

Individuazione delle priorità di utilizzo del Recovery Fund

**Audizione dell'Istituto nazionale di statistica
Dott. Roberto Monducci
Direttore del Dipartimento per la produzione statistica**

**V Commissione "Bilancio, tesoro e programmazione"
Camera dei Deputati
Roma, 2 settembre 2020**

Indice

Introduzione	5
1 La congiuntura economica	5
1.1 <i>Quadro macro-economico internazionale</i>	5
1.2 <i>L'economia nazionale</i>	7
2 Criticità e priorità di intervento	9
2.1 <i>Produttività e investimenti</i>	9
2.2 <i>Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese</i>	11
2.3 <i>Digitalizzazione delle imprese</i>	19
2.4 <i>Capitale umano</i>	22

Allegati

1. Tavole statistiche
2. Dossier

Introduzione

Il Recovery and Resilience Facility si pone l'obiettivo di fornire un ampio supporto finanziario alle riforme e agli investimenti realizzati dai singoli paesi allo scopo di mitigare gli effetti economici e sociali della crisi generata dal COVID-19, favorendo allo stesso tempo l'evoluzione delle economie europee verso modelli più sostenibili, resilienti e competitivi in grado di affrontare le sfide richieste dalla transizione digitale e green.

La definizione e la realizzazione di progetti adeguati ad assicurare questo processo richiederà un notevole sforzo da parte di tutti i paesi, ciascuno dei quali è chiamato a individuare le aree prioritarie sulle quali intervenire.

Il dibattito avviatosi in Italia richiede quindi una attenta analisi delle criticità del nostro Paese al fine di individuare un piano dettagliato degli interventi necessari. Accanto all'individuazione delle priorità sembra opportuno concepire uno o più meccanismi che ne consentano il costante monitoraggio e la loro valutazione ex-ante ed ex-post. Si tratta di un'operazione che andrebbe definita già nelle fasi preliminari all'implementazione degli interventi e osservando i più alti standard qualitativi in tema di fonti e metodi per la valutazione delle policy. A tal fine l'Istituto mette a disposizione la propria capacità di misurazione, analisi e valutazione.

Il presente documento, oltre a fornire un breve richiamo alla situazione della congiuntura economica internazionale e nazionale, fornisce specifici contributi informativi e di analisi su alcuni temi chiave: produttività e investimenti, digitalizzazione, capitale umano e competitività e potenziale di crescita delle imprese identificando, per quest'ultimo tema, delle specifiche aree di intervento.

1 La congiuntura economica

1.1 Quadro macro-economico internazionale

L'attività economica mondiale ha segnato, tra aprile e giugno, una forte flessione dovuta principalmente al fermo amministrativo della produzione imposto, con tempistiche e intensità differenti, nei vari paesi per contenere la diffusione dei contagi. Gli indicatori statistici a frequenza mensile, tuttavia,

dopo il crollo di marzo e aprile hanno mostrato con poche eccezioni un progressivo miglioramento.

Il commercio internazionale di merci in volume, che nel complesso del secondo trimestre è diminuito del 12,5% (-2,7% nei tre mesi precedenti), a giugno ha registrato un rimbalzo (+7,6% congiunturale, fonte: Central planning bureau) diffuso tra i paesi. Da maggio anche le prospettive per gli scambi mondiali sono migliorate, come segnalato dal PMI globale sui nuovi ordinativi all'export.

Nei mesi estivi l'economia cinese ha proseguito il percorso di recupero dei ritmi produttivi avviato a marzo. Dopo il forte rimbalzo del Pil nel secondo trimestre (+11,5% in termini congiunturali), a luglio, il PMI manifatturiero è salito a 51,1 (massimo da marzo) e quello dei servizi si è attestato a 54,2. Si tratta per entrambi gli indici del quinto dato consecutivo compatibile con una fase di aumento dell'attività. Nello stesso mese, i profitti delle aziende manifatturiere hanno registrato i livelli più elevati da metà 2018.

Nel secondo trimestre, il Pil statunitense ha segnato un crollo congiunturale (-9,1%), ma da maggio gli interventi di politica economica fortemente espansivi attuati dalla Federal Reserve e dal Governo hanno determinato i primi segnali di risalita dell'attività economica. A luglio, le vendite al dettaglio e di auto sono state più elevate di quelle di febbraio. La fiducia dei consumatori rilevata dal Conference Board ad agosto è, invece, ancora significativamente inferiore ai livelli di febbraio (rispettivamente 84,8 e 132,6), verosimilmente ancora condizionata dall'evoluzione dell'emergenza sanitaria e dalla crescita della disoccupazione, salita a livelli record (10,2%). Nello stesso mese, tuttavia, il PMI composito ha registrato un deciso incremento (54,7 dal 50,3 di luglio), collocandosi ben al di sopra della soglia di espansione.

Nell'area dell'euro, il Pil nel secondo trimestre si è contratto, in base alle stime preliminari, del 12,1% sul trimestre precedente e del 15% in termini tendenziali; si tratta del risultato peggiore da quando esiste la serie storica (1995). Nel dettaglio nazionale, in termini congiunturali il Pil tedesco è sceso del 9,7%, quello francese del 13,8% mentre in Spagna la caduta è stata del 18,5%. Il dato trimestrale, tuttavia, sintetizza un accentuato profilo dell'andamento mensile dell'attività economica: alla caduta di aprile si è affiancato il recupero di maggio e giugno, quando la produzione industriale e le vendite al dettaglio hanno continuato a segnare risultati positivi (+9,1% e +5,7% rispettivamente a giugno nell'area Uem).

Le informazioni disponibili per gli ultimi mesi confermano la risalita. Ad agosto l'Economic sentiment indicator (ESI), elaborato dalla Commissione europea, ha continuato a crescere (87,7 da 82,3 di luglio) trainato da industria, commercio al dettaglio e servizi, mentre la fiducia è peggiorata nelle costruzioni ed è rimasta stabile per i consumatori (nonostante il miglioramento delle attese sull'occupazione). Nel dettaglio nazionale l'ESI è aumentato in Italia (+2,7), Germania (+5,9) e Francia (+9,3), mentre è peggiorato in Spagna (-2,5).

Nello stesso mese è proseguita la fase di indebolimento del dollaro nei confronti dell'euro, probabilmente indotta dalla diminuzione dei tassi americani e dalle notizie sulla forte diffusione del COVID-19, che potrebbero avere spinto i capitali internazionali a cercare rendimenti più elevati in altri paesi. In media, ad agosto, il cambio si è attestato a 1,18 dollari per euro (1,15 a luglio). Nello stesso mese ha continuato a rafforzarsi il prezzo del Brent, nonostante l'assenza di particolari vincoli di offerta: 44,6 dollari al barile, da 43,2 di luglio (ad aprile il valore era di 18,5 dollari).

1.2 L'economia nazionale

Nel secondo trimestre il Pil italiano in volume ha registrato una contrazione senza precedenti (-12,8% rispetto al trimestre precedente), determinata dalla caduta dei consumi e degli investimenti. Anche la componente estera ha fornito un contributo negativo.

La sintesi trimestrale riflette anche nel nostro Paese andamenti mensili diversi legati alla tempistica delle misure di lockdown. Alla marcata contrazione della produzione e dei consumi di aprile è seguita una fase di recupero che ha caratterizzato i mesi di maggio e giugno, quando la produzione industriale e le vendite al dettaglio hanno mostrato decisi segnali di vivacità.

Le informazioni disponibili per i mesi di luglio e agosto, seppure ancora parziali, suggeriscono il proseguimento della fase di ripresa. Il clima di fiducia delle imprese è aumentato in entrambi i mesi in tutti i settori economici anche se i livelli degli indicatori sono ancora inferiori a quelli precedenti la crisi, soprattutto nei servizi di mercato.

Ulteriori segnali positivi si rilevano a luglio quando, rispetto al mese precedente, si osservano aumenti nei dati dei consumi elettrici e della fatturazione elettronica. A luglio, inoltre, stime preliminari sui flussi commerciali con i paesi extra-ue indicano la prosecuzione della fase di risalita

delle vendite all'estero, con un dimezzamento del calo tendenziale dell'export osservato a giugno.

Il livello di produzione industriale registrato a giugno, seppure ancora inferiore del 12,8% rispetto a febbraio, determinerebbe una crescita media del terzo trimestre rispetto al secondo del 16,4%, nell'ipotesi che l'indice restasse invariato nei mesi estivi. Il passaggio da un rimbalzo alla ripresa richiede tuttavia il mantenimento di un sentiero di crescita della produzione industriale positivo anche nei mesi estivi, seppure a tassi mensili più moderati di quelli dei due mesi precedenti.

Anche sul mercato del lavoro sembrano emergere segnali di recupero: dopo quattro mesi di flessioni consecutive, a luglio l'occupazione è cresciuta di 85mila unità rispetto a giugno (+0,4%), con una significativa espansione dell'occupazione femminile (+80mila) e, dal punto di vista delle tipologie occupazionali, dei dipendenti (+145mila, +0,8%). Contestualmente, cresce il numero di persone alla ricerca di lavoro (+134mila). Questi primi segnali di ripresa dell'occupazione sono associati ad un recupero dell'intensità lavorativa degli occupati: a luglio il numero di ore pro-capite effettivamente lavorate è pari a 33,1 ore, un livello di sole 1,2 ore inferiore a quello registrato a luglio 2019. Per i dipendenti il gap rispetto all'anno precedente è ancora più ridotto (-0,8 ore). La quota di occupati assenti tende a normalizzarsi, essendo a luglio solo di 1,1 punti percentuali superiore all'anno precedente (dai 13 punti di maggio e 3,7 punti di giugno).

La ripresa occupazionale osservata a luglio consente un primo recupero dei livelli perduti nei mesi precedenti: il gap nel numero di occupati rispetto a febbraio 2020 passa da -557mila a giugno a -472mila a luglio.

Sul fronte dei prezzi, il rallentamento della dinamica dei prezzi al consumo dei primi mesi del 2020 si è trasformato dalla fine della primavera in una fase deflativa. Ad agosto il tasso di variazione annuo dell'indice nazionale per l'intera collettività (NIC) è sceso a -0,5%, dopo -0,4% a luglio e -0,2% a maggio e giugno. La tendenza negativa è stata determinata principalmente dalla forte caduta dei prezzi dei beni energetici, come effetto della marcata contrazione delle quotazioni del petrolio sui mercati internazionali, cui si è aggiunto l'ampliarsi dei ribassi relativi ai servizi di trasporto. La dinamica dell'indicatore che misura le tendenze di fondo (calcolato escludendo energia, alimentari e tabacchi) è rimasta positiva ma estremamente contenuta e ad agosto si è pressoché annullata (+0,1%, valore più basso da ottobre 2016). Per l'indice generale NIC la variazione dei prezzi acquisita a luglio per il 2020 risulta nulla.

2 Criticità e priorità di intervento

2.1 Produttività e investimenti

L'evoluzione del sistema produttivo italiano è caratterizzata da una fase prolungata di bassa crescita della produttività, con conseguenze rilevanti sugli attuali livelli di sviluppo economico e sulle prospettive future.

Sebbene la fase di bassa produttività italiana si estenda a partire dagli anni novanta, dalla crisi del 2009 ad oggi il divario di crescita della produttività italiana rispetto ai principali paesi europei, misurato dal valore del Pil per ora lavorata, si è ulteriormente ampliato. Nel 2019, la produttività del lavoro italiana ha registrato un incremento pari a 1,2 punti percentuali rispetto al valore del 2010, a fronte di un incremento medio di circa 8 punti percentuali di Germania, Francia e Spagna.

Accanto alla strutturale debolezza della produttività totale dei fattori, dal 2014 si è aggiunta la decisa contrazione del processo di accumulazione del capitale. La spesa per investimenti ha presentato nel corso dell'ultimo decennio uno sviluppo poco favorevole con un andamento, grosso modo, analogo a quello generale dell'attività economica. Dopo essersi fortemente ridotti per effetto della crisi nel biennio 2008-09, gli investimenti hanno segnato una nuova profonda caduta nella successiva recessione e la risalita degli anni seguenti è stata lenta, con un recupero complessivo meno ampio di quello registrato nel resto dell'Uem.

Nel 2019, in Italia, la quota degli investimenti totali sul Pil (misurati a prezzi correnti) è risultata del 18,1%, ben inferiore a quella media dei paesi dell'area euro (pari al 22,0%). Questa incidenza aveva toccato nel nostro Paese un massimo del 21,3% nel 2008 e un minimo del 16,7% nel 2014.

Considerando gli altri tre maggiori paesi membri dell'Uem, si osserva che quello con la propensione all'investimento più elevata è la Francia, dove la discesa dell'inizio del decennio è stata limitata e la quota sul Pil è poi salita dal 21,5% del 2015 al 23,6% dello scorso anno. In Germania, l'incidenza degli investimenti è scesa poco nella prima metà del decennio ed è aumentata nella fase di espansione, salendo dal 20% del 2015 al 21,6% dello scorso anno. Infine, la Spagna ha registrato un andamento più simile a quello italiano, con un calo piuttosto marcato nella prima parte del periodo, seguito però da un robusto recupero negli anni recenti, che ha riportato la quota di accumulazione al 20% nel 2019.

Per quel che riguarda le principali tipologie di capitale, il nostro Paese presenta una situazione comparativamente favorevole per gli investimenti in macchinari, mezzi di trasporto, materiali ICT e armamenti mentre, all'opposto, segna un gap ampio e crescente sia per le costruzioni, sia per la spesa in capitale immateriale (prodotti della proprietà intellettuale). La prima componente (macchinari e altri beni materiali) pesa in Italia per il 6,8% del Pil, a fronte di un'incidenza del 6,5% nella Uem e solo la Germania raggiunge un valore leggermente più alto (7%). Nel caso delle costruzioni, invece, la situazione dell'Italia, che all'inizio del decennio era in linea con quella della media Uem, è peggiorata notevolmente: l'incidenza sul Pil è scesa nel 2019 all'8,1%, quota inferiore di 2,5 punti percentuali alla media dell'area e significativamente più bassa anche di quella della Spagna, che pure aveva subito una crisi molto acuta del settore delle costruzioni. Anche riguardo agli investimenti immateriali l'incidenza sul Pil risulta nel 2019 molto inferiore in Italia rispetto alla media Uem (3,1% contro 4,9%) restando più bassa rispetto a tutti i paesi qui considerati. Inoltre, l'evoluzione di tale quota, seppure positiva, presenta una crescita meno intensa di quella registrata nel resto dell'area, a testimonianza di un ritardo che si è progressivamente ampliato.

L'analisi degli investimenti sulla base del settore istituzionale che effettua la spesa evidenzia a rilevante specificità, indicando come la componente pubblica abbia giocato un ruolo di indebolimento della dinamica del processo di accumulazione del capitale. Nel 2019 la spesa complessiva per investimenti, valutata a prezzi correnti, è stata pari a 322,7 miliardi di euro, lo stesso livello del 2010 (322,6 miliardi). Tuttavia, al suo interno, gli investimenti delle Amministrazioni pubbliche sono diminuiti nel periodo del 18,9%, mentre quelli del settore privato (che includono anche le unità a controllo pubblico non classificate nel settore delle Amministrazioni pubbliche) sono aumentati del 3,5%.

È importante notare che la progressiva contrazione del peso degli investimenti pubblici sul totale (passato in Italia dal 15,5% del 2010 al 12,5% del 2019) è una caratteristica comune agli altri paesi europei. Anche nel complesso dell'area Uem l'incidenza della componente pubblica degli investimenti è progressivamente diminuita nell'ultimo decennio (da 16,6% a 12,5%), ma ciò è avvenuto a fronte di una sostanziale tenuta degli investimenti pubblici (cresciuti in media dello 0,1% annuo) e di una forte espansione di quelli privati (+3,8% in media annua).

Se rapportata al Pil, dal 2008 al 2019 la quota di investimenti pubblici italiani è scesa di circa un punto percentuale (da 3,2% a 2,3%) attestandosi su un livello inferiore di quello dell'area euro (pari al 2,8% nel 2019).

Il maggior contributo al calo degli investimenti pubblici è venuto dalle amministrazioni locali, con una riduzione tra il 2010 e il 2019 del 26,5%, mentre per le Amministrazioni centrali e gli Enti di previdenza la contrazione è stata più contenuta (-6,6%).

Elementi importanti riguardo agli investimenti pubblici emergono anche dall'analisi per tipologia di spesa: nel 2010 su un totale di 49,9 miliardi di euro, il 58,3% (29,1 miliardi) erano rappresentati dalle costruzioni, il 19,3% da impianti, macchinari e armamenti e il 22,3% da prodotti della proprietà intellettuale. Nel corso dell'ultimo decennio gli investimenti in impianti, macchinari e armamenti hanno mostrato un profilo ciclico con una forte riduzione tra il 2010 e il 2014 (anno in cui la spesa è stata circa la metà di quella registrata nel 2009) e un graduale recupero a partire dal 2015, con una riduzione complessiva, a prezzi correnti, del 10,1% tra il 2010 e il 2019. Gli investimenti in prodotti della proprietà intellettuale hanno segnato una sostanzialmente stazionarietà, con un livello del 2019 appena superiore a quello di inizio decennio.

Particolarmente rilevante appare, invece, la contrazione degli investimenti pubblici in costruzioni il cui valore si è ridotto negli ultimi dieci anni del 29,3%, nonostante un recupero nel 2019; assai marcata è stata la caduta per il settore delle amministrazioni locali (-36,7%). La riduzione delle spese di questa componente di investimenti ha riguardato tutte le diverse tipologie con cali del 30,4% dei fabbricati non residenziali (al cui interno ricadono le strutture sanitarie), del 22,8% delle opere stradali e del 32,3% per le altre opere del genio civile che includono le spese per porti, condotte, opere per la difesa del suolo, linee ferroviarie e tutte le altre opere pubbliche in costruzioni non incluse nelle prime due categorie¹.

2.2 Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese

Le innovazioni introdotte negli ultimi anni dall'Istat nella produzione delle statistiche ufficiali sul sistema produttivo (cui si è già avuto occasione di accennare in passate audizioni dell'Istituto) assicurano oggi la disponibilità di

¹ La ripartizione delle spese per investimenti in costruzioni per il 2019 non è stata ancora diffusa su I.Stat e l'indicazione deve intendersi come preliminare.

dati sulle unità economiche caratterizzati da elevata granularità e alta capacità informativa. Si tratta di strumenti che, in una fase di elaborazione di politiche di recupero dall'epidemia e di stimolo alla crescita economica, possono risultare utili nel fornire supporto alla formulazione di misure mirate e in grado di sfruttare i punti di forza del nostro sistema produttivo riducendo l'impatto negativo degli elementi di criticità.

Crisi esogene e improvvise quali quella che stiamo attraversando sollecitano, in particolare, la rapida adozione di due forme di intervento, rispettivamente di tipo "verticale" – rivolte cioè a salvaguardare o stimolare determinati settori di attività ritenuti centrali in un'ottica di sostegno al sistema produttivo e di recupero dei livelli produttivi e occupazionali – e "orizzontale", trasversali quindi ai comparti, finalizzate a limitare le immediate conseguenze dello shock sulle imprese (come nel caso delle misure di agevolazione dell'accesso al credito) o a promuovere l'adozione di comportamenti e/o investimenti funzionali alla ripresa e alla crescita di medio-lungo periodo. Le analisi che seguono sono una sintesi dei risultati più ampi disponibili nel dossier allegato alla presente audizione.

2.2.1 Politiche settoriali: le interdipendenze all'interno del sistema economico

La definizione di politiche settoriali di *recovery* e crescita, oltre a tenere in considerazione le caratteristiche specifiche dei comparti in termini di peso economico e competitività, deve considerare anche il posizionamento e il ruolo che essi rivestono all'interno delle relazioni tra settori. Infatti, l'efficacia con cui uno stimolo rivolto a un determinato settore attiva un'espansione del sistema economico dipende, oltre che dalla rilevanza e dalla capacità di reazione del settore stesso, anche dalla capacità di trasmissione di tale stimolo al resto del sistema produttivo. In questo contesto, la struttura delle relazioni intersettoriali e il posizionamento del settore al loro interno determinano l'entità e la diffusione degli effetti di attivazione.

L'evidenza empirica ha mostrato come il sistema produttivo italiano sia caratterizzato da uno strutturale sotto-dimensionamento delle unità produttive e da una maggiore frammentazione rispetto agli altri principali paesi europei.² Ciò emerge soprattutto nelle relazioni fra industria e servizi di mercato, che si mostrano ben meno intense nel caso italiano rispetto a quanto

² Si vedano ad esempio Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2019*, cap. 2 e *Rapporto annuale 2020*, par. 4.1.

accade, ad esempio, in Germania e Francia. Una tale frammentazione comporta maggiori dispersione e lentezza nella diffusione degli stimoli settoriali all'interno del sistema produttivo, sia in termini di scambi economici di beni intermedi e di investimento, sia, in termini più generali, di trasmissione di tecnologia, innovazione e competitività.

Il sistema produttivo italiano è caratterizzato, poi, dalla tendenza a strutturarsi nella forma di "arcipelaghi" costituiti da reti di relazioni molto intense fra insiemi di settori (tecnologicamente contigui) ma poco legate al resto del sistema. Questo, da un lato limita in qualche misura il propagarsi degli effetti delle crisi che colpiscono selettivamente determinate attività, dall'altro fa sì che per promuovere la crescita del sistema sia necessario tener conto anche delle interdipendenze tra settori.

In particolare, nel nostro sistema economico è possibile individuare cinque arcipelaghi: industria "tradizionale" (fra cui agroalimentare, tessile, abbigliamento e pelli, gomma e plastica); industria "pesante" (fra cui metallurgia, elettronica, macchinari, autoveicoli); trasporti e logistica (fra cui trasporto terrestre e marittimo, magazzinaggio e servizi postali); servizi "market" (fra cui ICT, servizi finanziari, attività professionali, servizi alle imprese); servizi alla persona (fra cui sanità, istruzione, altri servizi alla persona, Amministrazioni Pubbliche). All'interno di tali arcipelaghi la conformazione delle relazioni consente una trasmissione generalmente efficiente degli stimoli lungo le filiere che compongono tali sotto-reti. Tuttavia, l'attivazione risulta ridotta verso l'esterno vista la mancanza di connessioni importanti tra le sotto-reti, soprattutto per quanto riguarda i legami fra manifattura e servizi.

L'attivazione complessiva, tuttavia, non esaurisce gli elementi da considerare al fine di valutare l'efficacia di politiche "verticali" e debbono essere presi in esame altri due fattori. Da una parte, la componente di attivazione che si rivolge alla produzione estera, ovvero che si tramuta in importazione di input produttivi: maggiore la quota di input importati, minore sarà, a parità di altre condizioni, lo stimolo verso il sistema produttivo interno. Dall'altra parte, vi è la capacità del dato settore di attivare il resto del sistema produttivo oltre che se stesso, ovvero la rilevanza degli effetti di trasmissione tra settori: maggiore sarà l'attivazione degli altri settori, maggiore, a parità di altre condizioni, la diffusione degli stimoli.

Per quanto concerne il primo punto, il sistema produttivo italiano attiva in media 100 euro di importazioni per ogni 366 euro di produzione interna. Tuttavia, sussiste una forte eterogeneità settoriale che contrappone in maniera netta il comportamento dei servizi rispetto alla manifattura. Infatti, mentre i servizi attivano in maniera preponderante la produzione di input intermedi di origine interna (tutti i settori sono al di sopra della media dei 366 euro contro 100), così come accade anche per le costruzioni (584 euro), per i comparti dell'industria in senso stretto si osserva la tendenza opposta.

Per quanto concerne il secondo punto, gli stimoli dal lato della domanda attivano, in media, circa 60 euro di valore aggiunto sui settori non direttamente coinvolti nello shock (*non-self*) per ogni euro 100 attivati sul settore direttamente coinvolto (*self*). Tra le attività che diffondono in misura maggiore gli stimoli al resto del sistema vi sono gli autoveicoli (82 euro per ogni 100), i macchinari (81 euro), l'alloggio e ristorazione (80 euro) e gli altri servizi alle imprese (79 euro). Alcuni di quelli più rilevanti, tuttavia, tendono a trasmettere all'esterno una proporzione minore: è il caso di agricoltura (52 euro per ogni 100), tessile, abbigliamento e pelli (50 euro), servizi legali e di contabilità (45 euro), servizi immobiliari (35 euro), servizi finanziari (34 euro).

In sintesi, l'efficacia di politiche di crescita settoriali dipende molto dalla capacità del sistema di veicolare in maniera estesa e veloce gli stimoli. La forte eterogeneità nel posizionamento e nelle caratteristiche relazionali dei settori all'interno del sistema produttivo comporta la necessità di adeguare le *policy* alle peculiarità dei comparti. In particolare, sono tre i fattori rilevanti nel determinare la capacità di attivazione degli stimoli: il peso economico del settore; l'estensione e velocità della trasmissione degli impulsi al resto del sistema; la capacità con cui il comparto attiva produzione interna. L'attenzione a questi fattori nel disegno delle *policy* risulta ancora più rilevante in un sistema produttivo come quello italiano, fortemente frammentato, dominato da reti "gerarchiche" o "selettive" e nel quale il legame fra manifattura e servizi è meno intenso rispetto alle altre grandi economie europee.

2.2.2 Politiche sulle imprese: profili delle imprese e fattori rilevanti per la crescita

La disponibilità di informazioni puntuali raccolte dall'Istat sulla struttura, le strategie e la performance delle imprese consente di fornire una solida base informativa anche al disegno di politiche "orizzontali", dirette cioè a stimolare,

indipendentemente dal contesto settoriale, comportamenti in grado di accrescere la resilienza delle imprese alla crisi e la competitività del sistema produttivo.

A questo proposito, nell'audizione del 27 luglio scorso l'Istat ha presentato alcune indicazioni basate sui risultati del Censimento permanente sulle imprese realizzato a fine 2019, evidenziando i profili comportamentali d'impresa che hanno trainato la ripresa dell'economia italiana dopo la doppia crisi del 2008 e 2013. Ciascuno di tali profili, va ricordato, si caratterizza per un diverso grado di "dinamismo", che scaturisce dalla diversa propensione a innovare, a investire in tecnologia, digitalizzazione e formazione del personale (soprattutto Ict), a modernizzare l'organizzazione aziendale e i processi produttivi, prestando attenzione agli aspetti di sostenibilità.

Ai fini di una politica di crescita efficace rivolta alle imprese, occorre considerare in primo luogo l'eterogeneità dei profili d'impresa all'interno del sistema produttivo italiano.

Il campo di osservazione delle analisi effettuate è rappresentato dalle imprese con almeno 10 addetti: si tratta di circa 215mila imprese, con 9 milioni di addetti (il 54,7% del totale), di cui 8,8 milioni dipendenti (il 74,7%), che realizzano 2.300 miliardi di fatturato (75,3%) e 557 miliardi di valore aggiunto (71,4%). Queste imprese sono caratterizzate da una dimensione e una complessità organizzativa in grado di reagire a stimoli selettivi e politiche differenziate mentre le problematiche relative all'enorme platea delle microimprese (4,1 milioni di aziende, con 7,5 milioni di addetti) devono essere affrontate con strumenti diversi e meno complessi.

Sulla base dei dati censuari emerge che quasi un quinto delle imprese con almeno 10 addetti (il 18,3%, circa 39mila unità) è a dinamismo "basso", con un peso relativamente limitato in termini di addetti (10,1% del totale, pari a 916mila individui) e di valore aggiunto (7,0%). Oltre un terzo presenta un grado di dinamismo "medio-basso" (il 37,2%, circa 79mila unità, che impiegano 1,9 milioni di addetti e generano il 15,1% di valore aggiunto complessivo) e oltre un quarto è a dinamismo "medio" (il 27,6%, oltre 58mila imprese, che impiegano 2,3 milioni di addetti e producono il 25,1% del valore aggiunto totale).

In altri termini, la grande maggioranza delle imprese italiane con almeno 10 addetti ha un profilo dinamico medio o medio-basso. È dunque esiguo il numero di unità a dinamismo alto (il 4%, poco più di 8mila imprese) o medio-

alto (13%, 27.600 imprese), anche se tali insiemi spiegano rispettivamente circa il 23 e il 20% dell'occupazione del sistema (circa 3,8 milioni di addetti in totale, più o meno ugualmente ripartiti tra i due gruppi) e il 24,8 e 27,3% del valore aggiunto.

In altre audizioni si è ricordato come il raggiungimento di un adeguato grado di dinamismo abbia consentito anche a migliaia di piccole imprese di registrare una significativa crescita del fatturato, del valore aggiunto e della produttività.

Questa sorta di «dinamismo accessibile» consentirebbe in particolare alle piccole imprese di compensare almeno in parte i limiti derivanti dalla loro dimensione contenuta, aprendo loro spazi di crescita rilevanti. Ciò è visibile in primo luogo in termini di produttività del lavoro, la cui decennale stagnazione costituisce uno dei fattori di criticità più frequentemente evocati nel dibattito sulle prospettive di crescita del Paese. I risultati del Censimento permanente sulle imprese rivelano come le piccole e medie unità produttive con un grado di dinamismo alto o medio-alto presentino livelli di produttività del lavoro superiori a quelli delle grandi imprese (o delle imprese appartenenti a classi dimensionali superiori) con un grado di dinamismo modesto o al massimo medio. Il divario di performance a favore dei profili più dinamici si riscontra in pressoché tutte le attività industriali e del terziario, confermando la rilevanza di strategie «orizzontali» di stimolo.

Un dinamismo più elevato ha inoltre sostenuto la produttività nel triennio di ripresa ciclica 2016-2018: in tutte le classi dimensionali una impresa su due, tra quelle a dinamismo elevato, ha registrato incrementi di produttività del lavoro a volte consistenti. Un profilo dinamico ha fatto la differenza soprattutto nella performance delle piccole e medie imprese, per le quali la produttività è aumentata (in mediana) anche in corrispondenza di un dinamismo di media entità.

Su questo quadro si è innestata lo shock Covid-19. L'esperienza delle crisi passate mostra come queste non siano state neutrali, producendo effetti profondi e differenziati, incidendo in misura diversa sui diversi soggetti e giocando di norma un ruolo importante nell'aumentare le diseguaglianze esistenti. Pertanto, resistenza alla crisi e capacità di risposta variano in misura significativa. La disponibilità di dati individuali e multidimensionali (su struttura, risultati economici, occupazione, organizzazione, strategie ecc.) consente di supportare l'elaborazione di misure di intervento pubblico più mirate e dunque più efficaci.

In tale contesto, il livello di dinamismo negli anni immediatamente precedenti l'attuale crisi possono rappresentare un predittore quasi "naturale" sia della resilienza delle imprese, sia soprattutto della capacità di adottare strategie coerenti a fronte di uno shock avverso e improvviso.

Questo è evidente, ad esempio, considerando il comportamento delle imprese che hanno dichiarato, nell'indagine ad hoc condotta dall'Istat a maggio 2020 sugli effetti della crisi sanitaria, di non avere messo in atto misure di contrasto all'evento pandemico: la percentuale di tali unità "spiazzate" dalla crisi è inversamente correlata con il livello di dinamismo sperimentato nella fase precedente a crisi; viceversa la quota delle imprese in grado di elaborare e gestire strategie compiute aumenta al crescere del grado di dinamismo, soprattutto in corrispondenza di strategie che prevedono una reazione in positivo agli eventi in corso (ad es. iniziative di riorganizzazione ed espansione dell'attività produttiva) invece di una contrazione dell'attività. Va osservato che questo risultato vale anche per le imprese di minore dimensione, che impiegano meno di 10 addetti.

2.2.3 I driver della transizione delle imprese verso profili più competitivi e orientati alla crescita

Affinché l'opportunità fornita dalle risorse dei programmi europei sia colta pienamente ai fini di un riposizionamento strutturale delle imprese italiane su livelli più avanzati di dinamismo e competitività, è necessario che le misure di tipo "orizzontale" sulle imprese abbiano almeno due caratteristiche fondamentali: *a)* siano in grado di individuare con precisione la platea dei destinatari dei provvedimenti di stimolo; *b)* producano i giusti incentivi per fare avanzare le imprese verso profili più competitivi e orientati alla crescita.

Gli argomenti sin qui richiamati si sono soffermati soprattutto sul primo punto, mostrando come l'adozione di determinati profili di dinamismo strategico possa compensare (almeno in parte) i limiti strutturali legati al "nanismo" delle nostre imprese.

I dati e le analisi dell'Istat consentono di fornire supporto anche al secondo punto (l'individuazione delle leve da attivare per portare le imprese su sentieri di performance più elevati), legandolo al primo in un unico contesto integrato di sviluppo. In particolare, è possibile individuare con precisione i *driver* che segnano il passaggio delle imprese verso profili a più elevata performance e potenziale di crescita.

Transizione da dinamismo basso a medio-basso – Si tratta probabilmente del passaggio più impegnativo, non tanto per il numero di unità coinvolte (39mila imprese e 916mila addetti), quanto per la natura dei cambiamenti necessari: il primo step della transizione verso un maggiore dinamismo richiede in primo luogo un ampliamento della visione strategica e, di conseguenza, una positiva propensione alla crescita. In ordine di importanza, devono comparire investimenti, sia pure non ingenti, in formazione del personale (ad es. alfabetizzazione digitale), digitalizzazione (anche di tipo meno evoluto, lontano dalle tecnologie abilitanti di Industria 4.0), organizzazione (sicurezza dei processi produttivi, riduzione dell’impatto ambientale, attivazione di relazioni di collaborazione produttiva con altre imprese, in forma di commessa o subfornitura). Tutto questo, tuttavia, è imprescindibilmente subordinato a un mutamento della struttura finanziaria, che deve andare (e *poter* andare) al di là del solo autofinanziamento, aprendosi a fonti esterne sia pure poco sofisticate, quali il credito bancario e commerciale.

Transizione da dinamismo medio-basso a medio – In questo caso la platea di destinatari è ampia: 79mila imprese e 1,9 milioni di addetti. Il passaggio a un dinamismo “medio” è segnato *in primis* da un maggiore orientamento all’innovazione, alla modernizzazione dei processi produttivi, ai mercati esteri. Assumono piena rilevanza gli investimenti in R&S (interna all’impresa o acquistata da terzi), in macchinari per l’innovazione di prodotto e di processo, in software avanzati (ad es. per *data analytics*). Parallelamente, divengono centrali gli investimenti in capitale umano, a cominciare dalla formazione del personale sulle nuove tecnologie adottate. Il raggiungimento di un livello di dinamismo “medio” si accompagna infine a un rafforzamento dell’attenzione ai temi della sostenibilità, in particolare quelli legati alla sicurezza dei processi produttivi e alla salvaguardia dell’ambiente.

Transizione da dinamismo medio a medio-alto – Questa transizione, che potrebbe riguardare 58mila imprese e 2,3 milioni di addetti, segna l’ingresso nelle classi a maggiore dinamismo, composte da unità strutturate e internazionalizzate. Il passaggio richiede anzitutto un più elevato grado di digitalizzazione dei processi, con l’adozione di tecnologie abilitanti di 4.0 (ad es. *cyber-security*; automazione avanzata, robotica, stampa 3D) e la formazione specifica del personale. Divengono significativi gli investimenti in R&S e per l’internazionalizzazione. Fondamentale, inoltre, è la possibilità di diversificare le fonti di finanziamento verso forme più sofisticate del credito (quali *equity*, prestiti intragruppo ecc.). L’ingresso in classi a maggiore

dinamismo deve quindi accompagnarsi alla possibilità di reperire risorse economiche diverse, per finanziare attività con diversi gradi di rischio.

Transizione da dinamismo medio-alto ad alto – Lo spostamento al massimo grado di dinamismo coinvolgerebbe una platea di imprese relativamente contenuta (27mila unità e 2 milioni di addetti). Veicoli della transizione sono investimenti elevati in internazionalizzazione (commerciale e produttiva), digitalizzazione (quali automazione avanzata, sistemi intelligenti, realtà aumentata, Internet of Things, cyber-security, utilizzo di servizi cloud per la gestione in remoto di dati e processi aziendali) e nella formazione del capitale umano (ad esempio sulle innovazioni adottate e/o previste), una marcata propensione all'innovazione (tramite R&S, acquisizione di licenze e brevetti, di strumenti per l'analisi dei dati, di apparati di rete e di telecomunicazioni), l'utilizzo di fonti di finanziamento sofisticate.

In questo quadro, una possibile strategia di supporto maggiormente selettiva e focalizzata potrebbe riguardare, almeno in una fase iniziale, sottoinsiemi di imprese appartenenti ai cluster descritti in precedenza il cui profilo risulta già molto vicino a quello delle aziende appartenenti al profilo superiore³. Ciò garantirebbe interventi estremamente mirati e con probabilità di successo elevate.

Secondo questo approccio, lo stimolo alla prima transizione (da dinamismo basso a medio-basso) potrebbe riguardare 5.200 imprese, delle 39mila complessive; quello alla seconda transizione (da dinamismo medio-basso a medio) 16.100 imprese su 79mila; l'intervento sulla terza transizione (da dinamismo medio a medio-alto) 18.400 unità su 58mila e quello sulla quarta transizione 5.300 imprese su 28mila. Complessivamente, la platea di imprese da stimolare selettivamente sarebbe pari a 45mila unità su un totale di 204mila, rappresentative del 24% dell'occupazione e del valore aggiunto.

2.3 Digitalizzazione delle imprese

Il grado di "digitalizzazione" delle imprese viene generalmente misurato in termini di infrastrutturazione (accesso alla banda larga, numero di apparecchiature acquistate od utilizzate, ecc.). Questo approccio, se da un lato

³ Le imprese target (che presentano un profilo strutturale e comportamentale "intermedio" tra due gruppi) sono state individuate isolando le unità per le quali, date le loro caratteristiche strutturali e di dinamismo, si stima una probabilità non trascurabile di appartenere alla classe di dinamismo immediatamente superiore.

misura correttamente alcuni fondamentali fattori abilitanti e una compiuta maturità digitale delle imprese, dall'altro rischia di non cogliere la complessità del fenomeno. Il processo di digitalizzazione delle imprese che conduce alla cosiddetta maturità digitale può essere diviso in due fasi: la prima in cui si sviluppano le condizioni tecniche e strutturali per avviare il processo di digitalizzazione; la seconda che passa per l'adozione di tecnologie applicative più utili ed efficaci per aumentare efficienza e produttività. Alla luce di queste considerazioni, all'interno del censimento permanente delle imprese, condotto nel 2019, il tema della digitalizzazione è stato interpretato integrando il monitoraggio degli investimenti in tecnologie digitali di tipo infrastrutturale (connessione a Internet, acquisto di servizi cloud, ecc.) con l'individuazione di investimenti in tecnologie definite applicative. Questi secondi includono investimenti più specializzati che possano segnalare uno spostamento verso il pieno utilizzo delle risorse digitali disponibili, con tecnologie quali Big Data, applicazioni di Internet delle cose, stampa 3D, robotica, simulazione, ecc..

Nel periodo 2016-2018 oltre tre quarti delle imprese con almeno 10 addetti (77,5%) hanno investito, o comunque utilizzato, almeno una delle 11 tecnologie individuate nel questionario del censimento come fattori chiave di digitalizzazione. La maggior parte delle imprese utilizza un numero limitato di tecnologie, dando priorità agli investimenti infrastrutturali (soluzioni cloud, connettività in fibra ottica o in mobilità, software gestionali, cyber-security) e lasciando eventualmente a una fase successiva l'adozione di tecnologie applicative. L'utilizzo di infrastrutture digitali giunge a saturazione già tra le imprese meno digitalizzate (quelle con investimenti "soltanto" in 4 o 5 tecnologie) e solo molto più lentamente si diffondono applicazioni più complesse e con maggiore impatto sui processi aziendali: appena il 16,6% delle imprese ha adottato almeno una tecnologia tra Internet delle cose, realtà aumentata o virtuale, analisi dei Big Data, automazione avanzata, simulazione e stampa 3D.

Il discrimine dimensionale nell'adozione di tecnologie digitali è assai marcato. Ha effettuato investimenti digitali il 73,2% delle imprese con 10-19 addetti e il 97,1% di quelle con 500 e più addetti. Meno significative sono le differenze territoriali: si va dal 73,3% nel Mezzogiorno al 79,6% nel Nord-est. A livello settoriale emerge il ruolo trainante dei servizi: le telecomunicazioni (94,2%), la ricerca e sviluppo, l'informatica, le attività ausiliarie della finanza, l'editoria e le assicurazioni hanno quote di imprese che investono in tecnologie digitali

superiori al 90%. Il primo settore manifatturiero per investimenti digitali è la farmaceutica (94,1%), seguito a distanza dalla chimica (86,6%).

Complessivamente solo 4 imprese ogni 100 possono essere definite digitalmente mature, ovvero caratterizzate da un utilizzo integrato delle tecnologie disponibili. Dall'altra parte dello spettro di complessità quasi 30 imprese su 100 si possono definire asistematiche, ovvero che si caratterizzano per aver adottato (tutte) almeno un software gestionale nel periodo 2016-2018, assieme a investimenti limitati in tecnologie infrastrutturali come il cloud o la connessione a Internet via fibra ottica. Queste imprese hanno, ovviamente, la percezione delle potenzialità del digitale ma, per la loro dimensione o collocazione settoriale, hanno difficoltà a prefigurare una transizione sistematica verso un assetto organizzativo intensamente digitalizzato.

Per quanto riguarda le aspettative di investimento – necessariamente rilevate nella fase pre-Covid19 – una quota significativa di imprese ha dichiarato di voler mantenere elevati gli investimenti infrastrutturali (connessione a Internet, cyber-security) mentre per le tecnologie applicative – pur tenendo conto del loro diverso grado di diffusione a livello settoriale – quelle che le hanno inserite nei propri progetti di sviluppo sono sistematicamente sotto il 10%, con l'esclusione di Internet delle Cose che invece si attesta al 12%. A livello settoriale, a parte il settore delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, non emergono comparti con aspettative di investimento significative. Vi sono però alcuni casi di investimenti mirati, ad esempio l'automazione/robotica e la simulazione nel settore manifatturiero che arriva ad interessare il 16-17% delle imprese dell'intero comparto. In generale, però, anche prima della crisi COVID-19, le imprese italiane non mostravano di essere pronte a un cambio di passo nei processi di trasformazione digitale. Esse sembrano piuttosto orientate verso aggiustamenti limitati dei propri progetti di sviluppo. Ciò emerge, in particolare, dall'analisi per dimensione d'impresa. Ad esempio, la classe 10-19 addetti è divisa in due cluster: uno caratterizzato da incrementi attesi rilevanti, ma a partire da livelli di diffusione inferiori al 10% (si tratta prevalentemente di tecnologie applicative); l'altro, riferito a tecnologie infrastrutturali, mostra livelli di diffusione in media con le altre classi dimensionali ma incrementi attesi estremamente bassi. Con leggere differenze, questo schema è valido per quasi tutte le classi di addetti determinando, come già osservato, una limitata dinamica a livello di sistema.

Un'eccezione merita però di essere segnalata. Con riferimento a tre tecnologie applicative chiave – Internet delle Cose, automazione e robotica e analisi dei Big Data – il 50% delle imprese appartenenti alle classi dimensionali 250-499 addetti e 500 e oltre dichiara l'intenzione di mantenere un elevato tasso di incremento degli investimenti anche in presenza di tassi di diffusione già significativi per il contesto italiano.

2.4 Capitale umano

Il sistema educativo di un paese e la sua capacità di fornire forza di lavoro qualificata sono da considerarsi quali fattori essenziali per la crescita economica. Politiche per l'istruzione ben congegnate sono risultate, in diversi contesti e in diversi momenti storici, essenziali per il superamento di fasi di crisi o rallentamento. Inoltre, la mancanza di opportunità educative riduce la probabilità di riuscire a sottrarsi a una condizione di disagio economico, poiché una bassa istruzione implica una maggiore difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro.

I giovani italiani sono più istruiti del resto della popolazione ma lo svantaggio dell'Italia rispetto al resto dell'Europa è comunque marcato. La strategia Europa 2020 individuava tra i target per l'istruzione l'innalzamento della quota di 30-34enni in possesso di un titolo di studio terziario (con un obiettivo pari al 40%), considerato un elemento fondamentale per una "società della conoscenza". Nel 2019, in Italia, la quota di giovani laureati è del 27,6% mentre l'Unione Europea nel suo complesso e grandi paesi come la Francia e la Spagna hanno già superato il target previsto. L'Italia resta al penultimo posto nell'Ue, sopra la Romania.

Bisogna sottolineare che la bassa quota di giovani con un titolo terziario risente anche della limitata disponibilità di corsi terziari di ciclo breve professionalizzanti⁴, in Italia erogati dagli Istituti Tecnici Superiori. Nonostante tali corsi siano diffusi solo in alcuni Paesi europei, in Spagna e in Francia danno origine a circa un terzo dei titoli terziari conseguiti.

Le prospettive occupazionali dei giovani laureati sono, in Italia, relativamente più deboli rispetto ai valori medi europei: la quota degli occupati tra i 30-34enni laureati non raggiunge l'80% (78,9%) contro un valore medio nella Ue dell'87,7%. Anche tra i giovani resta tuttavia importante – e di entità simile a

⁴ Titoli corrispondenti al livello 5 della Classificazione Internazionale dei titoli di studio (ISCED2011)

quello medio europeo - il vantaggio occupazionale della laurea rispetto al diploma

Il 24,6% dei laureati (25-34enni) ha conseguito il titolo nelle aree disciplinari scientifiche e tecnologiche (STEM: Science, Technology, Engineering and Mathematics), con un divario di genere molto forte: 37,3% degli uomini contro il 16,2% delle donne. Le quote si invertono per le lauree umanistiche: 30,1% tra le laureate e 15,6% tra i laureati. Anche le lauree nell'area medico-sanitaria e farmaceutica sono raggiunte più frequentemente dalle donne (18,2 contro 14,5% di uomini), mentre per l'area socio-economica e giuridica la proporzione è simile (35,5 tra le laureate e 33,2% tra i laureati).

L'attenzione alla scelta dell'indirizzo di studio universitario si riflette in importanti differenze tra i tassi di occupazione dei laureati per area disciplinare. Nel 2019, il tasso di occupazione della popolazione laureata (25-64 anni) raggiunge il livello più alto per l'area medico-sanitaria e farmaceutica (86,8%), seguono le lauree nell'ambito STEM (83,6%), quelle dell'area socio-economica e giuridica (81,2%) ed infine i titoli dell'area umanistica e servizi (76,7%).

Fenomeno contrapposto al pieno compimento del percorso di studi è quello dell'abbandono precoce del sistema di istruzione e formazione – Early Leavers from Education and Training (ELET) – che rientra anch'esso tra gli indicatori della Strategia Europa2020 (l'obiettivo è che la loro incidenza non superi il 10%). Nel 2019, la quota di 18-24enni che possiede al più un titolo secondario inferiore ed è già fuori dal sistema di istruzione e formazione si attesta in Italia al 13,5%, valore ampiamente superiore all'obiettivo che è stato, invece, quasi raggiunto dalla Germania e già superato da diversi anni in Francia.

L'abbandono precoce ha in Italia un effetto particolarmente negativo sulla capacità di inserimento nel mercato del lavoro: nel nostro Paese è occupato il 35,4% dei giovani ELET a fronte del 46,6% nella media Ue. Per contro, in Italia un ELET su due dichiara che vorrebbe lavorare a fronte di uno su tre in Europa. La quota di giovani (15-29 anni) non più inseriti in un percorso scolastico/formativo e neanche impegnati in un'attività lavorativa, i cosiddetti NEET (Neither in Employment nor in Education and Training) è pari al 22,2% e corrisponde a circa 2 milioni di giovani. La quota di NEET è la più elevata tra i Paesi dell'Unione, di circa 10 punti superiore al valore medio Ue28 (12,5%) e decisamente distante dai valori degli altri grandi Paesi europei. La condizione di NEET è più diffusa tra le donne (24,3% contro il 20,2% degli uomini)

indipendentemente dal livello di istruzione posseduto. Nel Mezzogiorno l'incidenza dei NEET è più che doppia (33,0%) rispetto al Nord (14,5%) e molto più alta di quella rilevata al Centro (18,1%).

Segnali più confortanti si riscontrano invece per il processo di transizione dalla scuola al lavoro, fenomeno che può essere colto utilizzando il tasso di occupazione dei 20-34enni - non più inseriti in un percorso di istruzione e formazione – che hanno conseguito il titolo di studio (secondario superiore o terziario) da uno a non più di tre anni.

In Italia, l'indicatore è pari a 58,7% (+2,2 punti rispetto al 2018), sintesi di un tasso di occupazione dei diplomati pari al 52,9% (+2,6 punti) e dei laureati pari al 64,9% (+2,1 punti). Ciononostante, i valori restano enormemente inferiori a quelli medi Ue28, pari a 81,5% nel totale, al 76,4% tra chi ha conseguito un titolo secondario superiore e all'85,3% tra chi ha conseguito un titolo terziario.

Sulla base degli ultimi dati relativi alla spesa pubblica per funzione economica (Cofog), nel 2018 per l'Istruzione nella media Ue27 è stato destinato il 4,6% del Pil. L'Italia (4,0% del Pil) si colloca sotto la media europea e molto distante da Svezia e Danimarca, paesi in cui si registra la spesa più elevata (rispettivamente 6,9 e 6,4% del Pil) e in ritardo rispetto a Francia (5,1% del Pil) e Germania (4,2% del Pil).