecia, sud Italia e Spagna e Portogallo, però si vedono nettamente emergere le capitali, specie le capitali dei nuovi Stati membri. Questo è sicuramente legato al fatto che anche i finanziamenti europei regionali in queste nazioni, vengono dati essenzialmente alle regioni capitali. Questo studio è stato recentemente pubblicato anche nel Fifth Cohesion Report, un report pubblicato ogni tre anni dal Direttorato generale per le politiche regionali che è una fotografia che include anche la competitività, e che ha fatto scattare un campanello d'allarme, tanto che si sta pensando di modificare le politiche di intervento finanziario perché probabilmente non sono così efficaci, o perlomeno favoriscono solo alcune regioni che sono poi le regioni capitali. C'è anche un altro problema, il problema della cosiddetta "spina dorsale" o "blu banana". Come sapete negli ultimi 20 anni si è sempre pensato che ci sia un corridoio che va dal sud del Regno Unito al nord dell'Italia, che è un corridoio di alta produttività, dove ci sono cluster industriali e di servizi. Quello che abbiamo notato è che purtroppo il nostro paese, o perlomeno le regioni del nord del nostro paese, sembrano aver perso posizioni. Anche se questo è uno studio che non aveva la situazione italiana come obiettivo ma invece la situazione europea se vogliamo fare un focus sulla situazione italiana, se prendiamo l'indicatore complessivo, l'Rci, normalizzato tra 0 e 100, 100 è assegnato alla regione europea che ha avuto il punteggio massimo, che è la regione di Utrecht, in Olanda, vediamo qui che la Lombardia, l'Emilia-Romagna, il Lazio, e anche le regioni del nord, il Piemonte e il Veneto. Vediamo così che nessuna di queste regioni raggiunge questo punteggio, la Lombardia che è la migliore raggiunge circa il 65% del valore massimo. Abbiamo sicuramente dei problemi, problemi strutturali dell'indicatore che sono dovuti al fatto che la procedura statistica è dovuta essere impostata in maniera omogenea per tutti i paesi europei. Per cui, per alcuni indicatori abbiamo dovuto includere solo l'indicatore a livello nazionale,

anche se per l'Italia dei valori regionali erano disponibili. A parte questo, avevo preparato degli *spider plot* prendendo alcune regioni, la migliore e la peggiore, la Lombardia e la Basilicata, prendiamo poi il Lazio e la Valle d'Aosta che in realtà non ha ottenuto un punteggio così ampio. Se si usa l'indicatore che si riferisce al gruppo di *piller* di base, e che quindi è essenzialmente a livello nazionale, vedete che le spider plot sono essenzialmente uguali, quindi questo grafico non è molto significativo, ma lo è molto di più quello dell'innovazione. Così, se confrontiamo le regioni italiane, qual è il motivo per cui la Basilicata è all'ultimo posto? Essenzialmente, il motivo sono proprio i gruppi di *piller*, gli *efficiency* e gli *innovation*, vedete come passando dalla Lombardia alla Basilicata, si restringe proprio il triangolo e vuol dire che siamo carenti essenzialmente su questi due aspetti fondamentali che sono in realtà aspetti legati non solo all'innovazione. Lo studio sta proseguendo, stiamo valutando e quantificando delle misure di autocorrelazione per avere un'indicazione sugli *spillover* e ci sono dei risultati molto interessanti, stiamo anche legando la misura delle variabili esogene esterne, e anche lì stiamo ottenendo dei risultati particolarmente interessanti. Grazie per l'attenzione.

Marco Fortis

Ringrazio molto la dottoressa Annoni, anche per il sacrificio in termini di tempo che le abbiamo imposto. Conclude questa sessione Luca Paolazzi, Direttore del Centro Studi Confindustria.

Luca Paolazzi

Fondamentalmente mi sembra che da queste relazioni sia stato sgombrato il campo dal fatto che la performance, comunque la si giudichi, dell'economia italiana o della competitività dell'Italia dipenda da misure statistiche. Lo ha detto molto chiaramente Monducci, l'ha ribadito anche Bugamelli con quell'esercizio da cui emerge che l'Italia, anche elevando all'estremo le possibili correzioni, risulterebbe una delle *worst performant* nel tasso di crescita del Pil negli ultimi anni. Vorrei sottolineare un paio di aspetti rispetto alla relazione di Monducci riguardo alle statistiche. Uno è il problema che riguarda una maggiore inflazione nei beni industriali in Italia rispetto agli altri paesi.

Abbiamo scoperto che dati Ipca purtroppo non sono affidabili su questo piano perché Eurostat non ricompone i dati basandosi su informazioni di indici elementari e non avendo gli indici elementari per tutti i paesi, mette i prezzi dei cellulari, che sono un bene industriale, dentro ai servizi con il risultato che la dinamica dei prezzi dei servizi risulta sottostimata e quella dei prodotti industriali sovrastimata. C'è un altro aspetto statistico, e questa è solo un'indicazione di ricerca, che sostengono sia Bugamelli che Guelpa, che dice che bisogna crescere dimensionalmente, che le imprese dovrebbero crescere dimensionalmente, e di solito si fa sempre un confronto di statica comparata. Si prendono le imprese medie o piccole o grandi e si fa il confronto dei livelli di produttività. Visto che l'Istat ha invece i microdati, sarebbe interessante analizzare durante la vita delle imprese se quelle che crescono dimensionalmente riescono anche a aumentare effettivamente la produttività. Questo è un esercizio che potrebbe essere di qualche utilità esemplificativa per gli imprenditori italiani, perché c'è un dibattito molto forte in questo paese tra chi sostiene che, in realtà, e cito l'amico Coltorti di Mediobanca, non è vero che le imprese più sono grandi, più hanno produttività. Meglio una via di mezzo, le famose medie imprese con alto capitalismo che sono quelle che vanno meglio, però io resto dell'idea che da noi, sarebbe meglio moltiplicare le grandi imprese oltre che le medie perché starsene dentro le nicchie e moltiplicare le nicchie a un certo punto non porta più da nessuna parte. Prima di venire qua abbiamo fatto, nell'ambito del progetto Focus Group che il Centro studi Confindustria sta portando avanti da un anno a questa parte per cercare di estrarre dalle imprese italiane le best practice da diffondere presso le altre imprese, una lunga intervista con Gianfelice Rocca del Gruppo Techint che ci ha raccontato la storia di questa impresa. Non ve la racconto a mia volta, ma l'essenza finale è che quell'impresa, per come è fatta, è condannata a crescere. Perché è condannata a crescere? Perché questo è l'unico modo in cui puoi continuare a premiare i giovani che assume facendoli crescere e creando in loro aspettative positive. E questo vale per una grande impresa, ma vale essenzialmente per un paese. Nella tavola rotonda di oggi sono state fondamentalmente contrapposte due visioni: una è quella che dice, ma in fondo noi stiamo bene così, abbiamo un sacco di ricchezza, abbiamo delle buone posizioni competitive, abbiamo “retto meglio alla crisi”,

perché dobbiamo preoccuparci? L'altra quella che è emersa più nella relazione del dottor Bugamelli, e della dottoressa Annoni, che invece sostiene che ci sono dei problemi dinamici. C'è un bel grafico che è stato utilizzato dal Governatore Draghi durante la sua lezione, in onore di Foix, in cui si vede che c'è una relazione forte fra l'andamento del Pil pro capite nel nostro paese e la soddisfazione della vita dei cittadini italiani. Quando il Pil pro capite ha smesso di crescere, la soddisfazione della vita degli italiani ha cominciato a scendere. Un volume di Benjamin Freedman, qualche anno fa, spiegò al mondo che la crescita economica non ha solo un valore materiale, ma ha anche un valore morale, etico perché quando le economie non crescono arretra la solidarietà sociale, arretra la tolleranza fra le persone e a lungo andare anche le istituzioni democratiche di un paese si deteriorano. Peraltro in tutti i dati che abbiamo evidenziato o visto oggi, c'è un aspetto che non viene preso in considerazione. Questo paese fatica a crescere, in teoria però ne avrebbe le potenzialità non solo e non tanto perché ha delle imprese innovatrici ma perché negli anni, negli ultimi 5, 6 anni ha avuto una vera esplosione demografica, le statistiche ci dicono che ogni anno più o meno la nostra popolazione aumenta di un 0,8 per cento e, in teoria la demografia aiuta a crescere una nazione. Dovremmo almeno partire da lì e fare uno, due punti di produttività, come fanno gli Stati Uniti e altri paesi, e avere anche una crescita di almeno il 2 per cento. Tra le due letture che sono state date oggi sulla nostra posizione competitiva, temo di dover sposare quella dove dice che non stiamo tanto bene. Temo di doverla sposare perché condivido il fatto che, come si diceva, i mattoni non si mangiano. Posso avere una bella casa, quindi essere ricco, ma se non ho reddito per sostenere le spese e mantenere questa casa e al limite per mangiare poi faccio fatica a vivere in questa bella casa. Questo, è il problema che abbiamo noi e diciamo questo è il grosso cruccio. C'è un detto inglese che dice *"he can't see the wood for the trees"*, cioè non riesce a veder la foresta a causa degli alberi, cioè spesso ci concentriamo sui singoli alberi, e alcuni di questi sono delle bellissime piante, il caso Techint è una di queste, ma la foresta nel suo insieme è alquanto diradata e, mi verrebbe da dire, ci sono degli alberi bruciati dalla pioggia acida. La pioggia acida si può chiamare in tanti modi, inefficienza della Pubblica amministrazione, tassazione elevata, non capacità di premiare il merito nelle scuole,

nelle università, nella Pubblica amministrazione stessa, infrastrutture decadenti o scarse, giustizia lentissima, per esempio in questo paese per avere *l'enforcement of contract*, cioè il fatto che se qualcuno non rispetta il tuo contratto, tu vai dal giudice e chiedi che questo venga rispettato, ci vogliono almeno tre anni. Vedete, io sono arrivato alla convinzione che in realtà il problema della lenta crescita italiana non è una cosa degli ultimi 15 o 20 anni. Pierluigi Ciocca che è appassionato del tema, data precisamente l'inizio del rallentamento della crescita al 14 settembre del 1992, quando la lira subì l'onta di dover uscire dallo Sme e Ciampi scrisse una lettera di dimissioni al Governo italiano, che furono respinte. Per me il problema della lenta crescita italiana data dall'inizio degli anni '70. Noi siamo stati un'economia drogata, e uso apposta questo termine perché spesso viene usato dicendo che gli altri paesi sono andati meglio di noi negli anni 2000 perché drogati dalla bolla del credito, dalla bolla immobiliare, noi siamo stati drogati dal debito pubblico, dalla svalutazione competitiva dall'inizio degli anni '70. Da allora non abbiamo affrontato i nostri problemi e continuiamo a non affrontarli. Ben inteso, non è che non si faccia nulla, il problema è relativo. Per quanto riguarda l'ipotesi che la competitività è confronto competitivo, non sono d'accordo con quanto diceva prima la dottoressa Annoni che sosteneva come per le imprese, la concorrenza, la competitività è un *mors tua, vita mea* perché in realtà la concorrenza, la competitività a livello d'impresa è quella che genera lo sviluppo per il paese. Senza concorrenza e senza competizione fra imprese non si aumenta la produttività e non si aumenta quindi il Pil nell'insieme di un sistema economico. Ma, tornando al problema della competitività, riguardo alle riforme, dipende dal passo con cui queste riforme si fanno. Se vengono solo annunciate, se vengono completate, se tra la legge e i decreti attuativi passa un mese o passano tre anni, se le leggi vengono scritte bene o vengono scritte male, se, diciamo, si riescono a far combaciare le aspettative degli operatori, in base alle riforme che vengono fatte. Ad esempio, dato che le riforme delle pensioni sono state fatte in più o meno vent'anni, un pezzettino alla volta, sicuramente noi adesso abbiamo il sistema previdenziale più sostenibile all'interno dell'Unione europea. Ma quanto ci abbiamo messo? E quante volte le aspettative degli operatori hanno dovuto cambiare e di conseguenza i comportamenti di spesa delle famiglie, i tassi risparmio e quant'altro.

E tuttora la riforma delle pensioni nel nostro paese non è finita perché, come ti dicono i giornali, di fatto abbiamo un rapporto fra ultima pensione-ultima retribuzione che per le future generazioni sarà troppo basso e quindi dovremo rivedere il sistema di calcolo, innalzare l'età pensionabile e quant'altro. Ripeto, penso che questo sia un paese che debba rimboccarsi molto le maniche. Dire che le cose vanno bene non aiuta a farlo, credo che non si debba continuare a dire che tutto sommato stiamo bene, stiamo meglio di altri paesi. Io sono stato, come Direttore del Centro studi di Confindustria, tra quelli che hanno chiamato per primo la ripresa. Ero convinto che saremmo riusciti, sulla base di quella ripresa o crescita maggiore della produttività osservata tra il 2005 e il 2007, a uscire più rapidamente e meglio di come eravamo entrati nella crisi. Ricordo che siamo entrati per primi nella recessione, noi siamo l'unico paese che ha avuto un segno negativo nel Pil nel 2008. Viceversa oggi purtroppo lo dico con grande rammarico personale devo constatare che finiamo il 2010 in stagnazione, siamo l'unico paese che lo fa tra gli industrializzati, a parte quei due o tre che hanno gravissimi problemi, ma tra questi non ci sono assolutamente gli Stati Uniti. Finisco dicendo che davvero, è pericoloso autoconsolarci. Dobbiamo dire francamente, molto chiaramente che questa nazione ha bisogno di fare sacrifici, ha bisogno di investire in futuro, ha bisogno di cambiare radicalmente il modo di vivere e il modo di fare le cose.. Quando studiavo economia mi dicevano che ci sono quattro indicatori sintetici per vedere se una nazione va bene o male: inflazione, disoccupazione, tasso di crescita del Pil, saldo della bilancia dei pagamenti. L'Italia ha un saldo della bilancia dei pagamenti negativo, -3,4 per cento è la bilancia corrente all'anno, un debito con l'estero, e sono d'accordo con Bugamelli che l'unica cosa che conta per un paese è vedere la sua posizione netta con l'estero, negativa per circa il 20 per cento del Pil, abbiamo un'inflazione che è più alta, di quella degli altri paesi europei, abbiamo un tasso di disoccupazione che se misurato correttamente è grosso modo in linea con quello degli altri paesi europei. Francamente non credo che stiamo bene, penso che stiamo male. Grazie.

Marco Fortis

Ringraziamo tutti i partecipanti, tutti i relatori, speriamo che la tavola rotonda sia stata di vostro gradimento. Grazie.