



Rotta Next Generation: tra narrazioni ed evidenza empirica, le sfide del possibile orizzonte della politica economica italiana

ANNA MARIA VARIATO, PAOLO MARANZANO e ROBERTO ROMANO

Abstract:

Il presente contributo rappresenta le caratteristiche settoriali del paese per identificarne punti di forza e di debolezza, così da delineare proposte coerenti con il piano "Next Generation EU". La trattazione verte sul posizionamento dei settori produttivi rispetto a Francia, Germania, e Spagna, osservato per tutte le categorie NACE2 in due sottoperiodi (2002-2007, 2013-2018). Dalle analisi empiriche emerge una ambivalenza statica ed evolutiva: a fronte della tenuta dei livelli e della apparente similarità di struttura produttiva, si amplia il divario tra l'Italia e gli altri paesi di confronto. Dalle propensioni all'investimento e all'innovazione si evince che la riduzione dei costi prevale sulla ricerca di nuove opportunità di crescita indotte da investimenti e R&S; le differenze settoriali sono però marcate. L'indicazione di politica economica è che, per una gestione efficace dei fondi NGEU, è necessaria un'azione strutturata con criteri di settorialità, territorialità, e di integrazione nazionale delle catene del valore.

Next Generation EU: challenges for the possible horizon of Italian economic policy between narratives and empirical evidence

This contribution represents the sectoral characteristics of Italy in order to identify its strengths and weaknesses, and to outline proposals consistent with the "Next Generation EU" plan. The discussion focuses on sectoral positioning with respect to France, Germany, and Spain, observed for all NACE2 sectors in two subperiods (2002-2007, 2013-2018). From the empirical analyzes, a static vs. dynamic ambivalence emerges: in the face of stability of production levels and the apparent similarity of the production structure, the gap between Italy and the other countries is widening. In Italy, cost reduction strategies prevail over the search for new growth opportunities induced by investments and R&D, though sectoral differences are marked. The policy implication is that, for the effective management of NGEU funds, a structured action is necessary with criteria of sectorality, territoriality, and integration of national value chains.

Variato: Università degli Studi di Bergamo,
e-mail: anna.variato@unibg.it
Maranzano: Università degli Studi di Milano-Bicocca,
e-mail: paolo.maranzano@unimib.it
Romano: CGIL Lombardia,
email:
roberto.romano@cgil.lombardia.it

Per citare l'articolo:

Variato A.M., Maranzano P., Romano R: (2020), "Rotta Next Generation: tra narrazioni ed evidenza empirica, le sfide del possibile orizzonte della politica economica italiana", *Moneta e Credito*, 73 (291): 207-236.

DOI:

https://doi.org/10.13133/2037-3651_73.291_2

JEL codes:

E60, E61, E65

Keywords:

NGEU, economic policy, structural change, sectors

Homepage della rivista:

<http://www.monetaecredito.info>



con riferimento al nostro paese rende ineludibile affrontare i temi di natura strutturale disattesi per anni.

Occorre riappropriarsi della capacità progettuale riguardo al futuro del nostro paese, coniugando i temi di equità, oltre che di efficienza allocativa. Gli ostacoli ad una simile presa di posizione sono molteplici, perché decenni di paradigma *mainstream* hanno radicato il primato dell'efficienza sull'equità, e sancito la subalternità dello stato rispetto al mercato.¹ Non agevola neppure ciò che una sommaria lettura geo-politica mette in evidenza: le tensioni nelle relazioni Italia-UE, quelle fra UE e resto del mondo, quelle interne all'Italia e legate al suo modo di immaginarsi nel contesto mondiale come interlocutore autonomo.² Qualunque progetto, soprattutto se a lungo termine, deve considerare le interazioni con gli elementi esterni.

Scopo del presente contributo è fornire una sintetica rappresentazione di alcune caratteristiche emergenti del tessuto settoriale del paese, coerente con il contesto appena delineato. Si tratta di riflessioni anzitutto descrittive, che intendono evidenziare comparazioni a nostro avviso inedite, e per questo utili a stimolare una riflessione puntuale e diversamente consapevole delle possibili chiavi di politica economica da intraprendere nel prossimo futuro. Il focus della trattazione è l'economia reale con specifico riferimento alla individuazione del posizionamento dei settori produttivi, in coerenza con le linee d'azione previste dal piano di rilancio economico Next Generation EU (NGEU).

Prima di procedere è opportuno ribadire alcune scelte metodologiche. Anzitutto, ai fini della comprensione del paradigma di politica economica implicito alle considerazioni, l'orizzonte temporale a cui si riferisce il commento di politiche economiche passate è quello degli ultimi quarant'anni; esso individua a nostro avviso, e probabilmente non solo per il nostro paese, il momento del cambio di paradigma di riferimento.

In secondo luogo, per avere un quadro empirico sufficientemente ampio ai fini della valutazione di carattere strutturale, le serie storiche dei dati, si focalizzano sul periodo 1995-2018. La descrizione del posizionamento dei settori è, invece, divisa in due sottoperiodi: il primo 2002-2007 e il secondo 2013-2018. La scelta dei periodi è conseguente alla necessità di comparare due periodi non interessati direttamente dagli impatti di crisi finanziarie. Come noto, nel 2008-12 sono intervenute due crisi profonde: 1) quella dei subprime statunitensi, che si è poi propagata a livello internazionale, 2) quella dei debiti sovrani, sostanzialmente europea. Le variazioni statistiche per valore aggiunto, investimenti e produzione, intervenute nel periodo 2008-12, "disturbano" la dinamica e ne alterano l'interpretazione. Escludere il periodo 2008-2012 non significa non attribuire un ruolo permanente e causale (ossia strutturale) alla dimensione finanziaria (Variato, 2019). Tuttavia, il presente contributo non porta osservazioni che integrino aspetti di economia reale e dimensione finanziaria. Si tratta di una scelta dettata dal contesto: il piano NGEU non contempla questa dimensione, cosa che anche in questa sede ci porta a osservare che la storia sembra non avere insegnato molto in merito al ruolo della finanza nei sistemi capitalistici moderni.

Il saggio si articola in otto sezioni. A seguire si trovano i tre paragrafi dedicati alla descrizione delle tematiche cruciali sottostanti all'impianto del piano NGEU, sia con

¹ Il tema del conflitto mercato-stato nello specifico del disegno della politica industriale più recente si può ritrovare, fra gli altri, nei contributi di Viesti (2014) e Di Vico (2014) che forniscono versioni antitetiche della utilità della presenza dello stato.

² Sullo sfondo delle politiche europee necessarie per rilanciare il tessuto economico e sociale, si affacciano anche 1) il conflitto (commerciale ed economico) tra Stati Uniti e Cina, che nel tempo potrebbe condurre l'Europa a diventare un campo di battaglia di questi colossi economici, e 2) l'assetto dell'economia globalizzata con annessa dispersione geografica delle fasi produttive (Coveri et al., 2020).

riferimento ai piani industriali precedenti, sia con riferimento alle sfide strategiche che esso porta a livello nazionale ed europeo. Le sezioni da 4 a 6 descrivono la struttura produttiva e le sue evoluzioni settoriali in ottica intertemporale e *cross-section* rapportando la struttura nazionale al campione di confronto costituito dalla media delle strutture di Francia, Germania e Spagna. Considerazioni di sintesi e prospettiva chiudono come d'uso la trattazione.

1. Il Next Generation Plan nazionale: discussione e implicazioni

La disputa tra più o meno stato nell'economia, tema ricorrente del dibattito pubblico e accademico che ha visto lo stato piegarsi agli interessi del capitale (Leon, 2014), si è attenuata non appena gli effetti economici e sociali della pandemia (Covid-19) hanno "costretto" anche in Europa il settore pubblico a misure e interventi senza precedenti:³ diversamente dalla crisi finanziaria del decennio scorso, la crisi reale del 2020 è stata "aggredita" al suo nascere. La maggiore tempestività dell'azione, anche se esito di una scelta non propriamente spontanea, è comunque da intendersi come un evento positivo: sotto il profilo pragmatico determina la possibilità di contenere i meccanismi di trasmissione della crisi, mentre sotto il profilo astratto della concezione della politica economica indica che finalmente qualcosa si muove nella direzione del recupero di un agire pubblico nei tempi di crisi. Molto resta ancora da fare per un recupero della visione del ruolo dello stato che non sia emergenziale o confinato ad un lungo periodo che viene astrattamente concepito come indipendente dalla congiuntura.

Nello specifico, al termine di un periodo di intensa conflittualità fra i paesi, la Commissione europea e il Consiglio europeo (Consiglio Europeo, 2020), sempre molto attenti ai conti pubblici (rapporto debito-PIL, indebitamento netto-PIL e pareggio di bilancio (Romano, 2018), il 21 luglio 2020 hanno istituito il programma NGEU che autorizza la Commissione a contrarre prestiti per conto dell'Unione sui mercati dei capitali, per un ammontare pari a circa 750 mld di euro (5% del PIL), collegando tale intervento al bilancio dell'UE.⁴

Sebbene in Italia si sia aperta una discussione politica prevalentemente focalizzata sul dare e l'avere del piano NGEU, in particolare sul saldo netto tra erogazioni e prestiti, non manca l'invito ad una riflessione più organica rispetto alle strategie di rilancio economico (Cipolletta, 2020; La Malfa, 2020).⁵

Il punto cruciale sottostante a NGEU, in effetti, non è tanto l'uso contabilmente appropriato dei fondi europei, quanto la capacità di programmazione che implica la riscoperta di una visione complessiva e non parziale delle linee di azione della politica economica. A questo proposito la metafora che segue appare particolarmente suggestiva: "È come mettere in orbita un razzo a molti stadi: devono funzionare tutti. Se uno funziona e l'altro no, o se tutti funzionano e uno no, il razzo si inabissa" (La Malfa in Petrini, 2020, p. 9).

³ Per una rassegna delle misure intraprese a livello mondiale per rispondere alla crisi Covid-19 si vedano Gaspar e Gopinath (2020). Nello stesso contributo si può anche trovare una serie storica relativa al periodo 1890-2019 che dà conto dell'utilizzo del termine "senza precedenti".

⁴ Non è questa la sede per affrontare il punto non trascurabile della adeguatezza dello stanziamento e della sua sistematicità. È chiaro che uno stanziamento strutturale che avesse carattere di permanenza (da oggi in avanti il 5% del PIL EU), sarebbe ben diverso dal 5% una tantum.

⁵ Per precisione non è da dimenticare il progetto editoriale di *Economia Italiana*, che proprio a partire dal 1979 era inteso a creare un luogo di riflessione attorno ai temi di problematicità strutturale del paese. Più recentemente si può fare riferimento ai lavori del *Forum Disuguaglianza e Diversità* (2020), in particolare De Luca e Lanzani (2020); si veda inoltre il Rapporto della Commissione Imprese e Sviluppo (2020).

Il riferimento alla complessità (in senso tecnico) della conduzione della politica economica è perciò forte e si connota in diverse dimensioni cruciali: da un lato quella appena richiamata del coordinamento degli strumenti e delle azioni; dall'altro lato quella che potremmo definire di "interazione dei livelli temporali" ossia la necessità di rendere coerente l'intervento a breve con le esigenze a lungo termine (o di struttura), nella consapevolezza che non si tratta di piani distinti, bensì di leve che interagiscono determinando il divenire (Ferri, 2016).

Le statistiche descrittive a livello settoriale ci restituiscono ormai da anni l'immagine di un paese "in ritardo" e in "rallentamento", vale a dire la fotografia di una economia che sia nei livelli, sia nella dinamica mostra differenziali negativi nella comparazione con l'area euro. PIL, salari, "competitività", "produttività", e più recentemente persino risparmio, sono i vessilli agitati per definire (o nascondere) la nostra debolezza. Questa narrazione, per quanto verosimile, non è necessariamente un connotato oggettivo del nostro sistema economico, ma talvolta frutto di valutazioni a-priori (di pregiudizi) o di metriche fuorvianti (De Novellis, 2020).

2. La sfida europea di paradigma legata a Next Generation EU

Come osservato in apertura, NGEU è un piano che, pur essendo limitato nel tempo, pone ai suoi attori sollecitazioni diverse. I nodi di paradigma che si presentano a livello europeo sono infatti diversi da quelli nazionali e in questo senso non necessariamente convergenti, nella misura in cui dalla dimensione astratta (sulla quale non si può che convenire), si passi a declinare le misure concrete e dunque l'utilizzo delle risorse stanziare.

NGEU non qualifica aspetti di conduzione di politica economica cruciali quali il raccordo tra l'intervento microeconomico e le politiche macroeconomiche;⁶ tuttavia delinea alcune innovazioni di policy di struttura che si caratterizzano per una maggiore focalizzazione degli obiettivi, come si evince dal raffronto con la storia recente delle istituzioni europee e comunque già presenti nell'European Industrial Strategy (EIS) di marzo.

In particolare, NGEU punta a rafforzare l'autonomia strategica dell'Unione "riducendo l'eccessiva dipendenza dalle importazioni per i beni e i servizi più necessari, come i prodotti medici e i prodotti farmaceutici, i materiali critici e le tecnologie abilitanti fondamentali, il cibo, le infrastrutture digitali strategiche, la sicurezza e altre aree strategiche (ad es. spazio e difesa)" (European Commission, 2020a, p. 15).⁷

L'European Industrial Strategy, invece, mira a valorizzare tre assi: 1) transizione verde (l'obiettivo è di diventare entro il 2050 il primo continente al mondo neutro dal punto di vista climatico); 2) competitività globale (la necessità di trasformare le idee degli imprenditori in prodotti e servizi, sfruttando la dimensione e l'integrazione del mercato unico anche per stabilire standard globali); 3) transizione digitale.

Inoltre, il piano industriale europeo afferma che: "L'autonomia strategica dell'Europa consiste nel ridurre la dipendenza dalle fonti esterne per ciò di cui abbiamo più bisogno: materiali e tecnologie critici, prodotti alimentari, infrastrutture, sicurezza e altri settori

⁶ A titolo d'esempio, l'Europa non ha ancora deciso se sia l'ambiente a determinare le condotte delle imprese o viceversa, lasciando sullo sfondo la pianificazione individuale e le dinamiche e gli obiettivi di natura generale.

⁷ Il documento tecnico, inoltre, rafforza il ruolo pubblico quando asserisce che "ai fini dell'analisi, si ipotizza che il 93,5% della dimensione totale dello strumento [Next Generation EU] sia utilizzato a fini di investimento pubblico" (Commissione Europea, 2020a, p. 11).

strategici. Ciò offre inoltre all'industria europea l'opportunità di sviluppare mercati, prodotti e servizi che stimolano la competitività" (Commissione europea, 2020, pp. 14-15), e ribadisce la necessità di presidiare le tecnologie chiave e le nuove aree di business con alleanze industriali, in particolare sulle industrie a basse emissioni di carbonio, sulle piattaforme, sulle *industrial-cloud* e le nuove materie prime.

Detto diversamente, la strategia europea non appare al momento come un vero progetto a tutto tondo; si configura piuttosto come un impegno a disegnare l'industria in un modo particolare, con obiettivi privilegiati, che Next Generation rende ancora più selettivi. Difficile immaginare che questo possa essere declinato (in un orizzonte che spazia dal 2030 al 2050) in una concreta vocazione alla sostenibilità e all'inclusività: i soggetti indirizzati dei fondi e dei privilegi non sono la collettività nel suo complesso. Il potenziale di iniquità interna ai singoli paesi e fra i paesi dell'Unione, in virtù delle diverse propensioni e pregresse specializzazioni, è elevato, se si intende dare valenza all'argomento della complessità della conduzione della politica economica.

L'inserimento di EIS e NGEU fra le priorità individuate dalla Commissione per il semestre europeo, apre allora alla possibilità ad almeno due interpretazioni strategiche antitetiche. Da un lato potrebbe, nel migliore dei casi, rappresentare un passo per superare, attraverso la prassi, i vincoli del Patto di Stabilità (teoricamente equivalente ad ammettere che le politiche congiunturali e strutturali non sono indipendenti e possono trovare anche nel breve termine un finanziamento ordinario anziché eccezionale); dall'altro lato, però, potrebbe essere la via attraverso la quale si elude la possibile conflittualità che la programmazione sistemica a lungo termine comporta, inserendola in modo surrettizio in uno strumento di per sé a breve termine (cioè il semestre e il suo bilancio).

Senza prendere posizione sull'interpretazione, è evidente dalla mera elencazione degli obiettivi che questi ultimi siano in grado, se perseguiti, di ridisegnare la struttura economica:

- 1) sanità, investimenti in infrastrutture, acquisti di prodotti medici essenziali, formazione e assunzione di personale sanitario;
- 2) lavoro e politiche di inclusione in coordinamento con politiche di sostegno al reddito (ad es. ammortizzatori sociali) per tutte le categorie di lavoratori;
- 3) digitale e infrastrutture digitali, unitamente al rafforzamento delle competenze digitali per favorire i processi di riqualificazione professionale e agevolare l'accesso a internet e fibra, soprattutto nelle zone rurali;
- 4) transizione verde e investimenti nella produzione di energia da fonti rinnovabili, nell'efficienza energetica, nel trasporto pubblico sostenibile e nella gestione dei rifiuti e delle risorse idriche;
- 5) progetti di investimento pubblici e privati;
- 6) politiche di coesione e miglioramento dell'amministrazione pubblica, con effetti positivi sugli investimenti privati (banda larga, trasporti, risorse idriche ed economia circolare);
- 7) difesa e sicurezza nazionale.

L'elenco proposto è una sintesi che non riflette l'ordine in cui i temi appaiono nei documenti originari. Si lascia come punto da meditare l'assenza di una priorità educativa in senso ampio (non di mera formazione e ricerca che siano funzionali allo specifico scopo tecnologico, verde o azzurro, ma poco umanistico, verrebbe da dire). Come si possa arrivare a un continente capace di una educazione terziaria seria (destinata a cittadini consapevoli), in assenza di un impegno importante ai livelli precedenti, è come immaginare di costruire il

nuovo tetto di una abitazione prima della abitazione stessa: di quale “Futura Generazione” stiamo parlando in realtà?!

3. La sfida italiana di paradigma legata a NGEU: la programmazione

Il disegno declinato su scala nazionale, ovviamente, non può essere proposto in contrasto con le linee richiamate nel paragrafo precedente. Qui si mette in evidenza, l'emergere di un trade-off peculiare alla situazione del nostro paese: da un lato il bisogno di disporre di ampie risorse per affrontare il breve termine, dall'altro la necessità di agire tempestivamente (e dunque su un numero più limitato di fronti), contenendo la dialettica politica che potenzialmente rallenta l'azione di politica economica. Non sorprendentemente, le priorità nazionali sono più circoscritte di quelle europee, ma non mancano tentativi di portare l'utilizzo dei fondi anche su tematiche più ampie quali istruzione in senso lato e agricoltura.

Dopo anni di svuotamento e invecchiamento del personale della Pubblica Amministrazione e l'abbandono della programmazione economica, successivo alle privatizzazioni delle società partecipate statali, predisporre un piano di intervento in pochi mesi⁸ è una sfida storica. Non si tratta di contrastare o assecondare la congiuntura, piuttosto di aprirsi a una diversa logica di interventi di carattere strutturale, dove possa essere recuperata la funzione storica dell'impresa pubblica come agente strategico di cambiamento (Commissione Imprese e Sviluppo, 2020).

In questa prospettiva tornerebbe utile anche la logica della “politica di piano” così come suggerita da Riccardo Lombardi, cioè l'utilizzo di una strategia che permetta di cambiare il motore della macchina senza fermarla e, per questa via, creare tanto lavoro quanto se ne perde, magari di buona qualità (Bartocci, 2014), contrastando la tendenza delle imprese a sovrapporsi al mercato e, al limite, a incorporarlo (Zanetti, 1993).

Una simile ipotesi di lavoro (al momento auspicabile) è però avversata in linea di principio con molta energia anche da Confindustria quando nella lettera agli iscritti del 28 agosto 2020 ricorda a tutti che: “Un Paese che ha esteso ancora una volta i poteri di Golden Power; che nazionalizza Alitalia e vuol far lo stesso con Ilva, in entrambi i casi, senza un piano industriale; che rientra in settori come la produzione di gelati e le confezioni di abiti da donna definendoli “strategici”; che vuole tornare alla rete pubblica delle Tlc, bloccando i privati del settore, dimentica il rovinoso falò di risorse delle Partecipazioni Statali che obbligò alle privatizzazioni di inizio anni Novanta” (Bonomi, 2020, p. 7).

Fermandosi al piano concreto, dalla lettura delle più recenti linee guida per la definizione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) (Ministero delle Politiche Europee, 2020), si evince che le missioni identificate sono (p. 13):

- Digitalizzazione, innovazione e competitività del sistema produttivo;
- rivoluzione verde e transizione ecologica;
- infrastrutture per la mobilità;
- istruzione, formazione, ricerca e cultura;
- equità sociale, di genere e territoriale;
- salute.

⁸ La tempistica della Recovery and Resilience Facility è stringente: il paese deve presentare entro autunno il proprio piano di riforma; entro due mesi la Commissione europea esprime una prima valutazione; entro quattro settimane il Consiglio europeo approva definitivamente il piano; all'inizio del 2021 ci sarebbe la prima erogazione dei fondi.

A questo si aggiunge il capitolo IV nel quale si enunciano le politiche e le riforme di supporto al Piano che riguardano (pp. 24-36):

- investimenti pubblici;
- Pubblica Amministrazione;
- Ricerca & Sviluppo;
- riforma del Fisco;
- riforma della Giustizia;
- riforma del Lavoro.

E per completezza, nel capitolo III si affrontano i criteri di selezione dei progetti. In questa sezione si indicano ulteriori discriminanti non previste dal documento europeo, che istituiscono idealmente bonus e malus (pp. 20-24) di selezione, finalizzati a raffinare la scala delle priorità di accesso ai finanziamenti.

Anche da un primo esame superficiale emerge che, ad oggi, il PNRR, che dovrebbe orientare e organizzare le risorse legate a NGEU, non indaga in via preliminare il posizionamento del tessuto economico rispetto ai pari livelli europei al fine di catturare i vincoli di struttura.⁹

A questo si aggiunge il fatto che il PNRR considera piani di intervento almeno parzialmente estranei a NGEU, come la riforma dell'apparato amministrativo e dell'architettura fiscale, che tipicamente dovrebbero essere finanziati attraverso il normale funzionamento del fisco; la riforma della giustizia e del lavoro che per quanto nodi strutturali, avrebbero tra l'altro serie difficoltà a superare i criteri "malus" definiti nel documento attuale (portando una evidente contraddizione fra missione e criterio di ammissibilità della misura attuativa pratica). Segnaliamo inoltre l'assenza di un esplicito riferimento al ruolo delle Partecipate Pubbliche, che in questo contesto rappresenterebbero uno strumento significativo di governo dei processi di cambiamento strutturale.

4. Descrizione dei criteri di analisi

In questa sezione andremo ad esaminare alcuni dei dati che potrebbero risultare utili alla migliore focalizzazione delle strategie di azione e alla valutazione delle priorità, superando alcuni dei limiti programmatici sottolineati nelle pagine precedenti.

Senza pretesa di esaustività, la scelta tematica di questo contributo è quella di concentrarsi sulla missione che senza dubbio ha priorità principale, sia a livello nazionale, sia a livello europeo, che è quella relativa all'innovazione.

Per questa ragione, gli indicatori economici fondamentali che verranno analizzati faranno riferimento all'andamento degli investimenti fissi lordi, alla spesa in Ricerca e Sviluppo (R&S),¹⁰ all'andamento dell'occupazione e dei salari,¹¹ e conseguentemente alle evoluzioni di

⁹ Detto diversamente, in mancanza di elementi di confronto, perde elementi di argomentazione a sostegno di eventuali scostamenti del proprio progetto rispetto allo standard europeo.

¹⁰ I dati sui flussi di investimenti fissi lordi totali e sulla quota spesa in Ricerca e Sviluppo sono stati raccolti a livello settoriale NACE dal dataset Eurostat, serie NAMA_10_NFA_FL.

¹¹ I dati sul mercato del lavoro (occupati) sono stati raccolti a livello settoriale NACE dal dataset Eurostat, serie NAMA_10_A64_E.

produzione aggregata e valore aggiunto¹². Inoltre, per catturare il peso e il ruolo della tecnologia utilizzeremo l'intensità tecnologica degli investimenti, cioè il rapporto tra R&S e investimenti.¹³ Questo indicatore cattura il contenuto quali-quantitativo degli investimenti e della produzione e, implicitamente, la specializzazione produttiva (Lucarelli et al., 2013).

Il periodo di riferimento è 1995-2018, i dati sono discussi con riguardo alla disaggregazione settoriale NACE 2, e i paesi utilizzati per il confronto sono Germania, Francia e Spagna.

Come si è detto in apertura, non viene proposto un modello analitico (anche in coerenza con il fatto che si è affermato che quest'ultimo richiederebbe un approccio complesso e sistemico e una visione di fondo che in questa fase appare prematuro delineare). D'altro canto, l'assenza di una esplicitazione formale non porta anche a negare l'esistenza di un'ampia letteratura teorica (e dialettica al suo interno) che giustifica perfettamente le ragioni dell'importanza di riservare attenzione all'innovazione come chiave strategica della crescita delle economie.

Anche senza entrare nel dilemma interpretativo della fonte primaria dell'innovazione (*demand-led vs. technology-push*),¹⁴ è fuori dubbio che il processo innovativo sia soprattutto un fenomeno qualitativo (anche quando si manifesta concretamente con miglioramenti misurabili in termini quantitativi). Questo significa che esso agisce diversamente non solo nel tempo, ma nei diversi settori (Schumpeter, 1977), e diversamente tra i settori in relazione all'integrazione dei processi produttivi e della struttura della domanda finale (Leon, 1966).

Con riferimento all'evidenza empirica esaminata nel presente contributo, l'informazione settoriale che andremo a illustrare verrà proposta mediante un esercizio comparativo che consiste nel relativizzare nel tempo e nello spazio ciascuno degli indicatori. In altri termini dopo aver normalizzato le variabili di valore aggiunto, produzione, investimento e salario pesandole con il dato occupazionale, si procederà a calcolare la media temporale degli indicatori sui periodi 2002-2007 e 2013-2018. Il dato nazionale sarà poi comparato con il dato medio degli altri tre paesi selezionati (Germania, Francia e Spagna). Questo permetterà di avere una immediata (per quanto elementare) misurazione del posizionamento dei settori italiani rispetto a quello degli altri paesi.

5. Quadro generale del paese rispetto alle principali economie europee

Dall'esame dei pannelli della figura 1 si nota che gli indicatori rappresentati in termini assoluti sono sostanzialmente omogenei per i diversi paesi. Tuttavia, le dinamiche riflettono percorsi qualitativamente differenti. Senza dubbio la crisi 2007-2008 ha portato una "frattura strutturale" che sinteticamente si può definire come "fine della convergenza". Con l'unica eccezione della variabile intensità tecnologica, infatti, è la Germania a consolidare il suo vantaggio assoluto e relativo sugli altri paesi. Senza interpretare questa evidenza, si può osservare come in termini di produzione la crisi del 2007-2008 sia stata uno shock temporaneo per la Germania, mentre per gli altri paesi sia stata uno shock persistente che ha nel migliore dei casi ridotto la capacità di crescita tendenziale (Francia), nel peggiore dei casi ha

¹² I dati su valore aggiunto, produzione e salari sono stati raccolti a livello settoriale NACE dal dataset Eurostat, serie NAMA_10_A64.

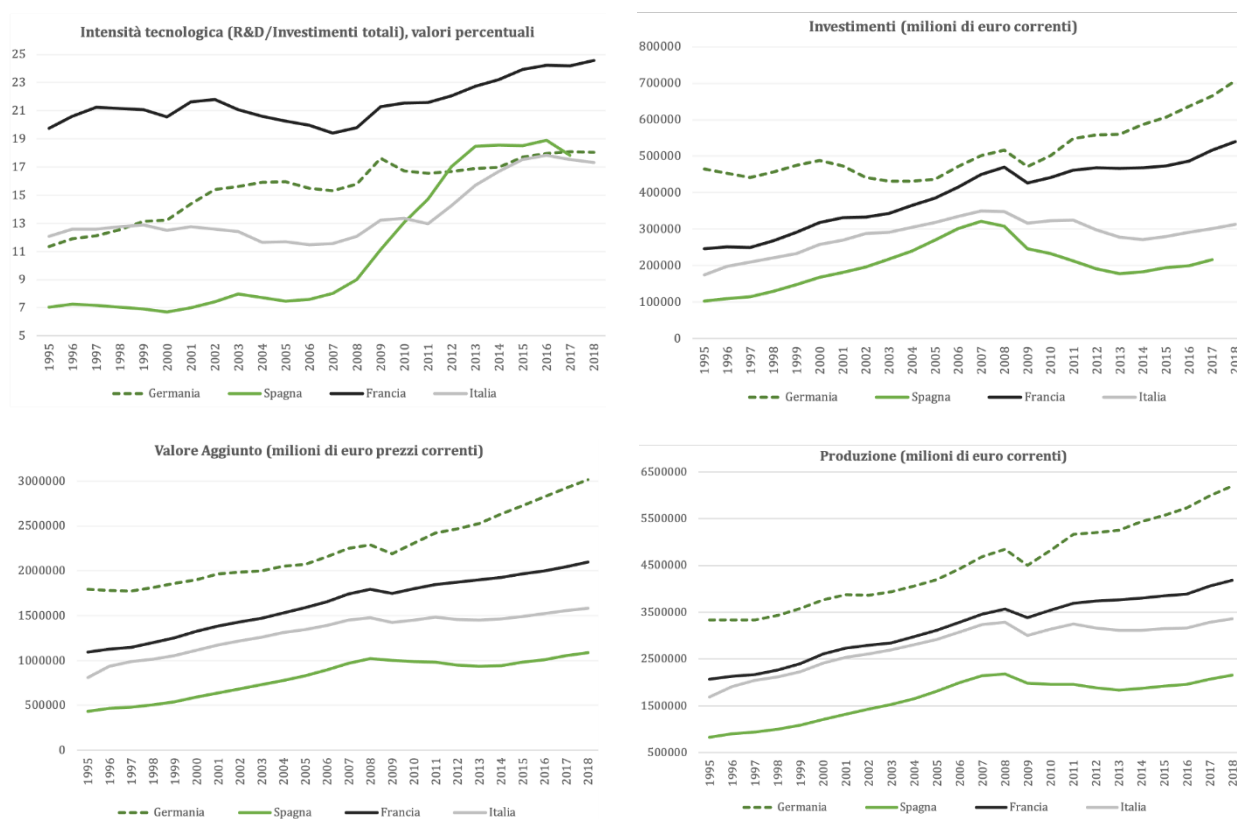
¹³ Per una rassegna degli indicatori della capacità tecnologiche delle nazioni, rispetto alle fonti statistiche e la multidimensionalità del cambiamento tecnologico si veda Archibugi et al. (2009).

¹⁴ Fra gli altri, Freeman e Soete (1997), Pavitt (1984), e Dosi (1984).

determinato l'emergere di una sostanziale stagnazione economica (Italia e Spagna). Il dato degli investimenti accentua ancora di più l'aspetto di disallineamento delle dinamiche dei singoli paesi.

Questo porta a valutare l'informazione derivante dalla dinamica dell'intensità tecnologica. In questo caso, con l'eccezione della Francia, l'indicatore converge a fine periodo. Il dato ci racconta implicitamente degli sforzi e delle strategie dei paesi, aprendo lo spazio per sottolineare l'inappropriatezza di talune narrazioni relative al merito e alla capacità di visione imprenditoriale. Infatti, nonostante la crisi abbia condizionato i paesi cosiddetti "PIIGS" più di quanto abbia fatto con la Germania, questi ultimi hanno, nonostante tutto, preservato la propria spesa in R&S, aumentandola in termini assoluti e non solo relativi (Spagna innanzitutto e Italia). Il dato francese indica che il modello di innovazione ha una valenza più caratterizzante (soprattutto nell'ultimo decennio) rispetto ai paesi considerati, dal momento che è evidente che anche l'incidenza assoluta della spesa in R&S è aumentata significativamente dopo il 2008.

Figura 1 – *Struttura economica (totale economia)*

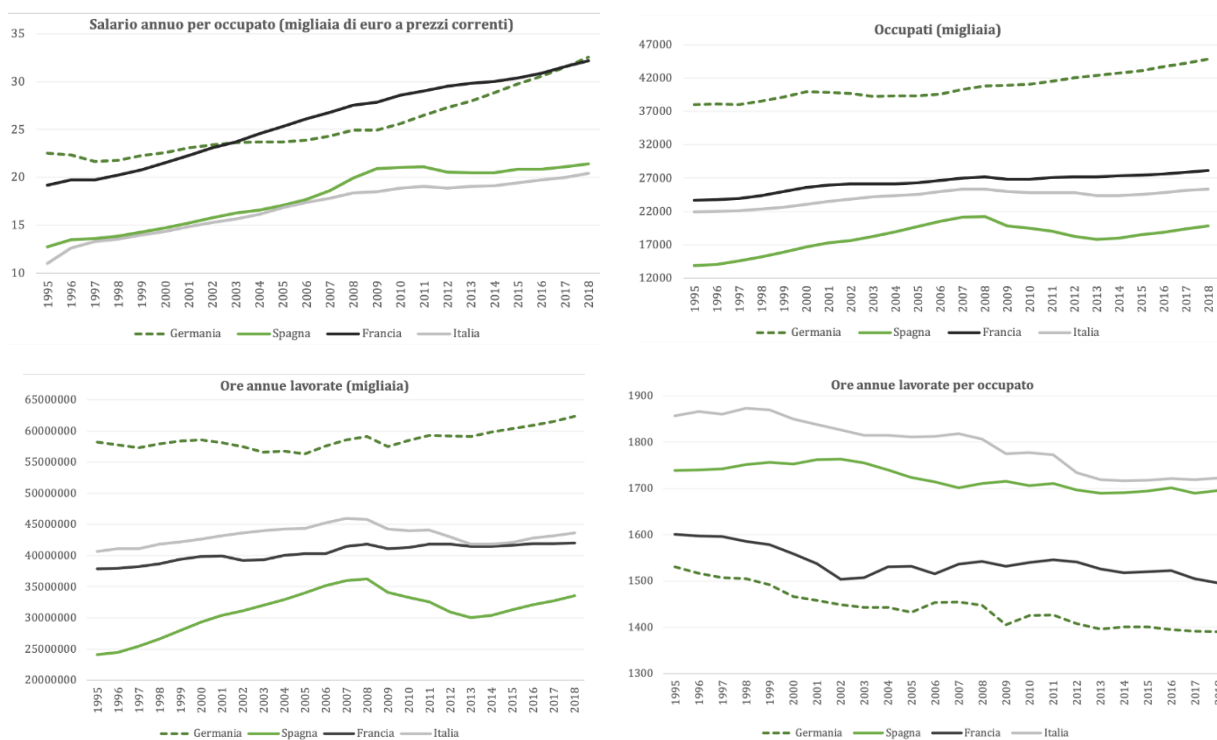


Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, tabelle NAMA_10_A64, e NAMA_10_NFA_FL.

La Figura 2 è utile per identificare le eterogeneità presenti nel mercato del lavoro europeo. Non si evincono effetti occupazionali significativi o persistenti determinati dalla crisi 2007-2008 (con eccezione della Spagna). All'opposto si conferma un dualismo strutturale che sottintende una diversa organizzazione del lavoro: il modello italo-spagnolo si connota per

salari comparativamente inferiori e ore lavorate superiori, mentre il modello franco-tedesco ha caratteri esattamente opposti.

Figura 2 – Mercato del lavoro (totale economia)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, tabelle NAMA_10_A64, e NAMA_10_A64_E.

6. Posizionamento dei settori economici NACE nazionali rispetto a Francia, Germania e Francia

L'analisi relativa al posizionamento dei settori economici nazionali NACE (classificazione delle attività economiche dell'UE)¹⁵ nel consesso europeo (Francia, Germania e Spagna), considera tre livelli di approfondimento:

- 1) la distanza dai paesi considerati rispetto alla produzione, al valore aggiunto, all'investimento e all'intensità tecnologica, cioè il rapporto R&S/Investimenti;
- 2) la propensione all'investimento (investimento/valore aggiunto) e all'innovazione (R&S/valore aggiunto);
- 3) l'andamento del salario e l'organizzazione del lavoro.

Dopo una breve descrizione dell'evidenza empirica rispetto ai tre temi indagati, tesi a mettere a fuoco le debolezze e i punti di forza dei settori nazionali, proponiamo una tavola di sintesi che raccoglie il "segno" dei principali risultati ottenuti. Questo "esercizio" a nostro avviso permette di focalizzare su più livelli gli eventuali punti di forza e debolezza settoriale e,

¹⁵ Con una avvertenza: nei servizi, a maggior ragione per il settore pubblico, la produttività non sembrerebbe misurata in modo coerente. Per ulteriori informazioni si veda Corsi e D'Ippoliti (2013).

quindi, indicare in prima approssimazione i “luoghi prioritari” delle politiche economiche e, in particolare, industriali per governare il cambiamento strutturale compatibile con NGEU.

6.1. Comparazione dei principali indicatori macroeconomici europei e nazionali

Il posizionamento dei settori NACE italiani è osservato attraverso il confronto con la media di Francia, Germania e Spagna rispetto a produzione, valore aggiunto, investimenti per addetto e intensità tecnologica degli investimenti (rapporto fra spesa in R&S e investimento totale).

La scelta di concentrarsi su questi indicatori è funzionale alla natura preliminare di questo lavoro, che comunque non rinuncia ad analizzare le informazioni da diverse angolazioni interpretative. Infatti, da un lato, la produzione e il valore aggiunto, utilizzati come *proxy*, registrano la capacità dei settori di misurarsi con il “mercato”; dall’altro, l’investimento e l’intensità tecnologica registrano lo spaccato tecno-economico, cioè le caratteristiche tecniche della struttura produttiva nazionale e, indirettamente la domanda che soddisfano, cioè se questa è a maggior/minor contenuto tecnologico.

I dati grezzi di serie storiche a prezzi correnti di fonte Eurostat sono stati sintetizzati in informazione puntuale con riferimento ai due periodi 2002-2007 e 2013-2018 di cui sono state calcolate rispettivamente le medie intertemporali per l’Italia e la media intertemporale e *cross-section* per i paesi di confronto (vale a dire Francia, Germania e Spagna). Questa scelta di sintesi permette di ottenere una elementare indicazione del posizionamento sia in termini di ampiezza dei singoli settori (eventuale specializzazione produttiva caratteristica a ciascun paese), sia in termini di distanza assoluta fra il nostro paese e gli altri a parità di specializzazione produttiva; si tratta, inoltre, di una sintesi di immediata rappresentabilità/interpretabilità grafica. La bisettrice di ciascun grafico a dispersione in cui la media temporale italiana (in ordinata) e la media temporale degli altri paesi (in ascissa) vengono confrontati, rappresenta infatti sia la consistenza assoluta di ciascun indicatore (definito dallo spostamento lungo la bisettrice), sia il differenziale di posizionamento di ciascun paese (definito dalla distanza di ciascuna osservazione dalla bisettrice).

Osservando l’evoluzione degli indicatori nei due periodi e fra paesi, evidenziando il dato disaggregato settoriale, già a partire dai *dati grezzi assoluti*, emergono interessanti chiavi di lettura delle dinamiche sottostanti alla dinamica complessiva che ha, come detto in apertura, il connotato di un paese comparativamente declinante. L’informazione numerica di seguito commentata è desumibile dalla lettura della tabella 1.

Prima di procedere al commento, si ribadisce una cautela interpretativa nella lettura dei posizionamenti. Non si tratta, infatti, di leggere ciascun dato nella sua evoluzione comparativa come se ciò ci restituisse una “lavagna di buoni e cattivi”, ma innanzitutto di osservare con occhio curioso le sfaccettature delle dinamiche in atto per riuscire a catturare il più ampio numero di leve sulle quali eventualmente decidere di agire per il governo dei processi futuri.

Tabella 1 – Principali indicatori: medie periodali dei livelli assoluti e comparazioni longitudinali e cross-section settoriali

Codice Nace	Definizione Nace	Geo	Periodo 2013-2018										Variazione longitudinale assoluta										Variazione longitudinale relativa															
			VA	Y	N	I	R&D	W	VA	Y	N	I	R&D	W	VA	Y	N	I	R&D	W	VA	Y	N	I	R&D	W												
A	AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	Italia	33828,78	59552,80	916,28	7462,53	71,54	7112,48	7392,67	-93,85	-1560,57	49,64	1682,50	6,71	14,17	-9,29	-17,30	226,67	30,99	33828,78	59552,80	916,28	7462,53	71,54	7112,48	7392,67	-93,85	-1560,57	49,64	1682,50	6,71	14,17	-9,29	-17,30	226,67	30,99		
B	ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	Italia	4773,15	9353,63	23,18	2437,24	397,24	825,92	-6,7855	-5,60	64,94	80,21	89,10	-12,45	-0,06	-22,25	2,74	25,30	12,09	4773,15	9353,63	23,18	2437,24	397,24	825,92	-6,7855	-5,60	64,94	80,21	89,10	-12,45	-0,06	-22,25	2,74	25,30	12,09		
C	ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	Italia	244054,07	928213,95	3891,27	59471,88	15300,44	99292,73	8227,12	36587,47	-690,40	5239,42	9339,05	3,49	4,10	-15,07	12,10	52,08	10,38	244054,07	928213,95	3891,27	59471,88	15300,44	99292,73	8227,12	36587,47	-690,40	5239,42	9339,05	3,49	4,10	-15,07	12,10	52,08	10,38		
D	FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	Italia	24688,85	86438,72	83,73	10197,80	759,94	3802,07	27299,60	-10,68	-6562,30	235,51	430,25	18,19	46,16	-11,32	-39,15	44,91	12,76	24688,85	86438,72	83,73	10197,80	759,94	3802,07	27299,60	-10,68	-6562,30	235,51	430,25	18,19	46,16	-11,32	-39,15	44,91	12,76		
E	RETI FOGNARIE, ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	Italia	15207,97	38761,27	215,30	3809,92	361,32	6206,25	10197,02	31,58	186,22	221,95	2115,77	66,11	35,70	17,19	5,14	159,26	51,72	15207,97	38761,27	215,30	3809,92	361,32	6206,25	10197,02	31,58	186,22	221,95	2115,77	66,11	35,70	17,19	5,14	159,26	51,72		
F	COSTRUZIONI	Italia	66770,10	191556,05	1562,17	5964,80	379,46	22101,98	-9716,72	-48938,98	-240,60	101,41	338,10	-12,70	-20,35	-13,35	-27,65	36,47	1,55	66770,10	191556,05	1562,17	5964,80	379,46	22101,98	-9716,72	-48938,98	-240,60	101,41	338,10	-12,70	-20,35	-13,35	-27,65	36,47	1,55		
G	COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVICOLI E MOTOCICLI	Italia	175664,32	337968,98	3670,65	16261,60	2288,58	52443,03	16779,10	29503,52	-12,53	-2108,83	473,85	13213,77	10,56	9,56	-0,34	-11,48	26,11	33,68	175664,32	337968,98	3670,65	16261,60	2288,58	52443,03	16779,10	29503,52	-12,53	-2108,83	473,85	13213,77	10,56	9,56	-0,34	-11,48	26,11	33,68
H	TRASPORTO	Italia	83429,57	190462,45	1152,37	20125,76	1062,98	28496,58	12903,63	26294,70	-8,97	-1624,62	168,75	4535,93	18,30	16,02	-0,77	-7,47	18,87	18,93	83429,57	190462,45	1152,37	20125,76	1062,98	28496,58	12903,63	26294,70	-8,97	-1624,62	168,75	4535,93	18,30	16,02	-0,77	-7,47	18,87	18,93
I	ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	Italia	56888,50	108159,83	1508,92	3923,92	136,74	21776,67	10382,62	24298,35	334,22	-2807,95	47,07	6826,57	22,33	28,97	28,45	-41,71	52,50	45,66	56888,50	108159,83	1508,92	3923,92	136,74	21776,67	10382,62	24298,35	334,22	-2807,95	47,07	6826,57	22,33	28,97	28,45	-41,71	52,50	45,66
J	SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	Italia	55876,13	119655,07	597,57	18537,55	10316,22	18129,62	-2252,27	-2419,63	6,23	4225,57	2584,07	-3,87	-1,98	1,05	29,52	33,42	27,03	55876,13	119655,07	597,57	18537,55	10316,22	18129,62	-2252,27	-2419,63	6,23	4225,57	2584,07	-3,87	-1,98	1,05	29,52	33,42	27,03		
K	ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	Italia	80963,90	141420,88	654,58	5455,88	1777,04	24229,45	12488,05	22730,35	-20,90	365,98	104,56	1136,68	18,24	19,15	-3,09	7,19	6,25	4,92	80963,90	141420,88	654,58	5455,88	1777,04	24229,45	12488,05	22730,35	-20,90	365,98	104,56	1136,68	18,24	19,15	-3,09	7,19	6,25	4,92
L	ATTIVITÀ IMMOBILIARI	Italia	20541,95	234474,58	178,80	79314,93	144,00	1674,00	51425,85	57040,40	18,87	-9308,47	-43,05	377,78	33,40	32,15	11,80	-10,50	-23,02	29,15	20541,95	234474,58	178,80	79314,93	144,00	1674,00	51425,85	57040,40	18,87	-9308,47	-43,05	377,78	33,40	32,15	11,80	-10,50	-23,02	29,15
M	ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	Italia	96938,22	164009,78	1644,58	14129,90	10162,80	20364,05	7865,73	10243,73	214,17	669,30	1129,50	6369,55	8,83	6,66	14,97	4,97	12,50	45,51	96938,22	164009,78	1644,58	14129,90	10162,80	20364,05	7865,73	10243,73	214,17	669,30	1129,50	6369,55	8,83	6,66	14,97	4,97	12,50	45,51
N	NOLLEGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	Italia	47938,25	103634,90	1313,38	7495,26	1075,18	21297,67	12648,77	17668,68	296,60	-289,76	488,71	8820,25	35,84	20,55	29,17	-3,72	83,33	70,69	47938,25	103634,90	1313,38	7495,26	1075,18	21297,67	12648,77	17668,68	296,60	-289,76	488,71	8820,25	35,84	20,55	29,17	-3,72	83,33	70,69
O	AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE	Italia	101583,00	146167,17	1287,73	20683,72	1634,00	46837,73	13233,00	17593,00	-197,22	-8803,66	266,83	2789,62	14,98	13,68	-13,28	-29,86	19,52	6,33	101583,00	146167,17	1287,73	20683,72	1634,00	46837,73	13233,00	17593,00	-197,22	-8803,66	266,83	2789,62	14,98	13,68	-13,28	-29,86	19,52	6,33
P	ISTRUZIONE	Italia	63225,70	76287,65	1524,52	1681,94	263,76	37990,58	21155,53	2853,67	-101,47	-846,41	19,66	1028,20	3,46	3,89	-6,24	-33,48	8,05	2,78	63225,70	76287,65	1524,52	1681,94	263,76	37990,58	21155,53	2853,67	-101,47	-846,41	19,66	1028,20	3,46	3,89	-6,24	-33,48	8,05	2,78
Q	SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE	Italia	91199,42	155330,77	1898,10	6097,86	1249,84	43613,87	20477,70	41973,40	278,78	-1921,92	-42,24	8857,52	28,96	37,03	17,22	-23,96	-3,27	25,48	91199,42	155330,77	1898,10	6097,86	1249,84	43613,87	20477,70	41973,40	278,78	-1921,92	-42,24	8857,52	28,96	37,03	17,22	-23,96	-3,27	25,48
R	ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	Italia	17052,97	41986,35	324,98	2913,88	949,20	5935,00	42588,87	11734,30	40,30	-474,92	7,07	1611,38	33,29	38,79	14,16	-14,01	0,75	37,27	17052,97	41986,35	324,98	2913,88	949,20	5935,00	42588,87	11734,30	40,30	-474,92	7,07	1611,38	33,29	38,79	14,16	-14,01	0,75	37,27
S	ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	Italia	27189,78	43409,42	723,68	1609,92	224,76	7051,35	4968,48	7776,65	94,23	-234,15	103,26	2400,60	22,36	21,82	14,97	-12,70	84,99	51,62	27189,78	43409,42	723,68	1609,92	224,76	7051,35	4968,48	7776,65	94,23	-234,15	103,26	2400,60	22,36	21,82	14,97	-12,70	84,99	51,62
T	ATTIVITÀ DI FAMIGLIE E CONVIVENZE COME DATORI DI LAVORO PER PERSONALE DOMESTICO; PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI INDIFFERENZIATI PER USO PROPRIO DA PARTE DI FAMIGLIE E CONVIVENZE	Italia	18535,40	18535,40	1585,13	0,04	0,04	17056,05	4765,57	4765,57	277,92	-25086,68	12190,60	4384,10	34,61	34,61	21,26	-7,98	34,60	18535,40	18535,40	1585,13	0,04	0,04	17056,05	4765,57	4765,57	277,92	-25086,68	12190,60	4384,10	34,61	34,61	21,26	-7,98	34,60		
Totale	Totale - Tutte attività Nace		1511219,95	3195379,67	24756,93	289380,32	49509,60	486237,13	181872,95	304588,67	209,93	-25086,68	12190,60	80204,13	13,68	10,54	0,86	-7,98	32,67	19,75	1511219,95	3195379,67	24756,93	289380,32	49509,60	486237,13	181872,95	304588,67	209,93	-25086,68	12190,60	80204,13	13,68	10,54	0,86	-7,98	32,67	19,75

Codice Nace	Definizione Nace	Geo	Periodo 2013-2018						Variazione longitudinale assoluta						Variazione longitudinale relativa					
			VA	Y	N	I	R&D	W	VA	Y	N	I	R&D	W	VA	Y	N	I	R&D	W
A	AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	scarto I_FGS	4135,34	-7492,98	198,91	-1208,81	-235,99	1205,98	-2395,79	-6109,06	14,93	-3339,97	-115,17	441,28	-11,26	-11,04	3,88	-43,11	111,19	4,38
B	ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	scarto I_FGS	1958,76	2543,36	-8,46	1432,63	181,35	-515,25	-407,99	1349,46	13,23	-45,17	39,10	379,21	-3,68	16,54	16,32	-9,57	1,78	29,88
C	ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	scarto I_FGS	-82677,60	-106836,66	-121,09	-6800,19	-18282,32	-60154,88	-48602,44	-130544,87	-257,36	-7699,02	-5511,83	-17577,17	-17,57	-15,15	-5,33	-14,97	4,99	-9,93
D	FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	scarto I_FGS	-10755,21	-16405,06	-59,24	-4742,04	-589,52	-4150,54	-4495,94	-10462,01	-12,21	-13674,70	-159,39	-1721,75	-12,37	-11,86	-12,40	130,02	3,68	-24,34
E	FORNITURA DI ACQUA; RETI FOGNARIE, ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	scarto I_FGS	-3101,14	-3992,46	11,31	-2420,49	104,74	-418,86	592,68	-2888,32	-1,13	110,53	164,21	168,88	23,62	-8,41	-1,91	3,91	130,22	10,11
F	COSTRUZIONI	scarto I_FGS	-33364,57	-44147,95	-209,72	-2764,80	-217,70	-24969,07	-21714,99	-50253,87	123,40	2115,61	-57,58	-2740,62	-26,32	-20,91	3,70	5,84	0,19	-5,44
G	COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	scarto I_FGS	-26407,63	-32642,29	-641,49	-2667,58	-611,48	-49989,13	-23070,12	-50463,48	-72,52	-6867,29	-674,76	-9372,23	-14,00	-17,95	-1,75	-45,06	-39,47	5,40
H	TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	scarto I_FGS	-3642,88	-20485,77	-319,23	-3627,05	-202,26	-12304,53	-7754,53	-31320,08	-86,96	-5337,82	-375,94	-4866,68	-12,81	-21,56	-6,37	-26,00	-56,72	-11,02
I	ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	scarto I_FGS	4275,22	6714,06	26,74	-568,42	-72,76	-3856,89	-1004,66	574,02	90,29	-3651,40	-29,48	-1179,77	-5,30	-1,55	8,75	-64,83	-5,09	0,24
J	SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	scarto I_FGS	-33105,98	-58621,77	-253,36	-4709,72	-4803,67	-21483,33	-18456,93	-41723,52	-76,14	-3636,42	-4038,26	-7765,39	-26,14	-30,26	-9,66	-21,58	-44,51	-14,50
K	ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	scarto I_FGS	422,84	-41790,39	-114,39	-5327,49	-1676,43	-11759,33	370,61	-13889,26	6,41	-3380,06	-1078,13	-4639,65	0,53	-5,83	0,34	-46,04	-45,83	-14,20
L	ATTIVITÀ IMMOBILIARI	scarto I_FGS	-19673,05	-48287,42	-161,61	-55085,31	-293,88	-7033,72	-11235,21	-15871,43	14,72	-25745,04	-345,21	-1320,38	-5,18	-2,60	10,56	-24,44	245,64	4,92
M	ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	scarto I_FGS	-28674,95	-84558,55	-246,66	-8501,28	-4827,93	-46566,06	-24827,93	-67705,27	-173,94	-7338,38	-5110,12	-21173,34	-26,35	-39,02	-10,85	-49,79	-58,80	-24,41
N	NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	scarto I_FGS	-47957,08	-60025,71	-861,54	-16450,37	-292,54	-24399,17	-16936,51	-35437,54	-209,31	-1635,95	-151,18	-9599,14	-8,77	-27,48	-1,14	-9,68	-4,59	3,16
O	AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA	scarto I_FGS	-29289,44	-43486,28	-898,39	-8645,27	-1562,80	-25097,71	-16733,17	-33105,89	-144,32	-9292,87	-140,69	-11712,94	-14,72	-22,80	-10,92	-31,55	4,91	-18,92
P	ISTRUZIONE	scarto I_FGS	-32316,30	-42252,91	-370,63	-11099,92	-4877,75	-20497,64	-22084,19	-28539,28	-329,28	-3605,77	-2120,91	-12410,30	-30,46	-32,14	-19,90	-61,01	-63,28	-27,05
Q	SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE	scarto I_FGS	-60980,97	-61351,46	-1704,62	-12300,64	-773,68	-47385,19	-30194,47	-31665,04	-419,22	-6881,87	-741,65	-22934,54	-20,96	-14,45	-6,81	-60,87	-56,09	-28,21
R	ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	scarto I_FGS	-11578,48	-6093,04	-229,15	-4079,09	-5,86	-6044,39	-3955,69	-2415,09	-51,51	-457,78	-29,21	-1882,34	-6,95	-2,91	-5,70	-13,77	-3,20	-3,90
S	ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	scarto I_FGS	-9389,61	-10976,14	-222,14	-722,44	-411,41	-10603,37	-1442,24	-1424,24	-1,89	-506,17	-128,52	-1748,79	1,11	1,46	3,66	-25,90	27,67	20,89
T	ATTIVITÀ DI FAMIGLIE E CONVIVENZE COME DATORI DI LAVORO PER PERSONALE DOMESTICO; PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI INDIFFERENZIATI PER USO PROPRIO DA PARTE DI FAMIGLIE E CONVIVENZE	scarto I_FGS	11946,29	11946,29	1035,86			10676,05	4178,51	4178,51	317,33		3445,82	24,83	24,83	27,95				17,35
Totale	Tutte attività Nace		-410176,16	-668243,11	-5174,14	-148484,27	-38497,03	-365346,92	410176,16	-668243,11	-5174,14	-148484,27	-38497,03	-128209,92	-15,33	-17,77	-4,39	-28,31	-24,02	-12,65

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, tab. cit..

La struttura produttiva italiana che si evince negli indicatori assoluti è omogenea settorialmente a quella dei paesi di confronto, in termini di produzione e valore aggiunto. D'altro canto, già nel periodo 2002-2007 si osservava uno scarto in negativo del 4,17% per la produzione, del 12,04% per il valore aggiunto, del 15,86% per occupazione e del 15,71% per l'investimento fisso. Il differenziale assoluto in termini di spesa in R&S e monte salari era, invece, già molto ampio (50,50% e 58,80%). È però nel periodo 2013-2018 che si manifesta una divaricazione evidente e l'arretramento complessivo emerge in tutta la sua drammaticità.¹⁶

Il nostro paese è cresciuto, ma non è bastato. Siamo rimasti più piccoli e la convergenza fra i dati di valore aggiunto e produzione ci racconta di un processo produttivo più simile a un processo inerziale, la cui vitalità è stata primariamente dettata dal sostenimento di costi insopprimibili.

In questo spaccato, per ritornare al tema delle "narrazioni" di cui si è detto in apertura, appare difficile collocare come chiave di competitività l'argomento della riduzione del "cuneo fiscale". E, d'altra parte, è per certi versi un "miracolo" essere riusciti a crescere, nonostante l'occupazione sia rimasta pressoché invariata dal 2002 e gli investimenti fissi siano caduti del 7,98%. Un miracolo che la spesa in R&S sia cresciuta del 32% e i salari del 19,75%. Ma nel mentre, i paesi di confronto aumentavano l'occupazione del 5,24%, gli investimenti del 20,33%, la spesa in R&S del 56,69% e i salari del 32,40%.

Di nuovo, questi numeri tutti da interpretare sotto il profilo causale, ci restituiscono uno scorcio che deve essere qualificato; ma alcune valutazioni sulla bontà delle scelte strategiche (in termini di organizzazione dei processi produttivi, di relazione capitale/lavoro e di conduzione delle politiche economiche) compiute in questi anni di inizio millennio appaiono impietosamente: la scelta di comprimere il lavoro, non ha pagato; a tutta evidenza capitale e lavoro sono complementari a livello sistemico e non sostituti. Che dire a proposito della scelta di indirizzare le risorse (pubbliche) alla R&S? Non abbiamo l'esempio storico di confronto, ma non è implausibile affermare che oggi, in assenza di quell'investimento saremmo in una posizione ancora più arretrata.

Tuttavia, non è questo il protagonista del declino. Sullo sfondo, perché così vuole il piano di politica economica che stiamo commentando in questo lavoro, è rimasto un periodo non analizzato: quello della crisi finanziaria, ma soprattutto quello delle politiche che sono state attuate per contrastarla. Si può dire, senza tema di smentita, che quella crisi congiunturale si è trasformata per il nostro paese in crisi strutturale. Affermare che non si è trattato di un processo casuale, ma piuttosto il frutto di "cure inappropriate al paziente osservato", sarebbe un buon punto di partenza potenziale per evitare di "cronicizzare la malattia in atto".

Ritornando al commento stretto delle evidenze numeriche, procediamo ad alcune osservazioni di dettaglio settoriale. È infatti interessante notare che, nei livelli assoluti, la caduta degli investimenti non ha interessato i settori della manifattura (C), dell'informatica (J), dei servizi finanziari e assicurativi (K) e delle attività professionali e scientifiche (M). Anche la stabilità dell'occupazione complessiva è in realtà il frutto non di una stasi omogenea fra i diversi settori, bensì della riallocazione intersettoriale della forza lavoro (la forbice di valori passa dal minimo che indica la contrazione occupazionale più accentuata, pari al -22,25% del settore minerario, al massimo che indica l'espansione del +29,17% del settore amministrativo e di supporto). Il dato della riallocazione intersettoriale della forza lavoro è coerente con quanto

¹⁶ Osservando la tabella 1 si osserva che il divario assoluto in termini di produzione passa al 20,91%, quello in termini di valore aggiunto sale al 27,14%; il differenziale occupazionale passa al 20,9%; l'investimento al 51,31%; la R&S al 77,76% e i salari al 75,14%.

accaduto nei paesi di confronto (infatti la forbice è più ampia, da -38,57% a +30,31%, ma relativa agli stessi settori).

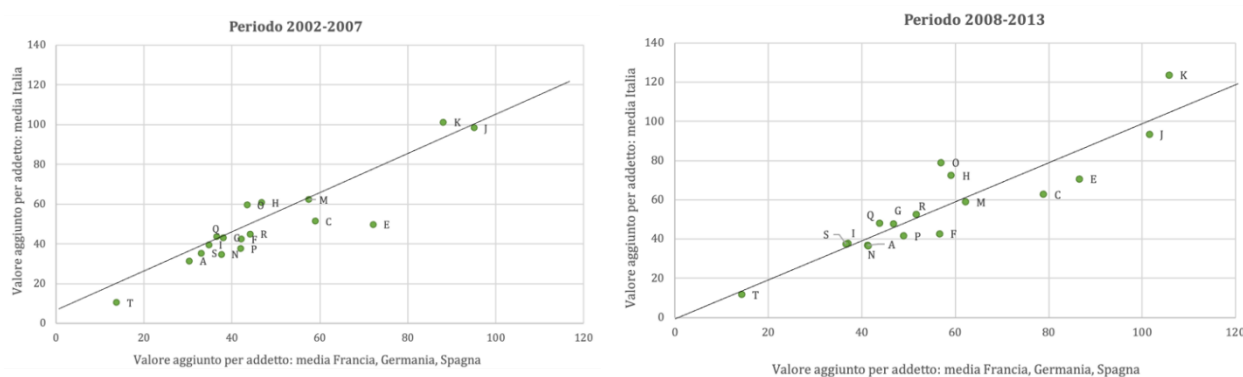
Un commento specifico può essere riservato al settore della manifattura, vista la sua rilevanza nella dimensione produttiva complessiva di tutti i paesi osservati. Da un confronto su ciascun indicatore si osserva che il nostro settore manifatturiero ha registrato una crescita degli investimenti materiali più contenuta del 12,10% (contro il +27,07%), a fronte di una crescita dell'investimento in R&S più significativa +52,08% (contro il 47,09%). L'occupazione si è ridotta più significativamente (-15,07% contro -9,74%) e conseguentemente i salari sono aumentati molto meno (+10,38% vs. +20,31%). Alla fine di questo processo di modifica delle tecniche di produzione, la produzione settoriale è cresciuta del 4,10% (contro 19,26%) e il valore aggiunto è cresciuto del 3,49% (contro 21,06%): la dinamica di questi due indicatori e l'inversione del loro rapporto suggerisce che il nuovo processo produttivo sia meno efficace in termini evolutivi di quello dei paesi di confronto.¹⁷

Per completezza di rappresentazione, osserviamo che i settori dove, comunque, le dinamiche sono state positive nonostante la crisi 2007, e le performance sono migliori rispetto alla controparte UE, sono E (acqua e gestione dei rifiuti), T (famiglie datrici di lavoro e servizi alle famiglie in economia), B (estrattivo e minerario). All'opposto, si distanziano progressivamente e più velocemente i settori D (elettricità e gas), M (attività professionali e scientifiche), P (istruzione), Q (attività sanitarie e sociali).

Possiamo ora passare ad un esame più dettagliato dei comportamenti settoriali ma, per una comparazione normalizzata, andremo a commentare i dati grezzi assoluti trasformandoli nelle equivalenti misure pesate per addetto.¹⁸

Il commento esplicito trarrà l'evidenza numerica dalle figure 3 e 4, che illustrano rispettivamente l'evoluzione comparata del valore aggiunto per addetto settoriale e l'intensità tecnologica.¹⁹

Figura 3 – Raffronto longitudinale e settoriale Italia vs. Francia, Germania e Spagna (valore aggiunto per addetto – medie di sottoperiodo)



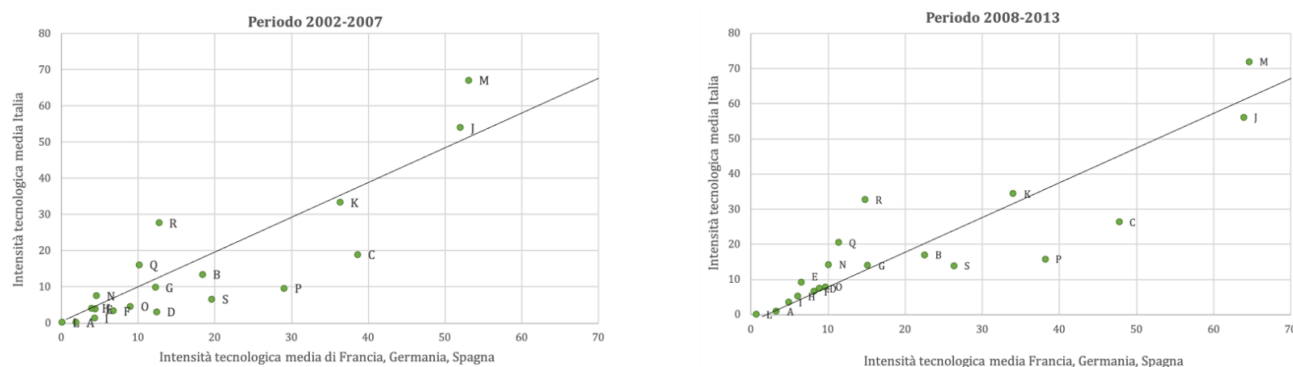
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, *tab. cit.*

¹⁷ Questa osservazione diventa ancora più stringente nella misura in cui si osservi che produzione, valore aggiunto e occupazione assoluti nel periodo 2002-2007 erano superiori a quelli dei paesi di confronto. Perciò fino a quella data, la manifattura italiana non “arrancava quantitativamente” rispetto agli altri paesi. Qualitativamente, si deve tenere conto che salari e ricerca erano già a livelli assoluti inferiori.

¹⁸ Si è scelto di usare gli addetti invece delle ore lavorate per contenere l'effetto più pesante sui dati che sarebbe stato prodotto dalla “anomalia” tedesca che nei quattro paesi ha il primato di contenimento delle ore lavorate.

¹⁹ Si precisa che la figura 3, per efficacia della rappresentazione non riporta i dati di valore aggiunto per addetto di 3 settori *outlier* (classificazione NACE2 non considerati: B, D, L).

Figura 4 – *Raffronto longitudinale e settoriale Italia vs. Francia, Germania e Spagna (intensità tecnologica – medie di sottoperiodo)*



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, *tab. cit.*

Dalla figura 3 si può apprezzare visivamente il tema della sostanziale tenuta dei settori NACE a livello nazionale tra il primo periodo (2002-2007) e il secondo periodo (2013-2018). La maggior parte dei settori rimane vicino alla linea di uguaglianza, mostrando la resilienza del comparto reale UE agli eventi successivi alla crisi finanziaria del 2007. Dal lato della produzione e del valore aggiunto, solo J (informatica), M (attività professionali e scientifiche) e F (costruzioni) registrano un importante ridimensionamento assoluto.

Dunque, il prezzo in termini reali pagato successivamente alla crisi, si manifesta indirettamente dall'esame della figura 4, che si concentra sulla chiave strategica della crescita per antonomasia (la voce investimento che si nasconde all'interno della variabile di intensità tecnologica). Come osservato, non solo tra il primo e il secondo periodo (2002-2007 e 2013-2018) gli investimenti registrano una importante caduta, ma i settori che si trovano al di sopra della linea di uguaglianza, tra il primo e il secondo periodo, diminuiscono; solo J (informatica), H (trasporto e magazzino) e O (PA, difesa e servizio civile) mantengono le proprie posizioni, nel mentre tutti gli altri si ridimensionano. Questa riflessione necessita di un ulteriore approfondimento se indaghiamo le caratteristiche tecniche dei settori NACE. L'intensità tecnologica dei settori NACE (figura 4), al netto di N (attività amministrative e supporto), E (acqua) e in parte Q (salute e lavori sociali), sono tutti al di sotto della linea di uguaglianza, pur con dei parziali miglioramenti, sostanzialmente legati alla riduzione del denominatore (investimenti) e non per un consolidamento-miglioramento della spesa in R&S.

In prima approssimazione si presenta una situazione "dicotomica": da un lato una importante tenuta dal lato del "mercato", dall'altro lato una struttura (specializzazione) che si è marcatamente disallineata rispetto ai paesi considerati.

6.2. Propensione all'investimento e all'innovazione

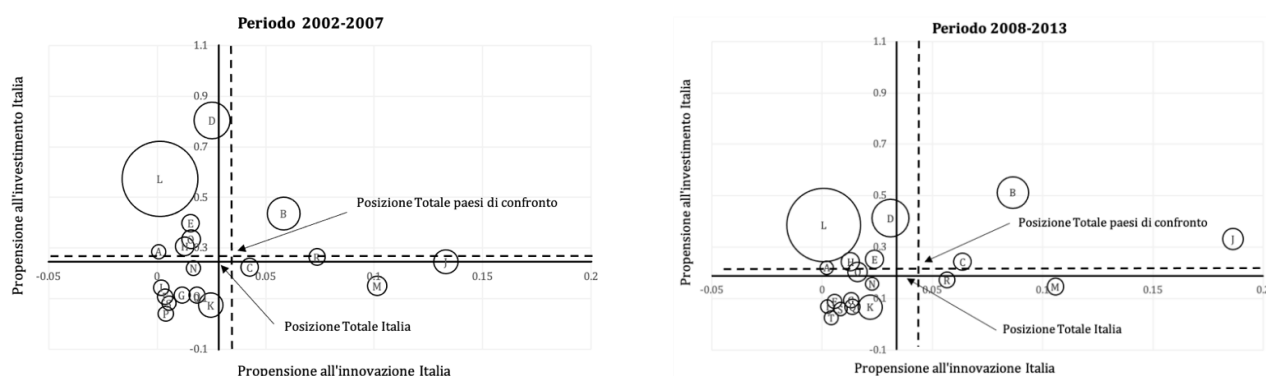
Procediamo a questo punto a qualificare l'ultima affermazione, andando ad esaminare le due leve che agiscono all'interno dell'indicatore di intensità tecnologica, che sono rispettivamente la propensione all'innovazione (misurata dal rapporto fra spesa in R&S e

valore aggiunto) e la propensione all'investimento (misurata dal rapporto fra investimenti fissi lordi e valore aggiunto).²⁰

Le informazioni di posizionamento sono rappresentate in figura 5, che oppone sugli assi la propensione all'innovazione e la propensione all'investimento dei settori italiani, dimensionando ciascun settore in relazione al peso del valore aggiunto per addetto (indicatori numerici in tabella 2).

Lo spazio di riferimento per costruzione è determinato in quattro quadranti la cui origine sono la media aggregata del posizionamento italiano (assi linea continua) e la media aggregata del posizionamento dei paesi di confronto (assi linea tratteggiata). Più precisamente nel periodo 2002-2007 la coppia di valori di riferimento è, per l'Italia, propensione all'innovazione 2,83% e propensione all'investimento 24,62%; per i paesi di confronto, la propensione all'innovazione è 3,27%, mentre la propensione all'investimento 24,99%. Nel periodo 2013-2018 le nuove coordinate diventano, per l'Italia (3,38%; 18,83%) e per i paesi di confronto (4,21%; 22,29%).

Figura 5 – *Relazione fra propensione all'innovazione e propensione all'investimento (posizionamenti medie settoriali nei sottoperiodi 2002-2007 e 2008-2013; in bolla: valore aggiunto settoriale)*



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, *tab. cit.*

²⁰ L'intensità tecnologica, definita come R&S/IFL, analiticamente può essere scomposta nelle sue componenti di propensione all'innovazione (R&S/VA) e propensione all'investimento (IFL/VA) semplicemente includendo nella relazione il valore aggiunto (VA). Infatti: $RS/IFL = (RS/IFL) \cdot (VA/VA) = (RS/VA) \cdot (VA/IFL) = \text{propensione all'innovazione/propensione all'investimento}$.

Tabella 2 – Principali indicatori: comparazioni longitudinali e cross-section settoriali
(medie periodali normalizzate per addetto)

Codice Nace	Definizione Nace	Periodo 2013-2018						Evoluzione intertemporale assoluta (variazione sulla media del periodo 2002-2007)						Evoluzione intertemporale relativa (variazione sulla media del periodo 2002-2007)					
		Intensità tecnologica Italia (%)	Prodotto per addetto Italia (migliaia €)	Valore Aggiunto per addetto Italia (migliaia €)	Investimenti fissi lordi per addetto Italia (migliaia €)	Salario per addetto Italia (euro)	Intensità tecnologica Italia (%)	Prodotto per addetto Italia (migliaia €)	Valore Aggiunto per addetto Italia (migliaia €)	Investimenti fissi lordi per addetto Italia (migliaia €)	Salario per addetto Italia (euro)	Intensità tecnologica Italia (%)	Prodotto per addetto Italia	Valore Aggiunto per addetto Italia	Investimenti fissi lordi per addetto Italia	Salario per addetto Italia			
A	AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	0,975	65,015	36,929	8,143	7757,85	0,731	13,357	5,544	-0,800	2376,70	299,74	25,86	17,67	-8,95	44,17			
B	ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	17,022	402,760	204,836	103,792	35682,65	3,560	88,555	21,972	23,895	10927,35	26,45	28,18	12,02	29,91	44,14			
C	ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	26,433	238,515	62,718	15,283	25516,25	7,457	43,889	11,245	3,703	5881,04	39,30	22,55	21,85	31,98	29,95			
D	FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	7,540	1032,848	294,964	120,789	45431,69	4,404	402,105	72,757	-57,248	9649,66	140,45	63,75	32,74	-32,16	26,97			
E	FORNITURA DI ACQUA; RETI FOGNARIE, ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	9,212	179,949	70,578	17,839	28813,05	5,362	24,750	20,858	-1,902	6628,18	139,28	15,95	41,95	-9,63	29,88			
F	COSTRUZIONI	6,631	122,587	42,739	3,827	14158,57	3,250	-10,521	0,421	-0,749	2117,31	96,15	-7,90	0,99	-16,37	17,58			
G	COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	14,006	92,043	47,831	4,437	14278,86	4,128	8,329	4,701	-0,549	3637,53	41,80	9,95	10,90	-11,00	34,18			
H	TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	5,255	165,262	72,368	17,548	24715,62	1,148	23,942	11,654	-1,174	4089,51	27,96	16,94	19,20	-6,27	19,83			
I	ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	3,518	71,741	37,735	2,668	14410,79	2,172	0,411	-1,821	-3,058	1706,41	161,52	0,58	-4,60	-53,41	13,43			
J	ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	56,151	200,246	93,469	31,030	30317,94	2,107	-6,157	-4,830	6,827	6191,25	3,90	-2,98	-4,91	28,21	25,66			
K	SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	34,463	216,051	123,664	8,350	37020,03	1,079	40,709	22,490	0,810	2892,29	3,23	23,22	22,23	10,74	8,47			
L	ATTIVITÀ IMMOBILIARI	0,184	1311,476	1148,853	443,774	9347,22	-0,031	202,855	186,796	-109,506	1251,94	-14,35	18,30	19,42	-19,79	15,47			
M	ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	71,944	99,697	58,935	8,650	12372,13	4,829	-7,750	-3,326	-0,757	2610,50	7,20	-7,21	-5,34	-8,04	26,74			
N	NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	14,294	79,050	36,523	5,795	16182,68	6,733	-5,453	1,844	-1,861	3956,82	89,04	-6,45	5,32	-24,31	32,36			
O	AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA	7,923	113,663	78,985	15,904	36419,43	3,282	26,960	19,390	-3,971	6707,76	70,73	31,10	32,54	-19,98	22,58			
P	ISTRUZIONE	15,839	50,053	41,482	1,111	24922,08	6,188	4,889	3,898	-0,445	2189,32	64,13	10,83	10,37	-28,59	9,63			
Q	SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE	20,521	81,818	48,057	3,242	22980,79	4,396	11,929	4,443	-1,704	1547,95	27,26	17,07	10,19	-34,45	7,22			
R	ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	32,717	129,098	52,460	9,056	18263,10	4,992	22,921	7,559	-2,850	3093,38	18,01	21,59	16,84	-23,94	20,39			
S	ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	13,975	59,994	37,583	2,234	9737,40	7,373	3,389	2,269	-0,694	2361,87	111,67	5,99	6,42	-23,71	32,02			
T	ATTIVITÀ DI FAMIGLIE E CONVIVENZE COME DATORI DI LAVORO PER PERSONALE DOMESTICO; PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI INDIFFERENZIATI PER USO PROPRIO DA PARTE DI FAMIGLIE E CONVIVENZE		11,694			10760,11		1,179	1,179		1082,13		-10,51	-10,51		-9677,98			
TOTALE	Totale - Tutte attività Nace	17,090	129,046	61,027	11,683	19633,13	5,197	11,404	6,912	-1,116	3109,29	-11,89	-117,64	-54,11	-12,80	-16523,85			

Codice Nace	Definizione Nace	Differenziali cross-section: Italia vs. media (Francia, Germania, Spagna)										Scarto assoluto totale: composizione effetto longitudinale e cross-section									
		-2,310	-28,534	-4,351	-4,510	-610,45	-0,625	-15,090	-5,411	-4,839	-198,61	-5,486	175,596	109,603	65,871	-4014,45	-0,515	45,522	-1,583	9,680	1984,75
A	AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	-2,310	-28,534	-4,351	-4,510	-610,45	-0,625	-15,090	-5,411	-4,839	-198,61	-2,310	-28,534	-4,351	-4,510	-610,45	-0,625	-15,090	-5,411	-4,839	-198,61
B	ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	-5,486	175,596	109,603	65,871	-4014,45	-0,515	45,522	-1,583	9,680	1984,75	-5,486	175,596	109,603	65,871	-4014,45	-0,515	45,522	-1,583	9,680	1984,75
C	ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	-21,301	-26,154	-16,116	-1,646	-10706,25	-1,678	-25,065	-8,600	-1,649	-2534,33	-21,301	-26,154	-16,116	-1,646	-10706,25	-1,678	-25,065	-8,600	-1,649	-2534,33
D	FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	-1,295	15,369	-68,432	-51,985	-9497,50	7,978	-0,260	-47,933	-152,490	-47,507	-1,295	15,369	-68,432	-51,985	-9497,50	7,978	-0,260	-47,933	-152,490	-47,507
E	FORNITURA DI ACQUA; RETI FOGNARIE; ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	2,685	-23,825	-15,919	-12,507	-2970,86	3,218	-6,463	6,509	2,478	1453,26	2,685	-23,825	-15,919	-12,507	-2970,86	3,218	-6,463	6,509	2,478	1453,26
F	CONSTRUZIONI	-1,515	-10,154	-13,871	-1,893	-11526,83	1,883	-31,716	-14,026	-0,620	-2497,91	-1,515	-10,154	-13,871	-1,893	-11526,83	1,883	-31,716	-14,026	-0,620	-2497,91
G	COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	-1,133	5,849	1,116	-0,044	-8843,11	1,249	-9,230	-3,985	-1,523	-1105,34	-1,133	5,849	1,116	-0,044	-8843,11	1,249	-9,230	-3,985	-1,523	-1105,34
H	TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	-0,822	24,068	13,236	1,203	-2144,22	-1,025	-9,429	-0,763	-2,555	-973,75	-0,822	24,068	13,236	1,203	-2144,22	-1,025	-9,429	-0,763	-2,555	-973,75
I	ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E RISTORAZIONE	-1,341	0,612	0,663	-0,598	-3504,59	1,639	-5,540	-4,129	-3,166	-1436,90	-1,341	0,612	0,663	-0,598	-3504,59	1,639	-5,540	-4,129	-3,166	-1436,90
J	SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	-7,762	-4,291	-8,050	2,302	-14288,36	-9,853	-28,182	-11,287	-0,858	-2322,31	-7,762	-4,291	-8,050	2,302	-14288,36	-9,853	-28,182	-11,287	-0,858	-2322,31
K	ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	0,477	-17,147	17,912	-6,418	-8368,56	3,443	-9,299	4,829	-3,630	-4863,90	0,477	-17,147	17,912	-6,418	-8368,56	3,443	-9,299	4,829	-3,630	-4863,90
L	ATTIVITÀ IMMOBILIARI	-0,470	496,484	487,295	69,368	-14882,61	-0,572	-17,488	-12,071	-97,499	-3424,89	-0,470	496,484	487,295	69,368	-14882,61	-0,572	-17,488	-12,071	-97,499	-3424,89
M	ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	7,368	-22,546	-3,328	-3,081	-20219,65	-6,646	-22,831	-8,080	-2,843	-5054,13	7,368	-22,546	-3,328	-3,081	-20219,65	-6,646	-22,831	-8,080	-2,843	-5054,13
N	NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	4,233	8,248	-4,775	-3,982	-3719,38	1,199	-13,366	-1,851	0,473	-106,00	4,233	8,248	-4,775	-3,982	-3719,38	1,199	-13,366	-1,851	0,473	-106,00
O	AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA	-1,712	31,522	22,050	3,103	4705,47	2,628	4,568	5,895	-2,799	-198,13	-1,712	31,522	22,050	3,103	4705,47	2,628	4,568	5,895	-2,799	-198,13
P	ISTRUZIONE	-22,304	-10,120	-7,397	-5,470	-5360,75	-2,925	-4,218	-2,954	-0,971	-1543,49	-22,304	-10,120	-7,397	-5,470	-5360,75	-2,925	-4,218	-2,954	-0,971	-1543,49
Q	SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE	9,137	18,859	4,210	-1,711	-3425,86	3,144	1,015	-2,823	-2,132	-3271,42	9,137	18,859	4,210	-1,711	-3425,86	3,144	1,015	-2,823	-2,132	-3271,42
R	ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	17,960	42,924	0,807	-3,335	-2772,70	2,943	10,324	0,022	0,882	580,30	17,960	42,924	0,807	-3,335	-2772,70	2,943	10,324	0,022	0,882	580,30
S	ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	-12,317	5,117	0,916	-0,262	-7546,59	0,652	-1,019	-1,322	-0,613	43,29	-12,317	5,117	0,916	-0,262	-7546,59	0,652	-1,019	-1,322	-0,613	43,29
T	ATTIVITÀ DI FAMIGLIE E CONVIVENZE COME DATORI DI LAVORO PER PERSONALE DOMESTICO; PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI INDIFFERENZIATI PER USO PROPRIO DA PARTE DI FAMIGLIE E CONVIVENZE	NA	-2,580	-2,580		-3843,06		0,667			-1267,12	NA	-2,580	-2,580		-3843,06		0,667			-1267,12
TOTALE	Tutte attività Nace	-2,970	2,949	-2,058	-2,781	-7650,11	-0,252	-10,342	-4,837	-2,552	-2268,37	-2,970	2,949	-2,058	-2,781	-7650,11	-0,252	-10,342	-4,837	-2,552	-2268,37

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat. tab. cit.

Prima di procedere alla valutazione dei posizionamenti vale la pena sottolineare il significato economico dei quadranti che vengono identificati dal sistema di assi appena costruito. Nel primo quadrante (indicatori entrambi positivi) si trova il regime degli innovatori “aggressivi”, vale a dire degli agenti che investono sia in termini materiali, sia in termini di idee (e ricerca). Nel secondo quadrante si collocano gli innovatori “conservatori”, cioè gli agenti che fanno prevalere l’investimento materiale su quello intellettuale, e conseguentemente possono essere propensi ad acquisire il progresso tecnologico, piuttosto che a determinarlo in proprio. Nel terzo quadrante si trovano gli innovatori “sedentari”, ossia gli agenti che pur investendo e innovando, lo fanno in proporzioni modeste. Infine, nel quarto quadrante si trovano gli innovatori “visionari”, cioè gli agenti che potenzialmente produrranno le innovazioni radicali, e che in ogni caso privilegiano la spesa in ricerca rispetto a quella in investimento materiale.

Posizionarsi in ciascuno dei quattro quadranti non è un bene o un male in senso assoluto, perché parte del posizionamento è insito alla natura del processo/prodotto. Inoltre è naturale attendersi che un sistema economico evoluto e in crescita abbia una origine del sistema di riferimento che ha coordinate entrambe positive e diverse da zero: è fisiologico che la crescita economica si associ a investimento materiale e intellettuale positivi; così come è fisiologico attendersi che un sistema economico in cui la componente produttiva secondaria è significativa in rapporto a quella determinata da attività terziarie, la componente di R&S sia decisamente più contenuta sul valore aggiunto, rispetto a quella dell’investimento materiale. Detto diversamente, è normale osservare una propensione all’innovazione molto più bassa della propensione all’investimento. Non esiste una origine degli assi che potremmo definire “naturale” o da “regola aurea”, è all’opposto più ragionevole attendersi che alla ciclicità delle vicissitudini macroeconomiche,²¹ corrisponda una sorta di ciclicità della relazione propensione all’investimento-propensione all’innovazione. Tuttavia, avere i propri settori produttivi collocati in una zona di più elevata propensione all’innovazione è garanzia di maggiore crescita a lungo termine (condizione sufficiente), mentre una più elevata propensione all’investimento non è ugualmente potente (condizione necessaria).

Dall’esame della figura 5, in prima battuta non si evidenziano anomalie strutturali aggregate né per il nostro paese, né per i paesi di confronto. Trova però conferma quanto osservato al paragrafo precedente: il distanziamento fra il nostro paese e gli altri, non era antecedente al 2007; il differenziale c’era, ma contenuto. Lo spostamento “a sud-ovest” del nostro paese (con entrambi gli indicatori significativamente più contenuti rispetto ai valori ante-crisi finanziaria) è visibilmente apprezzabile, mentre più nascosto, ma non trascurabile è il contestuale spostamento a “nord-ovest” dei paesi di riferimento. In altre parole, la propensione all’investimento materiale si è ridotta per tutti i paesi. Quale è la valenza da attribuire a questo fenomeno? Economisti evolutivi/strutturalisti e keynesiani/comportamentali troverebbero di che dibattere. Lasciamo al lettore la scelta della visione causale di fondo: è una riduzione che va di pari passo con la terziarizzazione dell’economia (dato di cui non preoccuparsi), oppure è una riduzione determinata dall’aumento dell’incertezza e dal peggioramento delle aspettative (dato da risolvere)?

Procedendo al commento dei dati sui singoli settori, alcuni ridimensionano il proprio peso specifico tra il 2002-2008 e il 2013-2018 (D e O); il primo è legato alla crescita dell’energia da fonti rinnovabili, il secondo è legato al ridimensionamento della pubblica amministrazione determinata dalle politiche di contenimento della spesa pubblica intervenute tra il 2009 e il

²¹ Precisiamo che non ci stiamo riferendo ai soli cicli di breve periodo, ma anche a cicli di più ampio orizzonte.

2013. Complessivamente rimane l'immagine di un sistema settoriale per lo più piegato nel quadrante sud-ovest, precipitato per gravità alla stregua di "palloncini che rimbalzano sul pavimento". Cresce dimensionalmente il settore immobiliare (L), ma è una crescita "pesante" che non sfugge alla tendenza generale della caduta degli investimenti (e questo oscura il merito dell'essere stato il settore con la più elevata variazione della propensione all'investimento). Migliorano la loro posizione i settori manifatturiero (C) ed estrattivo (B). Si possono segnalare, in quanto parzialmente occultati nell'impressione creata dalla dinamica complessiva, il caso più negativo di dinamica di investimento materiale (settore D), e la coppia di "migliori/peggiori" in termini di dinamica innovativa (E ed M). Quindi il settore E (acqua e smaltimento rifiuti) si colloca numericamente nel quadrante "sbagliato", perché ha innovato molto. Allo stesso modo, ma per ragioni diametralmente opposte si può ragionare per il settore J (informatica): si colloca numericamente nel quadrante positivo, ma la sua dinamica per entrambi gli indicatori non è in realtà fra le più brillanti.

6.3. Lavoro e organizzazione

Sebbene la stabilità del salario abbia concorso alla tenuta di produzione e valore aggiunto (De Novellis, 2020), la struttura organizzativa delle imprese nazionali non è stata meno determinante. I salari nazionali, in effetti, sono significativamente più bassi rispetto ai paesi considerati, e tra i due periodi considerati (2002-2007 e 2013-2018) si allarga la forbice salariale dalla media dei paesi considerati (si vedano i dati in tabella 3).

Tutti i settori, al netto di O (PA, difesa e servizio civile) ed A (Agricoltura), registrano salari significativamente più contenuti rispetto alla linea di uguaglianza e, in alcuni settori, con differenze estremamente profonde; la distanza tra il salario medio annuo per addetto del settore M (Attività professionali, scientifiche e tecniche) di Italia vs. Francia-Germania-Spagna è pari a 24 mila euro, per J (Comunicazione e informazione) e L (Attività immobiliari) è pari a 16 mila euro, per C (Manifattura) è pari a 14 mila euro. In qualche misura, il contenimento dei salari sembra essere stata la via maestra dei settori NACE per presidiare il "mercato".

Tabella 3 – Confronti settoriali longitudinali e cross-section del salario per addetto
(medie periodali)

NACE_r2_code	Definizione Nace	Periodo 2002-2007		Periodo 2013-2018		Evoluzione intertemporale assoluta		Evoluzione intertemporale relativa		W/N cross-diff periodo 1	W/N cross-diff periodo 2	W/N saldo netto
		W/N Italia	W/N FGS	W/N Italia	W/N FGS	W/N I	W/N FGS	W/N I	W/N FGS	W/N cross-diff periodo 1	W/N cross-diff periodo 2	W/N saldo netto
A	AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	5381,15	5792,99	7757,85	8368,30	2376,70	2575,31	44,17	44,46	-411,84	-610,45	-198,61
B	ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	24755,30	30754,49	35682,65	39697,10	10927,35	8942,60	44,14	29,08	-5999,20	-4014,45	1984,75
C	ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	19635,20	27807,13	25516,25	36222,50	5881,04	8415,37	29,95	30,26	-8171,92	-10706,25	-2534,33
D	FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	35782,03	40528,75	45431,69	54929,19	9649,66	14400,43	26,97	35,53	-4746,72	-9497,50	-4750,77
E	FORNITURA DI ACQUA; RETI FOGNARIE, ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	22184,87	26608,99	28813,05	31783,91	6628,18	5174,91	29,88	19,45	-4424,12	-2970,86	1453,26
F	COSTRUZIONI	12041,26	21070,17	14158,57	25685,39	2117,31	4615,22	17,58	21,90	-9028,91	-11526,83	-2497,91
G	COMMERIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	10641,33	18379,10	14278,86	23121,97	3637,53	4742,87	34,18	25,81	-7737,77	-8843,11	-1105,34
H	TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	20626,11	21796,57	24715,62	26859,84	4089,51	5063,26	19,83	23,23	-1170,47	-2144,22	-973,75
I	ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	12704,37	14772,07	14410,79	17915,38	1706,41	3143,31	13,43	21,28	-2067,69	-3504,59	-1436,90
J	SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	24126,69	36092,74	30317,94	44606,30 ^{oo}	6191,25	8513,56	25,66	23,59	-11966,05	-14288,36	-2322,31
K	ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	34127,74	37632,40	37020,03	45388,59	2892,29	7756,19	8,47	20,61	-3504,66	-8368,56	-4863,90
L	ATTIVITÀ IMMOBILIARI	8095,28	19553,00	9347,22	24229,83	1251,94	4676,83	15,47	23,92	-11457,72	-14882,61	-3424,89
M	ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	9761,63	24927,15	12372,13	32591,78	2610,50	7664,62	26,74	30,75	-15165,52	-20219,65	-5054,13
N	NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	12225,86	15839,24	16182,68	19902,06	3956,82	4062,82	32,36	25,65	-3613,38	-3719,38	-106,00
O	AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ISTRUZIONE	29711,67	24808,07	36419,43	31713,97	6707,76	6905,89	22,58	27,84	4903,60	4705,47	-198,13
P	ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA	22732,76	26550,02	24922,08	30282,83	2189,32	3732,81	9,63	14,06	-3817,26	-5360,75	-1543,49
Q	SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE	21432,85	21587,29	22980,79	26406,65	1547,95	4819,36	7,22	22,33	-154,44	-3425,86	-3271,42
R	ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	15169,72	18522,73	18263,10	21035,80	3093,38	2513,08	20,39	13,57	-3353,00	-2772,70	580,30
S	ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	7375,53	14965,41	9737,40	17283,99	2361,87	2318,58	32,02	15,49	-7589,89	-7546,59	43,29
T	ATTIVITÀ DI FAMIGLIE E CONVIVENZE COME DATORI DI LAVORO PER PERSONALE DOMESTICO; PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI INDIFFERENZIATI PER USO PROPRIO DA PARTE DI FAMIGLIE E CONVIVENZE	9677,98	12253,92	10760,11	14603,17	1082,13	2349,25	-9677,98	19,17	-2575,94	-3843,06	-1267,12
TOTAL	Totale - Tutte attività Nace	16523,85	21905,58	19633,13	27283,24	3109,29	5377,66	16523,85	24,55	-5381,73	-7650,11	-2268,37

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, tab. cit.

Nonostante la dinamica salariale italiana sia significativamente più contenuta, le particolari strutture e organizzazioni delle imprese italiane hanno concorso alla segmentazione della catena del valore in misura ben più importante che in altri paesi; da un lato la dimensione media per addetto delle imprese nazionali è più piccola rispetto alla media europea,²² dall'altro si osserva una significativa contrazione delle grandi imprese. Questa struttura-organizzazione ha permesso al sistema economico (Pero, 2020): 1) di aumentare e ridurre il numero dei lavoratori al suo interno (flessibilità esterna);²³ 2) di variare, nelle imprese, le ore di lavoro per unità di output senza licenziare o assumere nuovi lavoratori (flessibilità numerica interna);²⁴ 3) di riorganizzare i propri lavoratori su diverse mansioni e in differenti luoghi e tipi di lavoro (flessibilità funzionale).

Come ricordato, la struttura settoriale nazionale ha puntato a ridurre le dimensioni medie in termini di numero degli addetti, e ciò vale per le società controllate o sussidiarie, così come per i fornitori.

La frammentazione funzionale e spaziale del processo produttivo nazionale ha prodotto: a) una catena del valore in cui ogni singola impresa è funzionalmente autonoma, ma soggetta a valutazioni stringenti sia sotto il profilo industriale e sia sotto il profilo del loro valore; b) una valutazione dei difetti e della puntualità diffusa sull'intera filiera che consente di sostituire (*just in time*) il fornitore; c) una distribuzione della catena del valore in cui ciascuna impresa possa combinare a piacimento gli orari di lavoro, il costo del lavoro, le agevolazioni fiscali, vincoli ambientali e presenza limitata dei sindacati; d) una catena del valore in cui è difficile l'accertamento da parte delle autorità fiscali, delle unità produttive e dei luoghi in cui viene effettivamente prodotto il valore (Gallino, 2012).

In effetti, un gran numero delle imprese o unità produttive che compongono la catena complessiva dipendono dalle commesse, dagli ordinativi, dai giudizi, dalla valutazione dei prezzi e del rapporto costi-benefici di un'altra impresa. La quale spesso è un sub-fornitore che a sua volta dipende per la sua attività da un'altra impresa più grande di lei, dalla quale provengono le commesse. Si è così avuta una redistribuzione del rischio di impresa estremamente capillare, in forza della quale una miriade di piccole e medie aziende devono badare ciascuna alla possibilità di adattare in modo rapidissimo il proprio flusso produttivo in funzione di ciò che i vari livelli di sub-fornitura, o di sub-sub-commesse pretendono. L'organizzazione territoriale delle imprese nazionali, così come la dimensione per addetto delle stesse, ha esacerbato la *lean production* e il *just in time*, modellando la società e l'organizzazione del territorio, in particolare nella progettazione, ingegnerizzazione, acquisto di materie prime e semilavorati, costruzione di sistemi o componenti intermedi, assemblaggio, confezionamento e trasporto ai punti di vendita.

²² La dimensione media delle imprese italiane rimane sostanzialmente stabile sotto i 4 addetti contro i 5,8 della media europea. Solo Grecia, Slovacchia, Repubblica Ceca e Portogallo presentano dimensioni inferiori a quella italiana. A livello territoriale, il Centro-Nord si caratterizza per un rapporto molto elevato di imprese (79,4 per mille abitanti) e un numero di addetti (4,2) superiore alla media nazionale. Il Mezzogiorno ha invece una dimensione media aziendale più bassa (2,8).

²³ La quale è tanto più elevata quanto minori sono i costi di assunzione e licenziamento e quanto meno rigida è la legislazione di protezione del lavoro.

²⁴ Si pensi al lavoro straordinario, rilevante dove ci sono variazioni stagionali o inattese nella produzione.

7. Un quadro di insieme

L'osservazione del tessuto economico nazionale comparato ai paesi considerati (Francia, Germania e Spagna) per valore aggiunto, produzione, investimenti, intensità tecnologica e all'innovazione tecnologica, salario, offre una cartina (griglia) delle criticità e/o forza del sistema economico nazionale.

La tabella 4 sintetizza molti dei valori in precedenza commentati trattati e permette di raffrontare direttamente il posizionamento dei settori per i due periodi presi in considerazione. Le celle evidenziate sono quelle che hanno valori medi superiori a quelli dei paesi considerati.

Senza riprendere le considerazioni precedenti, appare del tutto evidente come tra il primo periodo e il secondo periodo le posizioni di vantaggio diminuiscano; a fine periodo, solo uno degli indicatori su cinque considerati conserva il differenziale positivo a favore del nostro paese.

Ovviamente per ogni settore è possibile raccontare una storia particolare, ma in generale si può sostenere che la componente di costo dei settori NACE prevale sulla ricerca di nuove opportunità di crescita riconducibile agli investimenti e alla R&S. La "resistenza" della produzione non può essere considerato un buon indicatore se nel frattempo il valore aggiunto retrocede.

8. Conclusioni

Dalla mappatura temporale dei settori NACE emerge un paese che fatica a trovare un equilibrio all'altezza del confronto con gli altri paesi a simile potenziale. La struttura tecnica del paese, sebbene riesca ancora a gestire la produzione e il valore aggiunto, secondo alcuni determinata dalla sostanziale stabilità dei salari (De Novellis, 2020), dovrebbe migliorare sia dal lato degli investimenti, sia dal lato dell'intensità tecnologica; si tratta di miglioramenti che permetterebbero di intercettare proprio le missioni indicate da NGEU (Istat, 2020).

Definire le priorità, bilanciando le esigenze di recupero posizionale e il rispetto dei vincoli del piano europeo rivela una strada impervia per effetto delle eterogeneità settoriali (interne ed internazionali) osservate nel corso della trattazione. A queste difficoltà, che potremmo definire di contesto "empirico", si sommano ulteriori dimensioni da considerare in sede di conduzione delle politiche economiche prospettiche. Infatti, l'efficacia delle misure economiche legate a Next Generation è condizionata da altre caratteristiche tecniche del tessuto economico nazionale. L'Istat osserva che "l'efficacia con cui uno stimolo rivolto ad un determinato settore attiva un'espansione del sistema economico dipende infatti, oltre che dalla rilevanza e capacità di reazione del settore stesso, anche dalla possibilità di trasmettere tale stimolo al resto del sistema produttivo" (Istat, 2020, p. 3).

**Tabella 4 – Differenziale di posizionamento Italia vs. Francia, Germania e Spagna
(medie periodali per settori nei sottoperiodi 2002-2007 e 2013-2018)**

Codice Nace	Definizione Nace	Differenza media tra Italia e media Francia-Spagna-Germania nel periodo 2002-2007						Differenza media tra Italia e media Francia-Spagna-Germania nel periodo 2013-2018					
		D intensità tecnologica (%)	D IFL (migliaia €)	D Valore Aggiunto (migliaia €)	D Produzione (migliaia €)	D Salario (€)	D intensità tecnologica (%)	D IFL (migliaia €)	D Valore Aggiunto (migliaia €)	D Produzione (migliaia €)	D Salario (€)		
A	AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	-1,68	0,329	1,06	-13,44	-411,84	-2,31	-4,51	-4,35	-28,53	-610,45		
B	ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	-4,97	56,191	111,19	130,07	-5999,20	-5,49	65,87	109,60	175,60	-4014,45		
C	ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	-19,62	0,003	-7,52	-1,09	-8171,92	-21,30	-1,65	-16,12	-26,15	-10706,25		
D	FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA, GAS, VAPORE E ARIA CONDIZIONATA	-9,27	100,504	-20,50	15,63	-4746,72	-1,29	-51,99	-68,43	15,37	-9497,50		
E	FORNITURA DI ACQUA; RETI FOGNARIE, ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI E RISANAMENTO	-0,53	-14,985	-22,43	-17,36	-4424,12	2,69	-12,51	-15,92	-23,83	-2970,86		
F	COSTRUZIONI	-3,40	-1,273	0,15	21,56	-9028,91	-1,51	-1,89	-13,87	-10,15	-11526,83		
G	COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO; RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI	-2,38	1,479	5,10	15,08	-7737,77	-1,13	-0,04	1,12	5,85	-8843,11		
H	TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO	0,20	3,759	14,00	33,50	-1170,47	-0,82	1,20	13,24	24,07	-2144,22		
I	ATTIVITÀ DEI SERVIZI DI ALLOGGIO E DI RISTORAZIONE	-2,98	2,568	4,79	6,15	-2067,69	-1,34	-0,60	0,66	0,61	-3504,59		
J	SERVIZI DI INFORMAZIONE E COMUNICAZIONE	2,09	3,161	3,24	23,89	-11966,05	-7,76	2,30	-8,05	-4,29	-14288,36		
K	ATTIVITÀ FINANZIARIE E ASSICURATIVE	-2,97	-2,788	13,08	-7,85	-3504,66	0,48	-6,42	17,91	-17,15	-8368,56		
L	ATTIVITÀ IMMOBILIARI	0,10	166,868	499,37	513,97	-11457,72	-0,47	69,37	487,30	496,48	-14882,61		
M	ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE	14,01	-0,238	4,75	0,28	-15165,52	7,37	-3,08	-3,33	-22,55	-20219,65		
N	NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE	3,03	-4,456	-2,92	21,61	-3613,38	4,23	-3,98	-4,77	8,25	-3719,38		
O	AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA	-4,34	5,902	16,15	26,95	4903,60	-1,71	3,10	22,05	31,52	4705,47		
P	ISTRUZIONE	-19,38	-4,499	-4,44	-5,90	-3817,26	-22,30	-5,47	-7,40	-10,12	-5360,75		
Q	SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE	5,99	0,421	7,03	17,84	-154,44	9,14	-1,71	4,21	18,86	-3425,86		
R	ATTIVITÀ ARTISTICHE, SPORTIVE, DI INTRATTENIMENTO E DIVERTIMENTO	15,02	-4,217	0,78	32,60	-3353,00	17,96	-3,34	0,81	42,92	-2772,70		
S	ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI	-12,97	0,351	2,24	6,14	-7589,89	-12,32	-0,26	0,92	5,12	-7546,59		
T	ATTIVITÀ DI FAMIGLIE E CONVIVENZE COME DATORI DI LAVORO PER PERSONALE DOMESTICO; PRODUZIONE DI BENI E SERVIZI INDIFFERENZIATI PER USO PROPRIO DA PARTE DI FAMIGLIE E CONVIVENZE		0,000	-3,25	-3,25	-2575,94		0,00	-2,58	-2,58	-3843,06		
TOT	Totale - Tutte attività Nace	-2,72	-0,229	2,78	13,29	-5381,73	-2,97	-2,78	-2,06	2,95	-7650,11		

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, *tab. cit.*

Questa riflessione porta in campo esplicitamente un tema che non è stato approfondito in questo saggio, ovvero la frammentazione caratteristica del tessuto economico nazionale. In questa frammentazione è insito il rischio di una maggiore “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” (ibidem). Inoltre, i cosiddetti “arcipelaghi” sono per lo più posizionati in attività a basso valore aggiunto (ivi, pp. 4-5).²⁵

In questa prospettiva trova coerente collocazione la dinamica declinante di cui abbiamo tracciato sommariamente i contorni. La minore dinamica del valore aggiunto per addetto si collega alle sue componenti reali, attraverso le leve della frammentazione produttiva e della specializzazione relativa in settori dove la componente di investimento innovativo può essere più facilmente incorporata (vedi manifattura), o non è la chiave principale competitiva a lungo termine.²⁶ Dunque, il livello e la dinamica dell’intensità tecnologica (sia in termini aggregati, sia in termini settoriali) sono bassi e divergenti dai paesi di confronto perché riflettono (ossia sono coerenti con) il paradigma di struttura sottostante.²⁷ Paradossalmente questo significa che una eventuale decisione di allocare interamente tutte le risorse disponibili alle sole finalità innovative ad alto profilo tecnologico, potrebbe non trovare utilizzo concreto da parte delle imprese attualmente esistenti.

Si è più volte richiamata la centralità degli investimenti per il sostegno della crescita. Nel corso di questi anni qualcosa di profondo è intervenuto: così come la dinamica di struttura modifica il peso relativo del settore primario, secondario e terziario, la stessa dinamica cambia il peso che gli investimenti hanno nel processo produttivo, e il loro impatto sulla produttività. Questa evoluzione non è stata colta proattivamente dal nostro sistema, piuttosto è stata subita. È naturale che l’incidenza della spesa in ricerca debba crescere in rapporto all’investimento complessivo. Ma come osservato nel corso della trattazione, la chiave non è la crescita relativa: è necessaria una crescita assoluta e rilevante che si sedimenta nel tempo e persino diventa modello (si riveda la figura 1 e si guardi ai casi di Francia e Spagna). Un simile cambiamento non nasce spontaneamente dal mercato (specialmente se quest’ultimo è reduce da crisi di varia natura); deriva piuttosto da un intervento di politica economica volutamente orchestrato. NGEU è idealmente in linea con questa impostazione; ma per il nostro paese, se le nostre osservazioni sono fondate, appare sottodimensionato a permetterci di chiudere il divario di performance creatosi nell’ultimo decennio.

I temi dell’adeguatezza dell’entità della manovra NGEU e della portata dell’intervento pubblico nell’economia ci portano ad un’ulteriore osservazione. Abbiamo sottolineato che la scelta del focus di analisi (economia reale e innovazione) era consequenziale alla focalizzazione del progetto NGEU. Se l’obiettivo ultimo degli interventi deve essere la trasformazione paradigmatica del sistema economico (quello nazionale e anche quello dell’area europea), una cornice interpretativa concentrata solo sulle dinamiche tecnologiche appare riduttiva sia per

²⁵ Si tratta: 1) dell’industria tradizionale (agroalimentare, tessile, abbigliamento, etc.); 2) dell’industria pesante (metallurgia, macchinari, autoveicoli, etc.); 3) del trasporto e della logistica (trasporto terrestre e marittimo, magazzinaggio, etc.); 4) del market (ICT, servizi finanziari, servizi professionali e alle imprese, etc.); 5) dei servizi alla persona (sanità, istruzione e amministrazione pubblica, etc.).

²⁶ Pensiamo ai settori dove siamo meglio posizionati come T (attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico) e B (cave e miniere), o a quelli dove andiamo peggio come M (attività professionali, scientifiche e tecniche), Q (sanità e assistenza sociale) e P (istruzione).

²⁷ Per approfondimenti si vedano Ferrari (2012), Romano e Lucarelli (2017).

rendere conto delle attuali difficoltà del nostro paese, sia per fornire la strada delle soluzioni future.

La dimensione tecnologica ci racconta una delle radici della nostra debolezza, ma non è l'unica. Farla diventare la più rilevante è una scelta interpretativa, e insieme una scelta di strategia politica. Le comparazioni periodali che abbiamo presentato permettono di osservare che l'arretramento comparativo della nostra economia, per quanto immerso nella storia di almeno un quarantennio, è figlio di un tempo più recente, fatto di assenze importanti, non solo di inadeguatezze imprenditoriali, ma anche di adombramento nella capacità di condurre politiche economiche lungimiranti. Il mercato polverizzato e poco interconnesso va di pari passo con lo stato reso invisibile da un'opera di delegittimazione culturale rispetto ad un ruolo essenziale che è il presidio e il governo della rotta identitaria collettiva. Anche questa funzione deve essere recuperata insieme alla annessa responsabilità politica che si accompagna alla scelta e alla selezione.

Occorre dunque comprendere bene il ruolo dello *stato come agente economico del cambiamento strutturale*, il che presuppone un'evoluzione istituzionale per nulla banale. La politica industriale, infatti, non si riduce a mera sommatoria di singoli interventi diretti alle imprese, ai settori o all'industria pubblica, ma consiste anche nella capacità che un paese ha di governare nel merito ciò che fa da contesto ai processi produttivi, coordinando gli attori pubblici e privati, monitorando in dettaglio l'implementazione delle politiche, stabilendo priorità, chiamando ciascuno alle proprie responsabilità (Biasco, 2020).

Questo auspicio non si indirizza solo al nostro paese: infatti rinvia la riflessione e la discussione a un piano più alto e sovranazionale dove le priorità devono essere individuate affinché davvero le politiche si orientino alla tutela dell'interesse generale dell'area europea nel suo insieme.

Con il suo impianto NGEU porta tutti gli attori della scena economica a misurarsi con la complessità. È in questa parola la chiave dell'interpretazione del passato e dell'agire futuro. I sistemi complessi sono infatti connotati da proprietà "emergenti" e si evolvono anche in virtù di una intrinseca "resilienza" delle sue componenti (Gros, 2008). Questi concetti tecnici, all'apparenza puramente astratti, sono invece a portata della nostra esperienza concreta; il nostro paese è, infondo, emblematico sotto entrambi gli aspetti: eccezionale esempio di resilienza,²⁸ è al tempo stesso l'evidenza di come le evoluzioni a breve termine possano essere repentine e durature, pur essendo generate da fenomeni di scala assoluta ridotta.²⁹

La complessità macroeconomica implica responsabilità differenziate quantitativamente e qualitativamente. È incompatibile con una qualunque forma di linearità/sequenzialità di approccio sia teorico, sia agito. Se ci concentriamo sulle responsabilità di conduzione della politica economica a livello nazionale,³⁰ appare chiaro che l'intervento pubblico non potrà limitarsi ad un sostegno generico (non focalizzato) del sistema economico; né sarà sufficiente tentare di attivare le strategie innovative attraverso incentivi ai privati o altre forme di trasferimento monetario.

Detto diversamente, affinché i fondi NGEU non si disperdano inutilmente, è richiesto un intervento pubblico articolato in diversi livelli (che non sono semplicemente stratificati, ma

²⁸ Nonostante tutto, e a dispetto delle condizioni oggettivamente negative e limitanti, il paese è riuscito a mantenersi in una posizione di prossimità ai principali competitor europei).

²⁹ Ci stiamo riferendo alla dinamica dell'investimento in R&S.

³⁰ Che ha una complessità di grado inferiore di quella che si riferisce alla dimensione della politica economica europea, dal momento che non deve "coordinare" le problematiche connesse allo scontro di modelli alternativi sottostanti alle diverse visioni nazionali delle politiche economiche.

interagiscono creando integrazioni reticolari e multidimensionali). In particolare, l'azione di politica economica dovrebbe differenziarsi e agire specificamente in ambito:

- *settoriale*: fatta salva la necessità di scandire l'erogazione dei fondi secondo le priorità economiche e sociali, il criterio di selezione successivo dovrebbe indirizzare all'accumulazione di capitale, al progresso tecnico (nel senso del rafforzamento tecnologico degli investimenti), alle innovazioni che più e meglio di altre concorrono al Green New Deal e alla digitalizzazione del paese; d'altro canto, per quanto emerso dalla trattazione, non dovrebbero mancare risorse destinate al consolidamento e rafforzamento della scuola e della ricerca; né dovrebbe essere trascurato il presidio pubblico (imprese pubbliche) nei settori chiave che il privato non potrebbe assorbire in ragione della propria specializzazione produttiva.³¹

Il Green New Deal e la digitalizzazione dovrebbero precipitare, in particolare, nel settore dei trasporti, il quale è il primo e il più resistente responsabile delle emissioni di CO₂ in Italia. Le implicazioni di struttura sono importanti perché mettono in discussione l'organizzazione stessa della *lean production* (Lepratti, 2020). La stessa informatica e telecomunicazione (digitalizzazione) deve migliorare la propria posizione e recuperare almeno le posizioni di inizio millennio e, data la delicatezza dell'oggetto, sarebbe il caso che vi fosse un solido presidio pubblico.

La crescita dell'intensità tecnologica degli investimenti, assieme alla crescita degli investimenti in senso lato, sarebbe inoltre un modo per iniziare a ridurre il vincolo estero tecnologico (Romano et al., 2019);

- *territoriale*: lo storico dualismo geografico del nostro paese deve evidentemente essere affrontato con particolare riguardo al Mezzogiorno che necessita di importanti investimenti pubblici infrastrutturali, almeno per i servizi pubblici che rappresentano il pavimento di qualsiasi sistema economico avanzato: acqua, energia, ferrovia, strade, porti;
- *funzionale*: sarebbe altrettanto utile un forte indirizzo nazionale (concordato con le Regioni), che permetta di combinare la catena del valore e i settori coinvolti, mediante strategie integrate che, territorio per territorio, adattino gli indirizzi generali ai diversi contesti.

Le sfide di politica economica interna, sottostanti all'articolazione appena enunciata, sono, a questo punto, almeno tre: a) comprendere i meccanismi di trasmissione e superare le interruzioni che derivano dalla frammentazione (quindi saper creare una reticolarità suppletiva); b) valutare i trade-off che derivano dalla scelta dei nodi di spesa (spendere dove gli impatti sono più elevati nell'immediato, versus spendere dove lo saranno maggiormente a lungo termine); c) scegliere il paradigma di trasformazione, e dunque la traiettoria complessiva da imprimere al paese: a chi dovremmo assomigliare? Ad altri o semplicemente a noi stessi?

Se non sapremo condurre bene le dinamiche legate ad (a) e (b) non arriveremo a discutere di (c) perché non saremo credibili a livello europeo. In effetti, se Next Generation EU delinea degli obiettivi tecno-economici (a nostro avviso qualificanti), tanto più il Recovery Plan nazionale del governo sarà capace di governare la transizione economica sottesa, tanto più sarà possibile ritagliarsi un ruolo attivo nel consesso europeo.

Sinteticamente quello che stiamo delineando è la necessità di una trasformazione di modello capace di trasformare il sistema da un paradigma tecno-economico di tipo

³¹ Queste indicazioni sono totalmente in linea con le direttive NGEU per quanto riguarda il primo aspetto di focalizzazione della spesa, ma lo sono meno con riferimento ai secondi due aspetti, che tuttavia risultano strategici per il nostro paese e le sue prospettive di crescita in termini qualitativi, oltre che quantitativi.

meccanicistico, in cui i settori e gli agenti economici interagiscono a catena con collegamenti diretti solo tra alcuni di essi, ad un paradigma tecno-economico “annidato”, nel quale l’agente pubblico giochi un ruolo essenziale ed esclusivo (Maranzano e Romano, 2020).

A ben guardare NGEU porta con sé una sfida paradigmatica a tutto tondo, pur inserendola in una cornice volutamente più circoscritta. Le osservazioni fin qui condotte richiamano, infatti, le domande fondamentali dell’economia politica. La storia economica non si presenta mai allo stesso modo, ma le domande alle quali la politica e gli economisti devono rispondere sono sempre le stesse. Sono le risposte della politica che segnano un cambiamento di schema. Altrettanto paradigmatica è la portata della trasformazione potenziale insita nel piano europeo. Per essere all’altezza del cambiamento occorrono nuovi comportamenti degli imprenditori, nuove azioni di politica economica, nuove strategie. Tutto ciò passa attraverso la costruzione di una nuova consapevolezza: una sfida sul piano delle idee che attende anche gli economisti del nostro tempo.

Bibliografia

- Archibugi D., Denni M. e Filippetti A. (2009), “The Technological Capabilities of Nations: The State of the Art of Synthetic Indicators”, *Technological Forecasting & Social Change*, 76 (7), pp. 917-931.
- Bartocci E. (a cura di) (2014), “Lombardi 2013: riforme di struttura e alternativa socialista”, *Quaderni della Fondazione Giacomo Brodolini. Volume 3. Le culture del socialismo italiano*, Roma: Fondazione Giacomo Brodolini.
- Biasco S. (2020), “Chiarirsi le idee sul futuro del Paese. Idee per una politica industriale”, *Pandora*, 5, pp. 10-15.
- Bonomi C. (2020), “Lettera del neopresidente di Confindustria inviata alle associazioni confederate 100 giorni dopo l’inizio del suo mandato”, 28 agosto 2020, disponibile alla URL: <http://www.bollettinoadapt.it/wp-content/uploads/2020/08/Lettera-Presidente-Bonomi-ai-Presidenti-delle-Associazioni-confederate-28-agosto-2020-1.pdf>
- Cipolletta I. (2020), “Alla ricerca dei progetti perduti per utilizzare il Recovery Fund”, *Il Sole 24 ore*, 23 luglio 2020.
- Commissione Europea (2020), Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni “Una nuova strategia industriale per l’Europa”, COM(2020) 102 final, 10 marzo 2020, Bruxelles: Commissione Europea.
- Commissione Imprese e Sviluppo, (2020), *Missioni strategiche per le imprese pubbliche italiane, una opportunità per guidare lo sviluppo del Paese*, Roma: Forum Disuguaglianze e Diversità.
- Consiglio Europeo, (2020), “Riunione straordinaria del Consiglio europeo, conclusioni”, Bruxelles, EUCO 10/20, CO EUR 8 CONCL 4, 21 luglio 2020.
- Corsi M. e D’Ippoliti C. (2013), “The productivity of the public sector: a Classical view”, *PSL Quarterly Review*, 66 (267), pp. 403-434.
- Coveri A., Guarascio D. e Landesmann M. (2020), “International production, structural change and public policies in times of pandemics”, *Journal of Industrial and Business Economics*, 47, pp. 363-369.
- De Luca S. e Lanzani A. (a cura di) (2020), *Liberiamo il potenziale di tutti i territori*, Roma: Forum Disuguaglianza e Diversità.
- De Novellis F. (2020), “Convergence of Italy’s Tradable Sector Growth Rate and Wage Stagnation”, *Rivista internazionale di Scienze Sociali*, 163 (1), pp. 11-30.
- Di Vico D. (2014), “Politica industriale sì, ma on the road”, in Di Vico D. e Viesti G., *Cacciavite robot e tablet*, Bologna: Il Mulino.
- Dosi G. (1984), *Technical Change and Industrial Transformation: The Theory and an Application to the Semiconductor Industry*, London: Palgrave Macmillan.
- European Commission, (2020a), Commission Staff Working Paper “Identifying Europe’s recovery needs”, SWD(2020) 98 final, 27 maggio 2020, Bruxelles: European Commission (allegato al documento Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni “Il momento dell’Europa: riparare i danni e preparare il futuro per la prossima generazione”, COM(2020) 456 final, 27 maggio 2020, Bruxelles: Commissione Europea).
- Ferrari S. (2012), “Crisi internazionale e crisi nazionale”, *Moneta e Credito*, 65 (257), pp. 49-58.
- Ferri P. (2016), *Aggregate Demand, Inequality and Instability*, Cheltenham (UK) and Northampton (MA, USA): Edward Elgar.

- Freeman C. e Soete L. (1997), *The Economics of Industrial Innovation*, Cambridge (MA): MIT Press.
- Gallino L. (2012), "Trasformazioni produttive e politiche del lavoro" (intervento al convegno sulla riforma del diritto del lavoro, Torino, 19 giugno), *giuristidemocratici.it*, 4 luglio, disponibile alla URL: <http://www.giuristidemocratici.it/Lavoro/post/20120704075721?page=2>.
- Gaspar V. e Gopinath G. (2020), "Fiscal Policies for a Transformed World", *blogs.imf.org*, 10 luglio 2020, disponibile alla URL: <https://blogs.imf.org/2020/07/10/fiscal-policies-for-a-transformed-world/>.
- Gros C. (2008), *Complex and Adaptive Dynamical Systems. A Primer*, Berlin: Springer.
- Istat (2020), *Individuazione delle priorità del Recovery Fund. Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese*, V Commissione Bilancio, tesoro e programmazione, Camera Deputati, 2 settembre, Roma: Istituto Nazionale di Statistica, disponibile alla URL: https://www.istat.it/it/files//2020/09/Dossier_Settori-imprese_Audizione-Recovery-found_2-settembre.pdf
- La Malfa G. (2020), "Lo Stato imprenditore e il rischio della GEPI", *Il Mattino*, 17 luglio, pp. 1-2.
- Leon P. (1966), *Structural Change and Growth in Capitalism*, Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- Leon P. (2014), *Il capitalismo e lo stato. Crisi e trasformazione delle strutture economiche*, Roma: Castelvecchi.
- Lepratti M. (a cura di) (2020), *Il Green Deal conviene. Benefici per economia e lavoro in Italia al 2030*, Milano: Associazione EStà - Economia e Sostenibilità, disponibile alla URL: <http://assesta.it/new-site/wp-content/uploads/2020/10/Green-Deal.-Benefici.pdf>
- Lucarelli S., Palma D. e Romano R. (2013), "Quando gli investimenti rappresentano un vincolo. Contributo alla discussione sulla crisi italiana nella crisi internazionale", *Moneta e Credito*, 67 (262), pp. 169-205.
- Maranzano P. e Romano R. (2020), "Recuperare la missione dell'intervento pubblico", *Sbilanciamoci.info*, 14 maggio 2020, disponibile alla URL: <https://Sbilanciamoci.info//recuperare-la-missione-dellintervento-pubblico/>
- Ministero delle Politiche Europee (2020), "Linee guida per la definizione del Piano Nazionale di ripresa e resilienza", disponibile alla URL: <http://www.politicheeuropee.gov.it/media/5378/linee-guida-pnrr-2020.pdf>
- Pavitt K. (1984), "Patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory", *Research Policy*, 13 (6), pp. 343-374.
- Pero L. (2020), *La flessibilità dell'orario e dell'organizzazione del lavoro*, Roma: AnPal servizi, Progetto EQUiPE.
- Petrini R. (2020), "La proposta di La Malfa: 'Un'Authority con Draghi per usare bene i fondi UE'", *Repubblica-Affari Finanza*, 3 agosto, p. 9.
- Romano R. (2018), "Una ipotesi di riformismo rivoluzionario per l'Europa", *Sbilanciamoci.info*, 30 gennaio, disponibile alla URL: <https://sbilanciamoci.info/ipotesi-riformismo-rivoluzionario-leuropa/>
- Romano R. e Lucarelli S. (2017), *Squilibrio: il labirinto della crescita e dello sviluppo capitalistico*, Roma: Ediesse.
- Romano R., Beretta S. e Camisana E. (2019), "Crescita, specializzazione manifatturiera e paradigma tecnologico: il caso italiano e lombardo", in EStà - Economia e sostenibilità, Lepratti M. e De Stefano A. (a cura di) *La sostenibilità economica e finanziaria dell'industria lombarda*, Milano: Associazione EStà - Economia e Sostenibilità, disponibile alla URL: <http://assesta.it/it/innovazione/la-sostenibilita-economica-e-finanziaria-dellindustria-lombarda-2/>
- Schumpeter J.A. (1977), *Il processo capitalistico. Cicli economici*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Variato A.M. (2019), "Finance is not the dark side of the force", in Gabellini T., Gasperin S. e Moneta A. (a cura di) *Economic Crisis and Economic Thought: Alternative Theoretical Perspectives on the Economic Crisis* (cap. 9), Abingdon: Routledge.
- Viesti G. (2014), "Politica industriale, il quadrato magico", in Di Vico D. e Viesti G., *Cacciavite, robot e tablet*, Bologna: Il Mulino.
- Zanetti G. (1993), "Economia e politica industriale", voce in *Enciclopedia delle scienze sociali*, Treccani, disponibile alla URL: http://www.treccani.it/enciclopedia/economia-e-politica-industriale_%28Enciclopedia-delle-scienze-sociali%29/