

Problemi e Analisi

Il “malato d’Europa” sta meglio: spunti di riflessione sulla ripresa economica italiana del 2006

di Giovanni Ajassa

01

2007

Servizio Studi

Il “malato d’Europa” sta meglio: spunti di riflessione sulla ripresa economica italiana del 2006

Giovanni Ajassa*

aprile 2007

Riassunto:

Nel 2006, la performance dell’economia italiana è nettamente migliorata. La crescita del PIL è salita intorno al 2% dallo 0,4% medio del triennio 2002-5. La ripresa è in gran parte stata dovuta alle esportazioni e agli investimenti delle imprese. La concorrenza mondiale spinge l’industria manifatturiera italiana ad affrontare un processo di trasformazione strutturale. Le realtà meno efficienti escono dai mercati mentre un certo numero di aziende si sta riposizionando con successo nei segmenti a più elevato valore aggiunto. In questo quadro, nel 2006, la crescita delle esportazioni di alcuni tradizionali settori trainanti del “made in Italy” è tornata ad essere positiva sia in termini di valore che di volumi. L’incremento delle dimensioni è un fattore chiave nel processo di recupero della competitività aziendale. L’Italia conta circa 4 milioni di microaziende rispetto a 2,3 milioni in Francia. Siamo alle soglie di un’ulteriore fase di consolidamento. Vantaggi analoghi a quelli di un incremento delle dimensioni vengono ottenuti attraverso la costituzione di reti di imprese di taglia limitata ma innovative ed efficienti. Vale come esempio il caso dell’industria agroalimentare italiana. Le cause principali del malessere della produttività italiana sono esterne alle imprese e sono riconducibili alle cattive condizioni delle infrastrutture del paese. Il ceto imprenditoriale trarrà vantaggio da un ringiovanimento.

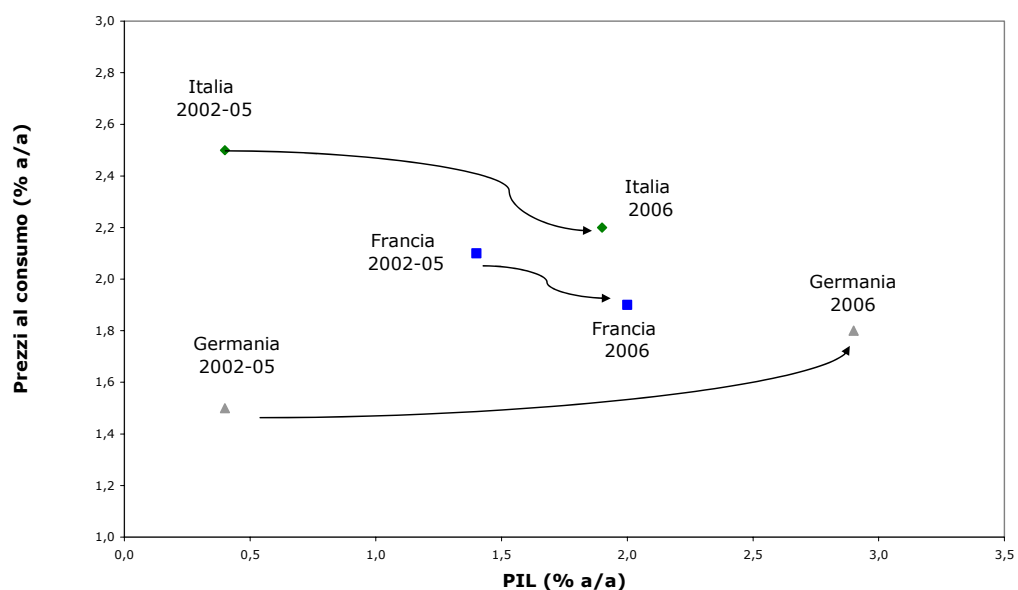
1. Vecchie idee, nuovi dati

Il tempo, si sa, è galantuomo. Sono passati quasi due anni dal maggio 2005 quando la copertina di un prestigioso settimanale internazionale definiva l’Italia “il vero malato dell’Europa” a causa della sua scarsa competitività e della crescita stagnante¹. Meno di dodici mesi sono trascorsi da quando un’altra ventata di scetticismo si manifestò, sollevando dubbi sulla reale capacità dell’economia italiana di restare nell’Unione monetaria europea. All’interno dei confini nazionali, per un lungo periodo, economisti e commentatori italiani si sono confrontati in un vivace dibattito sul presunto “declino” del paese². Ma, insieme alle vecchie idee e ai preconcetti, il passare del tempo ha comportato l’accumularsi di nuovi dati, di ulteriori evidenze. E’ così accaduto che alcune cifre reali abbiano cominciato a mettere in dubbio il paradigma del “malato” e quello del “declino”.

Nel corso del 2006 il PIL italiano è cresciuto di circa il 2%, un tasso cinque volte superiore alla crescita media dei quattro anni precedenti. L’inflazione è stata tenuta sotto controllo, in linea con i principali partner europei. Nel

complesso, il quadro dell'economia italiana si è rivelato assai meno buio del previsto. L'Italia si è riavvicinata a Francia e Germania (si veda fig. 1). Importanti problemi strutturali sono ancora in attesa di risoluzione. La ripresa dell'economia suggerisce alcune ulteriori riflessioni sui problemi di competitività delle aziende italiane, per capire come il malato d'Europa sia riuscito a migliorare.

Figura 1 - Crescita ed inflazione nei principali paesi della zona euro



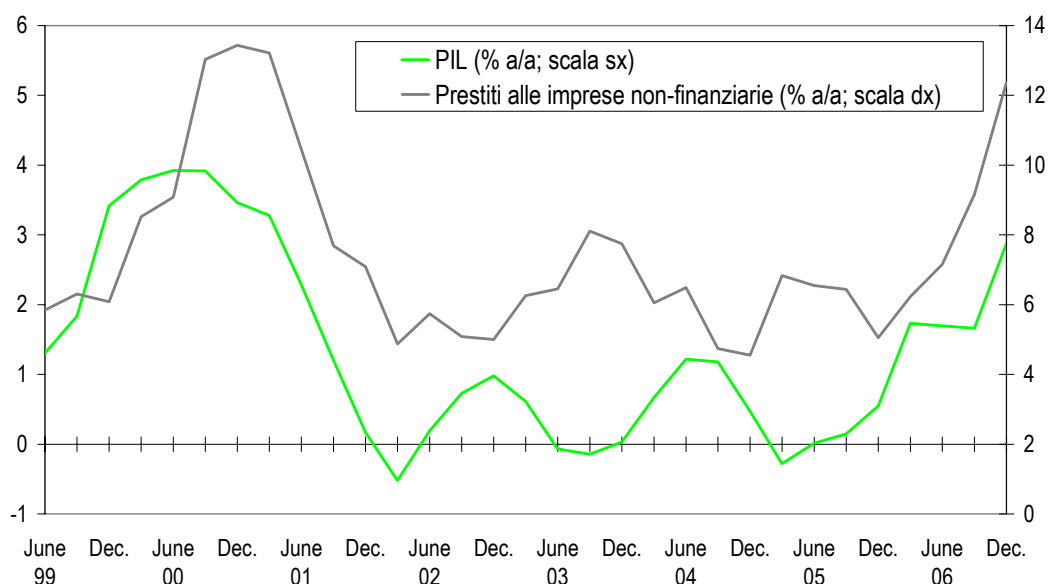
Fonte: Eurostat, Istat e Ocse

2. Chi traina la ripresa?

Nel corso del 2006 la ripresa dell'economia italiana è stata sostenuta largamente dalle imprese. Secondo i dati diffusi dall'ISTAT giovedì 1 marzo 2007, gli investimenti sono cresciuti del 2,3%, rispetto ad un calo di circa ½ punto percentuale su base annua registrato nel 2005. Le esportazioni hanno registrato un incremento del 5,3% rispetto ad una variazione del -0,5% nell'anno precedente. La produzione industriale è tornata su dati positivi dopo cinque anni di continuo declino: nel 2006, la variazione annuale dei dati, rettificata in base a fattori stagionali al numero diverso di giorni lavorativi è stata pari a +2,4%.

Se si osserva l'economia italiana dal punto di vista del settore bancario, l'attenzione è attratta dalla forte correlazione fra la ripresa della crescita e la rapida accelerazione del credito nel settore privato. Dopo molti anni di performance deludenti, alla fine del 2006, l'incremento annuale di finanziamenti bancari a società non finanziarie è salito a più del +12% (si veda fig. 2). Grazie al lungo periodo di condizioni monetarie non restrittive nella zona euro, la crescente domanda di finanziamenti si è abbinata ad un'ulteriore crescita della durata media dell'indebitamento. Alla fine del 2006, la proporzione fra debito a medio e a lungo termine sui €730 miliardi di finanziamenti bancari concessi globalmente alle società non finanziarie, è aumentata al 60%.

Figura 2 - Italia: PIL e finanziamenti ad aziende non finanziarie



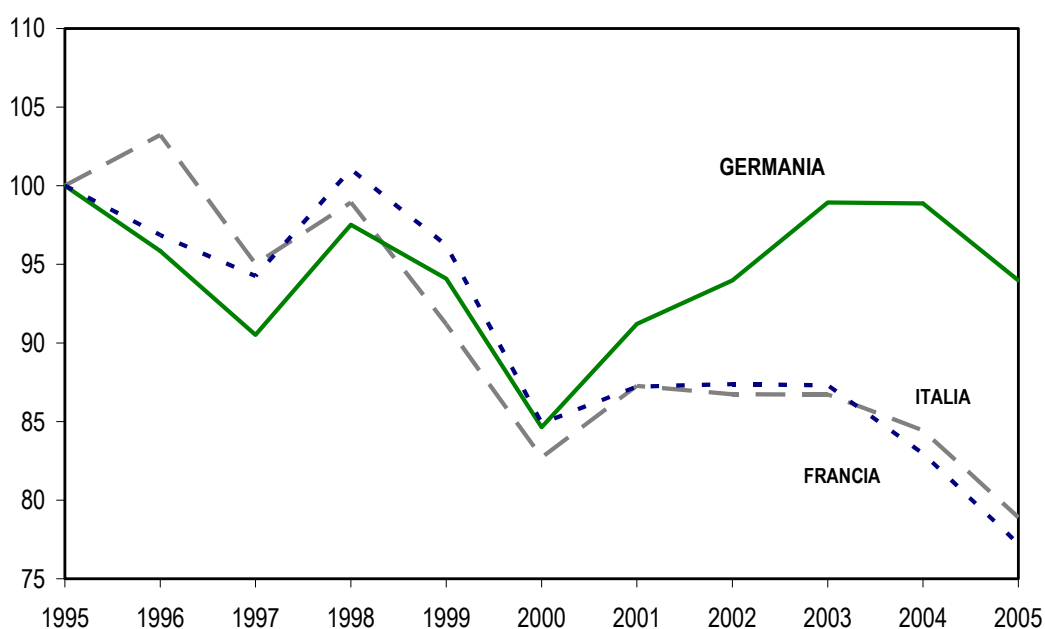
Fonte: Istat e Banca d'Italia

3. Dentro la competitività: prezzi più alti, migliore qualità

L'esperienza di una ripresa economica trainata da aziende orientate all'esportazione getta nuova luce sull'interpretazione della performance a due velocità dell'Italia sul mercato mondiale.

Nell'ultimo decennio la quota italiana di esportazioni di merci nel mondo, valutata a prezzi costanti, ha subito un declino marcato con un calo di due punti percentuali, passando dal 4,8 al 2,8%. Questo peggioramento risulta però dimezzato se le quote di mercato vengono valutate a prezzi correnti, con una quota dell'export mondiale che scende per l'Italia solo dal 4,6 al 3,6%. Nello stesso periodo la quota di export mondiale della Francia è diminuita, a prezzi correnti, dal 5,6% al 4,3%, mentre la Germania è passata dal 10,2% al 9,6%. Prendendo come base il 1995, la perdita cumulata di competitività subita dall'Italia in 11 anni ammonta al 22% (si veda fig. 3).

Figura 3 - Quote di mercato mondiali sulle esportazioni delle merci a prezzi correnti (1995=100)



Fonte: FMI-IFS

Lo stesso calo percentuale è stato sperimentato anche dalla Francia, mentre solo la Germania è riuscita a contenere la riduzione della sua quota di mercato dell'export a prezzi correnti a circa il 6%, fra il 1995 e il 2005.

Per alcuni anni, la differenza fra i risultati dell'export in termini di volume e di valore è stata spiegata come il risultato di un atteggiamento piuttosto miope delle aziende italiane esportatrici, che avrebbero accettato la perdita di quote di mercato solo per salvaguardare i margini di profitto a breve termine. Secondo questa visione delle cose però, la partita sarebbe dovuta finire rapidamente, con l'inevitabile eliminazione dal mercato di queste aziende, sottoposte alla

pressione della nuova concorrenza. Così, in un lasso di tempo piuttosto breve, il calo delle quote di mercato a prezzi correnti si sarebbe riallineato all'immediato calo dei volumi. Ma non è quello che si è verificato con l'Italia o, almeno, si è verificato solo parzialmente. Si è fatta strada invece un'altra interpretazione, secondo la quale il calo limitato delle quote in termini di valore sarebbe il segnale di uno spostamento graduale delle esportazioni italiane verso una qualità maggiore e prezzi unitari più elevati, con un riposizionamento fuori dall'area dei prodotti medi, nella quale l'aspra competizione delle economie emergenti è diventata insopportabile.³

La nuova interpretazione – che implica un comportamento più strategico e lungimirante da almeno una parte delle industrie manifatturiere italiane – è stata ufficialmente corroborata dall'FMI, che ha affermato che "la recente ripresa delle esportazioni (specialmente in termini di valore), anche in alcuni settori tradizionali e in mercati emergenti altamente competitivi, suggerisce che le fasi iniziali della necessaria trasformazione verso merci a più elevato valore aggiunto e con minore necessità di manodopera potrebbe essere in corso (...) Questa è una prova che i problemi che hanno afflitto per anni l'economia italiana non sono insolubili".⁴

I risultati relativi al 2006 supportano l'ipotesi che una trasformazione strutturale potrebbe essere in corso. In alcuni dei tradizionali settori trainanti del "made in Italy" la ripresa delle esportazioni in termini di valore è stata inoltre accompagnata dal ritorno a tassi di crescita positivi per le quantità di merci vendute sui mercati stranieri. Settori come "macchine e apparecchi meccanici" e "mezzi di trasporto" – che pesano per il 30% sulle esportazioni di merci italiane – hanno registrato una crescita annua in termini di volumi esportati pari al 4-5% (si veda tab. 1).

Tabella 1 - Italia: crescita dell'esportazione in settori leader (2006; gen-nov/gen-nov var. %)

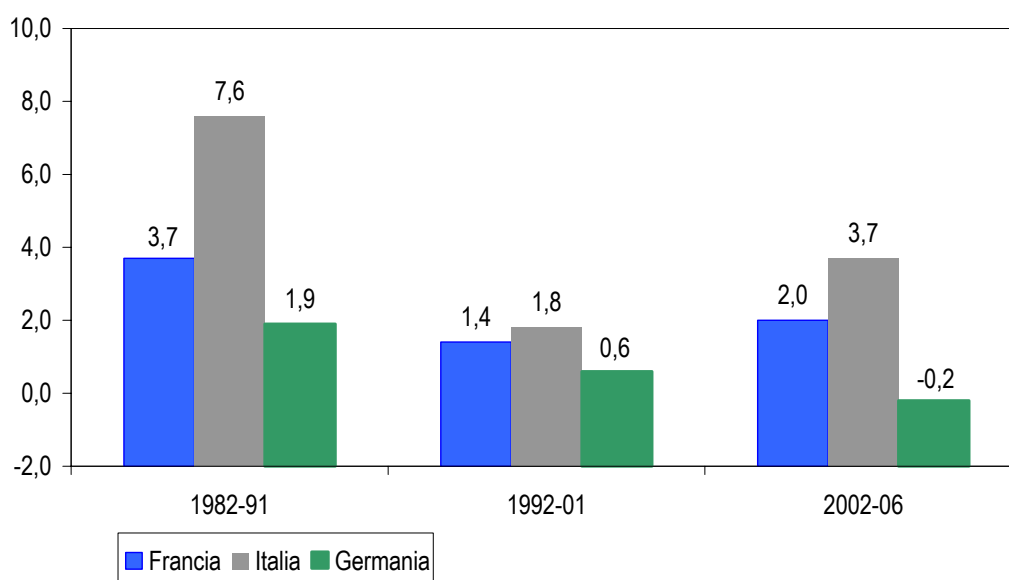
	alimentari e bevande	tessile e abbigliamento	cuoio e calzature	macchine e apparecchi meccanici	mezzi di trasporto
prezzi	2,5	6,0	5,9	6,1	2,8
quantità	4,7	-2,2	-0,2	4,2	5,0

Fonte: Istat

4. Il malanno della produttività italiana

La ripresa in corso delle esportazioni stimola ulteriori riflessioni sui dati relativi agli indicatori di competitività dell'Italia. Secondo l'OCSE, dal 2002 al 2006 la variazione annua media dei costi unitari del lavoro in Italia è cresciuta da +1,8%, media accertata fra il 1992 e il 2001, a +3,7%. Negli ultimi cinque anni, la crescita dei costi unitari del lavoro è stata in realtà meno elevata in Francia (+2% rispetto +1,4% nel periodo 1992-2001) mentre la Germania è riuscita a ridurre i costi unitari dello 0,2% su base annua in media. Il divario crescente dei costi unitari del lavoro a sfavore dell'Italia non sembra dovuto principalmente ad una più elevata inflazione salariale, se si confrontano i dati del paese con quelli della Francia. Secondo le stime dell'OCSE, dal 2002 al 2006, i compensi corrisposti ai lavoratori dipendenti del settore privato sono cresciuti del 12% in Italia e di circa il 16% in Francia. Sia la Francia che l'Italia hanno perso terreno rispetto alla Germania, dove l'incremento complessivo degli stipendi è stato pari a circa il 4%.

Figura 4 - Francia, Germania, Italia: costi unitari del lavoro (var. % su base annua)

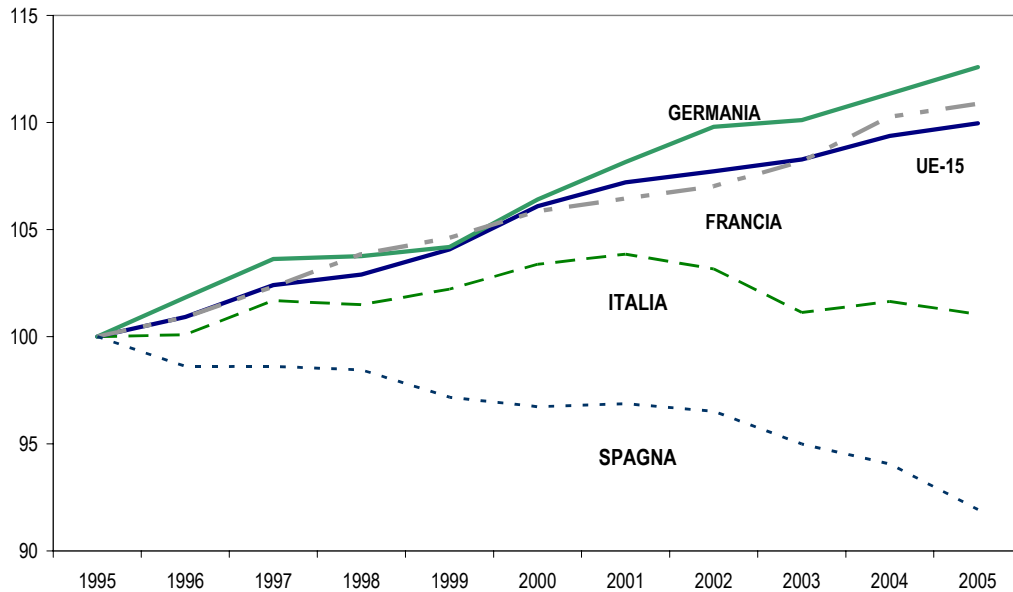


Fonte: elaborazione su dati OCSE

La ragione della competitività declinante dell'Italia è la scarsa produttività. In Italia, nel 2005, l'indice della produttività del lavoro ha superato di un solo

punto percentuale il valore registrato dieci anni prima (si veda la fig. 5). Nello stesso periodo, la produttività del lavoro è aumentata dell'11% in Francia e del 13% in Germania. Tuttavia, un rallentamento di gran lunga superiore della produttività è stato registrato in Spagna, dove l'indice è sceso dell'8% dal 1995 al 2005.

Figura 5 - Produttività del lavoro (indice 1995 = 100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Eurostat

I dati storici della produttività del lavoro sottintendono risultati diversi degli andamenti in termini del valore aggiunto e di numero di dipendenti per ogni paese. In Italia, fra il 1995 e il 2005, sia il valore aggiunto che il numero di dipendenti è cresciuto in uguali proporzioni (13% circa). In Germania, una notevole crescita del valore aggiunto (+16%) è stata accompagnata da un'occupazione quasi stagnante (+3%). La Francia ha registrato una crescita positiva dell'occupazione (+10% nel 1995-2005) con una performance anche superiore in termini di valore aggiunto (+23%). La Spagna ha registrato un'ottima crescita della produzione (+41%) che ha coinciso però con un netto incremento del numero di dipendenti (+53%) e un conseguente calo significativo della produttività del lavoro.

Nel complesso, la storia dell'ultimo decennio mostra come, nel caso di paesi come la Spagna e l'Italia, l'andamento della produttività del lavoro risenta degli

effetti d'impatto dei mutamenti strutturali del mercato del lavoro. In Italia, l'adozione di una legislazione che favorisce la flessibilità del lavoro (il pacchetto Treu nel 1997 e la legge Biagi nel 2003) e la massiccia regolarizzazione di lavoratori immigrati hanno causato un incremento non ricorrente dell'occupazione a cui non è corrisposta una crescita immediata e proporzionale della produzione. Con particolare riguardo all'immigrazione, l'integrazione di un gran numero di nuovi lavoratori necessita di un periodo di tempo relativamente lungo. La nuova manodopera si è concentrata in settori meno innovativi (edilizia, servizi a basso valore aggiunto) con un effetto complessivamente negativo sulla performance complessiva della produttività del lavoro nel paese.

Anche se non si tratta di una malattia fatale, il malessere della produttività italiana deve essere affrontato con misure atte a ridurre le diseconomie infrastrutturali di cui soffre il paese. Migliori infrastrutture sono necessarie per migliorare la produttività e per consolidare la ripresa del settore più innovativo dell'economia, che è maggiormente esposto ai benefici effetti della concorrenza globale.

5. Troppe imprese?

Una fra i più vecchi e radicati interrogativi sulla competitività italiana riguarda il numero complessivo di aziende attive nel paese. Per lungo tempo, il dibattito economico è stato incline a ritenere che la presenza di un numero comparativamente più alto di aziende di piccole dimensioni non avrebbe penalizzato l'assetto competitivo globale dell'industria manifatturiera italiana. Lo slogan "piccolo è bello" è riformulato in maniera più raffinata nei termini del cosiddetto "paradosso del calabrone".

In base alle leggi della fisica, le ali del calabrone sarebbero troppo piccole per permettergli di volare. Compensando le dimensioni inadeguate con un movimento frenetico, il calabrone riesce però a volare. Allo stesso modo, le piccole e dinamiche imprese italiane sono riuscite a fronteggiare con successo la concorrenza straniera fino all'inizio del nuovo millennio, quando i venti della globalizzazione e la rimozione delle barriere protettive (come l'Accordo multifibre per i prodotti dell'abbigliamento) hanno reso molto più difficile il volo

dei calabroni italiani. Un processo di selezione naturale ha iniziato a trasformare la struttura dell'industria italiana.

I dati dell'ISTAT (si veda tab. 2) mostrano come la stragrande maggioranza delle aziende italiane appartengano alla classe delle microimprese con meno di 10 dipendenti. Il numero di microimprese italiane è pari a circa 4 milioni, rispetto ai 2,3 milioni e ai 2,7 milioni di imprese delle stesse dimensioni operanti rispettivamente in Francia e in Germania. La sovrabbondanza dell'Italia si riduce con il crescere delle dimensioni. Le medie imprese italiane (da 50 a 249 dipendenti) sono circa 21.000: una cifra quasi equivalente a quella registrata in Francia (25.000).

Tabella 2 - Italia: principali indicatori delle aziende appartenenti all'industria e ai servizi (2004)

CLASSI DI ADDETTI	Imprese	Addetti	Fatturato medio (mgl euro)	Valore aggiunto per addetto (mgl euro)	Numero medio di addetti
Micro (1-9)	3.991.336	7.626.547	178	25,1	1,9
Piccole (10-49)	190.367	3.401.778	3.030	40,5	17,9
Medie (50-249)	20.960	2.002.145	21.558	49,6	95,5
Grandi (250+)	3.199	2.927.272	237.130	60,3	915,1
Totale	4.205.862	15.957.742	594	37,9	3,8

Fonte: Istat

L'aumento delle dimensioni ha come diretto correlato il miglioramento della produttività. Il valore aggiunto medio per dipendente delle medie imprese italiane è pari al doppio della produttività delle microaziende del paese (si veda tab. 2). La propensione media all'esportazione più che raddoppia con l'aumento delle dimensioni da piccola a medio-grande impresa, con una quota di vendite estere del fatturato totale in crescita dal 13,7% al 32,3%. Le società innovative sono il 33% del totale nel segmento delle imprese industriali di piccole dimensioni e il 55% fra quelle di medie dimensioni.

Nel complesso, i dati suggeriscono che la struttura dell'industria italiana sta diventando sempre più differenziata. Apparentemente, un numero relativamente molto elevato di microimprese a bassa produttività opera accanto ad un nucleo di aziende di medie e grandi dimensioni, che sono pronte, per dimensioni e caratteristiche, alla concorrenza internazionale. Ma il quadro

non è completo. Al di là di questa analisi, è il concetto stesso di un tessuto unificato di piccole e medie aziende che sta perdendo importanza. Il crescente diffondersi della delocalizzazione costringe i vecchi distretti industriali a trasformarsi, inventando nuovi modi di raggruppare le attività di una "piccola" multinazionale italiana e uno sciame di piccoli e piccolissimi fornitori satelliti.

Il vecchio distretto industriale diventa internazionale. Nel nuovo modello può accadere che alcune piccole aziende o anche microaziende riescano a specializzarsi nella catena di valore, posizionandosi in segmenti a più elevato valore aggiunto, mentre i processi più standardizzati sono trattati all'estero. Con l'affermarsi della produzione di qualità e su misura, il networking con alcune dei più importanti brand nazionali consente a piccole unità produttive di affrontare più efficacemente la pressione della concorrenza globale. L'ipotesi di una tale trasformazione strutturale è confortata da alcuni dati di fatto. Un primo esempio è fornito dalla produttività media delle attività artigianali italiane, che risulta sostanzialmente più elevata della produttività media di quella dell'intera classe delle microimprese (circa € 40.000 per azienda artigianale rispetto a € 25.000 per le microimprese). In molti casi, il lavoro artigianale fornisce una qualità essenziale alla produzione finale e in particolare ai beni esportati. Una seconda prova è fornita dal crescente diffondersi di macchinari moderni nelle piccole imprese. Secondo una ricerca recente, il 52,8% delle 343.000 macchine utensili esistenti in Italia nel 2005 è stato utilizzato in imprese con 20-49 dipendenti. La quota di macchine utensili utilizzata dalle piccole imprese ammontava solo al 34% nel 1984 e al 44% nel 1996.

6. In vino veritas

Un interessante esempio di come l'industria italiana stia trovando la sua strada nel nuovo contesto concorrenziale globale è fornito dal settore agro-alimentare. L'industria alimentare italiana è al secondo posto fra i settori produttivi del paese e impiega direttamente 390.000 addetti. Il numero degli occupati sale a 2,5 milioni se si considerano tutti gli occupati nell'agricoltura, nella vendita di prodotti alimentari nella grande e piccola distribuzione, nei circa 75.000 ristoranti e negli oltre 130.000 bar.

Le esportazioni agro-alimentari costituiscono più del 5% del totale delle esportazioni italiane. La quota di vendite all'estero sul fatturato totale si attesta appena al di sotto del 20% ed è cresciuta negli ultimi anni. Anche la penetrazione delle importazioni - la parte di domanda interna soddisfatta da prodotti esteri - è in crescita, con una quota attualmente stimata a circa 16%. Dal 1997 al 2005, la quota di mercato a prezzi correnti dell'industria alimentare italiana sulle esportazioni mondiali di cibi e bevande è cresciuta dal 3,8 al 4,2% (si veda fig. 6).

Figura 6 – Italia: quota di mercato a prezzi correnti sulle esportazioni mondiali di cibi e bevande



Fonte: elaborazione su dati ICE

Il settore conta oltre 60.000 aziende con meno di 10 dipendenti e 200 aziende di medie e grandi dimensioni (almeno 50 dipendenti). Molte piccole imprese lavorano come sub-fornitori dei grandi "brand" italiani o fanno parte di consorzi regionali per la produzione di cibi e bevande tipiche e di qualità superiore. Un certo numero di imprese minori opera in maniera indipendente sui mercati internazionali, riuscendo a occupare nicchie interessanti.

La leadership nelle esportazioni italiane di cibi e bevande va alla produzione vinicola. Secondo dati preliminari, nel 2006 le esportazioni di vini italiani sono state pari a 17 milioni di ettolitri, con un incremento dell'8% rispetto al 2005. In termini di valore, alla fine dello scorso anno, le vendite estere di vini italiani

hanno totalizzato 3,1 miliardi di euro (+4.5% rispetto al 2005) , pari al 19% delle esportazioni annuali nell'agro-alimentare. Per quanto riguarda i singoli mercati esteri, gli USA hanno assorbito 2,1 milioni di ettolitri di vini italiani con una notevole crescita rispetto agli anni precedenti. Nel 2006 è stata registrata anche una crescita vivace (+26%) dalle esportazioni verso la Francia, con circa 1 milione di ettolitri.

Nel complesso, il caso dell'industria agro-alimentare dimostra che le imprese italiane possono partecipare alla competizione globale. Il settore deve affrontare una serie di sfide strutturali, come il ricambio generazionale al vertice delle industrie agro-alimentari italiane. Il 30% circa degli imprenditori ha più di 70 anni, rispetto al 22% nell'industria manifatturiera. Il rapido ringiovanimento dei vertici è necessario anche per attuare una trasmissione intergenerazionale senza scosse del grande patrimonio di know-how e di capitale umano non formalizzato.

7. In sintesi: ridurre il ritardo strutturale

Fra il 2002 e il 2005 l'Italia ha vissuto un periodo caratterizzato da una crescita particolarmente bassa così come è accaduto anche presso altri grandi paesi europei (si veda tab. 3).

Tabella 3 – Italia, Francia, Germania: crescita del PIL dal 1950 (var. % su base annua)

	Italia	Francia	Germania
1951-1970	5,6	5,0	5,9
1971-1980	3,6	3,2	2,7
1981-1990	2,3	2,5	2,2
1991-2001	1,6	2,1	2,0
2002-2005	0,4	1,4	0,4
2006	1,9	2,0	2,9

Fonte: dati Istat ed Eurostat

La ripresa economica registrata nel 2006 suggerisce che il rallentamento economico era in buona misura dovuto a fattori di breve durata, collegati alla debolezza della domanda europea e non a un lungo declino del paese. Un'analisi più approfondita dei dati relativi alla competitività mostra come l'industria italiana stia probabilmente subendo una trasformazione strutturale. Le esportazioni italiane si stanno gradualmente spostando verso segmenti

caratterizzati da una migliore qualità e da prezzi unitari più elevati. Il processo sta provocando una selezione delle imprese capaci di adattarsi ai nuovi schemi della concorrenza globale e una significativa delocalizzazione della produzione. Nell'industria un incremento delle dimensioni favorisce l'innovazione, l'efficienza e l'orientamento all'esportazione. I dati suggeriscono che i vantaggi offerti da un incremento delle dimensioni possono essere ottenuti con successo anche attraverso un nuovo tipo di collegamento fra piccole aziende innovative ed un grande brand italiano operante a livello internazionale.

La sfavorevole performance dei costi unitari del lavoro italiani deriva dalla bassa produttività più che dalla pressione salariale. Il malessere produttivo dell'industria manifatturiera italiana è in parte imputabile agli effetti non ricorrenti del profondo cambiamento subito dalla legislazione del lavoro, che ha aumentato la flessibilità, e alle massicce regolarizzazioni di lavoratori immigrati. All'interno delle imprese, una più elevata produttività potrebbe essere ottenuta anche attraverso il ringiovanimento del ceto imprenditoriale, mossa essenziale per preservare i vantaggi in termini di qualità e di know-how nel lungo termine.

All'esterno delle aziende, ciò di cui l'Italia ha soprattutto bisogno è un miglioramento sostanziale delle infrastrutture del paese in tre settori che si dimostrano essenziali per definire un'economia competitiva e una società inclusiva: il sistema giudiziario, con interventi che vadano dall'adozione di norme favorevoli all'economia di mercato ad un'ampia promozione e all'efficace applicazione di ogni forma di legalità; il sistema dell'istruzione, che deve essere profondamente aggiornato per tenere il passo con la nuova struttura del mercato del lavoro e la profonda trasformazione dell'economia italiana; la rete dei trasporti, le cui strozzature e la cui complessiva inadeguatezza rappresentano un grande rischio per il futuro dell'economia di un paese che ha più imprese manifatturiere della Germania, della Francia, della Svezia e dell'Olanda messe insieme. Giustizia. Istruzione. Trasporti. Sono questi i principali settori in cui la competitività italiana deve ridurre il ritardo nei confronti dei principali partner europei.

La malattia di cui soffre l'Italia non è una patologia tale da condurre ineluttabilmente l'economia e la società a un declino irreversibile. E' un malanno che può e deve essere curato. Un malanno da sanare prima che si trasformi in infermità cronica.

* *L'autore desidera ringraziare Eric Vergnaud e Simona Costagli per gli stimoli e i commenti ricevuti nella preparazione del testo. Una versione in inglese e francese dell'articolo è stata pubblicata sul settimanale EcoWeek di BNP Paribas - Etudes Economiques uscito il 2 marzo 2007. Le opinioni espresse non impegnano la responsabilità della Banca.*

¹ *Il riferimento è all'articolo dedicato all'Italia pubblicato sull'edizione di "The Economist" del 19 maggio 2005 con il titolo "The real sick man of Europe".*

² *La letteratura sul presunto declino dell'economia italiana nel primo scorcio del Millennio è ampia. Per un'analisi della storia dell'industria italiana nella seconda metà del Novecento si segnala il volume di Patrizio Bianchi, "La rincorsa frenata: l'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea", il Mulino, 2002. Per una valutazione relativa alle vicende degli ultimi anni si veda l'interessante saggio di Salvatore Rossi, "La regina e il cavallo: quattro mosse contro il declino", Laterza, 2006.*

³ *Sul tema si vedano le interessanti analisi promosse dalla Fondazione Manlio Masi. Cfr. Beniamino Quintieri (curatore), "I distretti industriali dal locale al globale", Rubbettino, 2006.*

⁴ *Si veda Fondo monetario internazionale, "Italy - 2006 Article IV Consultation Preliminary Conclusions of the Mission", 13 novembre 2006.*

BNL Edizioni S.r.l.

Via S. Basilio 48 - 00187 - Roma

Direttore Responsabile: Giovanni Ajassa

Autorizzazione del Tribunale di Roma n. 471/86 del 15.10.1986

Riproduzione consentita citando la fonte.

Stampato in proprio c/o BNL, Via San Basilio 48, 00187 - Roma

Roma, aprile 2007

Il presente documento è stato preparato, nell'ambito della propria attività di ricerca economica da BNL - Gruppo Bnp Paribas. Le stime e le opinioni espresse sono riferibili al Servizio Studi di BNL e possono essere soggette a cambiamenti senza preavviso. Le informazioni e le opinioni riportate in questo documento si basano su fonti ritenute affidabili ed in buona fede. Il presente documento è stato divulgato unicamente per fini informativi. Esso non costituisce parte e non può in nessun modo essere considerato come una sollecitazione alla vendita o alla sottoscrizione di strumenti finanziari ovvero come un'offerta di acquisto o di scambio di strumenti finanziari.