

Presentazione

Questo volume è l'annuale aggiornamento a stampa dei dati di *Benchmarking* che il Centro Studi raccoglie in modo sistematico dal 2000. I dati vengono anche aggiornati periodicamente quando sono rilasciati dalle varie fonti ufficiali utilizzate e gli aggiornamenti nel corso dell'anno sono resi disponibili al pubblico nella sezione *I dati del Centro Studi* sul sito web di Confindustria.

Il *Benchmarking* competitivo consiste nel misurare la capacità competitiva, attuale e potenziale, di un dato soggetto economico – monitorando gli andamenti di determinate variabili chiave e verificando se le azioni di politica economica hanno avuto effetti – rappresentando con un ampio spettro di indicatori la posizione relativa del paese rispetto ai suoi principali competitori. Nel caso dell'Italia, i paesi europei sono quelli con i quali sono sempre effettuati i confronti e, ove possibile, il confronto viene esteso ai principali paesi Ocse. Il confronto è basato su fonti internazionali autorevoli e imparziali. E, proprio per oggettività, gran parte degli indicatori scelti sono indicatori statistici di tipo quantitativo o qualitativo. Utili per comprendere le dimensioni di taluni fenomeni sono però anche gli indicatori basati su indagini di opinione i quali però, pur essendo in genere rivolti a operatori qualificati, possono a volte risentire della soggettività delle risposte. Infine – come ultimo *caveat* alla lettura dei dati – l'esigenza del confronto omogeneo tra paesi fa inevitabilmente premio sulla possibilità di essere aggiornati all'ultimo cambiamento normativo. Ad esempio il notevole quadro sinottico sul grado di rigidità delle legislazioni sul lavoro elaborato dalla Banca Mondiale (cfr. Fattori di contesto: Tab. 30), per l'Italia non tiene conto delle importanti innovazioni legislative portate dalla Legge Biagi. Il confronto rimane tuttavia interessante per ciò che ci dice sugli altri paesi e (soprattutto) su quali sono gli istituti normativi considerati essenziali per definire la flessibilità/rigidità della legislazione in materia di lavoro.

Questo *Benchmarking*, come i precedenti, si concentra sui fattori di competitività esterni alle imprese. Nel nuovo contesto internazionale la capacità competitiva delle imprese non dipende in-

fatti solo dalla loro efficienza, ma è anche determinata da fattori di sistema, da come sono organizzati e come funzionano il sistema-Paese e i sistemi locali. Accanto ai tradizionali indicatori di *performance* economica (la posizione dei vari paesi nei *ranking* internazionali di crescita, competitività di costo, redditività delle imprese, ecc.) altrettanto rilevanti sono l'ambiente normativo, l'efficienza dello Stato, la qualità e la disponibilità di capitale umano, di determinati servizi e beni pubblici e delle infrastrutture, la capacità di innovare e i processi di acquisizione e diffusione delle conoscenze.

Nel corso del 2003 e del 2004, nell'ambito delle ricerche volte a capire il nuovo modello competitivo italiano, il Centro Studi Confindustria ha anche avviato, con il sistema associativo, un approfondimento, oltre che sui fattori di contesto, anche sulle risposte strategiche delle imprese, quello cioè che le imprese hanno fatto, e fanno, per affrontare con successo le nuove sfide competitive. Questo processo di analisi si è finora focalizzato su alcune specifiche dimensioni del fare impresa (imprenditorialità, capitale umano, ricerca e innovazione, finanza, internazionalizzazione, distretti e territorio) in chiave soprattutto qualitativa. La sua finalità principale è di tradurre le *best practice* e i casi emblematici rilevati in linee guida per il futuro a supporto delle decisioni strategiche delle imprese e in indicazioni operative sul sostegno che il sistema Confindustria deve fornire alla trasformazione del sistema produttivo. Tale analisi dovrà anche servire a identificare quegli indicatori quantitativi e qualitativi che consentano di arricchire il *Benchmarking* competitivo con i fattori di competitività interni alle imprese.

Nel resto di questa Presentazione ripercorriamo alcune delle informazioni che emergono dai dati raccolti. Nella scelta abbiamo cercato di coprire ciascuno dei quattro macrotemi intorno a cui il volume è organizzato (*performance*, *business environment*, dotazione e qualità di risorse produttive, processi innovativi), cercando di approfondire alcuni dei punti su cui di recente si è soffermata la discussione sulle potenzialità e sui problemi dell'economia europea e di quella italiana.

Crescita e produttività: Stati Uniti, Europa, Italia

Nell'ultimo decennio la crescita del Pil degli Stati Uniti è stata mediamente di circa un punto all'anno più alta che nella media dei paesi dell'Area dell'euro. Finora, questo non ha significato un aumento del differenziale nel reddito *pro-capite*, che in Europa è sempre (da 30 anni) pari all'incirca al 70% di quello degli Stati Uniti; il reddito *pro-capite* è infatti cresciuto dell'1,7% all'anno negli Stati Uniti e dell'1,8% nell'Area dell'euro (Fig. 1). La minor crescita europea è infatti in larga parte spiegata dalla meno rapida (rispetto agli Usa) crescita dell'impiego del fattore lavoro. In Europa il numero di occupati è cresciuto meno che negli Usa – e ciò anche per la minor crescita della popolazione nazionale e immigrata – e il numero delle ore lavorate per persona è diminuito. Nella media del decennio la crescita della produttività oraria è stata invece più alta in Europa che negli Stati Uniti e ciò ha consentito agli europei di non perdere terreno in termini di livello del reddito *pro-capite*.

Nel prossimo decennio, dato il rallentamento atteso nella crescita della popolazione in età da lavoro e quindi dell'occupazione potenziale, le possibilità dell'Europa di mantenere un tasso di crescita del Pil intorno al 2% dipendono quindi crucialmente dalla capacità di mantenere elevata la crescita della produttività. Nella seconda metà degli anni novanta la crescita della produttività europea è stata inferiore a quella degli Stati Uniti, soprattutto per i minori guadagni di efficienza realizzati in alcuni settori dei servizi, in particolare il commercio. La modernizzazione di questi

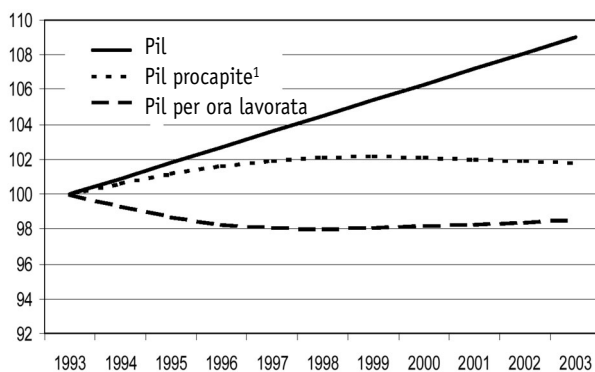
settori appare dunque uno degli snodi importanti per un rilancio della crescita economica europea. L'Italia presenta accentuate le caratteristiche problematiche dell'Europa (Fig. 1). Il Pil è però cresciuto meno che in Europa e così pure la produttività; più basso che in Europa risulta anche il grado di utilizzo della forza lavoro. Con una crescita demografica intorno allo zero (che, come in Europa, può solo in parte essere corretta da una maggiore immigrazione di forza lavoro) anche in Italia la possibilità di mantenere un tasso di crescita dell'economia intorno alla media europea nei prossimi anni dipenderà soprattutto dai guadagni di efficienza produttiva.

Quote di mercato a prezzi correnti e costanti

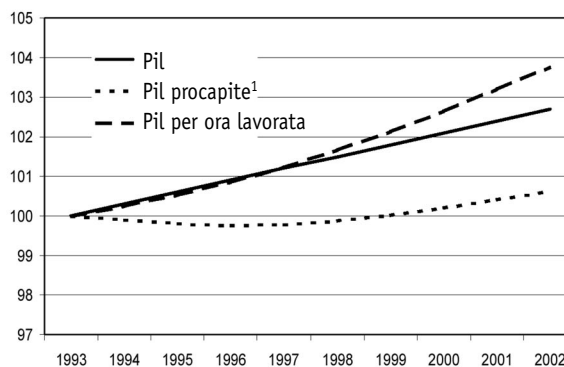
All'inizio degli anni novanta la quota a prezzi correnti delle esportazioni italiane sul totale delle esportazioni mondiali ammontava a circa il 5%. La svalutazione della lira nel settembre del 1992 esercitò un effetto positivo sulla competitività di prezzo delle nostre esportazioni, effetto che si protrasse fino al 1996. Successivamente, la quota di mercato delle esportazioni italiane è progressivamente diminuita fino al 2000 e negli ultimi tre è rimasta sostanzialmente stabile (Fig. 2). Un risultato apprezzabile se si tiene conto delle notevoli trasformazioni in corso nei flussi del commercio mondiale. Non dissimile è stato il trend delle quote all'export di Germania e Francia; in questi paesi la diminuzione tra il 1996 e il 2000 è stata leggermente meno accentuata che in Italia. Molto diverso è il quadro che si ricava guardando le quote misurate a prezzi costanti. In base a que-

Fig. 1 - Crescita e produttività a confronto

Stati Uniti e Area dell'euro: misure di crescita e produttività a confronto (Stati Uniti/Unione europea, 1993=100)



Area dell'euro e Italia: misure di crescita e produttività a confronto (Unione europea/Italia, 1993=100)

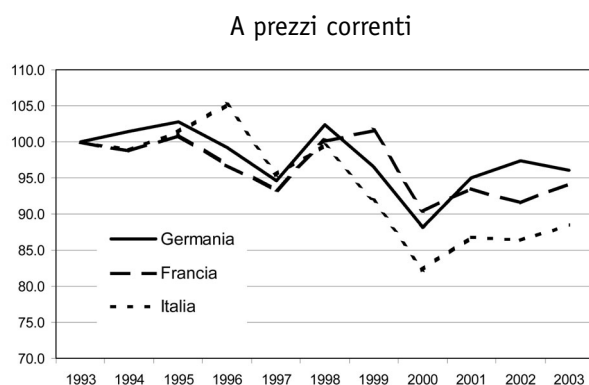


¹ Misurato alla parità dei poteri di acquisto.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat, BLS, Goldman Sachs.

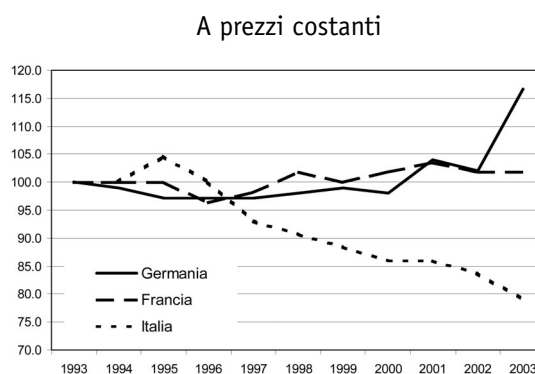
sto indicatore, a differenza di Germania e Francia, il peso relativo dell'Italia nel commercio mondiale avrebbe da circa 10 anni registrato un chiaro trend discendente (Fig. 2). Ciò viene da molti considerato una delle evidenze forti della tendenziale perdita di competitività del nostro sistema produttivo, che sarebbe troppo concentrato nei settori (e nelle aree geografiche) la cui domanda di importazioni cresce meno della media mondiale.

Fig. 2 - Quote di mercato a prezzi correnti e costanti
(esportazioni di beni in % delle esportazioni mondiali; 1993=100)



Fonte: FMI.

Tuttavia le quote a prezzi correnti (che peraltro costituiscono la misura più usuale delle quote commerciali di un paese), danno anche conto delle strategie di prezzo seguite dalle imprese. La differenza tra i due indicatori può quindi anche essere interpretata come uno dei segnali che le imprese italiane stanno reagendo al nuovo contesto competitivo spostandosi su beni a più elevati valori medi unitari, pur diminuendo le quantità.



Fonte: ICE; per il 2003 elaborazioni CSC su stime Banca d'Italia.

Imprese multinazionali in Italia

Nel 2002 il totale degli investimenti esteri (Ide) nel mondo è stato pari a 7.100 miliardi di dollari, oltre dieci volte il valore del 1980. Anche in Italia il valore degli Ide è cresciuto, ma non più che nella media generale. Il rapporto Ide/Pil, che può essere considerato un indice della «attrattività economica» del nostro paese, continua a essere uno tra i più bassi (11% per gli Ide in entrata e 17% per quelli in uscita, contro il 22% e il 37% della Francia, e il 22% e il 30% della Germania).

Il diffondersi degli Ide è stato soprattutto dovuto all'intensificarsi dell'attività delle oltre 64.000 imprese multinazionali in attività, che controllano circa 870.000 filiali estere (Tab. 1). Germania, Danimarca, Svezia e Regno Unito sono i paesi europei con la maggiore presenza relativa di imprese multinazionali. L'Italia si situa nella parte bassa della graduatoria sia per il numero di imprese multinazionali con sede legale che per il numero di filiali di imprese estere. Il maggior numero di imprese multinazionali si registra negli Stati Uniti, con un ammontare pari a circa otto volte quello italiano.

Tab. 1 - Numero di imprese multinazionali con sede legale e di filiali estere ospitate nel territorio

Paesi	Anno ¹	Multinazionali	Filiali estere
Austria	2001	935	2.607
Belgio e Lussemburgo	1997	988	1.504
Danimarca	1998	9.356	2.305
Finlandia	2001	900	2.030
Francia	2000	1.922	9.473
Germania	2000	8.522	13.826
Grecia	2001	155	697
Irlanda	2001	39	1.225
Italia	1999	1.017	1.843
Olanda	1998	1.608	3.132
Portogallo	2001	600	3.000
Spagna	1998	857	7.465
Svezia	2002	4.260	4.656
Regno Unito	2002	3.132	13.822
Svizzera	1995	4.506	5.774
Canada	1999	1.439	3.725
Stati Uniti	2000	3.235	15.712
Giappone	2002	3.760	3.359

¹ Ultimo dato disponibile.

Fonte: UNCTAD.

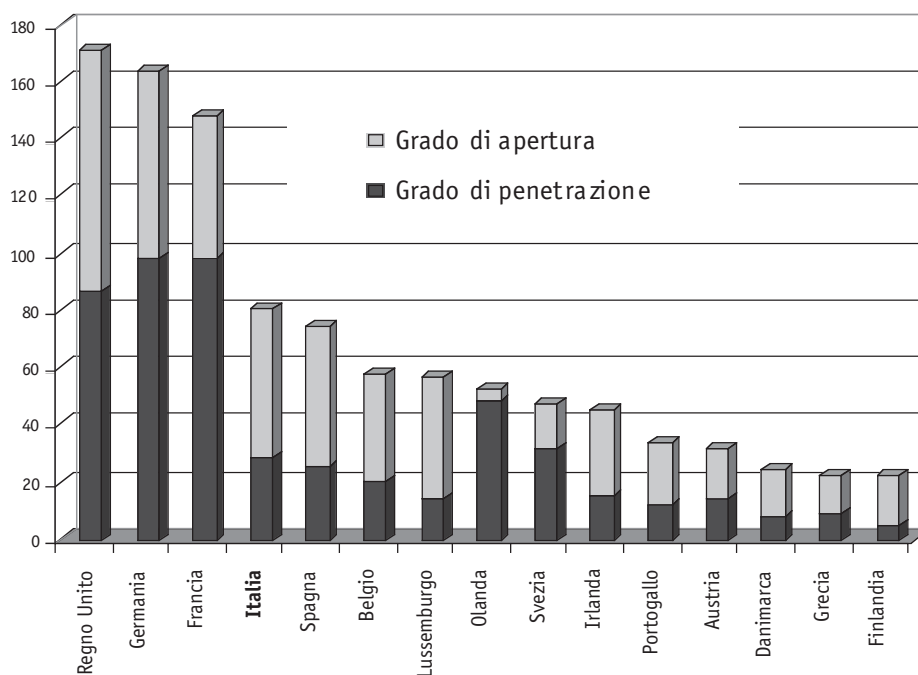
Internazionalizzazione del sistema bancario

Nel confronto europeo il nostro sistema bancario è poco internazionalizzato: in base all'indice di internazionalizzazione, definito come la somma tra l'indice di apertura e quello di penetrazione, l'Italia occupa, infatti, la quarta posizione (Fig. 3). Se da un lato sono presenti in Italia numerose banche europee, dall'altro, il sistema bancario italiano evidenzia una scarsa presenza nei paesi dell'Unione europea. Nel 2003 il grado di penetrazione degli istituti bancari italiani è risultato inferiore a quello delle banche olandesi e svedesi. Nell'ultimo triennio in Italia è proseguito il pro-

cesso di consolidamento bancario, ma a queste operazioni di fusione e incorporazione tra banche, che hanno dato vita a dei grandi gruppi bancari nazionali, non ha corrisposto – come ad esempio in Francia – una loro maggiore presenza all'estero. Negli ultimi tre anni il grado di penetrazione delle banche italiane ha, infatti, registrato un netto calo (cfr. Fattori di contesto: Tab. 56). Francia e Germania, al contrario, hanno un sistema bancario il cui grado di penetrazione è di gran lunga superiore all'indice di apertura; mentre il sistema bancario inglese, pur avendo un numero di banche pari alla metà di quello italiano, presenta indici di apertura e penetrazione elevati.

Fig. 3 - Grado di internazionalizzazione delle banche europee all'interno dell'Unione europea*, 2003

(numero di banche)



* Il grado di internazionalizzazione è pari alla somma del grado di penetrazione (numero di banche di un paese presenti nell'Unione europea) e di apertura (numero di banche dell'Unione europea presenti in un paese).

Fonte: elaborazioni CSC su dati BCE, *List of MFIs in the European Union*.

La crescita delle medie e grandi imprese

Tra il 1996 e il 2001 le medie imprese manifatturiere italiane hanno registrato una *performance* migliore delle grandi in termini di crescita del numero di imprese, degli occupati e del valore aggiunto (Tab. 2). In Europa, analoghe tendenze si registrano nel Regno Unito; in Francia e Ger-

mania sono invece le grandi imprese a crescere di più. Le medie imprese italiane sono inoltre risultate più dinamiche delle corrispondenti imprese dei paesi qui considerati. Inferiore alla media europea è stata, invece, la crescita delle grandi imprese italiane, che sono anche meno numerose e più piccole delle corrispondenti imprese europee.

Tab. 2 - Indici di sviluppo delle medie e grandi imprese manifatturiere*
(variazioni % medie annue, 1996-2001)

	Numero imprese	Dipendenti	Fatturato	Valore aggiunto ^b
Francia				
Medie imprese	-0,1	0,7	4,4	2,6
Grandi imprese	2,1	0,9	9,3	4,2
Germania				
Medie imprese	0,6	0,6	3,2	2,9
Grandi imprese	1,0	-0,2	6,8	3,3
Italia				
Medie imprese	1,5	1,2	5,7	2,9
Grandi imprese	0,6	-1,7	6,5	2,1
Regno Unito				
Medie imprese	0,0	-1,5	9,5	7,4
Grandi imprese	-2,9	-2,5	5,8	6,2
Ue (4)²				
Medie imprese	0,6	0,3	5,2	3,8
Grandi imprese	0,2	-0,7	7,2	3,9

* Medie imprese: 50 < dipendenti < 249; grandi imprese: dipendenti ≥ 250.

¹ Al costo dei fattori.

² Francia, Germania, Italia e Regno Unito.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

La struttura finanziaria delle imprese

Nel periodo 1996-2002, la gestione finanziaria delle imprese manifatturiere negli Stati Uniti e nelle maggiori economie dell'Area dell'euro ha registrato, in media, un notevole miglioramento rispetto alla prima parte degli anni novanta; in particolare è diminuita l'incidenza degli oneri finanziari netti sul margine operativo lordo (Tab. 3). In Italia il peso degli oneri finanziari netti rimane, comunque, più elevato rispetto agli altri paesi: a tale risultato contribuiscono, in parte, anche i minori proventi finanziari realizzati dalle imprese nazionali, a causa di un minor rilievo delle immobilizzazioni finanziarie sulle attività totali. Quest'ultimo aspetto è legato alla minore presenza di imprese strutturate in gruppi nel nostro paese.

Da un punto di vista patrimoniale, le imprese manifatturiere italiane hanno registrato una maggiore corrispondenza tra i mezzi propri e le immobilizzazioni tecniche nette. In Italia vi è inoltre un'elevata corrispondenza tra i debiti totali e l'attivo circolante (entrambe le poste al netto dei debiti commerciali). Ne deriva che le imprese italiane finanziano l'attivo circolante con l'indebitamento. Il fatto che la struttura per scadenza del loro debito sia concentrata sul breve termine (cfr. *Performance economica*: Tab. 20) non evidenzia, pertanto, una debolezza, bensì un allineamento con la struttura per scadenza delle attività.

I costi d'impresa

I costi sostenuti dalle imprese in un determinato paese condizionano le scelte di localizzazione di una nuova attività imprenditoriale da parte degli agenti economici, la profittabilità attesa ed effettiva, le condizioni di sostenibilità dell'attività medesima. Uno studio condotto da KPMG (2004), seppur limitato a un'analisi di undici settori manifatturieri e sei settori dei servizi (di cui tre R&S, due di *software* e uno di servizi alle imprese) collocati in 121 città di una decina di paesi, pone l'Italia in buona posizione per quanto riguarda i costi complessivi sostenuti da un'impresa (Tab. 4). I costi totali includono il costo del lavoro, dei trasporti, delle *utilities*, delle *facilities* e le imposte fiscali. Posto pari a 100 l'indice complessivo dei costi per gli Stati Uniti, il valore dell'indice per l'Italia risulta inferiore dell'1,3%. Nel confronto internazionale, l'Italia si pone, infatti, al quarto posto dopo Canada, Australia e Regno Unito. Esaminando dettagliatamente le singole componenti di costo per l'Italia, risulta che la situazione non è tuttavia uniforme per ogni categoria.

I costi sono contenuti nel caso del fattore lavoro e delle *facilities*, mentre rimangono elevati quelli relativi ai settori in cui la regolamentazione gioca un ruolo importante, quello dei trasporti e delle *utilities*. I trasporti e l'energia rappresentano un esempio dei settori che, in Italia, sono più «problematici» per la concorrenza e per i quali

Tab. 3 - Indicatori finanziari delle imprese manifatturiere
(1990-2002¹; medie periodi)

	Oneri finanziari netti (in % Mol)	Immobilizzazioni finanziarie (in % attività)	Patrimonio netto/immobilizzazioni tecniche nette ²	Debiti/capitale circolante ³
Francia				
1990-1995	9,8	18,3	1,86	0,97
1996-2002	-1,3	20,4	2,27	0,90
Germania				
1990-1995	-1,3	19,2	1,39	0,50
1996-2001	-5,7	27,2	1,94	0,58
Italia				
1990-1995	24,9	8,7	1,24	0,97
1996-2002	7,8	11,1	1,37	0,99
Spagna				
1990-1995	43,2	11,0	1,16	1,10
1996-2002	9,1	17,1	1,54	1,01
Stati Uniti				
1990-1995	15,3	33,1	1,27	1,39
1996-2002	3,4	40,8	1,51	1,52

¹ 2001 per la Germania.

² Entrambe le poste sono espresse al netto dei debiti commerciali.

³ Solo immobilizzazioni materiali per gli Stati Uniti.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Bach.

Tab. 4 - I costi sostenuti dalle imprese
(Stati Uniti = 100 e valori assoluti in dollari)

Paesi	Indice sintetico dei costi	Le principali componenti dei costi				
		Del lavoro ¹	Delle facilities (\$per 0.09 m ²) ²	Dei trasporti (migliaia di \$) ³	Delle utilities-elettricità (centes. di \$ per kwh) ⁴	Fiscali (aliquote fiscali effettive sui redditi di imprese manifatturiere)
Canada	91,0	50.919	32,03	390	6,3	32,0
Australia	91,5	54.933	31,86	558	7,2	31,1
Regno Unito	97,6	60.936	61,88	498	7,4	28,7
Italia	98,7	58.046	38,92	564	10,7	50,8
Francia	99,1	64.154	36,00	537	7,2	33,6
Lussemburgo	99,1	62.925	107,42	477	7,5	25,6
Olanda	104,0	74.490	64,99	359	15,7	35,2
Germania	113,9	84.893	124,33	416	10,2	n.d.
Giappone	123,8	87.947	218,71	709	14,0	n.d.

¹ Costo medio per addetto per 42 differenti posizioni lavorative. Il costo del lavoro comprende salari e stipendi, piani contributivi obbligatori (pensionistico, sanitario, etc.) e vari altri *benefit* concessi dal datore di lavoro.

² I dati comprendono i costi di acquisto di un terreno (incluse le imposte) e di costruzione di una struttura industriale.

³ Costi annuali per l'autotrasporto, per il trasporto aereo e navale.

⁴ I costi delle *utilities* comprendono anche quelli del gas naturale (i più bassi nel Regno Unito e Germania, e delle telecomunicazioni (i più bassi negli Stati Uniti e in Germania). L'Italia è in questi casi al sesto e al nono posto.

Fonte: KPMG (2004), *The Ceo's Guide to International Business Costs*.

c'è ancora molto da fare nel processo di liberalizzazione, per migliorare le condizioni di competitività. Infine, l'aliquota fiscale effettiva sui redditi di imprese manifatturiere è in Italia la più elevata tra i paesi messi a confronto.

Qualità del capitale umano

La presenza di capitale umano qualificato costituisce un fattore di competitività e di sviluppo economico molto importante. O'Mahony e van Ark (2003, vedi nota alla tabella) misurano il contributo della forza lavoro – per livello di specializzazione – alla creazione di valore aggiunto per ciascuno Stato membro dell'Ue e per gli Stati Uniti (Tab. 5). Quattro sono le categorie di lavoratori distinti per livello di formazione raggiunto: si va dai *low skilled*, quelli che hanno conseguito al massimo un titolo di scuola media inferiore, agli *high-skilled*, coloro i quali hanno conseguito un titolo di laurea o post-laurea. In generale, l'Unione europea rispetto agli Stati Uniti ha una quota minore di valore aggiunto prodotto da

high-skilled (32,9% vs. 39,9%) e una maggiore prodotta da *low-skilled* (19,9% vs. 15,3%). I paesi dell'Unione che si collocano al di sopra del dato statunitense (39,9%) sono solo Lussemburgo, Belgio e Irlanda. Il nostro paese si colloca, invece, al di sotto della media europea: i lavoratori *high-skilled* hanno contribuito nel nostro paese alla formazione di poco più del 30% del valore aggiunto. Siamo tuttavia ancora lontani dai risultati di altri *competitors* europei, quali Belgio, Irlanda, Francia, Germania, Regno Unito e Olanda. In Italia, la quota maggiore (32,2%) è costituita dai lavoratori *low-intermediate skilled*, con un livello di istruzione compreso tra la scuola media inferiore e superiore. Per colmare questo *gap* è necessario intervenire in modo adeguato sul fronte sia dell'istruzione, incentivando, anche con strumenti di sostegno della domanda, i giovani a terminare il corso degli studi, sia del mercato del lavoro, facilitando soprattutto l'ingresso dei giovani con formazione medio-alta nel settore industriale e nel comparto dei servizi.

Tab. 5 - Contributo di forza lavoro qualificata al valore aggiunto, 1999
(composizione percentuale)

Paesi	<i>High Skill</i>	<i>High Intermediate</i>	<i>Low Intermediate</i>	<i>Low</i>
Unione europea	33,2	17,3	29,7	19,9
Stati Uniti	39,9	16,7	28,1	15,3
Lussemburgo	48,7	13,2	24,1	14,0
Belgio	43,9	15,4	25,5	15,2
Irlanda	43,4	14,1	25,2	17,3
Francia	37,4	17,2	25,7	19,8
Olanda	34,8	16,4	29,7	19,1
Germania	33,3	17,2	30,8	18,7
Portogallo	32,6	15,4	29,6	22,5
Regno Unito	32,4	18,7	28,9	20,0
Svezia	30,9	21,6	30,3	17,3
Italia	30,8	14,2	32,2	22,8
Danimarca	29,9	20,0	32,3	17,8
Austria	29,9	13,8	35,2	21,1
Finlandia	27,9	19,4	35,8	16,9
Spagna	25,8	14,8	31,0	28,4
Grecia	24,8	14,6	29,8	30,7

Fonte: Mary O'Mahony e Bart van Ark (2003), *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective Can Europe Resume the Catching-up Process?*

Il ruolo delle nuove tecnologie

Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Ict) stanno sempre più assumendo un ruolo importante nel cambiamento strutturale dell'economia. Una misura di questa rilevanza è data dal contributo delle imprese manifatturiere e dei servizi produttori e utilizzatori di Ict alla formazione di valore aggiunto (Tab. 6). In Europa, il contributo più rilevante (23,3%) è dato dai servizi che utilizzano tali tecnologie, quali l'intermediazione finanziaria, il commercio al dettaglio, le assicurazioni, etc. Gli Stati Uniti registrano una quota maggiore nel caso sia dei servizi utilizzatori (29,5%) sia delle imprese produttrici di Ict (2,7% contro una media europea dell'1,3%).

Il contributo dato dai settori manifatturieri (macchine per ufficio, materiale per telecomunicazioni, etc) e dei servizi produttori (comunicazioni, computer, etc.) di Ict in Italia è leggermente più basso rispetto alla media europea, mentre è superiore al dato europeo la quota di valore aggiunto prodotta dalle imprese manifatturiere (quali quelle operanti nei settori dell'editoria, aerospaziale, di costruzione di apparati navali o per il trasporto su strada, etc.) e di servizi che utilizzano le tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

I dati mostrano, tuttavia, che gran parte del valore aggiunto di ciascun paese è prodotto dai servizi che non fanno uso, né producono Ict (per esempio, alberghi e ristoranti, attività immobiliari, pubblica amministrazione, sanità e istruzione). In Europa la quota di questi settori (38,3%) è maggiore che negli Stati Uniti (36,5%). L'Italia (assieme a Lussemburgo e Austria) registra una quota minore sia della media europea sia degli Stati Uniti.

L'innovazione

L'Italia è in ritardo sul piano della Ricerca e sviluppo e dell'innovazione. Nel confronto con la media europea, la *performance* italiana non risulta particolarmente brillante: su 23 indicatori di *performance* innovativa, 14 collocano l'Italia al di sotto del 20% della media, 6 mostrano valori sostanzialmente in linea con quelli europei, solo 3 (investimenti in *venture capital* in alta tecnologia, prodotti «nuovi per il mercato» nei settori manifatturiero e dei servizi) pongono l'Italia al di sopra del 20% della media (Fig. 4). Mentre questi ultimi tre indicatori riflettono buoni risultati nel campo dell'innovazione nelle attività finanziarie e nei mercati, gran parte degli altri rilevano uno

Tab. 6 - Il ruolo dell'Ict nella formazione di valore aggiunto, 1999

	Ict Producing Manufacturing	Ict Producing Services	Ict Using Manufacturing	Ict Using Services	Non-Ict Manufacturing	Non-Ict Services	Non-Ict Other
Unione europea	1,3	4,9	6,9	23,3	13,6	38,3	11,7
Stati Uniti	2,7	5,0	5,1	29,5	10,6	36,5	10,6
Belgio	0,9	4,8	4,0	28,6	14,5	37,9	9,3
Danimarca	1,2	4,1	7,0	22,9	10,6	42,6	11,7
Germania	1,6	4,5	8,4	23,6	15,1	36,6	10,2
Grecia	0,3	3,9	4,1	20,7	8,7	41,6	20,7
Spagna	0,7	3,8	4,9	19,1	14,3	41,4	15,9
Francia	1,6	4,6	5,6	23,1	13,3	40,8	11,0
Irlanda	6,6	5,9	7,7	22,0	19,8	25,4	12,6
Italia	1,0	4,3	7,6	25,5	14,5	35,6	11,6
Lussemburgo	0,3	7,4	2,3	44,4	9,4	27,6	8,6
Olanda	1,4	4,6	5,2	26,2	11,1	38,5	13,1
Austria	1,8	3,5	6,2	24,2	14,3	35,5	14,6
Portogallo	0,9	4,1	4,7	25,0	13,2	37,2	14,8
Finlandia	5,3	5,0	7,2	17,1	15,2	37,2	13,0
Svezia	2,4	5,8	6,5	19,5	14,8	41,4	9,6
Regno Unito	1,6	5,7	6,9	23,2	11,4	40,3	11,0

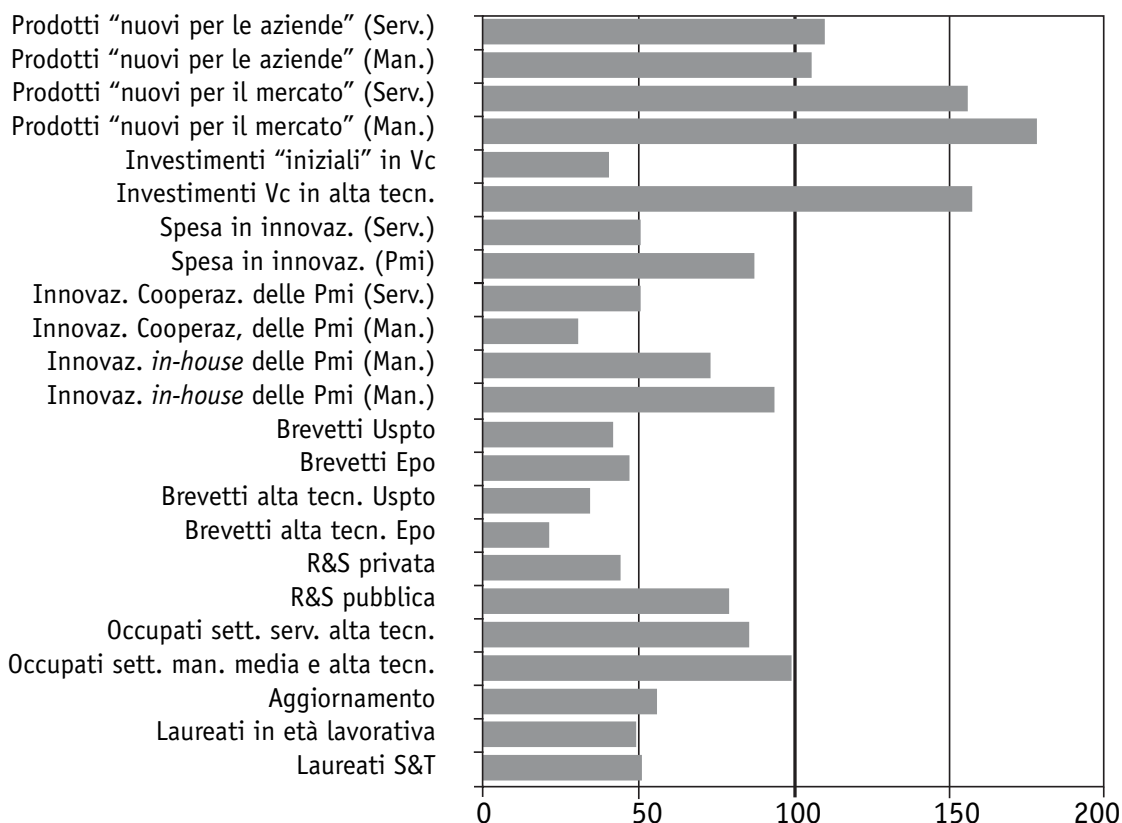
Fonte: Mary O'Mahony e Bart van Ark (2003), *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective Can Europe Resume the Catching-up Process?*

svantaggio competitivo italiano su diversi fronti: dalla spesa per ricerca soprattutto quella effettuata dalle imprese, al numero di laureati in materie scientifiche e tecnologiche, alla capacità di aggiornare i propri lavoratori, al numero di brevetti depositati presso l'ufficio europeo e quello statunitense.

Dai dati disponibili risulta ancora molto debole la collaborazione tra il mondo delle imprese e il

mondo della ricerca. L'innovazione derivante dalle collaborazioni delle imprese manifatturiere e dei servizi con le università e gli istituti pubblici di ricerca è più bassa rispetto alla media europea del 70% e del 50% rispettivamente. I dati mostrano, invece, un buon livello di risorse umane occupate nei settori ad alta tecnologia e di innovazione *in-house* effettuata dalle piccole e medie imprese manifatturiere.

Fig. 4 - La performance innovativa italiana
(Unione europea = 100)



Fonte: A. Quadrio Curzio (2004), "Paradigmi di ricerca, sviluppo e innovazione: l'Italia in Europa", in *Il modello italiano di competitività*, Il Sole24 Ore. I dati sono tratti da European Commission (2003), *European Innovation Scoreboard, Technical Paper 2: Analysis of national performances*, November.

