

Rapporti di previsione - Centro Studi Confindustria

LIBERARE IL POTENZIALE ITALIANO RIFORME, IMPRESE E LAVORO PER UN RILANCIO SOSTENIBILE

PRIMAVERA 2021



CONFINDUSTRIA
Centro Studi



CONFINDUSTRIA

Centro Studi

**LIBERARE
IL POTENZIALE
ITALIANO.
RIFORME, IMPRESE
E LAVORO PER
UN RILANCIO
SOSTENIBILE**

Primavera 2021

Il Rapporto è stato coordinato da Stefano Manzocchi, Alessandro Fontana, Matteo Pignatti e Ciro Rapacciuolo.

Gli autori del rapporto sono:

Capitolo 1, Pasquale Capretta, Stefano Di Colli, Alessandro Fontana, Giovanna Labartino, Francesca Mazzolari, Stefano Olivari, Cristina Pensa, Matteo Pignatti, Ciro Rapacciuolo, Massimo Rodà, Lorena Scaperrotta, Francesca G. M. Sica.

Capitolo 2, Giovanna Labartino, Francesca Mazzolari, Matteo Pignatti, Ciro Rapacciuolo, con il contributo di Lorena Scaperrotta e di Giovanni Morleo (Confindustria).

Capitolo 3, Massimo Rodà, con il contributo di Daniela De Francesco, Alessandro Faramondi (ISTAT).

Capitolo 4, Cristina Pensa, Francesca G. M. Sica, con il contributo di Livio Romano e di Nicoletta Amodio, Gaia Della Rocca, Alessandra Greco, Leonardo Pinna, Carlo Pirrone, Laura Travaglini (Confindustria).

L'*editing* è stato curato da Gianluca Gallo.

Si ringrazia Adriana Leo (Confindustria) per il contributo alla rilettura delle bozze.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni al 7 aprile 2021.

Per commenti scrivere a: csc@confindustria.it

Edito da:



Confindustria Servizi S.p.A.
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

Indice:

Sintesi e principali conclusioni	pag.	5
<hr/>		
1. Le previsioni per l'economia italiana	»	15
<hr/>		
2. Uscire dalla crisi globale da Covid: quali politiche per l'Italia?	»	65
<hr/>		
3. Il turismo all'epoca della pandemia	»	99
<hr/>		
4. Il futuro dei rapporti tra UE e UK: cosa cambia per l'Italia	»	125
<hr/>		

SINTESI
E PRINCIPALI
CONCLUSIONI

Lo scorso anno, di questi tempi, abbiamo usato la metafora del meteorite che ha colpito l'economia italiana a seguito della crisi Covid, aprendo un enorme cratere in termini di prodotto e reddito, oltre alle incommensurabili perdite umane e sanitarie. Oggi, l'immagine che questo Rapporto di previsione restituisce è quella di un'economia e una società compresse, e non potrebbe essere altrimenti dopo quattordici mesi di epidemia, ma anche ricche di risorse ed energie che possono e devono essere liberate. Quanto più la crisi economica ha colpito, settori produttivi o fasce occupazionali o categorie sociali, tanto più si avverte la necessità di sanare le ferite - certo - ma anche ricostruire le premesse per liberare il potenziale italiano di sviluppo sostenibile.

Questo Rapporto fornisce alcune declinazioni in tale direzione, come anche altri documenti che Confindustria ha prodotto recentemente. In primo luogo, occorre liberare la capacità di investimento delle imprese, con l'estensione delle scadenze dei prestiti ed altre misure per il rafforzamento della struttura finanziaria; questo è ancora più urgente nel momento in cui l'aumento del prezzo delle materie prime e dei trasporti merci sta esercitando una pressione ulteriore sul *cash flow* delle imprese. In seconda istanza, occorre dare nuovo impulso alla formazione delle competenze dei lavoratori italiani, giovani e donne *in primis*, con un sistema rinnovato e rafforzato di politiche attive, accompagnato da un parallelo schema di ammortizzatori sociali universali. Occorre, poi, tradurre presto il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza in azioni ed investimenti, e i progetti di riforma in provvedimenti attuati, per dotare il Paese della Pubblica amministrazione e della qualità dei beni pubblici indispensabili per un'economia avanzata. Come mostra il Rapporto, è necessario liberare il potenziale enorme di alcuni comparti, come quello del turismo, che più di altri hanno sofferto nella pandemia e che hanno tutte le caratteristiche per contribuire allo sviluppo sostenibile del Paese.

Naturalmente, la priorità assoluta dei prossimi giorni e settimane è il progresso della campagna vaccinale. Le nostre previsioni per il 2021 sono vincolate da questo, ma lo sguardo poi non può che andare oltre, verso le prospettive economiche e sociali a medio termine dell'Europa e dell'Italia in un mondo in rapida trasformazione. A questo proposito, la Brexit costituisce non solo un episodio rilevante della riorganizzazione dei rapporti politici ed economici internazionali, ma anche un tassello di un più ampio cambiamento della geoeconomia globale: a questo è dedicato un approfondimento del nostro Rapporto.

L'incerta risalita dalla voragine Il CSC prevede un graduale recupero del PIL italiano, del +4,1% nel 2021 e del +4,2% nel 2022 (Tabella A). Numeri storicamente elevati per un paese come l'Italia, ma non si tratta di crescita: a fine 2022 l'economia italiana avrebbe a stento chiuso il profondo *gap* aperto nel 2020 dalla pandemia. La revisione al ribasso di 0,7 punti percentuali per il 2021, rispetto allo scenario CSC di ottobre, è spiegata da due trimestri (l'ultimo del 2020 e il primo di quest'anno) più negativi dell'atteso, a causa del peggioramento della crisi sanitaria dall'autunno scorso.

	2020	2021	2022
€ Prodotto interno lordo	-8,9	4,1	4,2
👤 Consumi delle famiglie residenti	-10,7	3,6	4,6
🏠 Investimenti fissi lordi	-9,1	9,2	9,8
🚚 Esportazioni di beni e servizi	-13,8	11,4	6,8
👥 Occupazione totale (ULA)	-10,3	3,8	3,7
📧 Indebitamento della PA ¹	9,5	7,8	4,8

¹ Valori in % del PIL.

ULA = unità equivalenti di lavoro a tempo pieno.

Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Tabella A
Le previsioni per l'Italia

(Variazioni %)

Questa previsione è condizionata all'avanzamento della vaccinazione di massa in Italia ed Europa. In particolare, lo è il profilo trimestrale per il PIL italiano, che include un forte rimbalzo nei mesi estivi del 2021 (+2,8%) e un altro marcato incremento in quelli autunnali (+1,4%), prima di un assestamento su ritmi più moderati nel corso del 2022 (+0,6% in media a trimestre). Lo scenario CSC, infatti, si basa sull'ipotesi che la diffusione del Covid sia contenuta in maniera efficace a partire dai prossimi mesi, grazie alla somministrazione dei vaccini a quote sempre più ampie della popolazione, secondo l'obiettivo del Governo di arrivare all'80% a settembre 2021. Data l'incertezza su tale ipotesi, i rischi della previsione sul PIL sono elevati, sia al rialzo che al ribasso.

Un importante contributo alla risalita del PIL, già quest'anno e poi nel prossimo, sarà fornito dagli effetti positivi derivanti dalle risorse europee che spetterebbero all'Italia in base al programma *Next Generation EU* (NG-EU). Lo scenario di previsione del CSC include tali risorse nella misura di 14,4 miliardi per il 2021 e 20 per il 2022: oltre alle risorse assegnate con la Legge di Bilancio 2021, incorpora le ulteriori somme non ancora finalizzate che si è ipotizzato vengano utilizzate per investimenti pubblici. Usare bene questi fondi è cruciale, per riuscire davvero a mettere presto la testa fuori della voragine in cui siamo caduti. Secondo una simulazione econometrica del CSC, senza NG-EU il recupero del PIL italiano sarebbe minore dello 0,7% nel 2021 e dello 0,6% nel 2022, rispetto allo scenario base, con circa 120mila occupati in meno nel biennio (Tabella B). Quindi, se non riuscissimo a spendere le risorse UE, la risalita del PIL si assottiglierebbe a +3,4% nel 2021 e +3,6% nel 2022 e resteremmo molto sotto i valori pre-crisi.

Tabella B
Gli impatti macro-economici delle risorse di NG-EU
(Italia, differenze rispetto allo scenario base, non cumulate)

		2021	2022
Risorse europee	(mld €)	14,4	20,0
PIL	(var. %)	0,7	0,6
Occupati	(migliaia di unità)	59	62

Ipotesi: impatti calcolati rispetto a uno scenario alternativo senza le risorse europee.
 Fonte: stime Centro Studi Confindustria.

A inizio 2021, a risentire maggiormente del rafforzamento delle misure di contrasto al Covid è stato, ancora una volta, il comparto dei servizi, dove l'attività di numerosi settori è stata di nuovo fortemente colpita. La chiusura forzata degli esercizi e le limitazioni agli spostamenti delle persone hanno compromesso soprattutto l'attività di aziende nell'alloggio, nella ristorazione, nei trasporti, in alcuni servizi alle imprese. Prima di ciò, a fine 2020, il fatturato nel terziario in aggregato era già inferiore dell'8,4% rispetto ai valori pre-crisi. Qui la risalita sarà particolarmente dura e lunga.

Sul fronte dell'industria, sostenuta da una buona ripartenza della domanda da metà 2020, è stato possibile limitare a fine anno al -2,6% il divario rispetto ai valori pre-crisi. Con una forte eterogeneità tra i vari settori. A inizio 2021 l'industria evidenzia una certa resilienza, nonostante la terza ondata di pandemia, con segnali positivi in termini di produzione. Ma comunque su valori compressi, che rendono necessario, anche nell'industria, un periodo di recupero prima di rivedere i livelli perduti.

La domanda di lavoro è calata nel 2020 con un'elasticità oltre l'unità rispetto al PIL, date le chiusure prolungate di molte attività dei servizi ad alta intensità di lavoro: -10,3% rispetto al 2019 in termini di unità di lavoro equivalenti a tempo pieno (ULA) e -11,2% come monte ore lavorate. Gran parte di questo crollo è stato registrato nelle ore lavorate pro-capite (-8,6%), mentre il calo del numero di persone occupate è stato limitato al 2,8% (770mila occupati in meno nel quarto trimestre 2020 rispetto a fine 2019). Ciò grazie a un'ampia gamma di

forme di riduzione degli orari, tra cui la CIG, ampliata e rafforzata, e al blocco dei licenziamenti. Nella risalita attesa per il 2021, concentrata nella seconda metà dell'anno, le ULA viaggeranno quasi al ritmo dell'attività economica (+3,8%), trainate dal riallungamento delle ore lavorate pro-capite. Il numero di persone occupate, invece, è atteso in calo (-1,7%) complici gli inevitabili processi di ristrutturazione e ricomposizione settoriale che avranno luogo in uscita dalla crisi. Nel 2022, secondo anno di risalita del PIL, il ritmo delle ULA è previsto meno intenso (+3,7%). Ci sarà spazio anche per un recupero del numero di occupati (+1,4%, pari a +313mila unità).

Recupero maggiore per export e investimenti Nello scenario CSC, le esportazioni italiane di beni e servizi, dopo la profonda caduta del 13,8% nel 2020, risaliranno dell'11,4% nel 2021 e del 6,8% nel 2022, sostenute dalla crescita della domanda mondiale. Fortemente eterogenee le dinamiche degli scambi di beni e di servizi: le vendite all'estero di beni sono attese recuperare pienamente già nel 2021, grazie al rimbalzo della domanda nella UE e negli USA; quelle di servizi, invece, sono crollate molto di più nel 2020, zavorrate dalla profonda crisi del settore turistico, e sono attese chiudere il *gap* solo alla fine del biennio previsivo, riprendendo slancio con l'uscita dall'emergenza pandemica in Italia e nel mondo.

I consumi delle famiglie italiane, invece, sono previsti recuperare solo parzialmente: +3,6% nel 2021 e +4,6% nel 2022, dopo il -10,7% dello scorso anno, quando i consumatori hanno dovuto sacrificare gli acquisti di beni durevoli e soprattutto di servizi, a causa delle restrizioni anti-pandemia. L'eccesso di risparmio "forzato" accumulato così nel 2020 dalle famiglie (alcune, non tutte, che non hanno sofferto un crollo del reddito), secondo stime CSC ammonta a 26 miliardi di euro. Tale risparmio rappresenta una risorsa che potrà alimentare il rimbalzo dei consumi dalla seconda metà del 2021, quando si ipotizza che sarà avviata a soluzione la pandemia. Tuttavia, la crisi economica in corso, caratterizzata dallo stretto legame con la crisi sanitaria, rischia di generare nei consumatori effetti più duraturi delle crisi passate, alterando anche nel medio periodo le abitudini di spesa, nella direzione di una maggiore prudenza e un tasso di risparmio ancora alto (sebbene sotto i picchi del 2020): non tutto il risparmio accumulato verrà speso. Questo atteggiamento è, in particolare, legato alle incertezze sulle prospettive occupazionali.

Gli investimenti fissi totali, privati e pubblici, sono previsti aumentare a ritmi elevati: +9,2% quest'anno e +9,7% il prossimo, dopo l'ampia perdita nel 2020 (-9,1%). Per il 2021, il recupero nella seconda parte del 2020, in particolare di quelli in costruzioni, ha già quasi compensato il calo patito, tanto che gran parte della variazione attesa per quest'anno è stata già "acquisita" a fine 2020 (+8,0%). Nel 2022, viceversa, si avrà per gli investimenti una crescita oltre i valori pre-Covid. Questa espansione sarà trainata dall'inversione dello scenario rispetto a quanto accaduto nel 2020 e cioè da un recupero della domanda interna, una risalita degli ordini esteri e un rafforzamento della fiducia delle imprese e dei loro investimenti, nell'ambito di un miglioramento del contesto economico internazionale.

Investimenti: freno ai privati, corsa dei pubblici Gli investimenti privati, comunque, saranno frenati, dal 2021, dall'alto indebitamento delle imprese. Nel 2020, i prestiti bancari con garanzie pubbliche hanno attenuato efficacemente la crisi di liquidità subita dalle imprese per il crollo dei fatturati. Ma l'aumento del debito ne ha indebolito i bilanci, invertendo la tendenza al rafforzamento dell'ultimo decennio. Il peso del debito è cresciuto molto: ripagarlo assorbe circa il doppio degli anni di *cash flow* necessari prima della crisi. Perciò, in mancanza di un pieno recupero di fatturato dal 2021, le imprese italiane faranno fatica a finanziare investimenti ai ritmi pre-crisi. Servono misure per alleviare questa situazione: la più diretta, a costo zero, è di consentire un allungamento dei tempi di rimborso dei debiti garantiti contratti dalle imprese per far fronte

all'emergenza, da 6 a (almeno) 10 anni, anche modificando le norme europee del *Temporary Framework*. Secondo una simulazione econometrica del CSC, questo intervento di *policy* (non incluso nello scenario base), renderebbe possibili per le imprese italiane maggiori investimenti per 6,8 miliardi all'anno, con un impatto molto positivo sul PIL, pari a +0,3% nel 2021 e a un ulteriore +0,2% nel 2022. Un impatto tale da riportare l'economia sopra i valori pre-crisi alla fine del prossimo anno. In termini di occupazione, si potrebbe generare un aumento di 41mila unità nel 2022 (Tabella C).

Tabella C
**Allungando il rimborso dei debiti
 si aiuta la risalita economica**

(Italia, differenze rispetto
 allo scenario base, non cumulate)

		2021	2022
Investimenti*	(mld €)	6,8	6,8
PIL	(var. %)	0,3	0,2
Occupati	(migliaia di unità)	22	19

*Ipotesi 1: rimborso dei debiti "emergenziali" del 2020 in 10 anni (da 6);

Ipotesi 2: autofinanziamento/investimenti = 85% (dato storico).

Fonte: stime Centro Studi Confindustria.

Il recupero degli investimenti sarà sostenuto, viceversa, dal forte contributo di quelli pubblici. Già nel 2020 è stata confermata la ripartenza degli investimenti pubblici italiani (al 2,7% del PIL), avviata nel 2019 dopo un decennio di contrazione in termini nominali. Nei due anni, le previsioni governative sono risultate meno ottimistiche dei dati di consuntivo. Questa inversione di tendenza rispetto al passato potrebbe essere stata facilitata dai Decreti "Sblocca Cantieri" e "Semplificazioni", nonostante la carenza di norme attuative e le difficoltà legate alla pandemia. Per tale ragione, per il biennio 2021-2022, lo scenario CSC ritiene che verranno ampiamente raggiunti gli obiettivi indicati dal Governo con incrementi della spesa, molto consistenti, nell'ordine del +19% annuo, per arrivare a un flusso di investimenti pubblici di 63 miliardi nel 2022 (3,6% del PIL). Il deficit pubblico, intanto, è stimato dal CSC in graduale calo, sebbene su valori ancora elevati: 7,8% del PIL nel 2021 e 4,8% nel 2022, dal picco di 9,5% nel 2020 a causa della crisi pandemica. Il debito pubblico italiano in rapporto al PIL, dopo il balzo di 21 punti nel 2020, arriverà al 155,7% quest'anno. Ma poi inizierà a scendere, al 152,9% nel 2022, per effetto del miglioramento del deficit e della risalita del PIL.

Cruciale, in questa situazione di alti debiti pubblici e privati, è preservare la fiducia riconquistata dall'Italia sui mercati finanziari. Il tasso di interesse sui BTP decennali è sceso ai minimi storici (0,6% a marzo) e lo spread rispetto alla Germania si è stabilizzato poco sotto 1 punto percentuale: un elemento molto favorevole dello scenario per l'Italia. Risultato dei massicci acquisti BCE "anti-pandemia" di titoli pubblici e privati di Eurolandia, che proseguiranno fino a marzo 2022. Francoforte, inoltre, terrà ancora a lungo i tassi di interesse di breve termine vicino allo zero.

Lo scenario per la ripartenza dell'economia italiana è complicato, invece, dal forte rincaro delle materie prime, accentuatosi a inizio 2021, che riguarda i metalli e gli alimentari, oltre al petrolio. I rialzi dei prezzi delle commodity esercitano una pressione al ribasso sui margini delle imprese, che si va a sommare al problema di fatturati già compressi nel 2020. Infatti, l'assottigliarsi del *mark-up*, per ogni unità di prodotto venduto, comprime il *cash flow* generato dalle imprese anche nel 2021, aggravando una situazione già difficile da gestire. Il rincaro delle commodity alimenta anche i timori di inflazione. Nello scenario CSC, la dinamica dei prezzi al consumo in Italia, appena tornata in territorio positivo, si stabilizzerà entro fine anno, arrivando in media al +1,2% nel 2021. Una revisione al rialzo di 0,8 punti rispetto allo scenario di ottobre. Nel 2022 è attesa restare poco sotto, +1,1%, per l'esaurirsi dell'impatto temporaneo del rincaro del petrolio e altre commodity. Alla base di tale previsione di inflazione,

in aumento ma moderata, ci sono vari fattori: la domanda ancora compressa dei consumatori; la debolezza dell'attività in vari settori, specie dei servizi; le attese sui prezzi ancora negative, presso le famiglie; la disoccupazione molto ampia; l'apprezzamento dell'euro nel 2021, che attenua l'inflazione importata tramite input. I rischi della previsione sui prezzi, però, sono tutti al rialzo, visti anche gli enormi stimoli monetari e fiscali messi in campo in Europa.

L'economia globale: ripartenza asimmetrica Mentre la pandemia continua a esigere un costo elevatissimo in termini di vite umane, l'economia mondiale mostra segnali positivi e appare vicina a una svolta. L'attività economica si è dimostrata più resiliente alla seconda ondata pandemica, anche grazie a risposte più adeguate nelle politiche e nei comportamenti. La produzione industriale e gli scambi globali hanno continuato a risalire, tornando sopra i livelli pre-crisi. Le risorse messe in campo dai governi, in termini di misure emergenziali già in funzione e stimoli di bilancio programmati, sono senza precedenti. L'efficacia dei piani vaccinali, soprattutto nell'abbattere i tassi di mortalità, nei paesi in cui è stata più rapida la loro somministrazione, ha rafforzato le aspettative di un'uscita dall'emergenza pandemica nei mesi estivi in varie aree del mondo; condizione necessaria per una ripartenza robusta e sostenibile dell'economia.

Tuttavia, lo scenario resta incerto ed eterogeneo. La risalita è trainata dalle prime due economie mondiali: Stati Uniti (anche grazie alla prospettiva di uno stimolo di bilancio record) e Cina (dove il contagio epidemico è stato da tempo sostanzialmente annullato). Invece in Europa, in Italia in particolare, la caduta del PIL è stata più forte e il recupero è atteso più lento. La crisi, quindi, ha ampliato il divario di crescita strutturale tra Europa e Stati Uniti, e tra Italia e paesi core europei (specialmente la Germania). Per colmare questo ritardo di velocità di lungo periodo occorre un cambio di passo nelle politiche per le imprese e gli investimenti, per il lavoro e la formazione.

L'impatto della crisi è stato fortemente asimmetrico anche tra settori economici. È stato più forte in alcuni servizi, come quelli di alloggio e ristorazione, arte e intrattenimento, tanto che la diversa specializzazione dei paesi in questi comparti contribuisce a spiegare le differenti dinamiche del PIL. Nel manifatturiero, una caduta più ampia si è verificata in settori strategici per l'industria italiana, come il tessile e abbigliamento, i mezzi di trasporto e i macchinari. Inoltre, si sono ampliate le differenze di performance tra le imprese e tra i lavoratori, in base alla capacità di far fronte alle trasformazioni strutturali che la pandemia ha accelerato: dal digitale all'automazione, dalla tutela della salute alla sostenibilità ambientale.

Queste eterogeneità persistenti, e in parte strutturali, generano il rischio di una ripresa asimmetrica, a più velocità (*k-shaped recovery*). Ciò richiede una gestione molto attenta delle politiche emergenziali, che hanno assicurato la tenuta del tessuto produttivo e sociale, non solo in Italia.

Imprese indebitate in tutta Europa Le imprese italiane, che si erano rafforzate patrimonialmente prima della crisi, hanno fatto un massiccio ricorso ai prestiti "emergenziali" nel 2020, così come è successo negli altri principali paesi europei. L'aumento dell'indebitamento, differenziato per macro-settori, è più consistente nei comparti dei servizi più colpiti dalla crisi. Ciò spiega in parte la variabilità osservata tra paesi europei, che però dipende anche in modo significativo dalle differenti misure varate per sostenere la liquidità delle imprese, in termini sia di consistenza che di tipologia. Lo strumento maggiormente utilizzato in tutti i paesi è la garanzia pubblica per prestiti bancari, ma altre misure hanno un ruolo rilevante: in Italia, la moratoria sui prestiti pre-esistenti, specie per le PMI; in Germania, varie misure per la patrimonializzazione delle imprese, che hanno permesso un calo dei prestiti già nella seconda metà del 2020.

L'aumento del debito delle imprese europee può avere un impatto negativo molto forte sui piani di investimento, perché è stato associato a un crollo del

cash flow (azzerato in Spagna). Il peso del debito, misurato in anni di *cash flow* necessario per ripagarlo, è salito poco sopra 2 anni in Germania e a quasi 7 in Italia e Francia.

Per far ripartire gli investimenti italiani, anche sopra i ritmi pre-crisi, è necessario allora rivedere gradualmente le *policy*. Oltre ad allungare, come detto, il periodo di rimborso dei debiti, nel lungo periodo occorre sostenere il riequilibrio della struttura finanziaria delle imprese, con la promozione di canali di finanziamento alternativi, in particolare sui mercati del capitale proprio.

Disoccupazione europea in parte mitigata Durante la crisi il tasso di disoccupazione nell'Area euro si è mosso relativamente poco (da 7,3% in febbraio 2020 a 8,7% in agosto, per poi tornare a scendere all'8,3% a novembre, valore a cui è rimasto ancorato anche nei primi mesi del 2021), mentre negli USA si sono registrate fluttuazioni molto ampie (da 4,4% a marzo a 14,8% in aprile, per poi rientrare a 6,3% a inizio 2021). Tuttavia, l'impatto sul mercato del lavoro europeo è più grave di quanto dicano i numeri sulla disoccupazione, sia per il *labor hoarding* senza precedenti (trattenimento di manodopera inutilizzata, soprattutto tramite riduzione di orari) sia per l'aumento degli inattivi (mezzo milione in più in Italia). A differenza che negli Stati Uniti, la politica economica in Europa ha mirato a scongiurare aumenti eccessivi della disoccupazione, in primo luogo con il rafforzamento, anche con risorse comunitarie (tramite il SURE, *temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency*), dei programmi nazionali di sostegno al reddito dei lavoratori in caso di riduzioni dell'attività. In Italia si è avuta l'estensione praticamente illimitata della CIG, accompagnata dal blocco dei licenziamenti economici.

Le differenze settoriali sono forti, anche a livello europeo: nei servizi di informazione e in quelli immobiliari l'input di lavoro, misurato dalle ore lavorate, è tornato vicino ai livelli pre-crisi, mentre le perdite sono ancora molto ampie nell'alloggio e ristorazione e nell'arte e intrattenimento. Se parte della caduta della domanda si rivelasse strutturale, il calo delle ore lavorate potrebbe trasformarsi in un aumento della disoccupazione, specie a lungo termine.

L'eterogeneità è forte anche per tipologia di lavoratori: il calo è più drammatico per i giovani e (in misura minore) per le donne, per i dipendenti a termine e per quelli a bassa qualifica. Per questi ultimi, in particolare, spesso occupati in mansioni che richiedono la presenza e il contatto fisico, risulta quasi impossibile il lavoro da remoto, reso necessario dalla pandemia. I processi di automazione e digitalizzazione, accelerati dalla crisi, potrebbero tenere bassa la domanda per alcune tipologie di lavoro: l'80% dei datori di lavoro intende rafforzare la digitalizzazione e il lavoro a distanza e il 50% l'automazione del lavoro (*Future of Jobs Survey 2020*, World Economic Forum). Il rischio, quindi, è quello di una *jobless recovery* nei prossimi anni, su cui le *policy* devono intervenire.

Le politiche del lavoro, allora, devono essere rimodulate allo scopo di aumentare l'occupabilità degli individui, compresi i lavoratori in CIG, i disoccupati, gli scoraggiati fuori dalla forza lavoro, e di facilitare la ricollocazione verso nuovi lavori e settori in espansione. L'Italia può trarre lezioni utili dagli altri paesi europei: ampliare l'offerta formativa ai lavoratori in CIG (come nel FNE-Formation in Francia); aumentare la spesa per le politiche attive del lavoro (in Italia allo 0,42% del PIL nel 2018, con un tasso di disoccupazione del 10,6%; rispetto allo 0,68% del PIL in Germania, con una disoccupazione al 3,4%); tra le politiche attive, rafforzare le misure di *training* e *job placement*, che hanno dimostrato di essere molto efficaci a livello internazionale; incrementare la formazione tra gli adulti, per ridurre la diffusa mancanza di competenze; aumentare il coordinamento tra servizi pubblici locali (come nel PES, network europeo tra centri dell'impiego).

Come rilanciare il turismo? I settori più profondamente colpiti dalla crisi, come già anticipato, sono quelli più strettamente connessi con le presenze

turistiche, nazionali e internazionali. Il turismo svolge un ruolo centrale, in particolare in Italia e in altre economie europee, anche per il forte impatto occupazionale, per le connessioni con gli altri settori produttivi e per il legame con le economie locali. Inoltre, i flussi turistici alimentano gli scambi con l'estero, in termini di beni, servizi e investimenti diretti. Nel 2020 gli arrivi turistici mondiali sono crollati di tre quarti, generando perdite pari al 2% del PIL mondiale e mettendo a rischio 100 milioni di posti di lavoro. Maggiormente colpite sono le categorie più deboli: giovani e donne, lavoratori meno qualificati, micro o piccole imprese. Secondo la maggior parte degli analisti, un ritorno ai livelli pre-crisi non avverrà prima del 2023 o 2024.

L'Italia ha una storica specializzazione turistica, grazie alle bellezze paesaggistiche, al clima favorevole, al patrimonio senza pari in ambito artistico, architettonico e archeologico. Il settore produce il 7% del PIL e, attraverso i legami con gli altri comparti (soprattutto alimentare e bevande, energetico, stampa e metallurgia), vale il 13% del PIL e il 14% dell'occupazione. La crisi ha accelerato la trasformazione dei modelli di business, in molteplici direzioni: tecnologie digitali, sicurezza sanitaria, impatto ambientale, attenzione al territorio. In sintesi, la parola d'ordine è turismo sostenibile, orientato anche alla domanda interna.

Occorre ripensare, quindi, le politiche per il turismo, non solo per superare l'emergenza ma anche per cambiare paradigma nell'ottica di una crescita sostenibile, in campo ambientale, culturale e sociale, che includa le categorie più deboli e le comunità locali. L'Italia primeggia, a livello internazionale, per arte e cultura, ma è in ritardo nelle infrastrutture di trasporto e digitali e nella capacità dei governi di definire le priorità in materia di turismo, legate alla promozione del brand Italia e all'attrattività del Paese all'estero. Una strategia di lungo periodo necessita di una più stretta cooperazione degli attori pubblici e privati che operano nel settore turistico.

Difficili gli equilibri geoeconomici e complesso l'accordo UE-UK La crisi pandemica ha evidenziato anche le contraddizioni insite nei rapporti multilaterali mondiali: da un lato, l'esigenza di una risposta comune e necessariamente globale all'emergenza, per fermare il contagio e per sfruttare le economie di scala nello sviluppo, produzione e distribuzione del vaccino; dall'altro, le forti tensioni nazionalistiche, specie riguardo la disponibilità dei vaccini e di altri prodotti medicali. Inoltre, nella crisi è emersa la centralità delle catene globali del valore, soprattutto nelle filiere di produzione strategiche, con un *trade off* tra le ragioni di efficienza produttiva e logistica e quelle di controllo e resilienza agli shock imprevedibili. Il tema del vaccino, soprattutto, è diventato geopolitico, inserendosi in un quadro, già evidenziato nei precedenti rapporti, di profondo mutamento degli equilibri mondiali.

L'Unione europea è particolarmente attiva nel concludere accordi bilaterali commerciali e di investimento: negli ultimi due anni ha raggiunto nuovi accordi con Giappone, Singapore, Vietnam, paesi Mercosur, Cina e Regno Unito. In particolare, l'Accordo commerciale e di cooperazione tra UE e UK ha un compito storico: ridefinire i rapporti tra l'Unione e un ex paese membro. Contrariamente agli altri trattati commerciali, il suo obiettivo è quello di regolare la progressiva divergenza del Regno Unito dal quadro normativo UE, riducendo l'enorme incertezza generata dalla Brexit. Il testo è particolarmente ambizioso sul tema della concorrenza leale, assicurando un *level playing field* tra le parti. Per quanto riguarda gli scambi di beni e servizi, invece, pur confermando l'assenza di dazi, non scongiura l'emergere di barriere non tariffarie e normative, ad esempio per le società finanziarie. Gli effetti economici saranno profondi e complessi, dati i legami tra UE e Regno Unito. Per l'Italia, in particolare, le connessioni commerciali sono più forti nei settori di macchinari, sistema moda e alimentari e bevande. Inoltre, sono profondi i legami diretti, in termini di presenza di imprese multinazionali e di integrazione nelle catene globali del valore.

Infine, il cambiamento è molto rilevante per i movimenti di persone: le nuove regole impongono forti limitazioni all'ingresso di lavoratori e studenti UE in UK, con un sistema disegnato per attrarre competenze medio-alte. Ciò avrà conseguenze rilevanti: il Regno Unito, negli ultimi cinque anni, è stata la prima destinazione degli italiani trasferitisi all'estero. Questi trasferimenti hanno riguardato persone con un livello di istruzione mediamente basso (nel 2019 circa la metà aveva al massimo un titolo di scuola secondaria inferiore); quasi un terzo proveniva dal Mezzogiorno, ma di questo una quota nettamente più elevata aveva una laurea o un dottorato (più di uno su quattro). In prospettiva, sono le professioni apicali quelle che saranno sempre più richieste dal mercato inglese, assecondando peraltro una tendenza già emersa di recente.

1. LE PREVISIONI PER L'ECONOMIA ITALIANA

1.1	Il PIL e le sue componenti	17
1.2	L'occupazione	30
1.3	Le retribuzioni e i prezzi	34
1.4	La finanza pubblica	36
1.5	Il credito per le imprese	45
1.6	Lo scenario internazionale	47

1.1 Il PIL e le sue componenti

PIL italiano in parziale recupero Il CSC stima un recupero del PIL italiano del 4,1% nel 2021 e di un ulteriore 4,2% nel 2022 (Tabella 1.1). Il biennio di crescita, però, compensa solo parzialmente la forte contrazione di -8,9% subita nel 2020.

	2019	2020	2021	2022
€ Prodotto interno lordo	0,3	-8,9	4,1	4,2
Consumi delle famiglie residenti	0,3	-10,7	3,6	4,6
Investimenti fissi lordi	1,1	-9,1	9,2	9,8
Esportazioni di beni e servizi	1,6	-13,8	11,4	6,8
Importazioni di beni e servizi	-0,7	-12,6	12,3	8,5
Occupazione totale (ULA)	0,1	-10,3	3,8	3,7
Tasso di disoccupazione ¹	10,0	9,3	10,3	9,8
Prezzi al consumo	0,6	-0,1	1,2	1,1
Indebitamento della PA ²	1,6	9,5	7,8	4,8
Debito della PA ²	134,6	155,6	155,7	152,9

¹ Valori %; ² valori in % del PIL.

ULA = unità equivalenti di lavoro a tempo pieno.

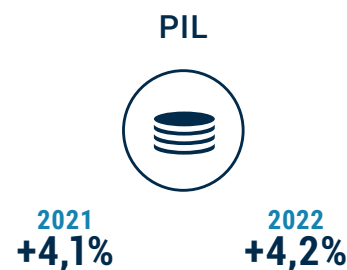
Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Banca d'Italia.

Solo a fine 2022 il lungo recupero dell'economia italiana porterebbe vicino alla completa chiusura del *gap* generatosi con la crisi pandemica: al quarto trimestre il livello del PIL è stimato di appena lo 0,1% inferiore rispetto a fine 2019. Ma altri grandi paesi europei chiuderanno prima il *gap*: la Germania già a fine 2021.

L'andamento di quest'anno in Italia è meno positivo rispetto a quello stimato nelle ultime previsioni CSC, diffuse a ottobre, quando si calcolava un recupero del 4,8%. La revisione al ribasso è spiegata da una dinamica nell'ultimo trimestre del 2020 e nel primo del 2021 più negativa di quella attesa, a causa del peggioramento della crisi sanitaria a partire dai mesi autunnali. Il trascinarsi statistico al 2021 è significativo (+2,3%), ma è stato assottigliato dal calo di fine 2020.

La seconda ondata di contagi, che ha colpito anche gli altri paesi europei, ha determinato un nuovo rafforzamento delle misure di contenimento del virus, con effetti più gravi nel comparto dei servizi, mentre l'attività nel manifatturiero ne ha risentito in misura minore, pur mostrando una marginale debolezza in chiusura di 2020.

Tabella 1.1
Le previsioni del CSC per l'Italia
(Variazioni %)



BOX n. 1.1 L'eredità economica negativa del Covid

A poco più di un anno dallo scoppio della pandemia da Covid, l'economia italiana porta le ferite profonde di uno shock inatteso, diffuso e prolungato, che ancora oggi continua a intaccare le fondamenta del sistema economico nazionale e che rischia di generare effetti duraturi sul potenziale di crescita italiano.

Al quarto trimestre del 2020 il PIL italiano risultava ancora indietro del 6,6% rispetto allo stesso periodo del 2019, con la spesa delle famiglie indietro del 9,9%, nonostante il rimbalzo nel terzo trimestre del 2020 (dopo l'allentamento delle misure di contenimento), ed esportazioni su livelli inferiori dell'8,1% rispetto a quelli di fine 2019 (Tabella A).

Tabella A Le voragini economiche prodotte dalla crisi pandemica

(Italia, variazioni % 4° trimestre 2020-4° trimestre 2019 su dati destagionalizzati; variazioni % trimestrali 2020)

Variabili	Var. % 2020	
PIL	-6,6	
Import	-7,1	
Consumi finali nazionali	-6,8	
Spesa delle famiglie	-9,9	
Spesa della PA	3,2	
Investimenti fissi lordi	-1,2	
Investimenti in abitazioni	0,2	
Investimenti in fabbricati	5,7	
Investimenti in impianti e macchinari	-5,6	
Mezzi di trasporto	-13,5	
Risorse biologiche coltivate	0,6	
Prodotti di proprietà intellettuale	-2,2	
Esportazioni di beni e servizi	-8,1	
Fatturato nei servizi	-8,4	
Produzione industriale	-2,6	
Vendite al dettaglio	-2,8	

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Gli investimenti fissi registrano un più moderato -1,2% a fine 2020 rispetto a un anno prima, grazie soprattutto alla tenuta di quelli in costruzioni, specie in fabbricati. Rispetto ai livelli pre-Covid è invece ampio il *gap* degli investimenti in impianti e macchinari che, dopo il forte recupero nei mesi estivi (nella convinzione che la fine della pandemia fosse vicina), sono stati fermati dalla seconda ondata dei contagi nei mesi autunnali.

Sul fronte dell'industria, il forte rimbalzo nel terzo trimestre del 2020, sostenuto da una robusta ripartenza di entrambe le componenti della domanda (interna ed estera) ha ridotto al -2,6% il divario rispetto a fine 2019, nonostante l'arretramento nell'ultimo trimestre del 2020.

Il dato medio nasconde una forte eterogeneità tra i settori industriali. Da un lato, si registrano dinamiche molto negative in comparti quali abbigliamento, pelle, stampa, raffinerie e tessile (dove nel quarto trimestre il calo tendenziale dell'attività va dal -39% dell'abbigliamento al -13% nel tessile). Dall'altro, un ritorno sopra i livelli di fine 2019 si registra nei settori di produzione di autoveicoli, mobili, gomma-plastica, apparecchiature elettriche, metalli di base, legno.

Nonostante queste dinamiche positive, a causa della profonda caduta dell'attività nel primo semestre dell'anno, nella media del 2020 la produzione risulta in tutti i settori inferiore rispetto a quella del 2019, in un *range* che va dal -2,4% dell'alimentare al -33,6% dell'abbigliamento.

Nei servizi, la chiusura totale o parziale di alcuni comparti, le limitazioni agli spostamenti delle persone e il blocco della stagione sciistica in seguito all'impennata dei contagi in autunno hanno compromesso molte attività, specie quelle legate al turismo (si veda il Capitolo 3). Perciò, il fatturato nel terziario complessivamente era ancora inferiore dell'8,4% nel quarto trimestre del 2020 rispetto a un anno prima. Se si osservano le dinamiche per settori, si evidenzia il sostanziale dimezzamento delle vendite nell'alloggio e ristorazione rispetto a fine 2019 e un calo del 16% nei comparti di trasporto e magazzinaggio, agenzie di viaggio e servizi alle imprese.

Le vendite al dettaglio a fine 2020 erano del 2,8% più basse rispetto a un anno prima; in particolare, perdite di fatturato si sono registrate tra i beni non alimentari, il cui acquisto è stato rinviato, mentre le vendite di beni alimentari hanno guadagnato un po' di terreno rispetto a fine 2019.

PRODUZIONE INFERIORE IN TUTTI I SETTORI RISPETTO AL 2019, CON RANGE



-2,4% **-33,6%**
ALIMENTARE ABBIGLIAMENTO

2020: un anno drammatico Il 2020 è stato, non solo per l'Italia, uno degli anni più drammatici dal punto di vista economico, sociale e sanitario. A partire da febbraio, la rapida diffusione del virus ha dato avvio alla più grave crisi della storia recente del nostro Paese.

Nella prima fase l'impatto causato dal doppio shock di domanda e offerta, indotto dal blocco delle attività in numerosi settori dell'industria e dei servizi e dalle limitazioni agli spostamenti delle persone, ha prodotto conseguenze dirompenti per l'economia: il PIL è diminuito del 5,5% nel primo trimestre e del 13,0% nel secondo.

La diffusione del virus a livello globale è avanzata con tempistiche diverse, obbligando i paesi colpiti a introdurre misure di contenimento che hanno causato importanti interruzioni lungo le catene di fornitura globali, generando strozzature dell'offerta e limitando gli scambi commerciali, con ripercussioni molto negative anche sull'export italiano.

Sul fronte della domanda interna, entrambe le componenti sono state fortemente colpite. I consumi delle famiglie sono diminuiti di circa il 19% cumulato nei primi due trimestri, a causa delle restrizioni di movimento, della chiu-

sura delle attività commerciali e per l'incertezza su tempi e modi di uscita dalla crisi sanitaria, che ha indotto un rinvio delle spese non necessarie (in particolare i consumi di beni durevoli) e ad accantonare una quota crescente di risparmio a scopo precauzionale.

Un peggioramento delle valutazioni sull'andamento della domanda corrente e attesa ha portato anche a un crollo degli investimenti fissi, diminuiti del 25% cumulato nei primi due trimestri. In termini di tasso di investimento, ovvero in rapporto al PIL, fino al 2° trimestre 2020 si è registrata una flessione (a 16,8%, dal 18,1% di fine 2019), visto che il prodotto complessivo è calato meno degli investimenti; ma poi, nella seconda metà del 2020, il tasso di investimento è già risalito oltre il valore pre-crisi (19,1% a fine 2020).

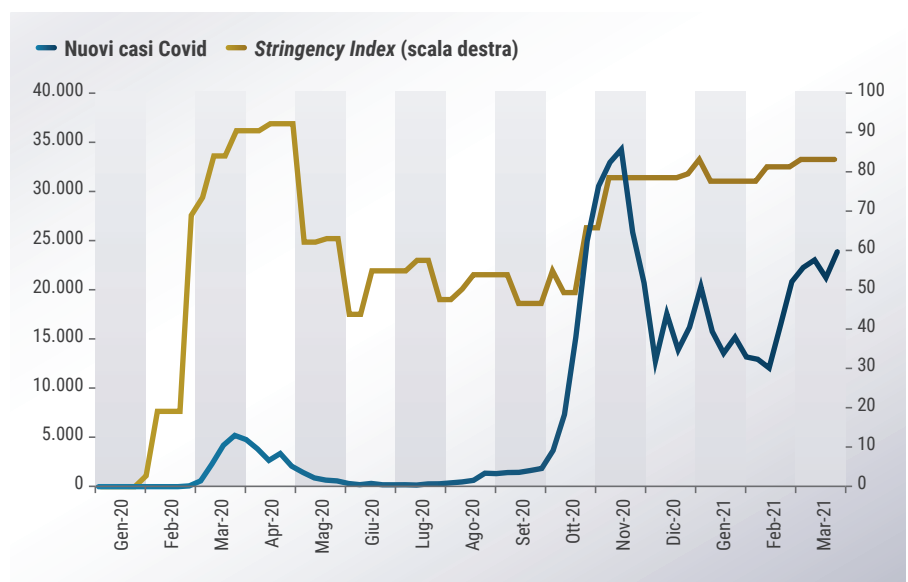
Con la fine del *lockdown*, decisa a maggio, la ripresa delle attività per le imprese che operavano in settori "non essenziali" e la fine delle limitazioni agli spostamenti hanno contribuito a una robusta ripartenza della domanda, che si è riflessa in un recupero del PIL (+15,9%) forte ma parziale rispetto all'entità della caduta registrata nel primo semestre.

A fronte della ripartenza in numerosi comparti, la forte diminuzione dei flussi turistici, specie quelli stranieri, ha agito da freno ad una ripresa più robusta. Il settore turistico, infatti, rappresenta una quota significativa di valore aggiunto italiano: quella generata direttamente è di poco inferiore al 7% ma, includendo gli effetti indiretti e indotti, vale circa il doppio (si veda il Capitolo 3).

Dell'aumento della domanda ha tratto beneficio soprattutto l'industria, la cui produzione già in agosto era tornata – temporaneamente – sui livelli pre-Covid, superando le aspettative più ottimistiche di molti previsori. Nei servizi, invece, il recupero è stato più graduale e si è interrotto nei mesi autunnali quando la curva dei contagi ha ripreso a crescere (Grafico 1.1).

Grafico 1.1
Aumentano i contagi e si rafforzano le misure di contenimento

(Italia, dati giornalieri)



Lo *Stringency Index* è basato su nove indicatori tra i quali chiusure di scuole, chiusure di attività lavorative e divieti di viaggio; ha un valore compreso tra 0 e 100 (100=massimo delle restrizioni).
Fonte: AA.VV., "A Global Panel Database of Pandemic Policies (Oxford Covid-19 Government Response Tracker)", *Nature Human Behaviour*, 2021.

Da settembre si è iniziato a registrare infatti un costante e rapido aumento del numero di nuovi contagiati dal Covid, con un picco a fine novembre. La veloce ripresa dei contagi ha reso necessario rafforzare le misure di contenimento, limitando gli spostamenti delle persone e chiudendo parzialmente alcune attività (specie nel comparto dell'alloggio e ristorazione), incluse quelle legate al turismo invernale.

In termini economici l'impatto della seconda ondata di contagi è stato limitato rispetto a quanto rilevato nella prima: la contrazione del PIL si è fermata al -1,9% nel quarto trimestre, la produzione industriale ha avuto un calo dello 0,7%, mentre nei servizi il fatturato è diminuito del 2,2%.

La relativa tenuta dell'economia nel corso della seconda ondata è dipesa dalla scelta del Governo di intervenire con misure selettive, limitatamente a un numero ristretto di settori nel terziario, piuttosto che operare in maniera generalizzata come all'inizio della pandemia. La dinamica meno negativa rispetto alla prima ondata è stata possibile anche grazie al fatto che molti settori hanno riorganizzato le modalità di lavoro, facendo ricorso allo *smart working*, e anche l'utilizzo dei luoghi di lavoro.

Parte a rilento il 2021 Diversamente da quanto atteso, dopo l'avvio del 2021 si è avuto un nuovo peggioramento della crisi sanitaria e un rafforzamento delle misure di contrasto al Covid in tutto il territorio nazionale. La diffusione di alcune varianti, più aggressive e contagiose del virus originario, ha portato a un raddoppio dei casi nel giro di poco più di un mese: da circa 12mila al giorno a inizio febbraio a 23mila al giorno a fine marzo. Le nuove misure si sono sommate alle chiusure di attività legate al turismo invernale già decise in precedenza.

A risentirne maggiormente è stato ancora una volta il comparto dei servizi, dove l'attività in molti settori risulta fortemente colpita. L'industria, invece, evidenzia nel complesso una certa resilienza (Grafico 1.2), guidata soprattutto dalla domanda estera che in questa fase è sostenuta dalla ripresa nell'area asiatica e negli USA.

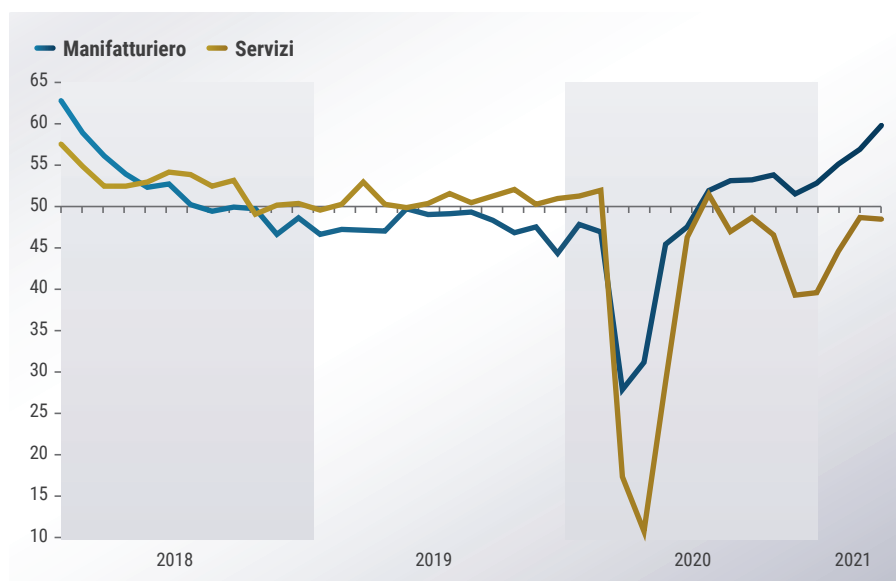


Grafico 1.2
Resta ampio il gap tra
manifattura e servizi

(Italia, indici PMI, mensili destagionalizzati, 50=nessuna variazione)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati IHS-Markit.

La dinamica del PIL nel primo trimestre 2021 è vista, perciò, in marginale arretramento, a causa del contributo negativo dei servizi e nonostante l'aumento atteso del valore aggiunto nell'industria.

Sul fronte della domanda interna, l'incertezza generata dal peggioramento della situazione sanitaria favorisce una maggiore prudenza nella gestione dei bilanci familiari, mentre l'attesa di un'uscita dalla crisi sanitaria nei prossimi mesi per il momento non pare abbia favorito le decisioni di investimento delle imprese.

La particolare tempistica nell'introduzione di nuove misure di contenimento, riguardanti tutte le regioni italiane e stabilite per un periodo compreso tra marzo e aprile 2021, rischia di pregiudicare anche la dinamica del PIL nel 2° trimestre.

Per quanto si tratti di misure a livello nazionale, non sono comunque comparabili – in termini di impatto economico – a quelle decise un anno fa. Proprio in ragione di ciò, l'andamento del PIL è atteso debole nel 2° trimestre, non in caduta.

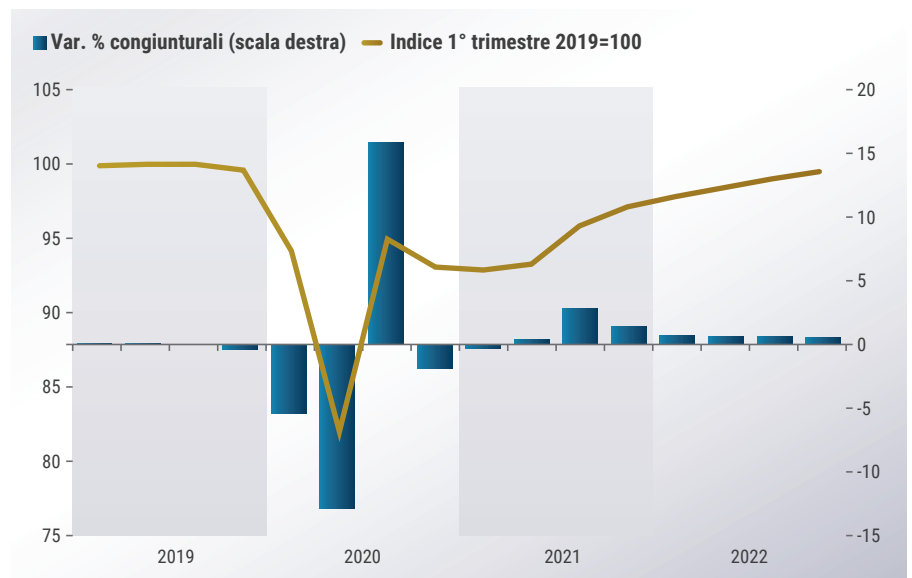
Il recupero è atteso rafforzarsi nei mesi estivi del 2021 e consolidarsi in quelli invernali. L'ipotesi di fondo a supporto di questo scenario previsivo è che la diffusione del Covid sia contenuta in maniera efficace, grazie alla distribuzione dei vaccini a quote sempre più ampie di popolazione: secondo quanto dichiarato recentemente dal Governo, l'obiettivo è di arrivare a coprire circa l'80% della popolazione italiana entro settembre 2021. Se si procederà in tale direzione, ci sarà da attendersi un rapido calo dei contagi già dalla fine della primavera e con esso un allentamento delle misure restrittive che, come avvenuto nell'estate 2020, rilancerà la domanda.

L'impatto psicologico dell'approssimarsi di una soluzione alla crisi pandemica, grazie alla vaccinazione di massa, genererà man mano un netto miglioramento delle aspettative e, di conseguenza, porterà le famiglie a liberare i risparmi forzatamente accantonati nel corso dell'ultimo anno. L'impatto positivo, in termini di maggiori consumi, è previsto essere robusto nei mesi estivi (si veda oltre). Il miglioramento del contesto generale, anche negli altri paesi, insieme a un graduale ritiro delle limitazioni di spostamento, porterà inoltre benefici significativi lungo la filiera turistica.

Un importante contributo alla dinamica del PIL nei prossimi trimestri sarà rappresentato dagli effetti positivi derivanti dalle misure di *policy* di sostegno all'economia già approvate e da quelle che sono in fase di programmazione (si veda il par.1.4).

Sulla base di ciò, il profilo trimestrale del PIL atteso per quest'anno evidenzia un'accelerazione della risalita nei mesi estivi (+2,8%) e un ulteriore incremento in quelli autunnali (+1,4%; Grafico 1.3).

Grafico 1.3
PIL italiano: a fine 2022
quasi chiuso il gap
rispetto al pre-Covid
(Dati trimestrali, destagionalizzati,
prezzi costanti)

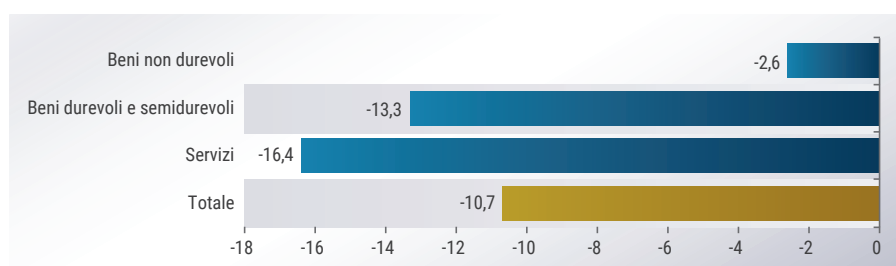


Dal 1° trimestre 2021: stime Centro Studi Confindustria.
 Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Nel 2022, invece, si avrebbe un sostanziale consolidamento della crescita, intorno a valori medi trimestrali del +0,6%. La ripartenza del commercio globale farebbe da traino alle esportazioni italiane, mentre la risalita della fiducia di famiglie e imprese e migliori attese sull'economia italiana determinerebbero un forte stimolo per la domanda privata.

Rimbalzo parziale per i consumi La spesa delle famiglie italiane resta, anche nel biennio di previsione, la componente più debole della domanda interna. È prevista recuperare del 3,6% nel 2021 e del 4,6% nel 2022, dopo la contrazione del 10,7% registrata lo scorso anno. L'incremento nel biennio non sarà dunque sufficiente a compensare il forte arretramento nel 2020: al 2022 la distanza rispetto al 2019 sarà ancora del 3,2%, pari a circa 34 miliardi di euro in meno.

Nel corso del 2020 i consumatori hanno sacrificato gli acquisti di beni durevoli (diminuiti di oltre il 30% nel primo semestre) e quelli di servizi, a causa delle restrizioni introdotte; i beni di consumo non durevoli hanno invece mostrato una sostanziale tenuta (Grafico 1.4).



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

L'ampiezza e la velocità di recupero dei consumi, in questa particolare fase storica, dipendono principalmente da tre fattori: la distribuzione del vaccino e la sua capacità di contenimento del Covid, che ha un effetto decisivo sulle aspettative; l'ampiezza e la composizione dell'eccesso di risparmio; il recupero del mercato del lavoro.

Nello scenario CSC, si ipotizza una conclusione favorevole della crisi sanitaria tra l'estate e l'autunno 2021, in linea con il raggiungimento dell'obiettivo governativo di vaccinazione della popolazione italiana. Per quanto riguarda il risparmio accumulato dalle famiglie, secondo stime CSC attualmente vi è un eccesso di risparmio "forzato" che ammonta a circa 26 miliardi di euro; tale risparmio, che è stato indotto dalla chiusura di alcune attività nei servizi e dalle limitazioni agli spostamenti degli individui, rappresenta una risorsa che potrà essere spesa (almeno in parte) quando si comincerà a intravedere la soluzione definitiva alla crisi sanitaria e miglioreranno le aspettative (cioè nella seconda parte dell'anno). Infine, per quanto riguarda il mercato del lavoro, nello scenario CSC il recupero sarà molto graduale, accompagnato ancora da misure di sostegno al reddito dei lavoratori in difficoltà.

La progressiva ripresa dei consumi nel biennio di previsione verrà sostenuta anche dall'aumento del reddito disponibile reale (+2,7% quest'anno e +1,9% il prossimo). Oltre che da una riduzione della propensione al risparmio delle famiglie che nella media del 2020 ha raggiunto il 15,8% del reddito disponibile, toccando il massimo storico (dal 1995, inizio della serie) del 20,1% nel secondo trimestre.

Tuttavia, il recupero dei consumi sarà più lento rispetto a quello di altre variabili economiche. Come è stato provato in numerosi studi¹, le crisi recessive determinano effetti significativi sulle abitudini di consumo degli individui, non solo nel breve ma anche nel medio periodo.

¹ Tra i più recenti si veda: Malmendier U., Nagel S., "Scarred Consumption", *CEPR*, 2021, in: cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=14937; inoltre, si vedano i seguenti: An Z. e Loungani P., "Forecasting Recoveries is Difficult: Evidence from Past Recessions", *VoxEU.org*, 2020; De Nardi M., French E., Benson D., "Consumption and the Great Recession", *Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives*, 2012, n. 11, pp. 1-16. Fatás A., Summers L., "Hysteresis and Fiscal Policy during the Global Crisis", *VoxEU.org*, 2016.

CONSUMI



2021
+3,6%

2022
+4,6%

Grafico 1.4 La pandemia affonda gli acquisti di beni durevoli e di servizi

(Italia, spesa delle famiglie, variazioni % annuali, 2020)

INVESTIMENTI



2021
+9,2%

2022
+9,8%

Quella attuale, in particolare, rischia di generare effetti ancora più profondi, poiché si caratterizza per associare a una recessione economica una crisi sanitaria. Questa particolarità potrebbe generare negli individui effetti psicologici duraturi, in grado di alterare anche nel medio periodo le abitudini di spesa, spingendo i consumatori verso una maggiore prudenza, più bassi consumi e più elevato risparmio². La spesa delle famiglie, quindi, potrebbe tardare a tornare sui livelli pre-crisi, non solo in termini assoluti, ma anche in relazione alla crescita del reddito, della ricchezza e dell'occupazione.

Investimenti in espansione Gli investimenti fissi sono previsti aumentare del 9,2% quest'anno e del 9,8% il prossimo, compensando già quasi nel 2021 la perdita registrata nel 2020 (-9,1%). Alla fine del periodo di previsione il livello degli investimenti sarà superiore del 9,1% rispetto al 2019.

Lo scorso anno, nella prima metà, l'impatto del Covid sugli investimenti è stato profondo, nonostante la spinta degli incentivi per l'acquisto di beni strumentali e per industria 4.0. Nei primi mesi della pandemia la caduta della domanda, la cancellazione di ordini esteri e il peggioramento delle attese hanno costretto le imprese industriali a rinviare molte scelte di investimento e a rivedere i piani di sviluppo, in attesa di un miglioramento del contesto interno e internazionale.

Il recupero che è seguito nella seconda parte dell'anno, in conseguenza del positivo andamento della situazione pandemica, ha in gran parte già compensato il calo patito nella fase più acuta della crisi. Tanto che gran parte della variazione annua attesa per il 2021 è già "acquisita" a fine 2020 (+8,0%): proprio grazie alla particolare distribuzione trimestrale del recupero, concentrato negli ultimi due trimestri, il trascinarsi statistico al 2021 è molto alto. Mentre, sempre in termini annui, la forte diminuzione nel primo semestre ha compromesso la dinamica del 2020.

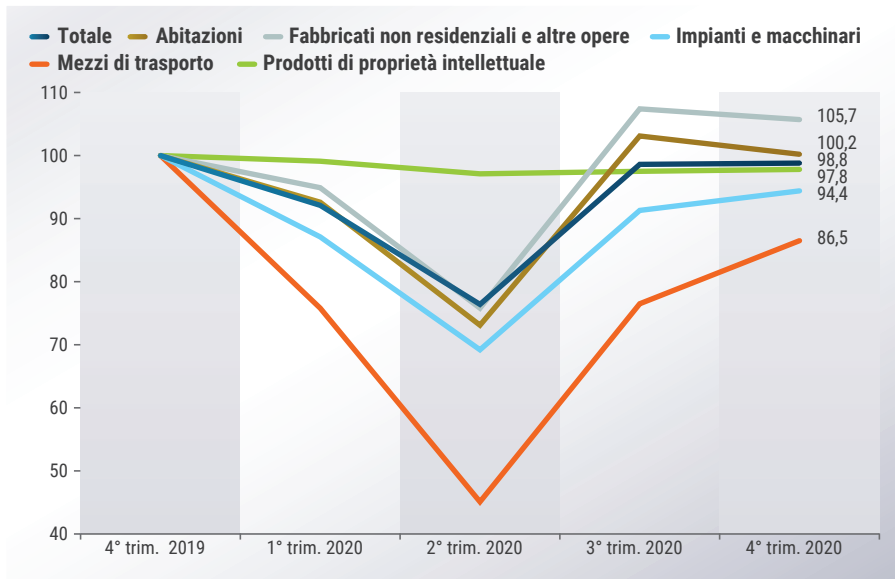
Osservando la dinamica degli investimenti per tipologia nel 2020 (Grafico 1.5) si evidenzia una significativa divergenza. In particolare, si rileva il forte rimbalzo di quelli in costruzioni, che alla fine del 2020 erano tornati sopra i livelli di un anno prima. Tra questi, è stato molto forte il recupero degli investimenti in fabbricati non residenziali e altre opere (+5,7% nel quarto trimestre 2020 rispetto al quarto del 2019), ampiamente sostenuti dall'aumento degli investimenti pubblici. Quelli in abitazioni sono stati beneficiati soprattutto dagli incentivi sulle ristrutturazioni e alla fine del 2020 erano risaliti su valori analoghi a quelli di un anno prima. La dinamica degli investimenti in impianti e macchinari è stata simile nel profilo, ma costantemente più bassa nei livelli: dopo la diminuzione di circa il 30% nel primo semestre, il recupero nella seconda parte dell'anno, benché molto forte, non ha chiuso il *gap* che si era accumulato, lasciando i livelli su valori inferiori di quasi il 6% rispetto a fine 2019.

Quest'anno e il prossimo, il recupero sarà sostenuto anche dal forte contributo della componente pubblica, attesa in crescita di circa il 19% all'anno (si veda par. 1.4). Calcolando gli investimenti fissi al netto di quelli pubblici, risulta che la caduta della componente privata nel 2020 è stata pari a -9,9%, più profonda di quella totale; il recupero sarà di +8,2% nel 2021 e di +8,7% nel 2022, circa un punto all'anno in meno rispetto agli investimenti totali.

² Friedman riferendosi alla dinamica della domanda dopo la Grande Depressione, evidenziò il persistente: «stato d'animo di pessimismo che per lungo tempo influenzò i mercati» (Friedman M. e Schwartz A. J., *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton University Press, 1963). Ma anche guardando indietro alla Grande recessione del 2008, si è osservato che la crisi ha avuto effetti a lungo termine sulla domanda dei consumatori.

Grafico 1.5 Tra gli investimenti tengono quelli in costruzioni

(Italia, 4° trimestre 2019=100,
indici trimestrali destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Gli investimenti in costruzioni continueranno ad aumentare, sia quest'anno (+7,8%) che nel 2022 (+8,7%), essendo ancora sostenuti da incentivi e investimenti pubblici (la componente non residenziale e genio civile è quella che mostra la più forte accelerazione). Un impulso significativo alla spesa in beni capitali viene anche dagli interventi nell'ambito del programma *Next Generation EU* (NG-EU).

La risalita della spesa in macchinari sarà molto ampia (+10,5% quest'anno e +10,8% il prossimo), spiegata dall'effetto netto di due fattori: da una parte l'atteso miglioramento del contesto internazionale, che spinge a una maggiore domanda e sostiene la fiducia degli imprenditori; in senso contrario, l'elevato indebitamento al quale le imprese sono state indotte a ricorrere per mantenere la liquidità necessaria in azienda, fortemente compromessa dal crollo repentino del fatturato.

La produzione industriale limita le perdite Nel corso del 2020 la produzione industriale italiana ha registrato una flessione dell'11%, sostanzialmente in linea con quella registrata nelle altre economie europee. Dopo la caduta di quasi il 50% dell'attività nel pieno della crisi (tra marzo e aprile), il rimbalzo dei mesi estivi ha limitato le perdite, nonostante il lieve arretramento a fine anno.

In termini di valore aggiunto, quello dell'industria in senso stretto è previsto in recupero del 7,0% quest'anno e del 5,0% nel 2022 (dopo il -11,2% lo scorso anno). Nei servizi il valore aggiunto avrà una dinamica più lenta: +2,8% quest'anno e +5,0% il prossimo. Nelle costruzioni si registrerà un +9,3% nel 2021 e un +5,4% nel 2022.

PRODUZIONE INDUSTRIALE ITALIANA NEL 2020



-11%

BOX n. 1.2 Maggiori investimenti grazie all'allungamento dei debiti delle imprese

DEBITI BANCARI "EMERGENZIALI" IN ITALIA NEL 2020



120 mld
di euro

Le imprese italiane hanno contratto nel corso del 2020 debiti bancari "emergenziali" per un totale di circa 120 miliardi di euro. Nel biennio di previsione, il rimborso di tale stock di "extra-debito" nei tempi finora previsti peserebbe in misura troppo marcata sulle loro risorse interne, già assottigliate dalla crisi, rischiando di frenare il flusso di nuovi investimenti privati. Serve perciò un intervento di *policy* mirato per alleviare il peso del debito (si veda il Capitolo 2).

Allungando il periodo di rimborso di tali debiti da parte delle imprese, dai 6 anni attuali a 10 anni, secondo stime CSC risulta che nel 2021 e nel 2022 le imprese italiane vedrebbero liberarsi risorse interne per 8 miliardi all'anno. Considerato che il rapporto tra auto-finanziamento e investimenti fissi negli anni pre-crisi in Italia si era attestato stabilmente intorno all'85%, si stima che le imprese potrebbero realizzare 6,8 miliardi di investimenti privati in più all'anno nel biennio di previsione.

Questo effetto positivo sulle risorse delle imprese e quindi sui maggiori investimenti realizzabili si estenderebbe anche oltre l'orizzonte di previsione del CSC, per tutto il periodo 2023-2026 (sempre 6,8 miliardi annui). Naturalmente, si tratta di un "gioco a somma zero", che sposta avanti nel tempo il rimborso del debito, senza ridurlo: perciò, dal 2027 in poi le imprese avrebbero meno risorse disponibili per investimenti. Ma il punto è che queste risorse, e gli investimenti che esse potrebbero finanziare, servono molto di più ora all'Italia per uscire dalla crisi pandemica, che non tra sei anni.

Secondo le simulazioni econometriche condotte con il Modello del CSC, nel biennio di previsione i maggiori investimenti privati resi possibili da questo intervento di *policy* avrebbero un impatto molto positivo sul PIL, pari a +0,3% nel 2021 e a un ulteriore +0,2% nel 2022, tale da riportare l'economia sopra i valori pre-crisi alla fine del prossimo anno. In termini di occupazione, si potrebbe generare un aumento pari a 22mila unità nel 2021 e a ulteriori 19mila unità nel 2022.

I rischi dello scenario previsivo Sullo scenario di base vi è un elevato grado di incertezza, dovuto alle difficoltà di prevedere la dinamica della crisi pandemica, da cui dipendono i futuri andamenti economici. L'ipotesi di fondo è che la strada verso l'uscita dalla crisi sia tracciata, con la vaccinazione di massa entro l'estate 2021, preconditione per un allentamento delle restrizioni e una ripartenza dell'economia. La determinazione del Governo nel raggiungere gli obiettivi rassicura in tal senso. Tuttavia, vi sono fattori imprevedibili che possono determinare uno scostamento, in entrambe le direzioni, dallo scenario di base qui definito.

Al rialzo possono agire notizie più favorevoli di quanto atteso sulla produzione di vaccini, la loro distribuzione e l'efficacia delle terapie in Italia e in Europa. Fattori che determinerebbero la conclusione più rapida della pandemia rispetto a quanto ipotizzato, nel corso del 2021, contribuendo a rafforzare ulteriormente la fiducia di imprese e famiglie. Ciò determinerebbe una più forte ripresa dei consumi, degli investimenti e dell'occupazione, con le aziende che si troveranno nella necessità di espandere la capacità produttiva per fare fronte a una domanda più forte di quella attesa e, quindi, di assumere nuovi lavoratori. I guadagni di reddito conseguenti sosterranno una spesa maggiore e in anticipo rispetto alla tempistica prevista nello scenario di base.

Sorprese positive potrebbero venire pure dall'andamento dell'economia europea, anche grazie all'impatto del programma NG-EU e alle positive attese che questo sta già generando tra famiglie e imprese nei primi mesi del 2021.

Al ribasso, la crescita potrebbe risultare più debole rispetto a quanto previsto se il tasso di contagio del virus riprendesse a crescere, anche a causa di nuove varianti, prima che i vaccini potessero essere pienamente disponibili o se proseguissero i ritardi nella loro somministrazione, anche a causa della sfiducia presso una parte della popolazione che potrebbe ostacolarne l'adozione. Ciò

determinerebbe un prolungamento delle misure di distanziamento sociale, delle limitazioni di movimento delle persone e dell'attività delle imprese in vari settori. I progressi più lenti del previsto indebolirebbero la fiducia e ciò frenerebbe la domanda, accentuando il risparmio.

Inoltre, se le scelte di *policy* finissero per ritirare il sostegno a imprese e famiglie prima che la ripresa economica si consolidi, nel corso del 2021, ciò potrebbe generare una crescita dei fallimenti, ulteriori perdite occupazionali e di reddito.

Ripartono gli scambi con l'estero Nello scenario CSC le esportazioni italiane di beni e servizi, dopo una caduta del 13,8% nel 2020, risaliranno dell'11,4% nel 2021 e del 6,8% nel 2022. Le importazioni, dopo un -12,6% nel 2020, registreranno un +12,3% e un +8,5% nel biennio previsivo.

La dinamica degli scambi nel 2021 è sostanzialmente equivalente a quella delineata nel Rapporto di ottobre. Nel 2022 gli scambi con l'estero saranno sostenuti dalla crescita della domanda mondiale (dal lato export) e, soprattutto, di quella interna (dal lato import), anche grazie alle eccezionali misure di stimolo varate dai governi.

Sono fortemente eterogenee le dinamiche degli scambi di beni e di quelli dei servizi. Concentrandosi sulle esportazioni (le indicazioni qualitative sono le stesse per quanto riguarda le importazioni), le vendite all'estero di beni, dopo una caduta del 10,2% nel 2020, sono viste recuperare pienamente nel 2021 (+10,2%) e crescere del 5,6% nel 2022 (Grafico 1.6). Il calo nel 2020 è stato più ampio di quello del commercio mondiale di beni (-5,3%), che è stato sostenuto dalla buona dinamica degli scambi nel sud-est asiatico, regione nella quale le merci italiane sono poco presenti (per motivi geografici e per ritardi strutturali). Per lo stesso motivo anche gli altri principali esportatori di beni europei hanno registrato una dinamica peggiore di quella mondiale: -14,9% la Francia, -10,2% la Spagna, -8,3% la Germania (che esporta relativamente di più in Asia e si è dimostrata relativamente più resiliente alla crisi³). Al contrario, nel 2021 l'export italiano ed europeo è atteso risalire più rapidamente di quello mondiale, anche grazie a un riequilibrio della crescita a favore di Europa e USA, specie per l'effetto graduale degli stimoli di bilancio. A fine biennio previsivo la dinamica italiana tornerà vicino a quella mondiale, in linea con il trend di medio-lungo periodo.

EXPORT



2021
+11,4%

2022
+6,8%

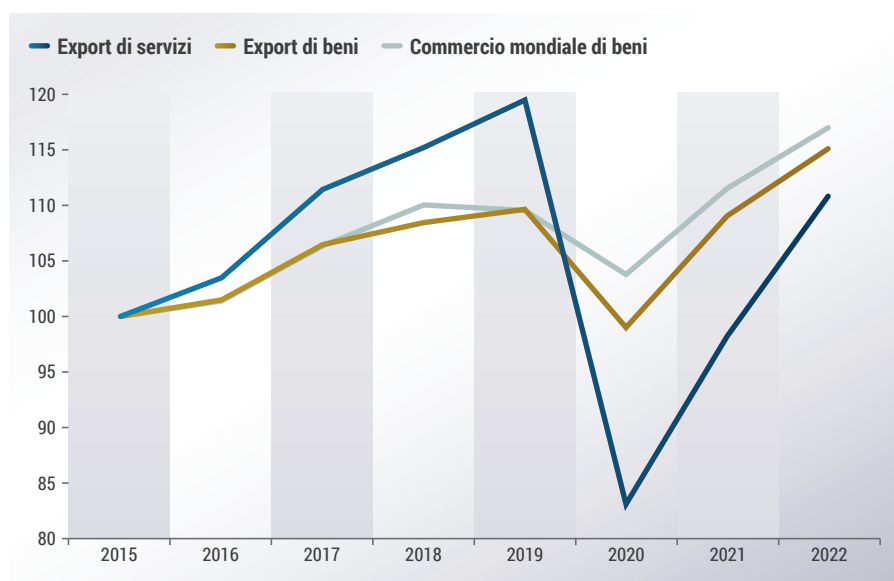


Grafico 1.6
Export italiano in recupero

(Dati in volume, indici 2015 = 100)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT e CPB.

³ Si veda Centro Studi Confindustria, "[Germania e Italia: stessa pandemia, divario nel PIL](#)", *Congiuntura Flash* febbraio 2021.

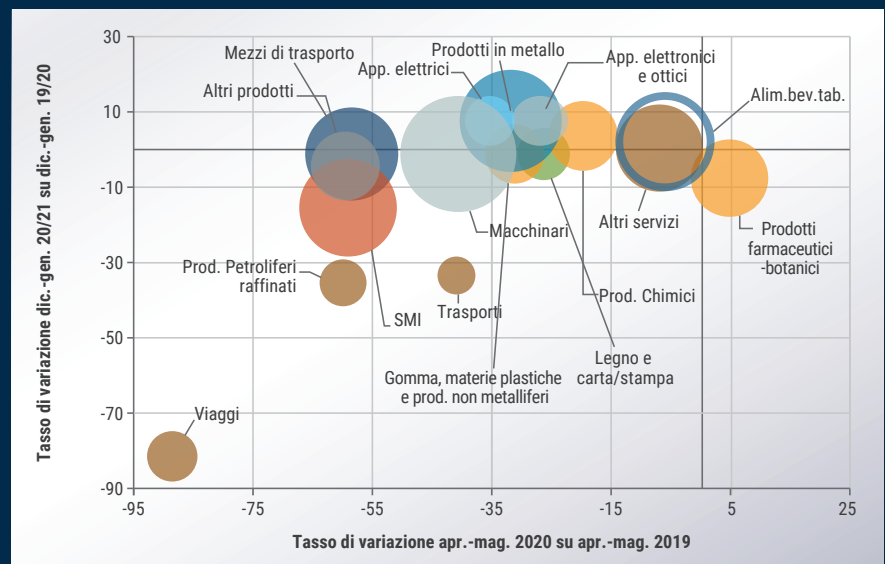
Gli scambi italiani di servizi, invece, sono crollati molto di più nel 2020 e sono attesi recuperare parzialmente nel biennio previsivo. L'export è caduto del 30,6% l'anno scorso ed è previsto crescere del 18,3% quest'anno e del 12,9% il prossimo. La performance dei servizi è zavorrata soprattutto dalla profonda crisi del settore turistico, che ha registrato un blocco pressoché completo e non mostra ancora segnali di risalita (si veda il Capitolo 3). Il crollo dell'export di servizi nel 2020, infatti, è stato maggiore nei paesi europei ad alta vocazione turistica, come Italia e soprattutto Spagna (-43,2%), e relativamente più contenuto in paesi come Germania (-14,0%) e Francia (-18,6%), in cui peraltro conta di più il turismo interno. Nello scenario CSC, la risalita prenderà slancio solo con l'uscita dall'emergenza pandemica in Italia e nel resto del mondo, nella seconda metà dell'anno in corso e nel prossimo.

BOX n. 1.3 Grande eterogeneità negli scambi

L'eterogeneità è ben visibile tra i vari comparti merceologici dell'industria e dei servizi. La contrazione delle esportazioni italiane nella primavera 2020 (dati in valore) è il risultato di una caduta generalizzata di tutte le categorie di prodotti esportati dalle imprese, ad eccezione del comparto farmaceutico-chimico (Grafico A). L'export dei settori più colpiti dalle misure di contenimento e dai cambiamenti della domanda nella crisi, come l'abbigliamento, calzature e tessile (SMI) e gli "altri prodotti manifatturieri"¹, si è ridotto di più rispetto agli altri comparti. Anche il comparto dei mezzi di trasporto, entrato nella crisi già debole a causa dei cambiamenti strutturali in atto, ha registrato una forte diminuzione dell'export nella prima parte del 2020. Un discorso a parte meritano i prodotti petroliferi raffinati, il cui crollo è legato alla forte riduzione dei prezzi registrata nella prima metà del 2020, che però è stata parzialmente controbilanciata dalla risalita successiva e fino ai primi mesi del 2021.

Grafico A Caduta generalizzata di tutti i settori e recupero a macchia di leopardo

(Esportazioni in valore,
dati mensili, variazioni %)



La dimensione delle bolle è proporzionale al peso dei settori nel 2019 sul totale esportato. SMI=sistema moda (Abbigliamento, tessile e calzature).
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT e Banca d'Italia.

Si può dire che la maggior parte dei settori di specializzazione dell'export italiano come SMI, macchinari (primo settore esportatore) e altri prodotti manifatturieri hanno registrato una caduta particolarmente forte, determinando il crollo del totale esportato. E mostrano una faticosa ripartenza a ini-

¹ Mobili, giocattoli, strumenti musicali, occhialeria.

zio 2021. Nella seconda parte del 2021 ci si attende un rimbalzo più marcato proprio in questi settori, trainanti l'export totale. Un altro comparto rilevante per le esportazioni italiane, quello degli alimentari e bevande, ha registrato un calo molto più contenuto e mostra già segnali di ripresa. In recupero anche i prodotti in metallo, in parte a causa della risalita dei prezzi.

Nei servizi spicca, come detto, il quasi annullamento della voce viaggi, ancora sostanzialmente fermi a inizio 2021. È molto negativa anche la performance dei trasporti, fortemente penalizzati dalle difficoltà logistiche internazionali. Tengono, invece, gli altri servizi, che comprendono i servizi finanziari, professionali e, soprattutto, quelli informatici e digitali, tra cui l'e-commerce, che hanno avuto una forte accelerazione durante la crisi, all'interno di un trend di robusta crescita nel medio-lungo periodo. Si tratta, quindi, di un settore strategico anche per i prossimi anni.

Questa eterogeneità settoriale è attesa proseguire nella prima parte dell'anno e rientrare solo gradualmente in seguito, con l'uscita dall'emergenza pandemica.

Le prospettive a breve termine per l'export di beni, già in recupero intorno ai livelli pre-crisi a inizio 2021 (-0,5% tendenziale nella media degli ultimi tre mesi, a prezzi costanti), sono positive secondo gli indicatori qualitativi degli ordini manifatturieri esteri (-21 il saldo dei giudizi delle imprese ISTAT a febbraio 2021, in risalita negli ultimi tre mesi e vicino ai livelli di febbraio 2020).

La risalita è favorita dalla buona tenuta delle catene globali del valore e, in particolare, delle filiere europee, che beneficiano della resilienza dell'*hub* produttivo tedesco e, in prospettiva, dell'irrobustimento della domanda interna nel mercato unico europeo. Tuttavia, la risalita dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime (anche dei metalli di base, si veda il BOX n. 1.9) e le strozzature nella produzione e distribuzione di alcuni importanti semilavorati (specie nel digitale) tendono a dilatare i costi e i tempi di produzione delle imprese esportatrici italiane. Pressioni sfavorevoli, in termini di competitività di prezzo, sono esercitate anche dall'apprezzamento dell'euro sul dollaro nella seconda metà del 2020, che si farà sentire nella prima parte dell'anno in corso.

Una ripresa robusta dell'export italiano, sopra i livelli pre-crisi, quindi, non è immediata. I tempi sono incerti, poiché dipendono dalla rapidità ed efficacia dei piani vaccinali in Italia, Europa e resto del mondo. Nello scenario CSC, essa prenderà forza nella seconda parte del 2021. Sarà amplificata dal rimbalzo della domanda, soprattutto nell'Unione europea e negli Stati Uniti (destinazioni del 51% e 10% dell'export italiano di beni) e, tra i settori, dalla domanda turistica, totalmente insoddisfatta durante la crisi. Il rimbalzo sarà sostenuto, inoltre, dall'eccezionale accumulo di risparmio per motivi precauzionali, che sarà in parte speso dalle famiglie.

Conti con l'estero record Nel 2020 il saldo commerciale italiano ha raggiunto un livello record, pari al 4,0% del PIL (da 3,2% nel 2019). L'aumento è stato dovuto principalmente al miglioramento delle ragioni di scambio, determinato dal crollo del prezzo del petrolio nel 2020; ma anche alla riduzione del PIL (-7,8% a prezzi correnti). Il fattore prezzo si riflette in un contenimento del deficit energetico, da -1,2% del PIL nel 2019 a -0,7% nel 2020. Questo elemento positivo rientrerà nel 2021, ma solo parzialmente perché i rincari energetici saranno attenuati dall'apprezzamento dell'euro sul dollaro, valuta di riferimento dei prezzi petroliferi. Nello scenario CSC, il surplus commerciale scenderà gradualmente nel biennio previsivo (al 3,0% del PIL nel 2022).

Viceversa, il deficit italiano nei servizi, che si era quasi annullato nel 2019, si è ampliato al -0,4% del PIL nel 2020, a causa del dimezzamento del surplus

SALDO COMMERCIALE ITALIANO A LIVELLI RECORD NEL 2020

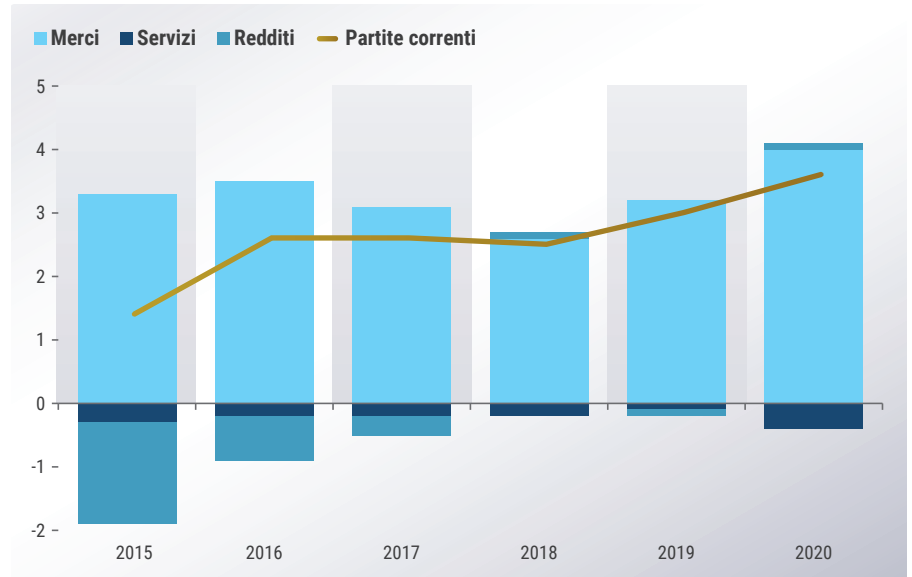


4,0%
del PIL

turistico (dal +1,0% al +0,5% del PIL), contestuale al blocco dei viaggi internazionali. Nel biennio previsivo la graduale ripresa turistica permetterà un contenimento del deficit nei servizi.

Nel complesso, il saldo delle partite correnti ha toccato un record pari al 3,6% del PIL nel 2020 (Grafico 1.7). Rientrerà nel biennio previsivo, su livelli comunque elevati (al 2,9% nel 2022).

Grafico 1.7
Conti con l'estero a livelli record
 (Saldi in % del PIL)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia e ISTAT.

Gli avanzi di parte corrente consolideranno in territorio positivo la posizione patrimoniale netta dell'Italia verso l'estero, che nel terzo trimestre del 2020 è tornata in attivo per la prima volta dopo oltre trenta anni, come da attese già evidenziate nei precedenti rapporti di previsione del CSC.

1.2 L'occupazione

OCCUPAZIONE (ULA)



2021
+3,8%

2022
+3,7%

Il lavoro segue il PIL Nel 2020 i drammatici cali dei livelli di attività nella prima parte dell'anno, conseguenti alla crisi da Covid, così come il rimbalzo del terzo trimestre, si sono riflessi uno a uno sull'input di lavoro impiegato. In media d'anno, a fronte di una contrazione del PIL dell'8,9%, la domanda di lavoro è calata con un'elasticità anche oltre l'unità, date le chiusure prolungate di molte attività dei servizi ad alta intensità di lavoro: -10,3% in termini di unità di lavoro equivalenti a tempo pieno (ULA) e -11,2% in termini di monte ore lavorate. La seconda misura cattura tutte le riduzioni di orario, non solo quelle per Cassa Integrazione Guadagni (CIG) o derivanti da variazioni contrattuali.

Scomponendo la variazione dell'input di lavoro tra "margine estensivo" (numero di occupati) e "margine intensivo" (ore per occupato), si osserva che nel 2020 è il secondo ad essere stato di gran lunga predominante nella caduta: le ore lavorate pro-capite sono infatti scese dell'8,6%, contro un calo del numero di persone occupate del 2,8% (Grafico 1.8).

A fare da cuscinetto alla perdita di posti di lavoro sono state, in particolare, un'ampia gamma di forme di riduzione degli orari, con limitati oneri aggiuntivi per le imprese. Cruciale è stato il ricorso massiccio e repentino a strumenti di integrazione al reddito da lavoro, *in primis* la CIG, che il Governo ha messo a disposizione in deroga alle regole che definiscono lo strumento ed estenden-

done l'accesso alla totalità di imprese e a quasi tutte le tipologie di lavoratori dipendenti. Lo strumento cosiddetto di CIG-Covid, in prima battuta introdotto per fronteggiare sospensioni/riduzioni di attività tra fine febbraio e agosto 2020, è stato più volte prorogato, di pari passo con il prolungamento del blocco dei licenziamenti economici. Entrambi sono attualmente in vigore fino a giugno 2021⁴.

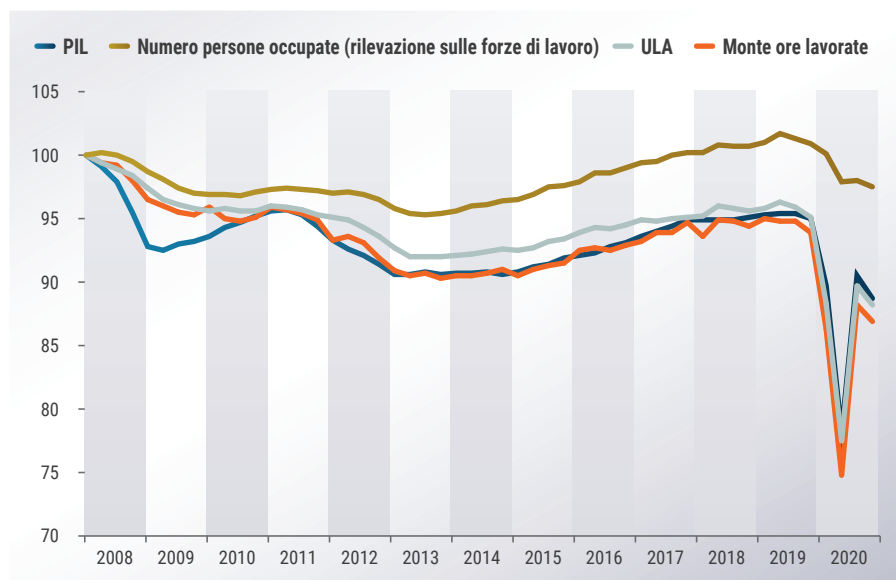


Grafico 1.8 L'occupazione tiene rispetto alle ore lavorate

(Italia, 1° trimestre 2008 = 100, dati trimestrali destagionalizzati)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Il rimbalzo dei livelli di attività innescatosi dall'estate 2020 è stato accompagnato da un recupero di simile ampiezza dell'input di lavoro, ma per entrambi il divario rispetto ai livelli pre-crisi è rimasto ampio. La seconda ondata di contagi, iniziata in autunno, ha compresso nuovamente l'attività, e con essa la forza lavoro impiegata. Il 2020 si è così chiuso con quasi 1,8 milioni di ULA in meno rispetto al quarto trimestre 2019.

Il numero di persone occupate, dopo il calo nei primi due trimestri (-690mila unità tra febbraio e giugno), si era stabilizzato con la ripresa dell'attività (+77mila unità tra luglio e settembre), per poi tornare a contrarsi nell'ultima parte dell'anno. Nel quarto trimestre 2020 si registravano 770mila occupati in meno rispetto a fine 2019. La maggior parte del calo dell'occupazione ha coinvolto i lavoratori dipendenti a tempo determinato (-407mila): alla maggiore elasticità dell'occupazione temporanea al ciclo economico si aggiunge, in questa crisi, l'effetto del blocco dei licenziamenti economici.

Nel 2021 l'andamento dell'input di lavoro utilizzato continuerà a seguire, pressoché uno a uno, quello del PIL: le ULA, quindi, dopo un sostanziale stallo nella prima metà dell'anno, risaliranno nella seconda, seguendo la ripresa dell'attività, che si intensificherà in estate e proseguirà in autunno, se sostenuta da un ritmo della campagna vaccinale in linea con le attese.

L'aumento delle ULA (+3,8% in media nel 2021) sarà completamente trainato da un allungamento delle ore lavorate pro-capite (+6,3%), con il contemporaneo progressivo riassorbimento della CIG. Il numero di persone occupate, invece, è atteso in ulteriore calo. Gli ultimi dati ISTAT (diffusi il 6 aprile 2021) indicano che la contrazione dell'occupazione in corso a fine 2020 si è prolungata a gennaio (-0,8% su dicembre), un calo che da solo determina una variazione

⁴ Il blocco dei licenziamenti è prorogato a ottobre 2021 solo per i datori di lavoro destinatari della CIG in deroga o degli assegni del FIS o dei fondi di solidarietà, strumenti che possono essere utilizzati fino a dicembre 2021.

acquisita del -2,1% nel 2021. Assumendo una sostanziale stagnazione dell'occupazione tra febbraio e aprile e poi una ripresa in concomitanza con la risalita del PIL, smorzata dagli inevitabili processi di ristrutturazione aziendale e ricomposizione settoriale che avranno luogo in uscita dalla crisi, la variazione del numero di persone occupate nel 2021 si attesterà al -1,7% (-389mila unità).

Nel 2022, la risalita della domanda di lavoro è prevista un po' meno intensa rispetto alla ripresa economica (+3,7% le ULA). Questa previsione sconta un rafforzamento della produttività oraria, coerente sia con una crescente digitalizzazione e automazione dei processi di lavoro, sia con una ricomposizione settoriale verso attività a più alta creazione di valore aggiunto, compatibile con una duratura riduzione del peso nell'economia italiana di alcuni servizi ad alta intensità di lavoro.

La dinamica dell'occupazione risentirà in parte di queste ricomposizioni, con conseguente necessità di ricollocamento per una parte della forza lavoro, ma risulterà nel complesso positiva: si stima che in media nel 2022 il numero degli occupati aumenterà dell'1,4% (+313mila unità).

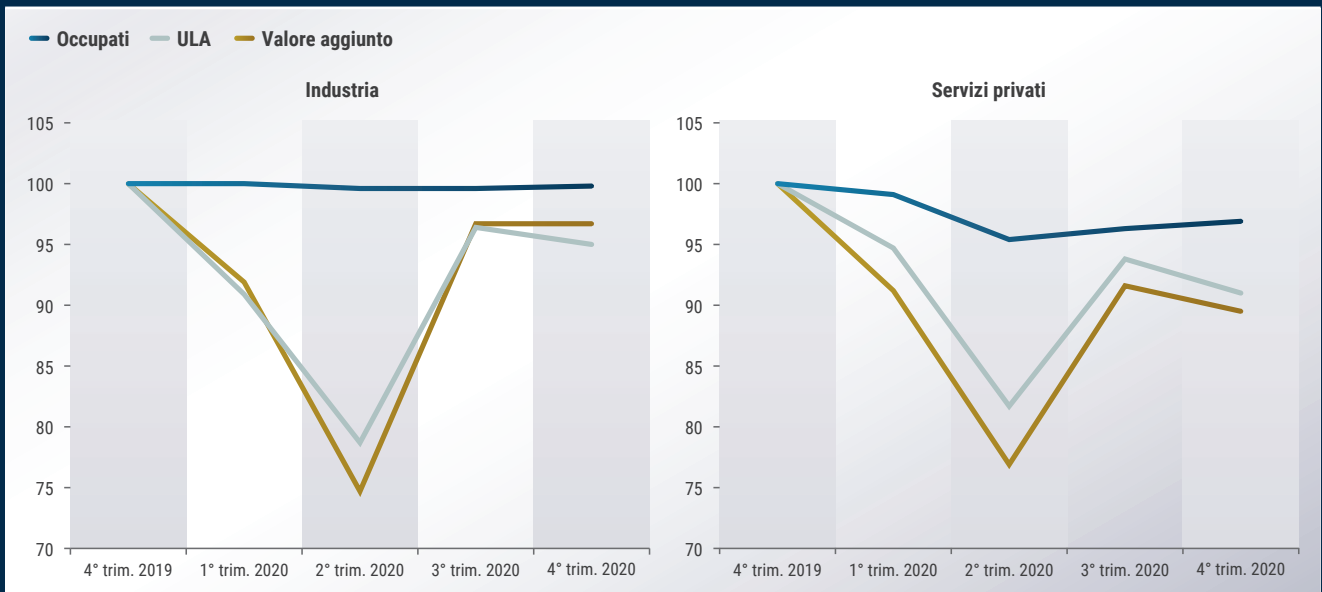
BOX n. 1.4 Lavoro: ampie differenze tra settori

La scomposizione degli andamenti registrati nel 2020 tra macrosettori mostra forti differenze sia nel divario ancora da colmare rispetto ai livelli di attività e di input di lavoro utilizzato (ancora ampio, e in ulteriore espansione a fine 2020, nei servizi privati), sia nel grado di tenuta dell'occupazione (quasi completo solo nell'industria).

Peculiare ai servizi è il fatto che il calo delle attività si è concentrato in alcuni comparti, quali ristorazione, alberghi, commercio, a tutt'oggi più colpiti dalle misure di contenimento imposte dall'emergenza sanitaria. Trattandosi prevalentemente di settori ad alta intensità di lavoro, con elevata incidenza di contratti temporanei e dove lo *smart working* non è un'opzione praticabile, la loro contrazione nel 2020 è stata associata a un calo del numero di persone occupate. Se duratura, manterrà la produttività media nell'aggregato dei servizi al di sopra dei livelli pre-crisi (Grafico A).

Grafico A
Nei servizi, attività e lavoro più lontani dai livelli pre-crisi

(Italia, 4° trimestre 2019=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Per approfondire l'analisi delle differenze settoriali, è utile guardare al numero di ore autorizzate di CIG al mese in diversi comparti, da gennaio 2020 a febbraio 2021, sia in valore assoluto sia in rapporto alla dimensione del settore (Grafico B). In particolare, per avere un'idea dell'incidenza del ricorso alla CIG sulla forza lavoro settoriale, misuriamo le ore autorizzate mensili sul monte ore effettivamente lavorate al mese in media nel 2019. Il picco delle ore autorizzate è stato in aprile nel manifatturiero e nelle costruzioni, in maggio nei servizi, dove lo strumento è stato esteso non solo con la causale "Covid" introdotta con questa crisi, ma anche in deroga rispetto alle realtà produttive coperte da CIG ordinaria. Già dal mese successivo al picco, le autorizzazioni di CIG si sono sensibilmente ridotte in tutti i settori (dimezzate in alcuni casi), anche se presumibilmente l'effettivo utilizzo è rimasto massiccio per tutto il periodo di *lockdown* (le imprese, infatti, si possono far autorizzare delle ore di CIG da utilizzare anche nei mesi successivi).

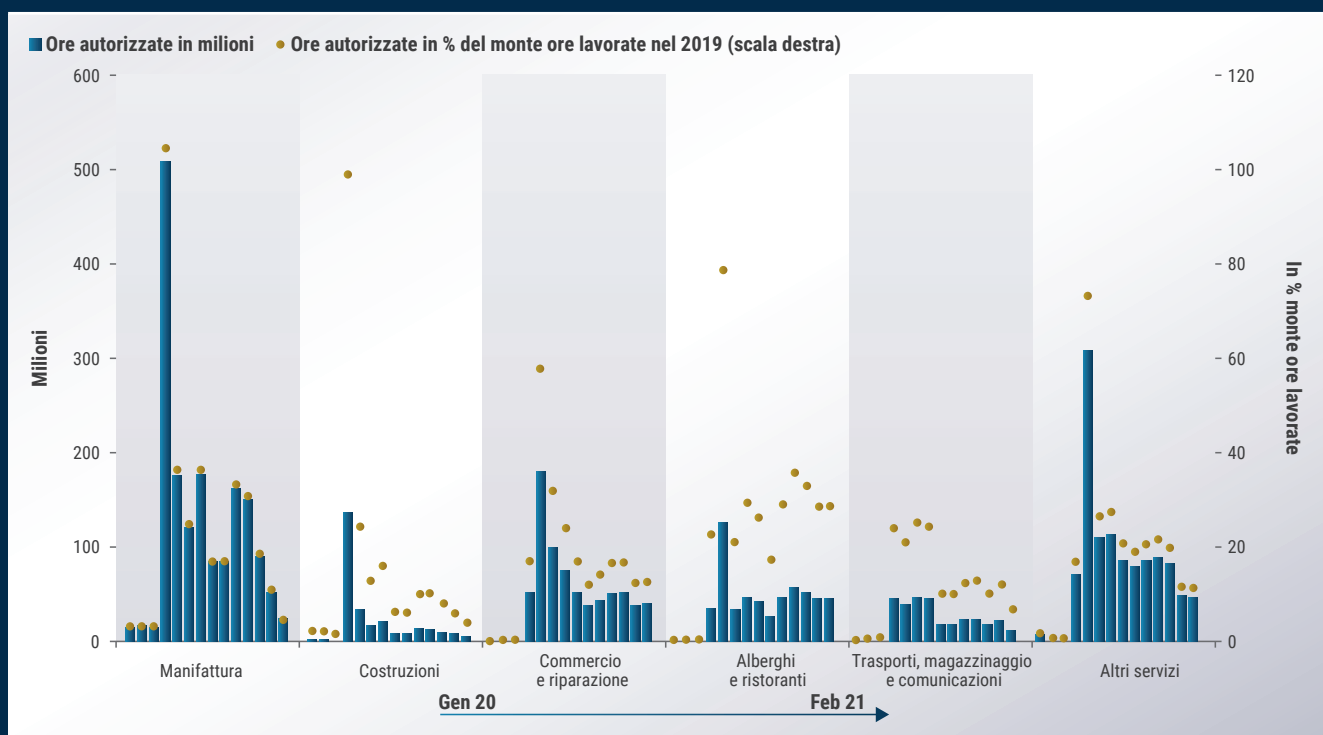
Osservando l'andamento delle autorizzazioni è poi evidente il minimo toccato nei mesi di agosto e settembre 2020, seguito tuttavia da una marcata risalita in autunno in tutti i settori, ad eccezione delle costruzioni.

Nei primi mesi del 2021 le autorizzazioni sono nuovamente scese in valore assoluto in quasi tutti i settori. Ma l'incidenza sul volume di forza lavoro mediamente utilizzata nel 2019 rimane molto alta in taluni comparti, specie nei servizi (vicino al 30% nel comparto alberghi e ristoranti, intorno al 15% nel commercio).

L'utilizzo della CIG è una variabile cruciale da monitorare, perché se non riassorbita in uscita da questa terza ondata di contagi potrebbe segnalare eccessi di manodopera, e conseguentemente il bisogno non solo di impiegare strumenti di sostegno al reddito ma anche di rafforzare quelli di riqualificazione professionale per favorire la transizione lavorativa da settori/imprese in difficoltà verso settori/imprese in crescita.

Grafico B Dove è ancora alto il ricorso alla CIG

(Ore autorizzate mensili: milioni e in % del monte ore lavorate nel 2019)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati INPS e ISTAT.

DISOCCUPAZIONE

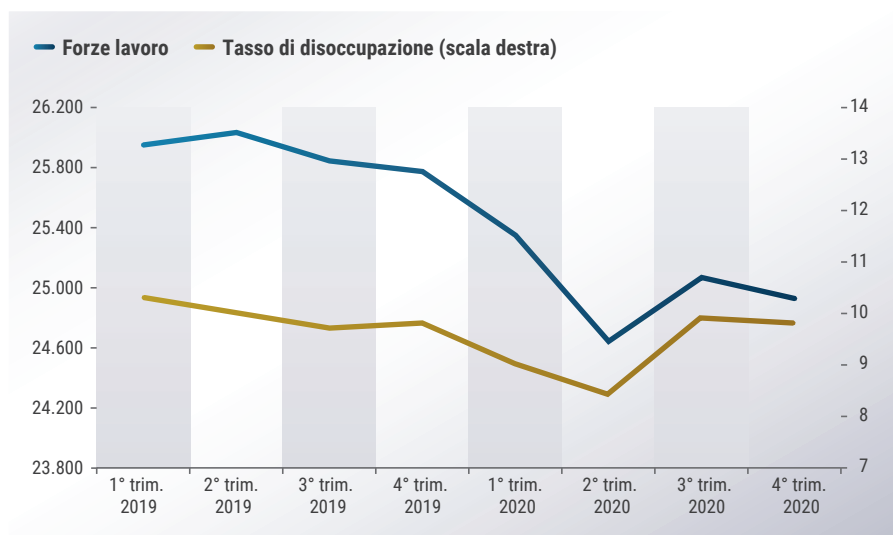


2021
10,3%

2022
9,8%

Grafico 1.9 Il calo della forza lavoro contiene la disoccupazione nel 2020

(Italia, migliaia e in % forza lavoro,
dati trimestrali destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Nel 2021, con una partecipazione al lavoro attesa in risalita nella seconda parte dell'anno e un'occupazione ancora in ripiego in media d'anno, il tasso di disoccupazione rimarrà ancorato sul 10,3% (valore raggiunto a gennaio).

Nel 2022, la risalita prevista per l'occupazione tenderà a ridurre il tasso di disoccupazione. Tuttavia, l'aumento della forza lavoro (+0,9%, dopo il -0,6% nel 2021), di per sé segno dell'incremento della fiducia, agirà in senso contrario, e ciò manterrà alto il tasso di disoccupazione, che è previsto pari a 9,8%.

1.3 Le retribuzioni e i prezzi

Retribuzioni reali in aumento Nel 2020, con tutti i contratti collettivi nazionali di lavoro (CCNL) scaduti già dal 2019 nel pubblico impiego e con rinnovi prima sospesi e poi a singhiozzo nel settore privato a causa della pandemia, il ritmo delle retribuzioni contrattuali si è attestato sul +0,5%.

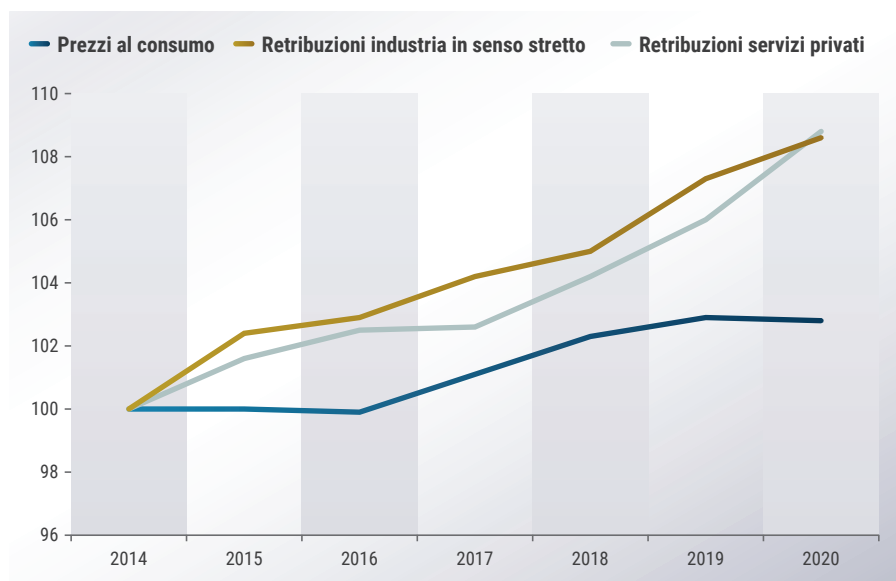
Quello delle retribuzioni "di fatto", tuttavia, è stato ben superiore (+2,0%), per effetto sia di *una tantum* mensili pagate nei principali comparti del pubblico impiego (a copertura del ritardo nei rinnovi relativi al triennio 2019-2021), sia per effetti di ricomposizione della forza lavoro effettivamente impiegata nel settore privato (ciò è coerente con un coinvolgimento in CIG soprattutto di dipendenti con retribuzioni inferiori alla media).

Nel biennio 2021-2022 la dinamica delle retribuzioni di fatto tornerà ad essere alimentata soprattutto da quello delle contrattuali, che accelererà grazie ai rinnovi dei CCNL. Nel pubblico impiego (circa un quarto del monte retributivo totale), assumendo che i rinnovi si svolgano nei prossimi mesi e impiegando le risorse stanziare nelle ultime due leggi di bilancio, la dinamica salariale

si rafforzerà già quest'anno (+3,0%), con trascinamento sull'anno prossimo (+2,0%). Nel settore privato, la dinamica sarà inferiore, ma in accelerazione nel 2022 rispetto al 2021 (+1,2% e +1,8%), sulla scia dell'aumento dell'inflazione.

Nel complesso dell'economia, pertanto, le retribuzioni di fatto nominali registreranno un +1,5% nel 2021 e un +1,6% nel 2022.

Quelle reali, dopo il balzo nel 2020 (+2,1%), continueranno ad avanzare nel biennio in corso (+0,3% quest'anno e +0,5% il prossimo), nonostante il rialzo dei prezzi. Questi ulteriori guadagni nel potere di acquisto dei salari si sommano a quelli intercorsi negli anni precedenti, pari a circa il +6% cumulato nei sei anni dal 2014 al 2020, sia nell'industria in senso stretto, sia nei servizi privati (Grafico 1.10).



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Grafico 1.10 Dinamica salariale sopra quella dell'inflazione

(Prezzi al consumo e retribuzioni di fatto per ULA, indici 2014=100)

L'inflazione torna positiva nel 2021 Nello scenario CSC, la dinamica annua dei prezzi al consumo in Italia, tornata in territorio positivo a inizio 2021 (Grafico 1.11), registrerà ancora alcuni mesi di risalita e poi una stabilizzazione entro la fine dell'anno, non molto sopra i valori correnti (+0,8% annuo a marzo, dati provvisori). In media, si assesterà al +1,2% nel 2021 (da -0,3% nel 2020), con una revisione al rialzo di 0,8 punti dallo scenario di ottobre. Nel 2022 è attesa restare poco sotto tale valore, al +1,1% medio, per l'esaurirsi dell'impatto temporaneo del rincaro del petrolio.

Alla base di questa previsione di un'inflazione positiva ma moderata, ci sono vari fattori. La domanda ancora compressa dei consumatori, specie nella prima metà del 2011, e la debolezza dell'attività in vari settori, specie dei servizi, continueranno ad avere un impatto negativo su vari prezzi al consumo core. Le attese dei consumatori sui prezzi restano negative, fin dalla metà del 2020 (-9 a febbraio, sui 12 mesi); le imprese industriali invece hanno rivisto in positivo le attese sui prezzi, precipitate in deflazione nella primavera 2020, ma comunque su valori storicamente molto moderati. Si sommano a ciò due fattori sul fronte dei costi: la disoccupazione è molto ampia in Italia e ciò frena la dinamica del costo del lavoro unitario; l'apprezzamento dell'euro sul dollaro attenua l'inflazione importata tramite input, in particolare materie prime.

La dinamica dei prezzi core (esclusi energia e alimentari) ha prima risentito al ribasso delle chiusure e dei cali di domanda, scendendo allo zero a settembre 2020 (da +0,7% pre-crisi), ma poi è stata spinta al rialzo dalle riaperture e da alcune strozzature di offerta, rimbalzando al +0,9% annuo a marzo 2021. In particolare, la dinamica dei prezzi dei servizi, dopo essere caduta in negativo (-0,1%), è poi risalita al +1,1%.

INFLAZIONE

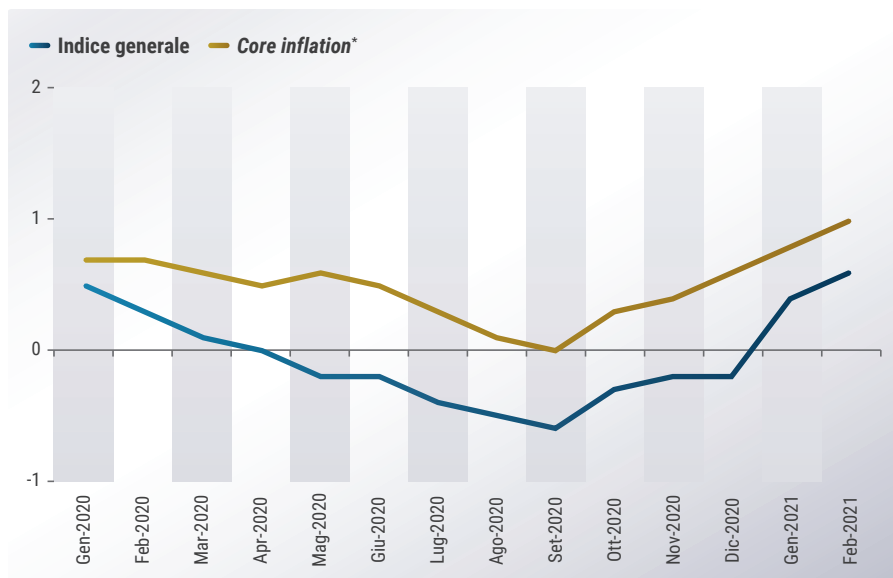


2021
+1,2%

2022
+1,1%

Grafico 1.11 Prezzi al consumo in risalita, su ritmi ancora moderati

(Italia, var. % a 12 mesi, dati mensili)



* Al netto di energia e alimentari.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

I prezzi al consumo dei beni industriali, invece, che nel pre-crisi avevano un andamento piatto se non negativo, sono gradualmente saliti su una dinamica positiva (+0,7% a marzo). Dinamica di poco superiore alla variazione dei prezzi alla produzione (+0,6% annuo a gennaio, al netto dell'energia), che sembra riflettere carenze di offerta in alcune filiere, ma anche nella distribuzione.

La dinamica dei prezzi energetici è tornata positiva (+0,4% annuo a marzo, da un minimo di -12,7% nel 2020). Essi seguono, infatti, con un lag la quotazione del petrolio tradotta in euro, ormai risalita oltre i valori pre-crisi. Nello scenario CSC, nella media del 2021 il prezzo del Brent in euro rimbalza fortemente (+42%, dopo -36%). Perciò, gradualmente i prezzi energetici torneranno a variazioni positive quest'anno, guidando l'indice generale sopra quello core. Nel 2022 il Brent segnerà un +3% e i prezzi energetici si attesteranno su una dinamica appena positiva, frenando l'indice generale.

I prezzi alimentari, invece, stanno rallentando la loro crescita (+0,2% annuo), dopo la fiammata in aprile-maggio 2020 (+2,7%), che può essere stata dovuta a fenomeni di temporanea scarsità di offerta. Dalle materie prime alimentari, nel 2021 verrà una spinta al rincaro; nel 2022 invece dovrebbe venire una moderazione. La crescita dei prezzi al consumo alimentari in Italia dovrebbe, quindi, accelerare nel corso di quest'anno e stabilizzarsi il prossimo.

L'inflazione in Italia si è riallineata a quella media nell'Eurozona nei primi due mesi del 2021 (indici armonizzati IPCA), ancora molto sotto all'obiettivo BCE. In particolare, in Italia crescono poco di più i prezzi core (+0,1 punti il divario). Nella media 2021 e 2022 l'inflazione italiana dovrebbe tornare ad essere poco più bassa di quella dell'Eurozona (stimata a +1,5% e +1,2% dalla BCE).

Nello scenario del CSC, il deflatore del PIL in Italia registrerà una dinamica molto moderata, di poco più bassa di quella dei prezzi al consumo: +1,0% nel 2021 e +0,9% nel 2022.

DEFICIT PUBBLICO/PIL



2021
+7,8%

2022
+4,8%

1.4 La finanza pubblica

Deficit pubblico in graduale calo Il CSC stima un indebitamento netto delle amministrazioni pubbliche al 7,8% del PIL quest'anno e al 4,8% nel 2022, in calo dal 9,5% registrato nel 2020 (Tabella 1.2). La previsione sul 2021 incorpora gli impatti delle misure adottate lo scorso anno con i DL emergenziali

(che hanno impatto anche su quest'anno), di quelle disposte con la Legge di Bilancio per il 2021 e di quelle introdotte con il DL 41/2021 (c.d. Sostegni) che utilizza i 32 miliardi di euro dello scostamento di bilancio autorizzato dal Parlamento il 20 gennaio scorso. La stima per il 2022 tiene conto solo degli effetti dell'ultima Legge di Bilancio.

	2019	2020	2021	2022
Indebitamento netto	1,6	9,5	7,8	4,8
Entrate totali	47,1	47,8	47,7	47,3
Uscite totali	48,6	57,3	55,5	52,1
Pressione fiscale	42,4	43,1	43,1	42,7
Saldo primario	1,8	-6,0	-4,6	-1,8
Debito pubblico	134,6	155,6	155,7	152,9

Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT e Banca d'Italia.

Lo scenario di previsione include anche le risorse europee che spetteranno all'Italia sulla base del programma *Next Generation EU* (NG-EU), sebbene queste non siano state interamente destinate. Sono, quindi, incluse integralmente le risorse finalizzate con la Legge di Bilancio 2021, pari a 9,5 miliardi nel 2021 e a 10,4 miliardi nel 2022. Oltre a queste, la previsione incorpora ulteriori somme che non sono ancora state spese, ma che il Governo nella NaDEF di settembre scorso ha deciso di utilizzare. Tali risorse si ipotizza che vengano spese per realizzare investimenti pubblici (circa 5 miliardi nel 2021 e 9,6 miliardi nel 2022). È importante sottolineare che il complesso delle risorse europee non avrà impatto sull'indebitamento netto in entrambi gli anni.

Il quadro di finanza pubblica sconta un deficit del 2020 migliore dell'atteso di 1,3 punti di PIL rispetto al 10,8% previsto dal Governo nella NaDEF e alle stime CSC pubblicate a ottobre. Si ritiene che il miglioramento possa interessare anche lo scenario 2021-2022, perché legato a una miglior *compliance* fiscale e a una sovrastima degli impatti di bilancio di alcune delle misure di spesa corrente adottate lo scorso anno per affrontare l'emergenza Covid, che saranno implementate anche per il 2021 sebbene in forma diversa.

Tabella 1.2 Il quadro della finanza pubblica

(Valori in % del PIL)

Il Governo, con la Legge di Bilancio, ha deciso di utilizzare tutti i fondi messi a disposizione per l'Italia nell'ambito del programma *Next Generation EU* (NG-EU), che dovrebbero complessivamente essere pari a circa 209 miliardi di euro.

Risorse per misure aggiuntive Nella Legge di Bilancio si è ipotizzato di utilizzare 121,2 miliardi per finanziare misure aggiuntive (rispetto a quelle già previste dalla legislazione vigente) e 87,5 miliardi per finanziare misure già previste (a legislazione vigente). Le misure aggiuntive saranno finanziate con sovvenzioni a fondo perduto per 81,1 miliardi e prestiti per 40,1 miliardi. Le sovvenzioni derivano dal *Recovery and Resilience Facility* (RRF) per 65,4 miliardi, dal programma *ReactEU* per 13,7 miliardi e da altri programmi per 2 miliardi (Tabella A).

	RRF	ReactEU	Altri Programmi	Totale
Sovvenzioni (a)	65,4	13,7	2,0	81,1
Prestiti sostitutivi (b)	87,5			87,5
Prestiti aggiuntivi (c)	40,1			40,1
Risorse aggiuntive (d) = (a) + (c)	105,5	13,7	2,0	121,2
Totale risorse (e) = (a) + (b) + (c)	193,0	13,7	2,0	208,7

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati NaDEF e Relazione tecnica alla Legge di Bilancio 2021.

BOX n. 1.5 Le risorse previste dal programma *Next Generation EU* e il loro impatto

Tabella A Le risorse complessive NG-EU per l'Italia nel periodo 2021-2026

(Valori in miliardi di euro)

L'impatto sui conti pubblici Le sovvenzioni non hanno impatto sul disavanzo. I prestiti, se finanziano spesa aggiuntiva, hanno un impatto sull'indebitamento; al contrario, non hanno impatto se finanziano spese già previste a legislazione vigente. Quindi, secondo il piano del Governo (precedente a quello attuale, ma ancora non rivisto), nei prossimi sei anni, il deficit dovrebbe crescere di 40,1 miliardi per effetto dell'utilizzo dei prestiti per spese aggiuntive.

Poiché la Legge di Bilancio 2021 non evidenzia alcun impatto sul deficit derivante dal programma NG-EU nel triennio 2021-23, è da ritenersi che, in questo periodo, tali prestiti non daranno luogo a pagamenti relativamente a nuovi progetti e che, quindi, verranno utilizzati solo negli anni successivi al 2023, comunque non oltre il 2026. Infatti, secondo quanto previsto dai regolamenti della UE, le risorse derivanti da NG-EU devono essere impegnate nel periodo 2021-2023 e possono essere spese sino al 2026 (a eccezione del programma *ReactEU* che è diretto a finanziare solo spesa sostenuta tra il 2020 e il 2023).

Il Fondo di rotazione In attesa che il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) dell'Italia venga approvato dalle istituzioni europee, la Legge di Bilancio 2021 ha istituito un Fondo di rotazione che racchiude la quasi totalità delle risorse che dovrebbero affluire all'Italia sui tre anni. Tale fondo riporta l'ammontare complessivo delle risorse senza distinzione sulla destinazione e sulla distribuzione tra sovvenzioni e prestiti aggiuntivi. La sua istituzione consentirà di fornire anticipazioni con risorse nazionali a quelle provenienti dalla UE. Il Fondo presenta una dotazione complessiva di 117,6 miliardi, all'interno della quale le risorse riguardano per 105,5 miliardi l'RFF, per 10,2 miliardi *ReactEU* e per 2 miliardi altri programmi. In aggiunta, nella Legge di Bilancio sono indicate ulteriori risorse relative al programma *ReactEU* con la finalità di finanziare misure per complessivi 3,5 miliardi.

La destinazione delle risorse In attesa di una versione finale del PNRR, alcune indicazioni sull'utilizzo delle risorse sono contenute nella Relazione tecnica alla Legge di Bilancio: 37,9 miliardi, nel periodo 2021-2026, sono stati assegnati a specifici interventi, quasi un terzo delle risorse aggiuntive previste nel complesso. La maggior parte di tali misure sono incentivi agli investimenti privati (oltre 30 miliardi, pari a circa l'80%), misure di decontribuzione (circa 4,5 miliardi) e altre misure sulla spesa corrente.

Per il biennio 2021-2022, altre risorse andranno utilizzate oltre a quelle indicate nella Legge di Bilancio. Nella NaDEF il Governo aveva precisato le sovvenzioni a fondo perduto che intendeva utilizzare.

Le risorse per il 2021 Per quanto riguarda il 2021, il Governo prevedeva di utilizzare circa 14,4 miliardi di euro di sovvenzioni. Con la Legge di Bilancio sono stati finalizzati solo 9,5 miliardi, quindi dovrebbero ancora essere utilizzati, con nuovi provvedimenti legislativi, ulteriori 5 miliardi circa.

Le risorse per il 2022 Per il 2022, dovrebbero essere 20 i miliardi di sovvenzioni da utilizzare. La Legge di Bilancio ne ha destinati 10,4, quindi dovrebbero essere spesi ancora 9,6 miliardi.

Si tratta di indicazioni che attendono ancora di essere confermate dall'attuale Governo.

Gli impatti macro delle risorse di NG-EU Lo scenario di previsione del CSC include, come precisato, le risorse europee nella misura di 14,4 miliardi per il 2021 e 20 miliardi per il 2022.

Dunque, oltre alle risorse finalizzate con la Legge di Bilancio 2021 (Tabella B), la previsione incorpora le ulteriori somme non ancora finalizzate (circa 5

miliardi nel 2021 e 9,6 miliardi nel 2022) che, nello scenario, si è ipotizzato vengano utilizzate per realizzare investimenti pubblici.

Gli effetti di tali risorse sono tutt'altro che irrilevanti. Senza NG-EU il PIL italiano sarebbe dello 0,7% più basso nel 2021 e dell'1,2% più basso nel 2022, con circa 120mila occupati (ULA) in meno (impatti cumulati al secondo anno). Quindi, se non riuscissimo a spendere le risorse europee, la crescita del PIL sarebbe del +3,4% nel 2021 e del +3,6% nel 2022, invece di +4,1% e +4,2% dello scenario base.

Tabella B
Risorse NG-EU per l'Italia finalizzate per il 2021 e 2022 dalla Legge di Bilancio 2021

(Valori in milioni di euro a prezzi 2018)

	2021	2022
Fondo di rotazione	7.020,2	9.423,0
Agevolazione contributiva per l'occupazione in aree svantaggiate	1.491,6	2.508,4
Credito di imposta investimenti in beni strumentali nuovi (ex super-ammortamento)	3.271,6	2.214,1
Credito di imposta investimenti in beni strumentali nuovi (ex iper-ammortamento)	1.715,8	3.392,4
Crediti di imposta investimenti in software	185,5	411,7
Crediti di imposta investimenti beni immateriali non 4.0	105,7	76,4
Crediti di imposta ricerca e sviluppo	0,0	420,0
Crediti di imposta formazione industria 4.0	0,0	150,0
Sostegno agli investimenti produttivi ad alto contenuto tecnologico	250,0	250,0
Anticipazioni da ReactEU	2.008,4	997,6
Esonero contributivo totale a carico dei datori da lavoro di giovani under 36	200,9	139,1
Esonero contributivo totale a carico dei datori di lavori per assunzioni di donne	37,5	88,5
Incremento Fondo garanzia PMI	0,0	500,0
Borse di studio per contratti di formazione specialistica dei medici	105,0	105,0
Proroga impiego di personale sanitario presso gli Enti del SSN	1.100,0	0,0
Fondo sanità vaccini	400,0	0,0
Esonero per studenti universitari del contributo onnicomprensivo annuale	165,0	165,0
Anticipazioni da ReactEU	500,0	0,0
Istituzione Fondo per l'attuazione di misure relative alle politiche attive e ammortizzatori sociali	500,0	0,0
Totale risorse	9.528,6	10.420,6

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Relazione tecnica e prospetto riepilogativo degli effetti finanziari della Legge di Bilancio per il 2021.

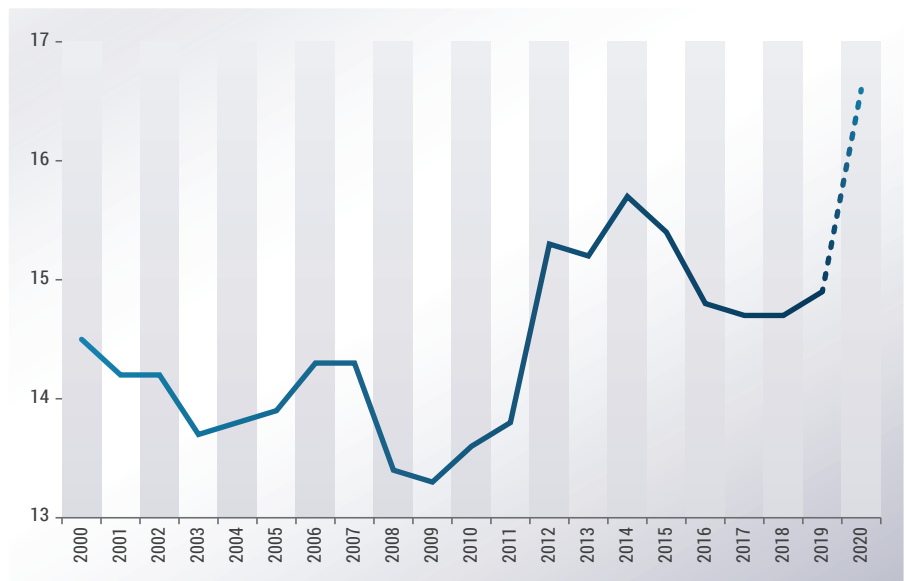
Le entrate tornano a crescere Nello scenario previsivo del CSC le entrate complessive, al 47,7% del PIL nel 2021 e al 47,3% nel 2022, aumenteranno in termini nominali del 5,0% e del 4,2% in linea con il ritorno alla crescita del PIL e, poi, per il progressivo venir meno delle misure emergenziali adottate lo scorso anno che hanno agito riducendo il gettito.

Il 2020 ha evidenziato una dinamica migliore delle entrate tributarie rispetto a quanto previsto dalla Nota tecnico-illustrativa, pubblicata dopo l'approvazione della Legge di Bilancio, con un gettito aggiuntivo di oltre 7 miliardi di euro (+1,6% rispetto alle attese). Il miglioramento sembrerebbe essere attribuibile

alle imposte dirette, che sono state impattate meno dalle misure emergenziali. Ma, analizzando l'andamento delle entrate tributarie depurato dagli effetti delle misure disposte dalla Legge di Bilancio 2020 e dai vari DL emergenziali adottati da inizio pandemia (sulla base di quanto indicato nelle relazioni tecniche ai provvedimenti), si osserva come anche il gettito delle imposte indirette sarebbe aumentato del 2,4% nel 2020. In corrispondenza di una riduzione della base imponibile (approssimata con le risorse interne disponibili, date dalla somma tra il PIL e le importazioni nette), il rapporto tra il gettito delle imposte indirette e la base imponibile sarebbe salito al 16,6% (dal 14,9% del 2019; Grafico 1.12). Tale comportamento, se la stima sugli effetti delle misure è corretta, può indicare una maggiore *compliance* fiscale, ossia un recupero di evasione, imputabile alle misure antievasione adottate tra cui la fatturazione elettronica e incentivi all'uso della moneta elettronica.

Grafico 1.12 Diminuisce l'evasione fiscale?

(Imposte indirette in %
delle risorse interne disponibili*)



* PIL + Importazioni - Esportazioni.

Le imposte indirette 2020 sono depurate dagli effetti delle misure sulle entrate disposte con la Legge di Bilancio 2020 e con i DL emergenziali.

Un aumento del rapporto indica una riduzione dell'evasione fiscale e viceversa.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT e relazioni tecniche ai provvedimenti.

La pressione fiscale salirà al 43,1% del PIL nel 2021, dal 43,0% del 2020, e scenderà al 42,7% nel 2022. Tale andamento è interamente imputabile alla dinamica del PIL nominale. Infatti, in termini monetari, il gettito tributario e contributivo è previsto aumentare sia nel 2021 (+5,4%) che nel 2022 (+4,1%).

Spesa pubblica straordinaria La spesa pubblica calerà al 55,5% del PIL nel 2021 e al 52,1% nel 2022, dopo che nel 2020 la sua incidenza sul PIL ha toccato il 57,3%, picco mai raggiunto negli ultimi venticinque anni. L'emergenza Covid ha richiesto uno straordinario aumento di spesa corrente al netto interessi (+6,7% nel 2020), che ha riguardato soprattutto prestazioni sociali a sostegno di famiglie e imprese (+10,6%) e consumi intermedi connessi all'emergenza sanitaria (+2,6%), con impegni di durata annuale o comunque temporalmente limitati (si veda il BOX n. 1.6).

Nel 2020 si è registrata anche una crescita inattesa della spesa in conto capitale (+44,6%); in termini nominali si è avuto un incremento di oltre 27 miliardi, di cui ben 21 imputabili a trasferimenti destinati al finanziamento di investimenti.

A differenza della crisi di un decennio fa, per contrastare gli effetti economici della pandemia nel corso del 2020 e del 2021 i governi nazionali hanno adottato importanti misure espansive discrezionali, sostenute dall'azione delle banche centrali¹. Gli obiettivi delle misure adottate possono essere così sintetizzati: 1) potenziare i sistemi sanitari; 2) preservare il tessuto produttivo, evitando che una crisi temporanea di liquidità finisca per diventare una crisi di solvibilità in grado di ridurre la crescita potenziale; 3) salvaguardare il reddito disponibile delle famiglie per sostenere la domanda aggregata.

In Italia, il Governo ha adottato una serie di decreti (DL 9/2020, DL 18/2020, DL 23/2020, DL 34/2020, DL 104/2020, DL 137/2020, DL 41/2021) che, per il biennio 2020-21, hanno stanziato rispettivamente 108,2 e 62,9 miliardi. Tra questi ultimi, 19,8 miliardi sono stati destinati alla soppressione delle clausole di salvaguardia che prevedevano un aumento delle aliquote IVA e delle accise. Le risorse stanziate possono essere ripartite in 4 aree principali di intervento: imprese, famiglie e lavoro, enti territoriali, sanità (Tabella A).

BOX n. 1.6 Le misure adottate per fronteggiare gli effetti economici dell'emergenza sanitaria

Tabella A
Effetti finanziari dei principali provvedimenti adottati in Italia per fronteggiare l'emergenza Covid

(Effetti sull'indebitamento pubblico, valori in milioni di euro)

	Effetti complessivi	
	2020	2021
Imprese (incluso fisco)	52.423	16.973
Sospensione termini adempimenti fiscali	12.595	-9.749
Contributi a fondo perduto per riduzioni fatturato (compresi ristoranti e centri storici)	11.003	17.158
IRAP cancellazione saldo 2019 e prima rata acconto 2020	3.952	0
Agevolazioni fiscali per sanificazioni, donazioni e canoni locazioni immobili commerciali	2.930	2.288
Tax credit vacanze e altre misure rilancio turismo e cultura	2.677	1.200
Altri interventi (garanzie, moratorie, riduzioni tariffe indennizzi settore aereo)	19.266	6.075
Famiglie e lavoro	40.305	14.138
Cassa integrazione ordinaria e straordinaria e altre integrazioni salariali	18.456	3.613
Indennità <i>una tantum</i> lavoratori autonomi, stagionali e a tempo determinato	8.391	1.273
Esonero e sospensione versamento contributi*	4.670	1.318
Congedi parentali, voucher e tutele periodi trascorsi in quarantena	3.018	92
Rottamazione ter, e saldo e stralcio	0	1.852
Altri interventi (politiche attive e sociali, sicurezza, istruzione)	5.770	5.990
Enti territoriali	12.606	4.835
Fondi per esercizio funzioni fondamentali e ristoro perdita di gettito enti territoriali	9.870	1.510
Altri interventi (TPL, sanificazioni, investimenti, fondi per emergenza alimentare)	2.736	3.325
Sanità	8.237	4.604
Spese dirette (assunzioni, acquisto attrezzature e materiali, vaccini)	5.121	4.552
Rafforzamento reti sanitarie ospedaliere e territoriali e assistenza domiciliare	3.116	52
Altri interventi e coperture	-5.421	22.319
Soppressione clausole di salvaguardia IVA e accise	0	19.821
Altri interventi e coperture (utilizzo margini su autorizzazioni indebitamento non utilizzati)	-5.421	2.498
Totale complessivo	108.150	62.869

* Comprese anche le misure di decontribuzione sulle assunzioni e le agevolazioni per le aree svantaggiate.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su relazioni tecniche ai provvedimenti.

¹ Le misure discrezionali si aggiungono ai cosiddetti "stabilizzatori automatici", cioè quei meccanismi che si attivano automaticamente per attenuare gli effetti delle crisi, riducendo le entrate e aumentando le spese, ma non sono parte di questa analisi.

Imprese Per le imprese sono stati stanziati 52,4 miliardi nel 2020 e 17,0 nel 2021. Tra gli interventi più rilevanti figurano: le sospensioni dei termini degli adempimenti fiscali (12,6 miliardi di minori entrate nel 2020, di cui 9,7 figurano come maggiori entrate nel 2021), i contributi a fondo perduto (11 miliardi nel 2020, di cui erogato il 91% a 3,3 milioni di imprese di piccole dimensioni e artigiani² e 17,2 miliardi nel 2021), la cancellazione del saldo IRAP 2019 e della prima rata di acconto 2020 (4 miliardi). Sono state previste anche misure di minore importo, come le agevolazioni fiscali per la sanificazione degli ambienti, le donazioni e i canoni di locazione per immobili commerciali (2,9 miliardi nel 2020 e 2,3 nel 2021) e misure rivolte a settori specifici: per le imprese del settore turistico e della cultura sono stati stanziati 2,7 miliardi per il 2020 e 1,2 per il 2021 (di cui rispettivamente, 1,7 e 0,7 miliardi sotto forma di bonus vacanze, finora utilizzato solo per il 34%)³.

Sempre relativamente alle imprese, sono state introdotte varie misure di sostegno alla liquidità. Anzitutto, sotto forma di garanzie statali sui finanziamenti bancari. Attraverso il Fondo di Garanzia, l'Italia ha garantito prestiti per un ammontare pari a oltre 152 miliardi per soddisfare quasi 1,9 milioni di domande pervenute principalmente da piccole e medie imprese, artigiani, autonomi e professionisti⁴. La Garanzia Italia di SACE, dedicata alle grandi imprese e alle PMI che hanno pienamente utilizzato il Fondo di Garanzia, finora ha coperto finanziamenti per 22,6 miliardi relativi a 1.772 operazioni, di cui 8,8 miliardi sono riferiti a 9 operazioni di imprese con oltre 5mila dipendenti o un fatturato superiore a 1,5 miliardi⁵. Inoltre, le imprese, in particolare le piccole e medie, hanno beneficiato delle moratorie sui vecchi prestiti, per circa 184 miliardi relativi a quasi 1,2 milioni di domande⁶.

Famiglie e lavoratori Per il sostegno a famiglie e lavoratori sono stati stanziati 40,3 miliardi nel 2020 e 14,1 nel 2021. Le due voci principali riguardano l'attivazione della Cassa Integrazione, nelle sue varie forme (ordinarie, speciali, Covid) per 18,5 miliardi nel 2020 e 3,6 nel 2021 e le indennità *una tantum* per lavoratori autonomi, stagionali e a tempo determinato rispettivamente per 8,4 e 1,3 miliardi nel 2020 e 2021. I dati di cassa indicano che la Tesoreria ha erogato risorse per 11,1 miliardi tramite 21 milioni di prestazioni nel 2020. Tra questi, 5,1 miliardi sono serviti per la CIG e 6,0 per i bonus a lavoratori autonomi e professionisti⁷. A queste misure si aggiungono esoneri e sospensioni del versamento di contributi (e decontribuzioni alle assunzioni) per 4,7 miliardi nel 2020 e 1,3 nel 2021; congedi parentali, voucher e tutele per i periodi trascorsi in quarantena per 3 miliardi nel 2020 (di cui 1,6 destinati al bonus baby-sitting, per coprire oltre 1,3 milioni di domande; al 31 dicembre erano stati erogati 520 milioni di euro a 750mila beneficiari); quasi 1,9 miliardi nel 2021 per la cosiddetta "rottamazione ter" e il saldo e stralcio; 1 miliardo per il reddito d'emergenza (per cui sono stati erogati 820 milioni,

² Dati al 9 gennaio 2021. Si veda: <https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/-/cs-del-9-gennaio-2021>.

³ Si veda: <https://io.italia.it/dashboard/#bonusvacanze>. Per il bonus vacanze sono stati stanziati 2,4 miliardi se si considera anche il 2021. A fronte di 4,8 milioni di aventi diritto, solo 1,9 milioni ne hanno fatto richiesta, per un controvalore di 830 milioni di euro. Al momento, sono stati spesi solo 340 milioni, da 770mila richiedenti.

⁴ Dati al 5 aprile 2021. Si veda: <https://www.fondidigaranzia.it/>.

⁵ Dati al 26 marzo 2021.

⁶ A questi si aggiungono ulteriori 96 miliardi di prestiti richiesti da famiglie e società del settore finanziario. L'importo delle moratorie differisce da quelle approvate finora perché alcune sono giunte a scadenza. Si veda: Banca d'Italia, *Adesione alle misure di moratoria nazionali (data di riferimento: 26 marzo 2021)*.

⁷ Si veda: Banca d'Italia, *"L'emergenza sanitaria: il sostegno a lavoratori, famiglie e imprese erogato attraverso la tesoreria dello stato"*, Note Covid-19, febbraio 2021.

tramite quasi 1,5 milioni di prestazioni)⁸, rifinanziato con 1,5 miliardi anche per il 2021; quasi 6 miliardi di interventi per politiche attive, sociali, sicurezza e istruzione, sia nel 2020, sia nel 2021.

Enti territoriali Per gli enti territoriali sono stati stanziati 12,6 miliardi nel 2020 e 4,8 miliardi nel 2021. La quasi totalità di queste risorse è servita per compensare la perdita di gettito subita nel biennio (rispettivamente 9,9 e 1,5 miliardi) e per altre misure locali, tra cui il sostegno al trasporto pubblico (0,9 e 1,2 miliardi) e i contributi statali per sospensione mutui, sanificazione e investimenti (0,8 e 1,6 miliardi).

Sanità Alla sanità sono stati destinati 8,2 miliardi nel 2020 e 4,6 miliardi nel 2021. Le misure hanno riguardato sia spese dirette per fronteggiare l'emergenza (in primis l'acquisto di vaccini, di materiale igienico e di attrezzature, e l'assunzione di personale aggiuntivo), sia spese per rafforzare il sistema sanitario (cioè le reti sanitarie ospedaliere, l'assistenza territoriale e domiciliare).

⁸ Si veda: <https://www.inps.it/nuovoportaleinps/default.aspx?itemdir=54792>.

Ripartiti gli investimenti pubblici Nel 2020 è confermata la ripartenza degli investimenti pubblici italiani, già avviata nel 2019, dopo un decennio di contrazione in termini nominali. La spesa per investimenti pubblici era calata dal 3,8% del PIL del 2009 a un minimo del 2,1% nel 2018, per poi invertire la tendenza, risalendo al 2,3% e al 2,7% nel 2019 e 2020. Si tratta di valori, comunque, ancora più bassi di quelli degli altri principali paesi europei (Grafico 1.13).

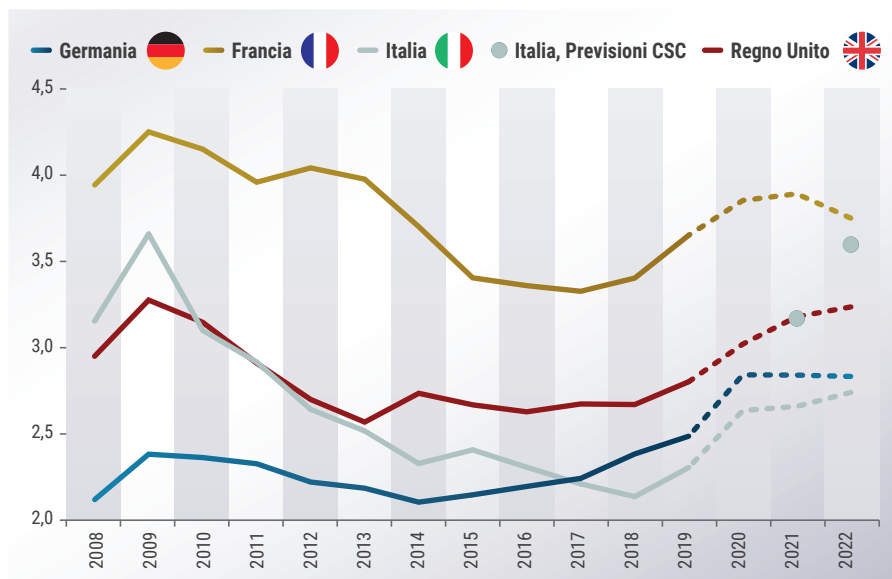


Grafico 1.13
Investimenti pubblici in risalita, ma Italia ancora sotto i principali partner

(Investimenti fissi lordi, in % del PIL)

Per il triennio 2020-2022 stime Commissione europea - Autumn Forecast.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea.

La ripartenza degli investimenti fissi potrebbe essere stata facilitata dalle norme incluse nei Decreti "Sblocca Cantieri" (DL 32/2019, convertito in Legge n. 55 del 14 giugno 2019) e "Semplificazioni" (DL 76/2020, Legge n. 120/2020), sebbene a fine 2020 fossero stati adottati soltanto 3 decreti attuativi su 37⁵.

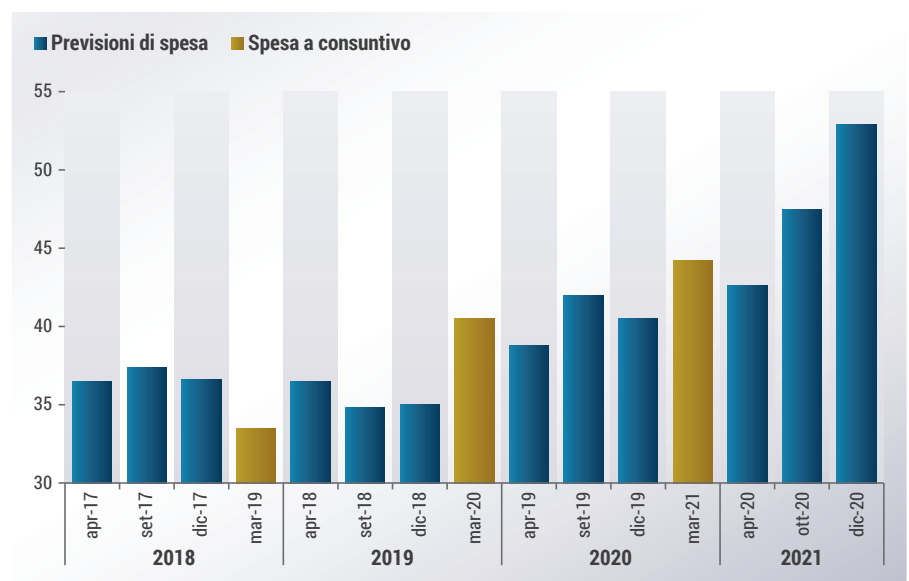
⁵ Si veda: UPG, "Ufficio per il programma di Governo, monitoraggio", 5 settembre 2019 – 31 dicembre 2020.

Alla luce dell'evoluzione degli ultimi due anni, per il biennio 2021-22 il CSC, in linea con quanto stimato dal Governo nella Nota tecnico-illustrativa, prevede incrementi annui molto consistenti degli investimenti pubblici, fino a toccare il 3,6% del PIL nominale nel 2022.

Infatti, rispetto al passato quando le previsioni governative (DEF, NaDEF e Nota tecnico-illustrativa alla Legge di Bilancio) risultavano sempre più ottimistiche rispetto ai dati di consuntivo, nell'ultimo biennio si è verificato il contrario (Grafico 1.14). I dati a consuntivo hanno registrato un livello di spesa più elevato rispettivamente di circa 5,0 e 3,8 miliardi nel 2019 e 2020 rispetto alla media delle previsioni effettuate negli anni precedenti. Nel 2019 erano previsti circa 40-41 miliardi di spesa per investimenti pubblici nel 2020; i dati a consuntivo di marzo 2021 hanno registrato un miglioramento, nonostante le difficoltà legate alla pandemia.

Grafico 1.14 Dal 2019 spesa per investimenti pubblici più alta del previsto

(Previsioni di spesa per investimenti pubblici del Governo e spesa a consuntivo, miliardi di euro)



I dati del 2021 sono al netto delle risorse del Next Generation EU.

Le stime di dicembre includono gli effetti delle leggi di bilancio, che sono esclusi in quelle di settembre.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su stime ufficiali del Governo e dati ISTAT.

DEBITO PUBBLICO/PIL



2021
155,7%

2022
152,9%

Spesa per interessi e debito in calo La spesa pubblica per interessi sul debito continuerà a scendere quest'anno (-3,3%) e nel 2022 (-2,0%), sebbene a ritmi inferiori a quelli registrati nel biennio 2019-2020 (-5,8% in media). Lo scenario CSC assume che il basso livello dei rendimenti del BTP decennale registrato nei primi tre mesi del 2021 (0,6%) si trasferisca interamente su tutta la curva dei rendimenti e che i tassi rimangano poi fermi, in media, nel biennio di previsione. La spesa per il servizio del debito, quindi, si ridurrà di 1,9 miliardi di euro quest'anno rispetto al 2020 e di ulteriori 1,1 miliardi nel 2022.

Il rapporto debito pubblico/PIL arriverà a toccare il 155,7% quest'anno e scenderà nel 2022 al 152,9%, su valori leggermente più bassi di quanto previsto finora dal Governo, per effetto congiunto del miglioramento dell'indebitamento netto e del rialzo del PIL nominale che si accompagneranno all'attesa uscita dall'emergenza Covid.

1.5 Il credito per le imprese

Credito in aumento nel 2020 Lo stock di prestiti alle imprese in Italia è cresciuto molto nel 2020, accelerando progressivamente da marzo fino a toccare il +8,3% annuo a dicembre, dopo il calo subito nel 2019 (Grafico 1.15). Questo incremento è stato determinato dai prestiti con garanzie pubbliche d'emergenza, varate dal Governo per fronteggiare il fabbisogno di liquidità creatosi nelle imprese nel 2020 a causa del *lockdown*.

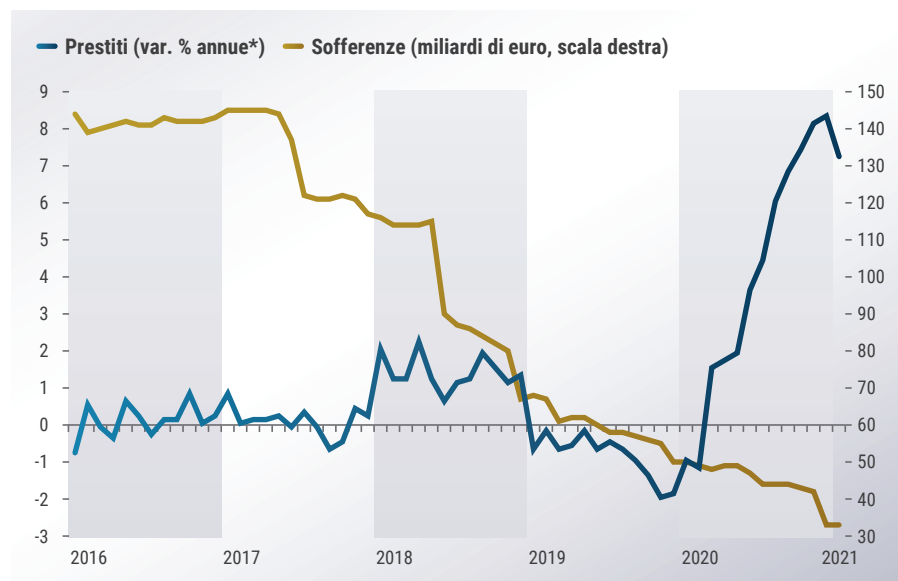


Grafico 1.15
Prestiti in frenata,
sofferenze ancora in calo
(Italia, imprese, dati mensili)

* Corretto per l'effetto di cartolarizzazioni e altre cessioni di prestiti.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

I prestiti sono cresciuti in misura molto marcata nel settore manifatturiero (+11,8% annuo a fine 2020) e in modo significativo anche nei servizi (+6,4%), mentre hanno continuato a ridursi molto nelle costruzioni (-8,3%). L'aumento dei prestiti ha riguardato sia le grandi aziende che le piccole e medie imprese, sostenute in particolare dal Fondo di Garanzia.

L'aumento dei prestiti è stato spinto soprattutto dalla domanda. L'indagine Banca d'Italia segnala che le richieste di fondi delle imprese, dopo essersi impennate nel 2° trimestre, hanno continuato a crescere fortemente nella seconda metà del 2020. I dati qualitativi indicano che queste richieste di fondi sono relative a scorte/capitale circolante e, almeno altrettanto, a ristrutturazione/rinegoziazione del debito. Hanno continuato, invece, a ridursi le richieste per finanziare gli investimenti fissi.

L'indagine sull'offerta di credito mostra che nel 3° e 4° trimestre 2020 si è avuta una stabilità nei criteri di concessione, dopo il forte allentamento nel 2° trimestre (Banca d'Italia): dunque, l'offerta ha accompagnato l'aumento del credito. Secondo i dati qualitativi, nella seconda parte del 2020 la riduzione dei rischi connessi alle garanzie e la maggiore tolleranza del rischio da parte delle banche hanno compensato le crescenti preoccupazioni sull'economia. Le banche non segnalano invece problemi di liquidità, raccolta e capitale.

La quota di aziende manifatturiere che non ottengono i prestiti richiesti è scesa ai minimi storici (4,2% nel 4° trimestre; indagine ISTAT), grazie alle misure di *policy* messe in campo. Quindi, le imprese industriali stanno ottenendo i prestiti bancari richiesti, per sopperire alla carenza di liquidità. Ciò è conferma-

to dall'indicatore qualitativo sulla liquidità disponibile in azienda (rispetto alle esigenze operative) che è ormai risalito ai valori pre-crisi, dopo un profondo crollo nella primavera 2020.

Questi dati indicano che, nell'emergenza, per molte imprese il maggior debito bancario ha significato evitare scenari peggiori e poter finanziare livelli di attività che provano a tornare ai livelli pre-pandemia, ma non la crescita tramite investimenti produttivi. Ciò pesa, però, sulla solidità dei bilanci delle imprese: la quota del debito bancario sul passivo totale è salita di circa 2 punti percentuali nel 2020 (stime CSC), vanificando quasi metà del calo ottenuto nell'ultimo decennio. La via d'uscita è un deciso allungamento del periodo di rimborso dei debiti emergenziali (si veda il Capitolo 2).

Prospettive incerte nel 2021-2022 A gennaio 2021 si è registrata una prima frenata del credito (al +7,2% annuo). La dinamica dei prestiti nei prossimi mesi è attesa ancora in aumento, ma a ritmi decrescenti. In base ai dati della Task Force sul credito, il flusso dei prestiti garantiti emergenziali tramite il Fondo è stato pari a 6 miliardi a febbraio (9 a gennaio). Fino a giugno questo flusso potrebbe continuare a sostenere lo stock totale e contribuire alla risalita dell'attività economica.

La domanda di credito, infatti, dovrebbe restare "gonfiata" dalla crisi (soprattutto in vari comparti dei servizi), fino a che l'emergenza sanitaria non sarà superata, quindi almeno nella prima metà di quest'anno. Per poi tornare gradualmente su un sentiero normale.

Sull'offerta di credito, invece, peseranno vari fattori, connessi tra loro, che potrebbero frenarla, specie dalla seconda metà del 2021. Il rischio è di ricadere nello scenario che ha caratterizzato per anni il credito in Italia: eccessiva selettività dell'offerta e stock stazionario, se non in lento calo. Uno scenario che non sarebbe di aiuto alla crescita dell'economia italiana.

Nell'ambito di uno scenario economico più difficile e incerto, i rinnovati rischi di future rettifiche su crediti deteriorati e la necessità presente di maggiori accantonamenti a fronte di tali rischi, già emersa nel 2020, potrebbero condurre a una ulteriore riduzione della redditività bancaria. La redditività, peraltro, continua a essere limitata dai bassi margini di interesse, dato il contesto di tassi ai minimi. Sul fronte dei costi, però, le banche potrebbero ottenere risultati importanti rendendo permanente parte del calo registrato nel 2020 (*smart working*, minor utilizzo degli immobili).

Le sofferenze bancarie, per ora, proseguono nel trend di lento calo, nonostante la profonda recessione attraversata dall'Italia nel 2020: 33 miliardi di euro a gennaio 2021, da 49 un anno prima. Le cartolarizzazioni continuano a rimuovere prestiti deteriorati dai bilanci, sebbene molto meno che nel 2017-2018. Inoltre, il flusso di nuovi prestiti deteriorati si è addirittura ridotto nel 2020, su valori molto bassi (1,2% dello stock nel 3° trimestre), grazie a moratorie sui debiti bancari e altre misure di sostegno. Ma un impatto al rialzo sugli NPL sembra inevitabile dopo una crisi così lunga, specie quando scadranno le moratorie.

Un elemento a favore dell'offerta di credito sono i rendimenti sovrani italiani, scesi ai minimi storici nei primi mesi del 2021 (0,7% a marzo), grazie agli imponenti acquisti BCE. Questo continuerà a tenere basso il costo della raccolta bancaria e alto il valore di mercato del crescente portafoglio di titoli pubblici degli istituti (420 miliardi nominali a inizio 2021, da 380 un anno prima). Il costo del credito, pur con qualche modesta volatilità, è rimasto ai minimi (intorno a 1,2%), nonostante il balzo del BTP nella primavera 2020. Le banche hanno evitato il trasferimento a valle del picco nei tassi sovrani (peraltro temporaneo), grazie a una raccolta con meno obbligazioni e più depositi e alla migliore patrimonializzazione. Nello scenario CSC, i tassi sul credito resteranno ai minimi, data l'ipotesi di un BTP stabile sui livelli correnti.

1.6 Lo scenario internazionale

Commercio mondiale sopra i livelli pre-crisi La produzione industriale e il commercio estero di beni nel mondo hanno continuato a risalire nell'ultima parte del 2020, dopo la caduta in primavera e il rimbalzo in estate, tornando sopra i livelli pre-crisi. La seconda ondata pandemica, infatti, appare aver avuto un minore impatto sull'attività dell'industria, anche grazie a politiche di contenimento più mirate e selettive e a una maggiore preparazione di imprese e famiglie. È invece debole e ampiamente incompleto il recupero negli scambi di servizi, soprattutto per quanto riguarda il settore del turismo (si veda il Capitolo 3).

I dati economici migliori delle attese a fine 2020 e inizio 2021, che forniscono un significativo abbrivio alla crescita di quest'anno, e le buone prospettive nelle prime due economie del mondo, Stati Uniti e Cina, hanno portato i principali previsori internazionali a rivedere al rialzo le stime di crescita nel prossimo biennio.

Tuttavia, la crisi pandemica continua ad avere un impatto fortemente eterogeneo tra paesi e settori, ampliando le differenze nella crescita di lungo periodo e accelerando le trasformazioni nella struttura della domanda e della produzione (su temi quali sostenibilità e transizione energetica, digitale e lavoro agile). Tempi e modi della ripartenza saranno diversi tra paesi, a causa delle differenze di efficacia dei piani vaccinali e dell'entità delle misure di stimolo all'economia, in alcuni casi di dimensione eccezionale, varate dai governi. L'uscita dalla crisi non avverrà senza scossoni e la gestione delle politiche emergenziali, che stanno sostenendo famiglie e imprese nel pieno della recessione, sarà cruciale per assicurare una ripartenza economica robusta e sostenibile, in particolare in Europa e in Italia (si veda il Capitolo 2).

Lo scenario CSC (Tabella 1.3) assume un'accelerazione nella produzione e diffusione dei vaccini nella primavera ed estate 2021, soprattutto in Europa, con un graduale e diffuso miglioramento delle condizioni sanitarie, un irrobustimento della dinamica dell'attività industriale e degli scambi commerciali e un forte recupero del turismo, seppure incompleto, dai mesi estivi.

COMMERCIO MONDIALE



2021
+7,5%

2022
+5,0%

	2019	2020	2021	2022
Commercio mondiale	-0,4	-5,3	7,5	5,0
PIL - Stati Uniti	2,2	-3,5	6,5	4,0
PIL - Area euro	1,1	-6,6	4,0	4,5
PIL - Paesi emergenti	4,2	-2,6	5,5	4,8
Prezzo del petrolio ¹	64	42	63	65
Cambio dollaro/euro ²	1,12	1,14	1,19	1,19
Tasso FED effettivo ³	2,16	0,37	0,08	0,12
Tasso BCE ³	0,00	0,00	0,00	0,00

¹ Dollari per barile; ² livelli; ³ valori %.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Thomson Reuters, FMI, CPB.

Il commercio mondiale di beni, dopo un calo di -0,4% già nel 2019 e di -5,3% nel 2020, è ipotizzato risalire del 7,5% nel 2021 e del 5,0% nel 2022 (Grafico 1.16). Rispetto allo scenario presentato nell'autunno dello scorso anno, i dati sono rivisti al rialzo per il 2020 (da -7,0%) e, lievemente, per il 2021 (da +7,0%).

Anche la dinamica del PIL mondiale è migliore delle stime precedenti: dopo un -3,8% nel 2020 (da -5,0% in autunno; dati a cambi di mercato), si avrà un +5,1%

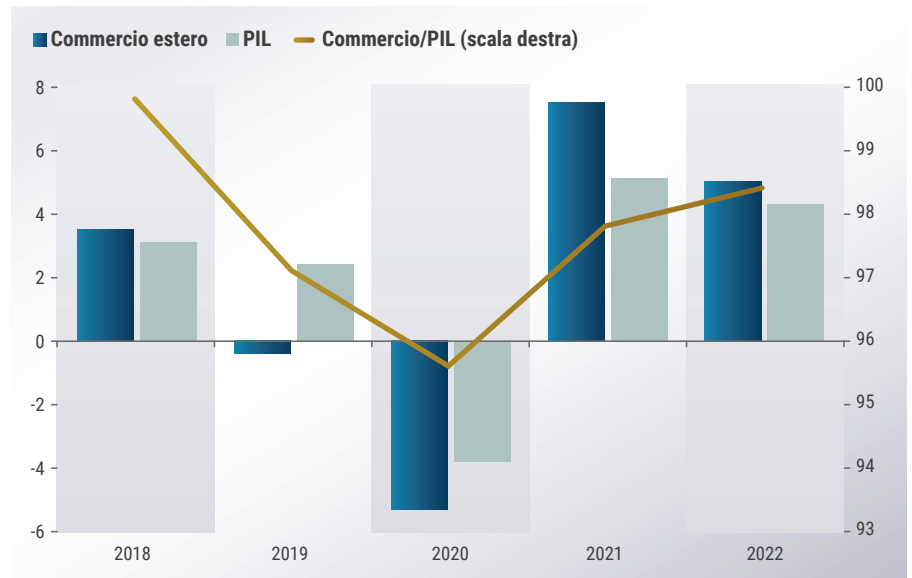
Tabella 1.3
Le esogone internazionali
della previsione

(Variazioni %)

nel 2021 (da +4,6%) e un +4,3% nel 2022. Nel biennio previsivo gli scambi risaliranno più rapidamente del PIL, recuperando parte del terreno perduto nel biennio precedente, grazie alla sostanziale tenuta delle catene globali del valore nella crisi e alla discesa dell'incertezza geoeconomica mondiale (da livelli record), favorita anche dall'accordo commerciale e di cooperazione raggiunto in extremis da Unione europea e Regno Unito (si veda il Capitolo 4).

Grafico 1.16 Ripartono PIL e commercio mondiale di beni

(Dati a prezzi costanti, variazione % e indice 2010=100)



Fonte: elaborazioni e previsioni Centro Studi Confindustria su dati CPB e FMI.

Nello scenario CSC, la dinamica relativa degli scambi e del PIL mondiali tornerà nel 2022 verso il sentiero post-crisi 2009: dal 2010 le due grandezze sono cresciute, in media, allo stesso ritmo, cioè l'elasticità degli scambi al PIL è stata pari in media a uno (in precedenza, era superiore a due).

Rispetto al Rapporto di ottobre, le possibilità di revisione dello scenario previsivo sono più bilanciate, sia al ribasso che al rialzo. Sarà determinante il successo delle politiche vaccinali che potrebbe comportare un calo più rapido e diffuso dei contagi, con un incremento più sostenuto della fiducia di imprese e famiglie e un forte rimbalzo dei consumi, anche grazie al rientro del risparmio precauzionale. D'altro lato, i tempi e le modalità di uscita dalla crisi potrebbero essere più lunghi e turbolenti, soprattutto a causa dell'elevata eterogeneità delle performance tra paesi, settori, imprese e famiglie, più volte sottolineata in questo Rapporto (si veda il Capitolo 2.1).

BOX n. 1.7 Scambi mondiali: molta eterogeneità tra aree

A gennaio 2021, come detto, il commercio mondiale di beni ha registrato volumi ben superiori ai livelli pre-crisi (+3,9% su dicembre 2019). La buona dinamica globale deriva da performance molto differenziate tra paesi: gli scambi delle diverse aree hanno mostrato un'elevata eterogeneità nell'intensità sia del crollo iniziale, che del recupero nella seconda parte del 2020.

In media, i paesi avanzati hanno registrato il crollo e il recupero maggiori. Differenze rilevanti emergono, però, tra le varie aree: gli scambi internazionali dell'Area euro sono quelli che si sono ridotti di più nel secondo trimestre 2020 e ancora non hanno recuperato i livelli pre-Covid, diversamente da ciò che è successo al commercio internazionale degli Stati Uniti, tornato, alla fine del 2020, sopra i livelli pre-crisi (Grafico A).

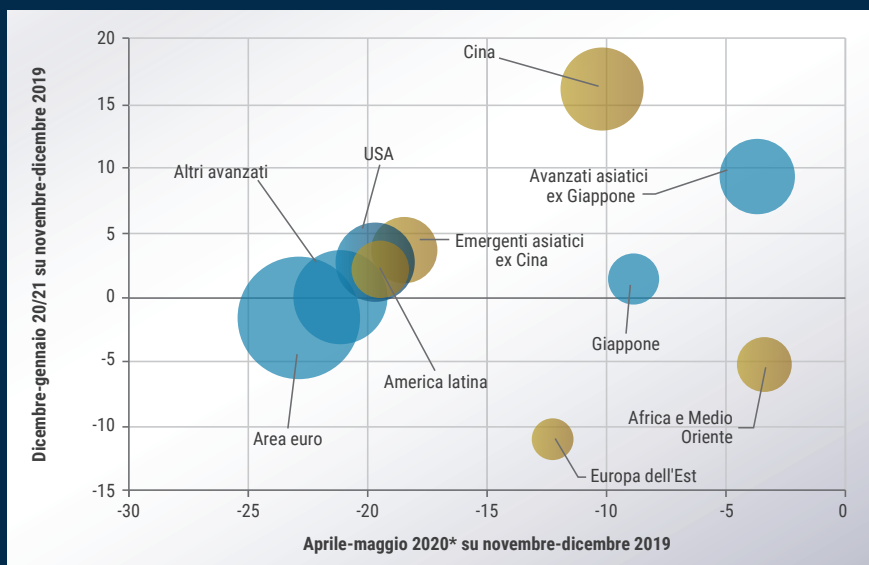


Grafico A Eterogenei i recuperi degli scambi esteri delle aree

(Dati mensili destagionalizzati in volume, variazioni % sui livelli pre-crisi)

La dimensione delle bolle è proporzionale al volume degli scambi (nel 2019). In blu le economie avanzate e in giallo quelle emergenti.

* Per la Cina gen.-feb. 2020 e per l'Europa dell'Est set.-ott. 2020 (rispettivi punti di minimo degli scambi).

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CPB.

Gli scambi esteri della Cina hanno avuto sia una tempistica che una intensità di caduta diversi: la riduzione si è avuta nei primi due mesi del 2020 (-10,2% rispetto ai due mesi precedenti) ed è stata comunque inferiore a quella registrata in quasi tutte le altre aree, ad eccezione degli avanzati asiatici, degli emergenti africani e del Medio Oriente. All'inizio del 2021 gli scambi cinesi sono molto sopra i livelli pre-crisi, soprattutto grazie a una dinamica estremamente positiva dell'export. Le economie dell'Est Europa, infine, hanno registrato una forte riduzione degli scambi soltanto durante la seconda ondata di diffusione del virus (autunno 2020) e gli ultimi dati sono ancora molto negativi, vicino ai livelli minimi raggiunti.

Molto deboli gli scambi di servizi Il recupero negli scambi di servizi è ancora estremamente debole e, nel settore turistico, sostanzialmente inesistente.

I viaggi internazionali, infatti, erano ancora ai minimi a gennaio 2021 (-87% gli arrivi internazionali rispetto allo stesso mese dell'anno precedente; fonte UNWTO) e le prenotazioni aeree non mostrano alcun segnale di risalita (-89% a febbraio; fonte Forward Keys). Ricerche e prenotazioni alberghiere e affitti brevi sono stabili su livelli molto bassi. Nello scenario CSC, i piani vaccinali permetteranno una graduale ripartenza del turismo internazionale nei mesi estivi, molto eterogenea tra paesi e, in particolare, più lenta in Europa. Il rimbalzo acquisterà velocità nella seconda metà dell'anno e sarà sostenuto dalla forte domanda turistica, rimasta a lungo insoddisfatta. Gli effetti nei dati annuali saranno pienamente visibili solo nel 2022.

Anche il settore dei trasporti internazionali è fortemente penalizzato dalle restrizioni anti-Covid e dalle incertezze che bloccano gli spostamenti delle persone: la sua caduta è stata più forte di quella degli scambi di beni e il recupero ancora ampiamente incompleto. Le difficoltà nei trasporti sono accresciute da alcuni fattori: la ripartenza asimmetrica degli scambi cinesi, fortemente sbilanciata dal lato dell'export, e le difficoltà del trasporto aereo hanno causa-

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NEL 2020



-42%

to una carenza di container e un maggior affidamento sulla flotta navale, con conseguenti rialzi dei noli marittimi e dei costi e tempi di consegna; le strozzature dal lato della produzione di alcuni prodotti, in particolare medicali e informatici, hanno creato ritardi e pressioni al rialzo dei prezzi in filiere produttive strategiche. Questi squilibri sono destinati a rientrare solo gradualmente nel corso dell'anno e, quindi, esercitano un'azione di freno alla ripartenza degli scambi, soprattutto a grandi distanze.

Deboli gli investimenti diretti esteri Le prospettive diseguali tra paesi e le tensioni geoeconomiche, anche connesse alla produzione e distribuzione dei vaccini, pesano in modo particolare sui piani di investimento delle imprese multinazionali. Secondo le ultime stime dell'Unctad, gli investimenti diretti esteri hanno subito un crollo nel 2020 (-42% rispetto al 2019), molto più marcato di quello registrato nel corso della crisi 2008-2009 e della stessa ampiezza della riduzione avvenuta nel 2001 (-43%). L'incertezza, attualmente più contenuta rispetto a inizio 2020 ma comunque al di sopra della media, e le difficili relazioni internazionali, non solo tra le due superpotenze (Cina e Stati Uniti) ma anche in Europa tra Unione europea e Regno Unito, provocheranno secondo l'Unctad una lieve riduzione del flusso di capitali esteri anche nel 2021 (tra -5% e -10% sul 2020).

Nell'anno appena concluso sono i paesi avanzati a subire la maggiore diminuzione dei capitali esteri in entrata (-69%): dimezzati quelli negli Stati Uniti (-49%), mentre l'Europa registra addirittura un disinvestimento (-4 miliardi di dollari). All'interno dell'Europa però si ha un'elevata eterogeneità: la Spagna ha ricevuto un consistente afflusso di capitali esteri (+52%, concentrati in acquisizioni da parte di multinazionali americane), mentre l'Italia e il Regno Unito hanno registrato disinvestimenti esteri (si veda il Capitolo 4). Anche i paesi emergenti nel 2020 hanno registrato una riduzione dei flussi in entrata (-12%), pur attraendo più dei due terzi dei capitali esteri investiti nel mondo. In particolare, la Cina ha ricevuto il maggiore afflusso di IDE (+4% nel 2020), spodestando gli USA dal primo posto. La nuova legislazione cinese sugli investimenti esteri, in vigore dal 1° gennaio 2020, ha giocato un ruolo importante, favorendo particolarmente le acquisizioni delle imprese estere nei settori dell'ICT e nel farmaceutico.

PIL USA



2021
+6,5%

2022
+4,0%

USA in forte crescita nel 2021 Nello scenario del CSC si ipotizza una crescita del PIL degli Stati Uniti del 6,5% nel 2021 e del 4,0% nel 2022. Nel 2020 si stima che la variazione annuale sia stata di -3,5%, negativamente influenzata dalla forte caduta registrata nella prima fase della pandemia.

La ripresa nella seconda parte dello scorso anno è stata favorita dal rimbalzo seguito all'attenuazione delle restrizioni amministrative e dagli interventi di politica fiscale: il "Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act" (noto come CARES) del 27 marzo 2020 e il "Consolidated Appropriations Act, 2021" del 21 dicembre 2020 prevedevano misure di sostegno rispettivamente di 2.200 e 900 miliardi di dollari che hanno consentito un recupero nella seconda metà dell'anno scorso superiore alle aspettative. In particolare, il PIL ha registrato una variazione positiva nel 4° trimestre 2020.

Lo scenario per il 2021 e 2022 è stato rivisto al rialzo rispetto ad ottobre, alla luce di alcuni elementi particolarmente favorevoli:

- L'approvazione dell'*American Rescue Plan* da parte della nuova amministrazione contribuirà per altri 1.891 miliardi di dollari a sostenere l'economia. Di questi, circa 800 sono destinati a pagamenti diretti alle famiglie. I più rilevanti capitoli di spesa predisposti nel 2021 sono: l'integrazione degli assegni ("stimulus check") di 1.400 dollari (per un totale di 2.000) agli individui con reddito annuo non superiore ai 75.000 dollari e dei sussidi federali settimanali di disoccupazione di 100 dol-

lari (per un totale di 400 dollari fino a settembre 2021); l'ampliamento dell'attuale credito d'imposta per ogni figlio (Child Tax Credit).

- L'incertezza di politica economica, che nel corso del 2020 ha toccato il massimo assoluto (l'indice EPU ha raggiunto il record dal 1985, superando la soglia di 500 punti a maggio e salendo del 72,9% in termini di media annua rispetto al 2019), ha risentito favorevolmente della conclusione dell'anno elettorale (-41,2% tra novembre 2020 e febbraio 2021).
- L'attività industriale è tornata su livelli di poco inferiori a quelli precedenti alla crisi: l'indice della produzione ora perde soltanto l'1,9% rispetto a febbraio 2020 (a maggio 2020 era a -15,8%). Il grado di utilizzo degli impianti, sceso dal 77,1% al 64,2% tra febbraio e aprile 2020, si è riportato al 75,6% a gennaio 2021.
- Gli indicatori anticipatori forniscono segnali prospettici prevalentemente favorevoli (Grafico 1.17): il PMI e l'indice dei Direttori degli acquisti di Chicago sono tornati in zona di espansione da luglio 2020, l'ISM a maggio (il sotto-indice ISM manifatturiero a giugno), quelli sull'attività manifatturiera locale della FED di Dallas, Richmond e Kansas City rispettivamente ad agosto, luglio e giugno. Viceversa, rimangono in zona di contrazione anche nelle ultime rilevazioni gli indici di fiducia di imprese e consumatori ed il *leading indicator*.

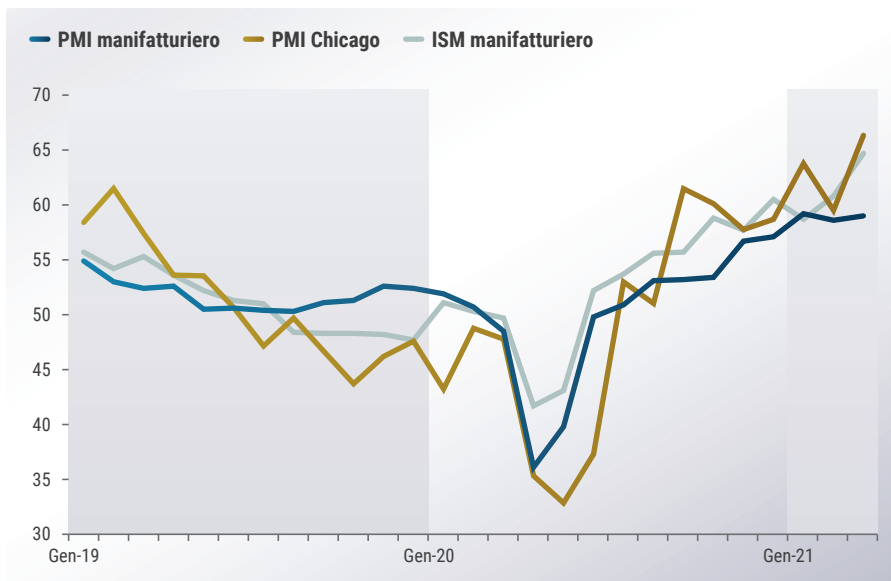


Grafico 1.17
Indicatori anticipatori favorevoli

(Stati Uniti, dati mensili)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Thomson Reuters.

Nel mercato del lavoro USA, tra maggio 2020 e febbraio 2021 sono stati recuperati 12,9 milioni di posti di lavoro nei settori non agricoli, dei 22,3 milioni persi a marzo e aprile 2020 (6,2% il tasso di disoccupazione a febbraio 2021, dopo aver toccato il massimo di 14,8%).

FED ancora iper-espansiva La FED sta tenendo, fin dai tagli di marzo 2020, il tasso di riferimento nella forchetta 0,00-0,25% e il tasso effettivo a 0,07%, per sostenere l'economia colpita dal Covid (Grafico 1.18). A marzo il comunicato FED ha continuato a indicare che il tasso resterà a zero fino a che non si sarà tornati al pieno impiego e a un'inflazione poco sopra il +2%. Il FOMC (*Federal Open Market Committee*) ha segnalato a marzo di desiderare tassi fermi nel 2021 (all'unanimità) e anche nel 2022 (con una larga maggioranza). Dopo la crisi del 2009, i tassi FED erano rimasti a zero molto più a lungo, per ben 7 anni.

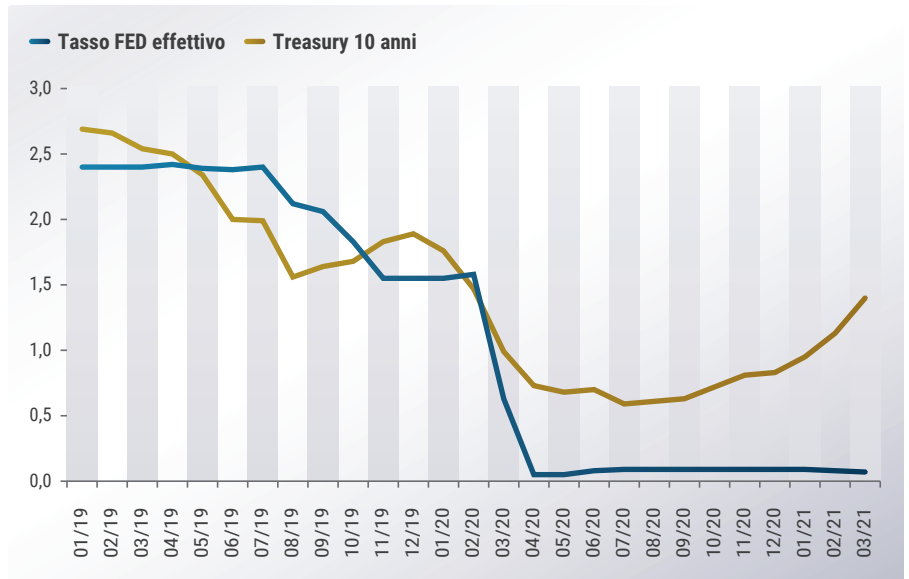
TASSO FED



2021
0,08%

2022
0,12%

Grafico 1.18
Tasso FED a zero,
ma risale il Treasury
 (USA, valori %, medie mensili)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Thomson Reuters.

L'economia richiede ancora un forte stimolo monetario: l'inflazione è al +1,4% a gennaio, ben sotto l'obiettivo FED; la disoccupazione a febbraio resta sopra il valore di lungo periodo (stimato al 4,0%). Ci sono, inoltre, rischi al ribasso per l'economia USA, a causa del persistere della pandemia, anche se i mercati sono fiduciosi: l'inclinazione della curva dei tassi USA resta positiva. Secondo stime del *Chicago Mercantile Exchange*, basate sui *future*, i mercati si attendono tassi FED fermi a zero nel 2021, con una probabilità molto bassa di un rialzo dello 0,25% quest'anno.

Nello scenario CSC, la FED terrà i tassi a zero per il resto del 2021 e in quasi tutto il 2022, per sostenere l'occupazione. Dopo la revisione della sua strategia, la FED è più prudente nel decidere rialzi dei tassi, evitando mosse preventive rispetto a una eventuale risalita dell'inflazione. Lo spazio per un primo rialzo "segnalatico", di 0,25 punti, si creerebbe solo alla fine del 2022.

La politica monetaria fornisce un significativo stimolo all'economia USA, visto che il tasso FED è ampiamente sotto il livello "neutrale" (stimato al 2,5% dal FOMC). Il tasso FED resta in linea con quello BCE, a zero, perciò non esercita più una spinta a indebolire l'euro sul dollaro.

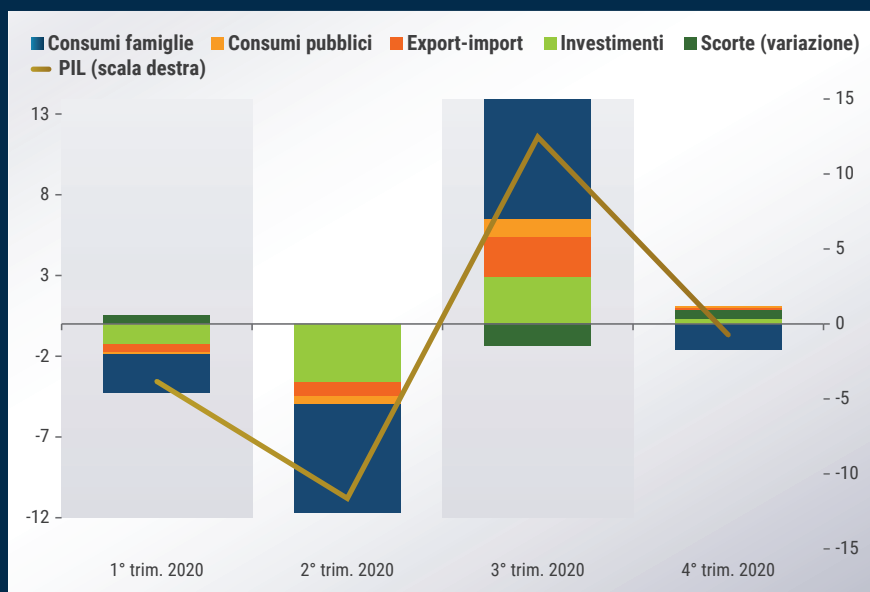
La FED, inoltre, sta proseguendo il massiccio piano di *Quantitative Easing*, con acquisti di titoli americani per 120 miliardi di dollari al mese. Il comunicato di marzo indica che tale misura proseguirà fino a vedere significativi progressi in occupazione e inflazione. Continua anche il pieno reinvestimento in bond delle somme incassate da quelli in scadenza. Lo stock di titoli accumulato in bilancio, perciò, cresce ancora, su livelli record: 4.867 miliardi in *Treasuries* a febbraio (da 2.452 un anno prima) e 2.133 in *Mortgage Backed Securities* (cartolarizzazioni di mutui; da 1.386).

Nonostante tutto questo continui ad esercitare una forte spinta al ribasso sui tassi USA di medio-lungo termine, il rendimento del *Treasury* decennale è risalito a 1,4% a marzo, dal minimo di 0,6% toccato a luglio 2020. Un andamento che riflette il miglioramento delle attese dei mercati sull'economia USA.

Il 2020 si è concluso con una pesante contrazione del PIL dell'Area euro (-6,6%). Il ridimensionamento delle attività economiche indotto dalla pandemia ha generato un ammanco di 820 miliardi di euro, che ha fatto arretrare di cinque anni il valore dei beni e servizi complessivamente prodotti dai diciannove paesi membri, portandolo indietro ai livelli del 2016. Si tratta del risultato più grave in assoluto da quando è entrata in circolazione ufficialmente la moneta unica, peggiore persino rispetto alla voragine aperta dalla crisi finanziaria nel 2009, quando la caduta toccò il -4,5%.

Il tracollo dell'attività economica è stato corale in tutti i paesi membri dell'area, ma tra le quattro principali economie (che insieme rappresentano il 77% dell'Area) un quarto del decremento complessivo è addebitabile alla Francia che ha visto il suo PIL decrescere del -8,1%, un quinto alla Germania e alla Spagna, che hanno registrato una caduta rispettivamente del -4,9% e del -11,0%.

Il dato medio annuo sintetizza, appiattendoli, andamenti diametralmente opposti avvicendatisi nel corso del 2020 (Grafico A). Nei primi sei mesi la quantità di beni e servizi prodotta nell'Area è diminuita del 9,3%, a causa dell'adozione di provvedimenti di chiusura delle attività da marzo fino a maggio per contenere i contagi, compromettendo la crescita dell'intero secondo trimestre (-11,6%) per il contributo negativo di tutte le componenti. *In primis* i consumi delle famiglie che hanno sottratto sette punti percentuali al PIL e gli investimenti circa quattro.



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Al contrario, nella seconda metà dell'anno si è assistito ad un robusto recupero (+5,2%), ma concentrato nei mesi estivi, quando grazie alle riaperture si è avuto un rimbalzo del PIL del +12,6%, seguito poi da un nuovo calo nell'ultimo trimestre per effetto della nuova ondata dei contagi.

Tra le componenti, quella che ha contribuito maggiormente al tracollo del PIL del 2020 è stata la domanda interna. In particolare, la spesa delle famiglie ha fornito un contributo negativo alla crescita dell'Area di più di 4 punti percentuali (pari al 56% del decremento complessivo).

Va notato che, a causa delle misure restrittive, i consumi delle famiglie sono cambiati anche in termini di composizione: tutti i capitoli inerenti i servizi

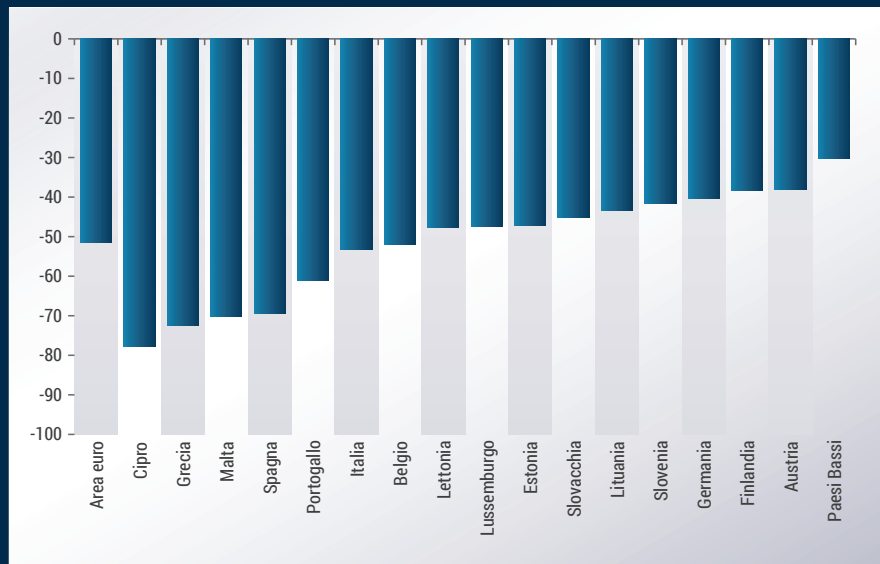
BOX n. 1.8 Eurozona: l'eredità lasciata dal 2020

Grafico A
Eurozona: i consumi privati hanno dato il contributo maggiore nelle cadute e risalite
(2020, dati trimestrali, contributi %)

pesano meno durante la pandemia. La sospensione dei servizi parziale e/o totale a seconda della tipologia di attività e del grado di contatto con il consumatore finale, ha finito con l'impattare sulla domanda degli stessi, provocando una ricomposizione della spesa delle famiglie sempre più sbilanciata verso i tre capitoli essenziali: "alimentari" (12%), "abitazione" (26%), "salute" (4%). Mentre il consumo dei restanti nove capitoli di spesa (il 58% del totale), tra cui "attività ricreative e culturali", "ristoranti e alberghi", "trasporti" è stato compresso nel corso del 2020.

Nel 2020 il settore turistico dell'Eurozona ha registrato un calo medio dei pernottamenti del 51% (Grafico B). Ad aprile, in pieno *lockdown*, i pernottamenti erano crollati del 95%, con conseguente perdita del fatturato dell'intero comparto¹ dell'ordine del 74%. I valori minimi sono stati registrati nei paesi mediterranei, come Grecia (-94%), Spagna (-91%), Italia (-88%), proprio quelli in cui il PIL ha subito la contrazione più grave all'interno dell'Area.

Grafico B
Il crollo del numero di pernottamenti nelle strutture ricettive europee
(Variazioni % annuali, 2020)



Nota: non sono disponibili i dati per Irlanda e Francia.
 Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

¹ Eurostat include nel comparto i seguenti settori NACE H51_I55_N79: trasporto aereo; alloggio; agenzie di viaggio, tour operator e servizi di prenotazione e attività connesse.

PIL EUROZONA



2021
4,0%

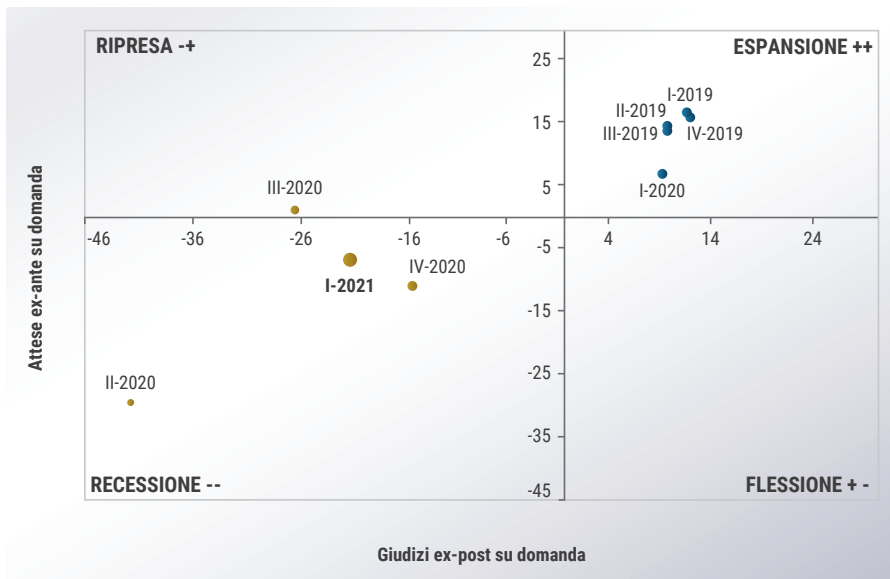
2022
4,5%

Eurozona: inizio 2021 ancora debole I dati qualitativi riferiti al primo trimestre 2021 continuano a mostrare un sistema produttivo che marcia a due velocità. Da un lato, il settore industriale sta attraversando una fase di espansione, confermata sia dagli indicatori di fiducia che migliorano di mese in mese (a marzo 2021 è a +2 il saldo tra ottimisti e pessimisti, da -33 di aprile 2020), sia soprattutto da quelli di attività (PMI balzato a 62,4 a marzo).

Dall'altro lato, prosegue la recessione dei servizi, sebbene a ritmi decrescenti, come segnalato da un indice PMI risalito a 48,8 a marzo, ancora al di sotto della soglia neutrale. È come confermato dalle inchieste congiunturali: nel primo trimestre del 2021 sono risultati negativi i saldi delle risposte sia sull'andamento recente della produzione, sia sulle aspettative della dinamica della produzione nei prossimi mesi, collocando così il settore nel quadrante "recessione" (Grafico 1.19).

Grafico 1.19 Eurozona: i servizi sono ancora in recessione a inizio 2021

(Saldi delle risposte mensili trimestralizzati)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea.

La parte di domanda “inespressa” per mancanza di offerta del relativo servizio ha, a sua volta, generato un ammontare di risparmio aggiuntivo rispetto a quello precauzionale per via della situazione di incertezza: a marzo 2021 la quota netta di famiglie che percepisce un peggioramento della situazione economica è pari al 69%; quasi una su quattro (23%) dichiara di aver aumentato i risparmi, quota triplicata rispetto al febbraio dello scorso anno.

I primi dati del 2021 riferiti al mese di gennaio confermano la debolezza dei consumi delle famiglie. Il volume delle vendite del commercio al dettaglio ha registrato a gennaio un calo delle quantità del -5,9%, a sintesi di un aumento dell'1,1% per i prodotti alimentari e di una contrazione del 12% per i prodotti non alimentari⁶.

L'andamento del PIL dell'Eurozona di quest'anno dipenderà dal grado di copertura raggiunto dalla campagna vaccinale, soprattutto prima dell'estate. Lo scenario CSC sconta un +4,0%, nell'ipotesi che la vaccinazione proceda secondo i piani, seguito da un +4,5% nel 2022.

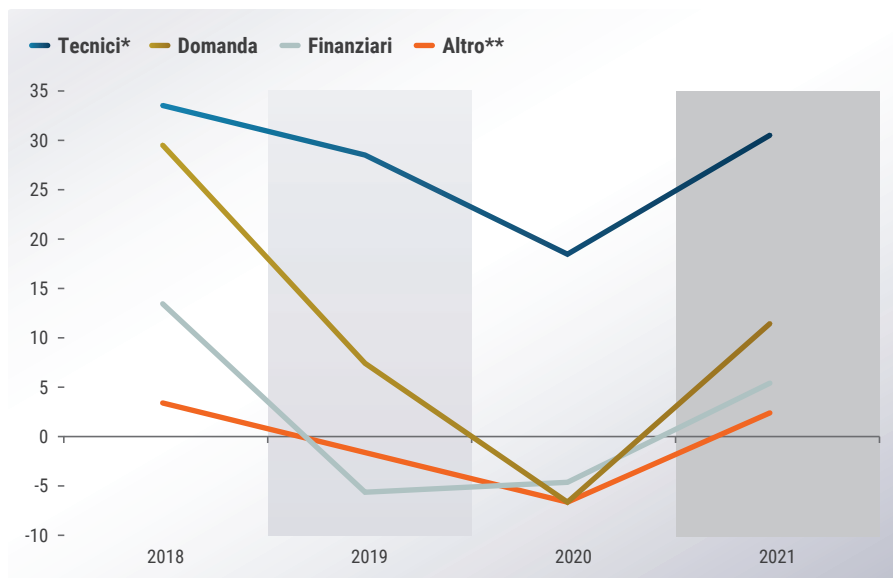
Un buon andamento della stagione estiva, infatti, potrebbe fungere da volano per la ripresa di tutte le attività dei servizi che ruotano intorno al settore turistico, che è costituito da oltre 2 milioni di imprese che danno lavoro a oltre 12,3 milioni di persone. Un'altra stagione estiva persa, viceversa, comprometterebbe la dinamica dell'attività economica del terzo trimestre e implicherebbe una revisione al ribasso delle stime di crescita.

Il contesto, invece, appare favorevole per un nuovo ciclo di investimenti da parte dell'industria. Gli imprenditori del settore, secondo le indagini qualitative, a fine 2020 hanno dichiarato che tutti i fattori sono propizi per la realizzazione dei piani di investimenti nel 2021: dalla domanda alle condizioni finanziarie, ma soprattutto i fattori tecnici come l'adeguamento alle nuove tecnologie, indicati come positivi da un imprenditore su tre (Grafico 1.20).

⁶ Si segnala che con riferimento a questo capitolo, le vendite online, via email o internet, hanno al contrario registrato un'impennata del +7% rispetto a dicembre.

Grafico 1.20 Nell'Eurozona gli investimenti industriali nel 2021 saranno trainati dalle nuove tecnologie

(Saldi delle risposte, annuali, fattori che influenzano gli investimenti)



* Tecnici: adeguamento alle nuove tecnologie.

** Altro: tassazione e incentivi fiscali, regolamentazione su delocalizzazione investimenti diretti.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea.

TASSO BCE



2021
0,00%

2022
0,00%

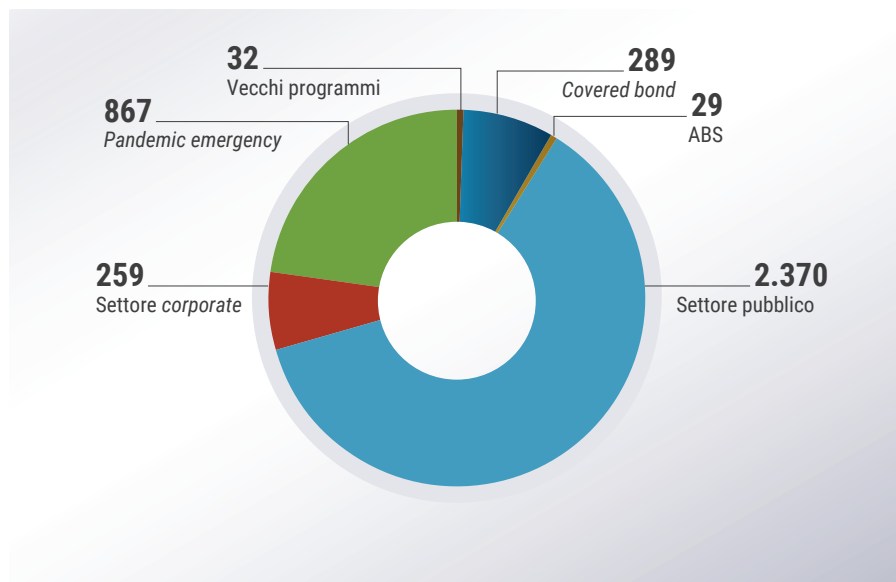
La BCE sostiene l'economia La BCE a marzo ha confermato le sue misure iper-espansive, ampliate nel 2020 in risposta alla crisi da Covid. Lo stimolo monetario nell'Eurozona, quindi, resta molto forte. L'inflazione, pur in risalita, è ancora lontana dall'obiettivo (+0,9% annuo a febbraio) e l'economia ha recuperato solo in parte finora. La BCE è pronta a nuovi interventi, se necessario.

Primo, il tasso sui prestiti è a zero e quello sui depositi delle banche a -0,50% e la *forward guidance* BCE continua a indicare che resteranno invariati, o verranno ulteriormente limati, finché l'inflazione non si avvicinerà al 2%. Ciò può significare un orizzonte ancora piuttosto lungo. Nello scenario CSC, la BCE terrà fermi i tassi ufficiali sia nel 2021 che nel 2022. Il tasso di mercato Euribor si manterrà in territorio negativo (-0,54% a marzo): ciò favorisce il credito all'economia.

Secondo, la BCE sta proseguendo due programmi di acquisti di titoli, pubblici e privati, per spingere al ribasso i tassi sul medio-lungo termine nell'Eurozona: il programma pre-pandemia, al ritmo di 20 miliardi di euro mensili (*Quantitative Easing-2*); il programma di acquisti "anti-pandemia", fino a 1.850 miliardi da marzo 2020 a marzo 2022 (circa 70 al mese). Quest'ultimo strumento è flessibile nei tempi, nel tipo di titoli (anche *corporate bond* di imprese europee) e tra paesi membri, lasciando alla BCE la possibilità di comprare specifici bond di un paese in difficoltà. A marzo la BCE ha promesso di accelerare tali acquisti nei prossimi tre mesi. Si è invece concluso a fine 2020 l'altro programma di acquisti addizionali, per 120 miliardi. Tutto ciò ha contribuito a contenere gli spread sovrani nell'Area e a soddisfare il fabbisogno di liquidità delle imprese. Inoltre, la BCE continua a reinvestire in titoli le somme incassate da quelli che scadono, per evitare un'erosione dello stock accumulato. I bond in bilancio, perciò, sono saliti a 3.846 miliardi a febbraio: 867 miliardi del *pandemic programme*, 2.370 miliardi di titoli pubblici, 259 di *corporate bond* (Grafico 1.21).

Terzo, la BCE sta prestando ampie risorse alle banche, per evitare eventuali difficoltà nella raccolta sui mercati (finora non riscontrate), disinnescando il rischio di impatti sul credito. Ogni 3 mesi Francoforte eroga nuovi prestiti "straordinari" alle banche (TLTRO-3), della durata di 3 anni, con incentivi a fornire più credito e quindi condizioni più favorevoli sui tassi e ampi volumi disponibili. Le prime due operazioni a fine 2019 avevano fornito 3 e 98 miliardi; nel 2020, quella di marzo 115 miliardi, a giugno 1.308 miliardi (anche per la scadenza di vecchi prestiti

BCE), 174 a settembre e 50 a dicembre; nel 2021, a marzo 330 miliardi e altre 3 operazioni sono state aggiunte, l'ultima sarà a dicembre. I prestiti BCE, di conseguenza, sono balzati a 1.793 miliardi a febbraio (di cui 374 a banche italiane, il 21%), dai 617 miliardi di febbraio 2020 e continueranno a crescere.



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BCE.

L'altra faccia della medaglia è che le banche dell'Eurozona hanno depositi presso Francoforte in forte aumento: 3.843 miliardi a febbraio (316 le italiane, pari appena all'8%), da 1.866 un anno prima. La BCE li ha in parte esentati dal tasso negativo, per evitare impatti sulla redditività degli istituti. Questi depositi stanno crescendo insieme ai prestiti BCE e agli acquisti di titoli, sebbene a ritmo più basso: ciò indica che le risorse immesse raggiungono, gradualmente, il settore produttivo.

Emergenti: buone prospettive, specie in Asia Nel corso del 2020 le prospettive economiche per gli emergenti sono andate deteriorandosi, come nel resto del mondo: la pandemia ha portato quasi tutte queste economie in contrazione. L'impatto del Covid è stato forte in paesi importanti come il Brasile (-4,5%) dove il contagio è tutt'ora molto forte, e anche l'India (-8,0%). La Cina è l'unica tra le principali economie emergenti ad espandersi anche nel 2020, seppure a un ritmo molto basso rispetto ai valori pre-Covid (+2,3%; Grafico 1.22). Complessivamente, per il 2020 la contrazione degli emergenti si assesta al -2,6%, di poco più marcata rispetto a quella inclusa nello scenario di ottobre scorso.

Per il 2021 si ipotizza un rimbalzo delle economie emergenti, pari al +5,5%. Questa ipotesi è condizionata ad una graduale normalizzazione della situazione sanitaria nei principali emergenti. Si tratta di una revisione al rialzo rispetto al precedente scenario.

Nel 2022, lo scenario CSC ipotizza un assestamento della crescita degli emergenti al +4,8% complessivo. Molte delle principali economie (tranne la Russia) crescerebbero a un ritmo poco inferiore a quello del 2021, che è "gonfiato" dal recupero dei livelli persi nel 2020.

Negli ultimi mesi si registrano segnali positivi in molti paesi emergenti. Soprattutto in Brasile, dove l'indice PMI segnala un'industria in deciso recupero. Ciò rende possibili sorprese al rialzo per il rimbalzo del PIL nel 2021. Ma comunque condizionate all'ipotesi che la pandemia venga gradualmente contenuta e non richieda nuove misure restrittive, che frenerebbero la ripresa.

Grafico 1.21 Enorme lo stock di titoli pubblici e privati nel bilancio BCE

(Miliardi di euro, stock a fine febbraio 2021)

PIL EMERGENTI

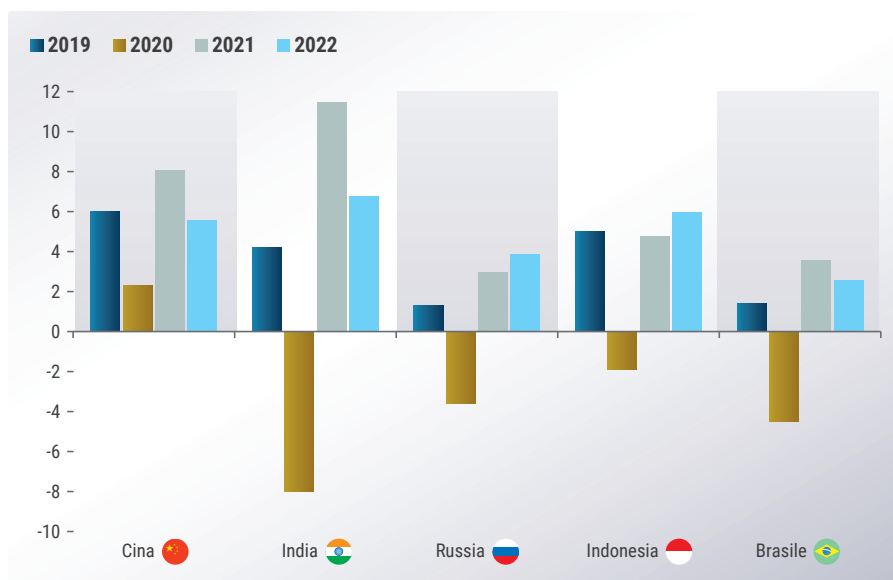


2021
5,5%

2022
4,8%

Grafico 1.22 L'andamento atteso per i principali paesi emergenti

(Tassi di crescita del PIL, a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati FMI.

PREZZO DEL PETROLIO



2021
63\$

2022
65\$

Petrolio: prezzo ai valori pre-Covid Lo scenario CSC ipotizza una stabilizzazione del prezzo del petrolio nei prossimi mesi, poco sopra il livello obiettivo dell'OPEC. Ciò dopo che il rimbalzo dai minimi è stato già registrato nel corso del 2020 (da 19 dollari al barile in aprile, a 50 a dicembre) e poi nei primi mesi di quest'anno (65 dollari a marzo). In questo scenario, il Brent si attesterebbe in media a 63 dollari nel 2021 (dai 42 del 2020) e salirebbe di poco nel 2022, a 65 dollari. Per il 2021, ciò comporta una revisione al rialzo di 13 dollari rispetto allo scenario CSC di ottobre.

Il prezzo del petrolio è aumentato negli ultimi mesi nonostante il persistere dei contagi da Covid in molti paesi. Infatti, due dei principali attori del mercato petrolifero (Cina dal lato della domanda, USA anche dal lato dell'offerta) hanno fatto passi importanti per uscire dalla crisi. La pandemia, comunque, resta un fattore addizionale importante nella determinazione del prezzo, perché condiziona il mercato fisico mondiale e quindi lo scenario per il Brent nel medio termine.

Nel 2020 in media si è registrato un ampio surplus (2,0 milioni di barili al giorno, mbg) dell'estrazione (-6,4 mbg) sui consumi (-9,0 mbg, stime *Energy Information Administration*). Questo risultato si è determinato tra gennaio e maggio, mentre nei successivi sette mesi la situazione si è invertita. Ciò ha condotto prima ad accumulare rapidamente scorte di greggio e poi a una parziale normalizzazione (Grafico 1.23).

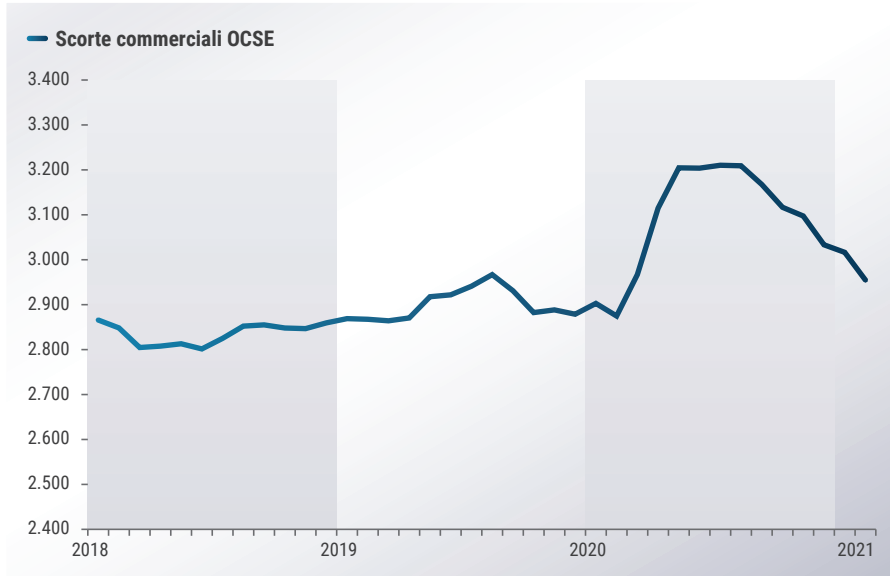
La situazione del mercato del greggio nel 2021 proseguirà con i consumi mondiali, in media, poco sopra la produzione. Entrambi in ripresa (+5,3 mbg la domanda, +2,9 l'offerta), ma ancora sotto i livelli pre-Covid. Ciò condurrà a un ulteriore decumulo di scorte di 0,4 mbg, giustificando il recupero del prezzo.

Solo nel 2022 il mercato dovrebbe ritornare ai volumi pre-crisi: +3,8 mbg la domanda e +4,1 l'offerta, con la prima appena superiore alla seconda (di 0,1 mbg). E quindi con il proseguire della normalizzazione delle scorte di greggio, che sosterrà il prezzo.

La rapida risalita dei consumi cinesi di petrolio (caduti di 2,0 mbg, ma già tornati ai volumi pre-Covid a fine 2020) è stata il traino principale della domanda mondiale. Ha contribuito il recupero, pur parziale, dei consumi statunitensi (ancora -1,6 mbg a fine 2020). Nel 2021-2022 in entrambi i paesi è atteso un forte aumento dei consumi petroliferi, maggiore negli USA dove però rappresenta solo il recupero dei valori pre-Covid.

Grafico 1.23 Ben avviata la normalizzazione del mercato petrolifero

(Stock, milioni di barili, dati mensili)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati EIA.

Sul lato dell'offerta di greggio, nel biennio di previsione verrà sostenuta dal recupero dell'estrazione USA, che aveva toccato il record a marzo 2020, per poi cadere ad aprile-maggio. La risalita, però, è attesa lenta: solo nell'estate 2022 è previsto il ritorno ai livelli pre-Covid. I volumi quindi resterebbero molto sotto il trend precedente (stime EIA).

Un profilo simile dovrebbe seguire la produzione OPEC, dopo il brusco taglio del 2020, necessario per riequilibrare il mercato petrolifero. A febbraio 2021 resta ancora molto sotto i volumi di inizio 2020 (-3,8 mbg). L'OPEC e l'associato gruppo di paesi non-OPEC (inclusa la Russia) a marzo hanno stabilito di continuare a tenere la loro produzione su volumi ridotti, per contribuire al decumulo di scorte e sostenere il prezzo.

All'interno dell'OPEC, da un lato si è accentuato il vuoto produttivo in Venezuela, che pure detiene le maggiori riserve di petrolio, rimasta a 0,5 mbg a febbraio; dall'altro, in Libia la produzione è già risalita a 1,2 mbg e in Iran era calata solo marginalmente con il Covid, tornando presto a 2,2 mbg.

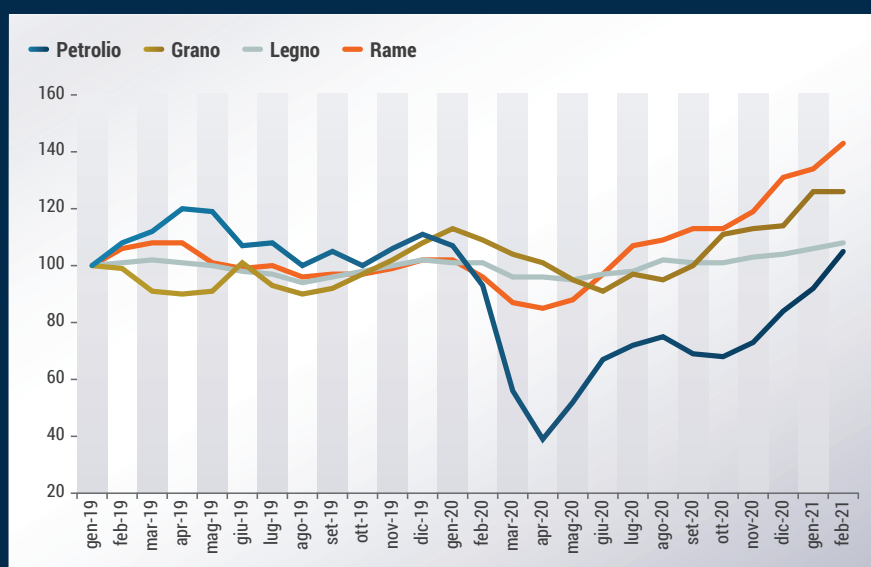
Prezzi che salgono rapidamente Negli ultimi mesi si stanno registrando rialzi significativi dei prezzi internazionali di numerose materie prime. I rincari sono molto diffusi: il prezzo del legno è salito del 7% a febbraio 2021 rispetto a ottobre 2020, quello della gomma del 10%, il grano del 13% e il mais del 31%, il rame del 26% e il ferro del 38% (indici Banca mondiale in dollari; Grafico A). Ciò si affianca al trend di risalita del prezzo del petrolio: +53% in tali 4 mesi. Inoltre, da alcuni mesi si registrano forti incrementi dei noli marittimi, a riflesso di una generalizzata carenza di *container* a livello internazionale.

Questi aumenti delle commodity, quasi tutti a doppia cifra, non devono trarre in inganno, perché nascondono un'importante differenza. Per il petrolio si tratta di un recupero quasi pieno del prezzo, dai minimi toccati ad aprile 2020 a causa della prima ondata di pandemia: -3% dal valore pre-crisi a febbraio. Per molte altre commodity, invece, i prezzi a inizio 2021 sono ben sopra i valori pre-crisi, specie per i metalli: rame +40% (non lontano dal picco storico del 2011), grano +12%, legno +6%.

BOX n. 1.9
Tensioni sui prezzi delle materie prime: andamenti, cause, impatto

Grafico A Prezzi di molte materie prime in forte rialzo

(Quotazioni in dollari,
indici gennaio 2019=100)



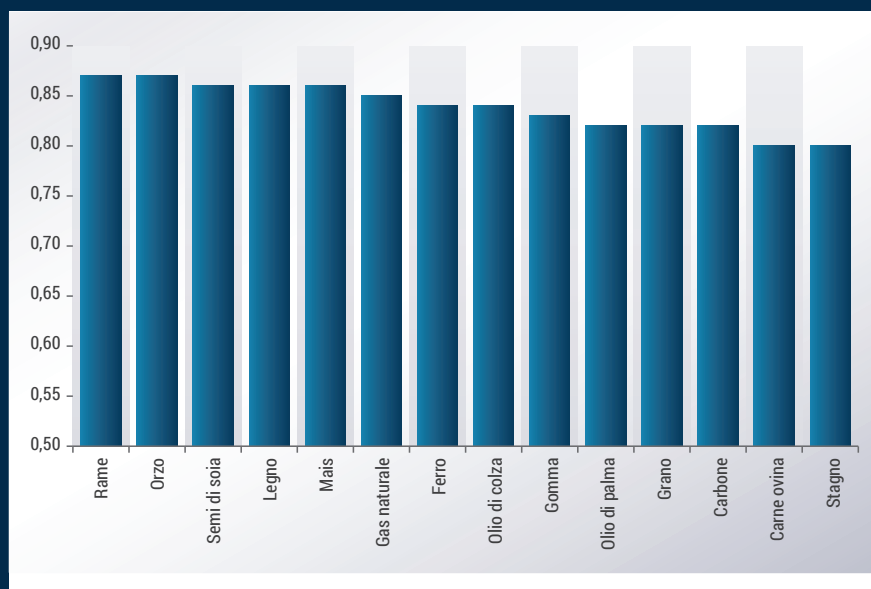
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca mondiale.

Infatti, mentre il prezzo del petrolio aveva subito nella prima parte del 2020 una profonda caduta, molte altre materie prime avevano registrato un calo più limitato. Mentre la risalita in corso è di intensità simile per diverse commodity.

Prezzi molto correlati e ruolo della speculazione finanziaria Le quotazioni di gran parte delle materie prime, storicamente, sono molto correlate con quella del petrolio. Su un lungo orizzonte, dal 1999 al 2021, la correlazione tra prezzo medio mensile in dollari del grano e del petrolio è di 0,82 su 1. Per il mais è di 0,86, per il rame di 0,87, per il legno di 0,86 (Grafico B). Su orizzonti diversi queste correlazioni variano poco e restano comunque molto elevate.

Grafico B Commodity di ogni tipo molto legate al petrolio

(Correlazione dei prezzi mensili
nel periodo 1999-2021)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca mondiale.

Secondo le normali leggi di domanda e offerta, non dovrebbe esserci molta relazione tra questi prezzi, perché i mercati fisici delle commodity sono in gran parte slegati. Per esempio, il rame e il petrolio non sono beni complementari o beni sostituiti, sebbene l'energia sia un input importante in molte produzioni.

Naturalmente, c'è una componente comune di fondo nei prezzi, data dalle fasi di crescita e caduta del PIL e degli scambi a livello mondiale, che spingono tutte le commodity. Tuttavia, questo difficilmente può spiegare correlazioni così elevate tra commodity tanto diverse.

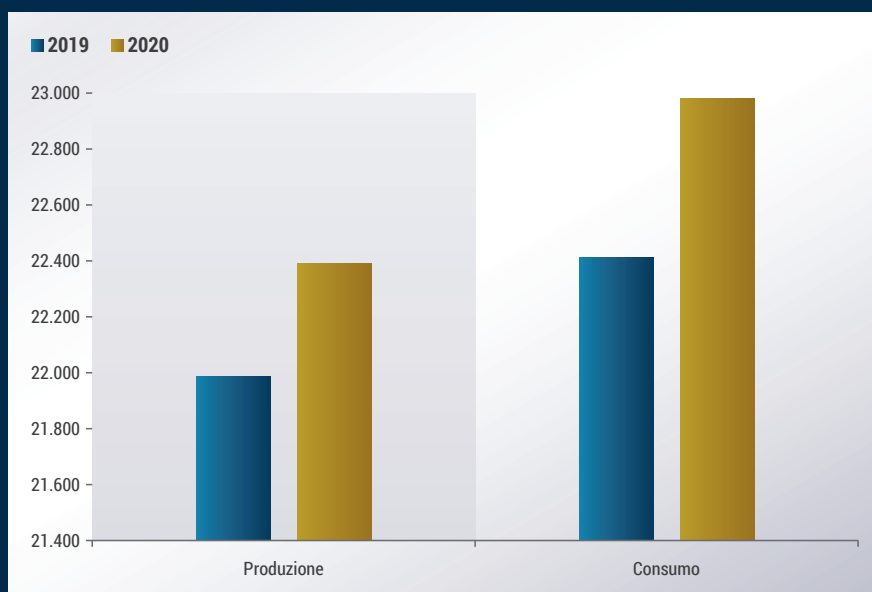
La parte di correlazione non spiegabile con questo fattore comune, può essere dovuta al fatto che numerose commodity, quotate su mercati internazionali, come il petrolio, fungono anche da asset finanziari. Asset su cui i grandi operatori finanziari internazionali realizzano acquisti e vendite, spesso appunto molto correlate, legate o meno agli effettivi fondamentali economici dei singoli mercati o solo alle aspettative comuni sulla ripresa/recessione globale. Quella che si definisce "speculazione finanziaria", spesso responsabile dell'accentuazione delle oscillazioni che normalmente caratterizzano una quotazione di mercato.

Mercato fisico e possibile durata dei rincari Riguardo alla natura dei rincari in corso, è cruciale provare a rispondere a due domande.

Prima domanda: i rincari delle materie prime in atto dipendono da una scarsità di produzione nei vari mercati fisici mondiali? Ovvero, da una domanda mondiale che corre più veloce dell'offerta, magari quest'ultima limitata da qualche fattore?

Guardiamo a specifici mercati. Per il petrolio, che è la quotazione "guida", la domanda mondiale si è riportata sopra l'offerta dalla seconda metà del 2020. Ciò sta determinando una graduale riduzione delle scorte, accumulate nella prima parte del 2020. Questo ha fatto risalire il prezzo vicino al valore pre-crisi. Ma non si tratta di scarsità di offerta (che è volutamente contenuta, in particolare, dall'accordo tra OPEC e altri produttori), solo di un riequilibrio del mercato fisico mondiale.

Nei mercati non energetici ci sono situazioni differenziate. Per il rame, i dati mostrano che nel corso del 2020 la domanda è stabilmente superiore alla produzione, per quanto entrambe in espansione (Grafico C). In parte la produzione è stata limitata da eventi collegati al *lockdown* per il Covid: in questo caso, si ha in effetti una scarsità di offerta (fonte ICSG). Perciò, si decumulano scorte e questo spiega il rialzo del prezzo internazionale molto oltre i valori pre-crisi.



Periodo: gen.-nov. di ciascun anno.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ICSG.

Grafico C Rame: l'offerta cresce ma non tiene il passo della domanda

(Mondo, mercato fisico,
migliaia di tonnellate)

Per il grano, invece, la produzione mondiale sta aumentando, a volumi record, e resta superiore alla domanda, che pure è in rapida espansione. Gli stock perciò continuano a crescere (fonte IGC). L'offerta abbondante tenderebbe a moderare il prezzo, che invece è in rialzo. Verosimilmente, ciò avviene perché il prezzo è spinto al rialzo dal rincaro correlato di tutte le altre commodity (via speculazione finanziaria).

Seconda domanda: i rialzi sono temporanei o permanenti? La risposta è che non si può generalizzare, visto che le condizioni di mercato fisico sono così diverse.

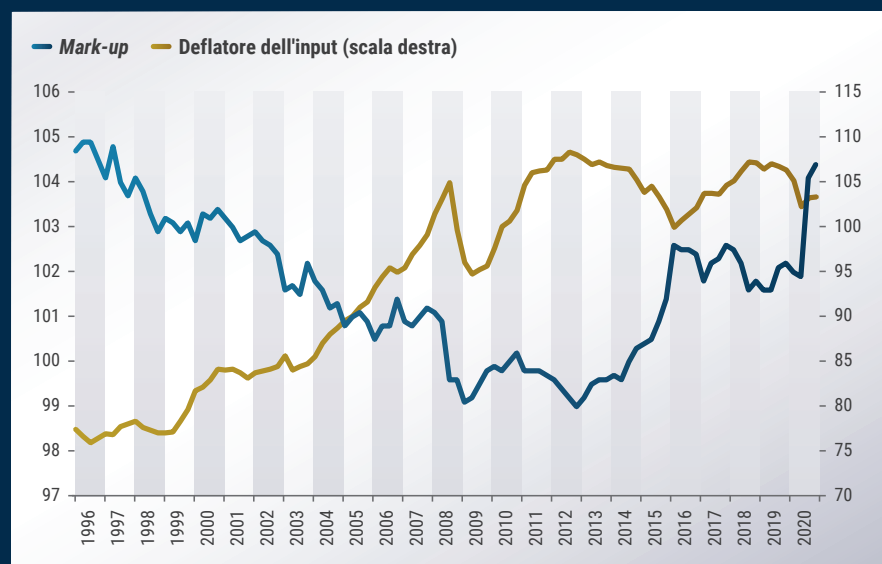
Nella misura in cui i prezzi delle altre commodity seguono al rialzo quello del petrolio e se è vero che il prezzo del petrolio si stabilizzerà entro il 2021, allora lo scenario per le commodity non dovrebbe essere troppo preoccupante, perché il rialzo dovrebbe essere temporaneo. È il caso del grano.

In alcuni mercati, però, i prezzi potrebbero restare troppo elevati nel medio termine, cioè non solo in questi mesi del 2021, ma anche ben oltre. Potrebbe essere il caso del prezzo del rame. La preoccupazione è che specifici settori industriali in Italia, utilizzatori di tali commodity, potrebbero risentirne molto sul fronte dei costi e dei margini.

Quale impatto hanno avuto finora i rincari sull'industria italiana? In una fase di domanda privata interna ancora molto scarsa, sia sul fronte dei beni di consumo che dei beni di investimento, è molto difficile per un'impresa scaricare a valle i rincari subito a monte dall'acquisto di commodity. Perciò, molti dei nostri settori industriali potrebbero trovarsi a fronteggiare, nel 2021 appena iniziato, una pressione al ribasso sui margini delle imprese.

I dati ISTAT disponibili al momento sul *mark-up* e le sue componenti, che arrivano al 4° trimestre 2020, fotografano una situazione per l'industria italiana che nel frattempo potrebbe però essere già molto peggiorata (Grafico D).

Grafico D
Costo degli input e
mark-up nell'industria
(Italia, manifatturiero,
indici 2010=100, dati trimestrali)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

In aggregato, per il settore manifatturiero, questi dati indicano che: a fine 2020 si registrava un moderato aumento del costo degli input, che include le materie prime (+1,1% a fine anno sul 2° trimestre); non si registrava ancora un impatto al ribasso sui margini delle imprese. Che anzi sono saliti

nella seconda metà del 2020, perché la dinamica del prezzo dell'output, pur molto debole, è rimasta sopra quella dei costi totali, comprensivi del lavoro, dato che il CLUP è risultato in calo.

Ciò ovviamente può nascondere dinamiche già in sofferenza a fine 2020 per i margini in specifici settori industriali, utilizzatori delle commodity che hanno subito i maggiori rialzi (rame, ferro, grano).

Soprattutto, è necessario un attento monitoraggio riguardo ai dati sui margini industriali relativi al 1° trimestre del 2021, di prossima uscita, visto che è nei primi mesi di quest'anno che i rincari delle commodity si sono accentuati.

Cosa potrebbe succedere nel breve e medio termine Lo scenario più probabile, per la prima metà del 2021, è che i rincari delle commodity vengano registrati con forza nei costi per input delle imprese industriali, spingendoli pesantemente verso l'alto. Contemporaneamente, le imprese faranno ancora molta fatica a ritoccare al rialzo i listini industriali nel contesto di domanda bassa, per cui l'andamento dei prezzi di vendita sembra destinato a restare piuttosto debole, sicuramente più del costo degli input. A parità di andamenti negli altri costi (lavoro), ciò rischia di comprimere bruscamente i margini delle imprese italiane.

Nella seconda metà del 2021, se i rialzi delle commodity saranno almeno in parte temporanei o se comunque non si tratta di un processo prolungato di rincari ma di una fiammata limitata nel tempo, cioè un "gradino" nei prezzi, la situazione per i margini industriali potrebbe gradualmente migliorare. Anche grazie all'atteso rimbalzo dell'economia dal terzo trimestre, che significherebbe maggiore domanda e quindi qualche spazio in più per un ritocco al rialzo dei listini industriali.

Ad ogni modo, anche se il problema fosse di breve termine, esso si va a sommare a fatturati già compressi nel corso del 2020 e ai conseguenti problemi di liquidità delle imprese. Infatti, l'assottigliarsi del *mark-up*, per ogni unità di prodotto venduto, andrebbe a comprimere il *cash flow* generato dalle imprese anche nel corso del 2021, aggravando una situazione già molto difficile.

Euro su livelli elevati Il tasso di cambio dell'euro nei confronti del dollaro USA, dopo aver toccato un minimo sotto 1,10 a febbraio 2020, è risalito vicino ai livelli di inizio 2018, a quota 1,22 in media a dicembre 2020. Poi, è ridisceso intorno a 1,19 in marzo dell'anno in corso (Grafico 1.24).

La volatilità del cambio nell'ultimo anno è connessa all'estrema variabilità e incertezza delle prospettive nelle diverse economie, circa la diffusione della pandemia, l'efficacia dei piani vaccinali e gli interventi straordinari di politica economica varati dai governi.

A favore di un apprezzamento dell'euro sul dollaro ha pesato, soprattutto, la strategia monetaria eccezionalmente espansiva della Federal Reserve. In particolare, la risalita dell'euro è iniziata in marzo 2020, quando la FED ha tagliato drasticamente i tassi, azzerando il differenziale con quelli europei. Ed è proseguita nei mesi successivi, fino all'ufficializzazione in agosto del cambio di strategia della FED, che ha rafforzato le aspettative degli investitori circa una *policy* più accomodante negli USA e quindi a favore di un indebolimento del dollaro.

CAMBIO DOLLARO/EURO

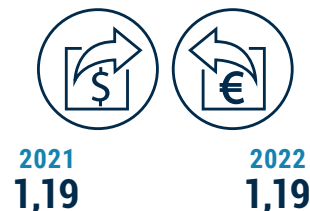
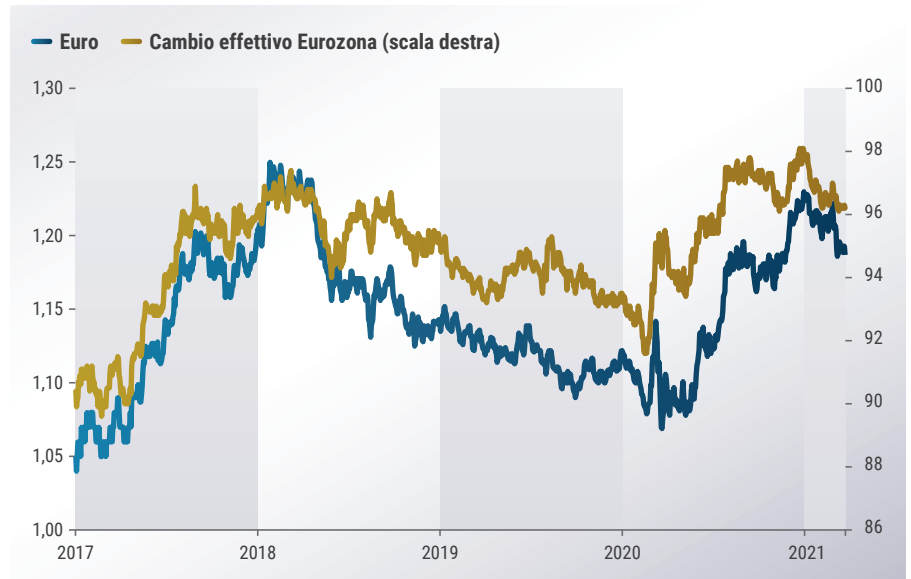


Grafico 1.24 Euro più forte rispetto ai livelli di inizio 2020

(Dollari per valuta e indice
1° gennaio 2014=100, dati giornalieri)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Thomson Reuters.

Al contrario, i dati e le previsioni di crescita economica rivisti al rialzo soprattutto negli Stati Uniti, anche grazie allo stimolo di bilancio senza precedenti programmato dall'Amministrazione Biden, tendono a rafforzare la valuta americana, contribuendo a spiegare la lieve correzione al ribasso del cambio dell'euro nel primo trimestre del 2021.

Il CSC assume nel biennio previsivo un cambio dollaro-euro fermo a quota 1,19, pari alla media di marzo. Ciò corrisponde a un apprezzamento della moneta unica sul biglietto verde di +4,2% nel 2021 (dopo il +2,0% nel 2020).

2. USCIRE DALLA CRISI GLOBALE DA COVID: QUALI POLITICHE PER L'ITALIA?

2.1	Gli effetti della crisi pandemica: eterogeneità tra paesi e settori	67
2.2	Indebitamento eccessivo delle imprese: Italia vs. principali paesi UE	78
2.3	L'impatto sui mercati del lavoro in USA e Europa: prospettive per l'Italia e politiche necessarie	86

2.1 Gli effetti della crisi pandemica: eterogeneità tra paesi e settori

La diffusione della pandemia La pandemia da Covid ha provocato nel mondo, in base ai casi accertati a inizio aprile 2021, più di 130 milioni di contagi e quasi 2,9 milioni di decessi. La crisi globale, che ne è stata generata ed è tuttora in corso, investe la sanità, l'economia e ogni aspetto del vivere sociale.

La diffusione della pandemia è avvenuta in due ondate principali, nella primavera e nell'autunno del 2020. Si osserva una forte correlazione nella dinamica tra macroaree e tra paesi, soprattutto in quelli più strettamente interconnessi, come quelli europei. La rete di relazioni mondiali, costituita dai movimenti nazionali e internazionali delle persone, infatti, ha agito da acceleratore della diffusione nel mondo, che ha toccato ritmi massimi a inizio 2021.

Tuttavia, si sono verificate significative differenze tra paesi, sia nei livelli che nella dinamica del virus. La diffusione è stata più contenuta in Asia, seppur sia partita da lì, in particolare per quanto riguarda i decessi per Covid (che sono più comparabili tra paesi, perché il numero di contagi dipende anche dalle diverse politiche di test e tracciamento). Anche in Europa si osservano dinamiche differenti, soprattutto a partire dalla seconda ondata pandemica (Grafico 2.1). Nei primi mesi del 2021 sono emerse indicazioni di una terza ondata in alcuni paesi (come in Italia) e, al contrario, di un rientro dall'emergenza in altri (come nel Regno Unito, anche per effetto delle politiche vaccinali; si veda dopo). Nel complesso, l'impatto della pandemia, in termini di vite umane, è stato di ordini di grandezza differenti tra paesi: il numero di decessi per Covid è pari a circa 3 su un milione di abitanti in Cina, 70 in Giappone, 900 in Germania, 1.700 negli Stati Uniti, 1.800 in Italia, 1.900 nel Regno Unito (dati a fine marzo).

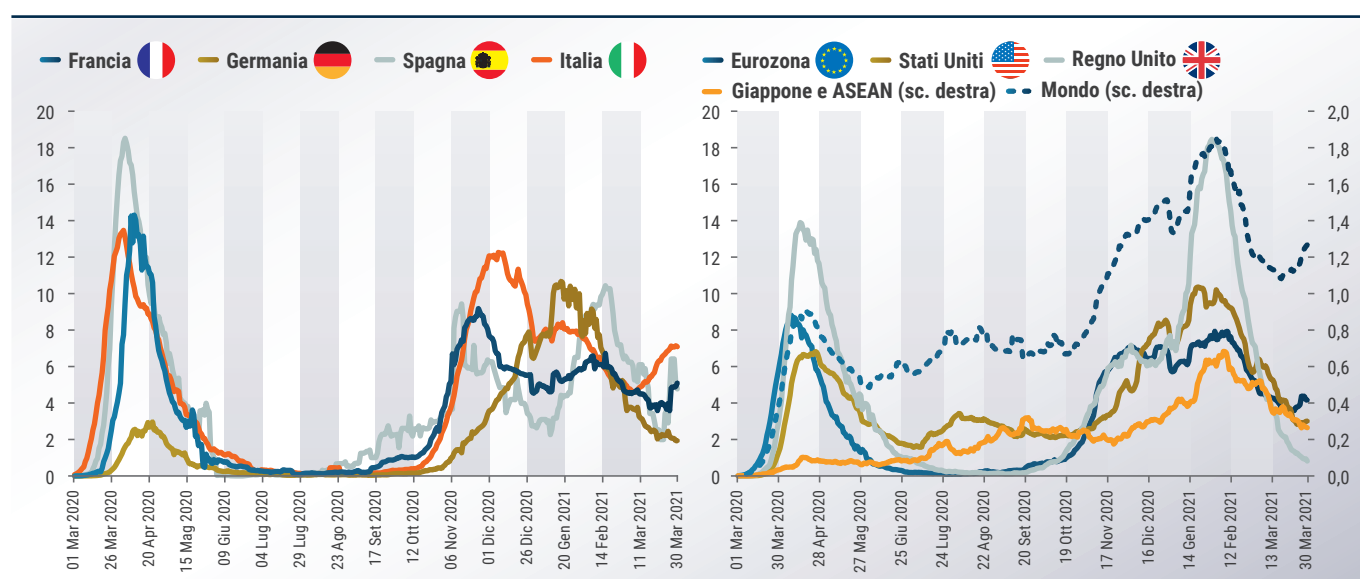
IL COVID NEL MONDO



oltre 130 milioni
di contagi

Grafico 2.1 La pandemia in Europa e nel mondo

(Decessi giornalieri per milioni di abitanti, medie mobili a 7 termini)



Per la Cina la linea non è riportata, perché sostanzialmente nulla in tutto periodo.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Our World in Data.

Esistono fattori strutturali che contribuiscono a spiegare queste differenze. Essi comprendono: le caratteristiche dei territori e la facilità di controllo delle frontiere (le isole, per esempio, registrano performance migliori, a parità di al-

tre condizioni); la densità abitativa e la distribuzione per età della popolazione, in particolare la quota di anziani; la capacità del sistema sanitario, misurata per esempio dalla dotazione di terapie intensive.

Tali fattori, tuttavia, non spiegano da soli le grandi difformità nell'impatto della pandemia. Per esempio, secondo il *Global Health Security Index* del 2019¹, tra i paesi maggiormente preparati ad affrontare un'epidemia figurano Stati Uniti e Regno Unito, che invece sono tra quelli che hanno registrato i tassi di mortalità più alti. A risultare determinanti per la diffusione del virus sono state le risposte di *policy* dei governi e quelle comportamentali degli individui².

Misure di contenimento e comportamenti Le azioni emergenziali adottate dai governi, a più riprese, per contenere la diffusione del virus su scala locale, nazionale e internazionale, sono state ampie e diversificate.

Le misure di tipo sanitario comprendono le politiche di informazione pubblica, di tracciamento dei contatti, di finanziamento e diffusione di test e tamponi, maschere e altri strumenti di protezione e, infine, le politiche di finanziamento, produzione e somministrazione dei vaccini. Altre azioni di tipo amministrativo, che riguardano un'ampia gamma dei rapporti sociali ed economici, hanno comportato: chiusure di attività produttive non essenziali, chiusure di scuole e università, cancellazione di eventi pubblici, limitazioni agli incontri privati, interruzioni nei trasporti pubblici e limitazioni alla libertà di spostamento, da quello internazionale a quello tra aree all'interno dei confini nazionali fino a quello dalla propria abitazione.

La diffusione del contagio e le misure di contenimento adottate dai governi hanno provocato uno stravolgimento nei comportamenti delle persone, riguardo a ogni aspetto del vivere comune. Famiglie e imprese hanno riorganizzato in modo radicale le attività produttive, le abitudini di consumo, le modalità di lavoro, i viaggi per turismo e business e, in generale, le modalità di interazione economica e sociale, a livello locale, nazionale e internazionale.

Le reazioni di governi e cittadini, di riflesso, hanno giocato un ruolo centrale nel contenimento dei contagi, con modalità, tempi e durate diversi. Infine, le interazioni internazionali, che trasmettono e amplificano gli shock tra paesi, hanno generato le dinamiche complesse e non lineari che si osservano nei dati. Queste caratteristiche contribuiscono a spiegare l'andamento sincrono, ma eterogeneo, della pandemia tra paesi.

Se ne possono trarre alcune lezioni. In primo luogo, contano abitudini ed esperienze nei comportamenti sociali. I paesi asiatici, che avevano già avuto episodi di epidemie da Coronavirus (come la SARS nel 2003 e la MERS nel 2012), si sono dimostrati più pronti ed efficaci nell'affrontare l'emergenza.

In secondo luogo, l'effetto delle politiche di contenimento non è lineare, ma dipende da *timing* e forza delle misure: risultano essere più efficaci quelle attuate con determinazione a un livello del contagio ancora basso³. Per esempio, tra i paesi nordici europei, che hanno caratteristiche strutturali simili ed hanno tutti favorito il contenimento dei contagi, la Svezia è quello che ha registrato una performance peggiore: le misure di *policy* sono state meno dure nella prima fase di diffusione del virus e sono state inasprite, con minore efficacia, solo dopo una rapida salita dei contagi. Di conseguenza, in Svezia si sono verificati

¹ Si veda NTI, Johns Hopkins, "[Global Health Security Index – Building Collective Action and Accountability](#)", ottobre 2019.

² Si veda Hendrix C.S., "Why Some Experts Got Pandemic Readiness Wrong", *PIIE Blogs*, 3 febbraio 2021.

³ Si veda FMI, "The Great Lockdown: Dissecting the Economic Effects", in *World Economic Outlook*, ottobre 2020.

1.330 decessi per Covid per milioni di abitanti, contro i 420 della Danimarca, i 150 della Finlandia e i 120 della Norvegia (dati a fine marzo).

Politiche internazionali La crisi pandemica ha comportato reazioni diverse, e a volte contrastanti, anche nelle politiche internazionali.

Da un lato, è risultata evidente la necessità di una cooperazione internazionale per una soluzione globale della pandemia (si pensi, in particolare, alla partnership The ACT-Accelerator lanciata dall'Organizzazione Mondiale della Sanità)⁴. La dimensione internazionale è fondamentale, in particolare, per le economie di scala nello sviluppo, nella produzione e nella distribuzione dei prodotti medicali, soprattutto nel campo dei vaccini. Anche da un punto di vista puramente nazionalistico, inoltre, occorre prendersi cura di tutti gli anelli della catena del contagio, per evitare una possibile diffusione internazionale di nuovi focolai. Infine, gli effetti economici della crisi si propagano tra paesi, anche per effetto dei legami commerciali, produttivi e finanziari⁵.

D'altro lato, il primo obiettivo dei governi è quello di salvaguardare la salute dei propri cittadini. Questa dicotomia tra spinte alla cooperazione (e liberalizzazione) e pulsioni nazionalistiche risulta evidente nelle politiche sugli scambi di articoli sanitari e prodotti medicali. Nella prima metà del 2020 si sono registrate 196 riforme per facilitare le importazioni e, allo stesso tempo, 137 restrizioni alle esportazioni di prodotti, quali maschere di protezione e reagenti per tamponi; misure che in larga parte sono restatesi in vigore nel resto dell'anno⁶. Ciò ha comportato, nell'immediato, strozzature nella filiera di produzione e distribuzione, ma nel complesso la domanda elevata ha fatto crescere del 16% l'interscambio di tali prodotti nella prima metà del 2020 (contro il -14% degli scambi totali)⁷.

Le tensioni sono particolarmente forti per quanto riguarda la produzione e distribuzione del vaccino. La produzione manifatturiera dei vaccini, infatti, è frammentata in una complessa filiera internazionale: l'88% degli ingredienti necessari per la produzione di un vaccino risultano prodotti e importati da altri paesi⁸. Tuttavia, i principali poli produttivi sono concentrati in pochi paesi, perlopiù avanzati.

Ciò si è tradotto in ritardi nella distribuzione del vaccino tra aree e tensioni di tipo protezionistico negli scambi di semilavorati e prodotti finali, che hanno motivazioni valide, ma possono essere controproducenti in prospettiva, perché rallentano le filiere di produzione e mettono a rischio i rapporti multilaterali. La disponibilità di vaccini è quindi un tema di influenza geoeconomica nella politica internazionale.

Il risultato di queste politiche contraddittorie è quello di una dinamica divergente nella distribuzione del vaccino anche tra economie avanzate, con ricadute evidenti sulla capacità di somministrazione alla popolazione (che però dipende anche dall'organizzazione dei piani vaccinali). La somministrazione del vaccino procede a ritmi elevati nel Regno Unito e negli Stati Uniti, sedi dei principali gruppi farmaceutici produttori, dove ha già raggiunto una quota consistente della popolazione (il 45% di quella inglese e il 29% di quella americana); quota che ha raggiunto il 60% in Israele (Grafico 2.2). La distribuzione

SCAMBI NEL MONDO NEL 1° SEMESTRE 2020



+16%
**PRODOTTI
DI PROTEZIONE
INDIVIDUALE**

-14%
**SCAMBI
TOTALI**

⁴ <https://www.who.int/initiatives/act-accelerator>

⁵ Cakmakli C., Demiralp S., Kalemli-Ozcan S., Yesiltas S., Yildirim M.A., "The Economic Case for Global Vaccinations: an Epidemiological Model with International Production Networks", *NBER Working Paper* n. 28395, 2021.

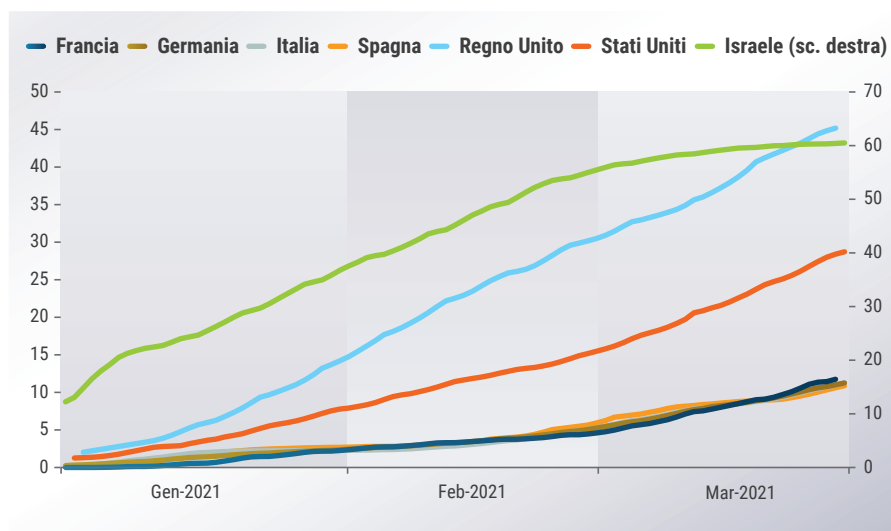
⁶ Si vedano, per esempio, i dati del Global Governance Programme al seguente indirizzo: <https://globalgovernanceprogramme.eui.eu/covid-19-trade-policy-database-food-and-medical-products/>

⁷ Si veda WTO, "Trade in Medical Goods in the Context of Tackling Covid-19: Developments in the First Half of 2020", dicembre 2020.

⁸ Si veda Evenett S.J., Hoekman B., Rocha N., Ruta M., "The Covid-19 Vaccine Production Club: Will Value Chains Temper Nationalism?", *World Bank Policy Research Working Paper* n. 9565, 2021.

Grafico 2.2 Vaccini: paesi UE avanti insieme, ma piano

(Popolazione che ha ricevuto
almeno una dose, %)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Our World in Data.

Canali di trasmissione all'economia L'impatto della diffusione del contagio sulla crescita economica è avvenuto attraverso i due canali delle azioni di contenimento dei governi e delle reazioni comportamentali degli agenti economici. L'impatto è stato attenuato dalle politiche straordinarie adottate dai governi per supportare imprese e famiglie nella fase di emergenza, in particolare sostenendo la liquidità e il reddito disponibile (Grafico 2.3).

In effetti, la caduta del PIL nel corso del 2020 risulta poco correlata, in modo diretto, con la diffusione dei contagi. In particolare, le due principali economie mondiali, Stati Uniti e Cina, sono tra quelle che hanno retto meglio alla crisi, in termini di PIL, pur registrando performance opposte nella diffusione del contagio.

Le revisioni al ribasso dei tassi di crescita, invece, sono correlate in modo significativo con gli indicatori che catturano, per paese, l'entità delle misure di contenimento dei governi (*Stringency Index*⁹) e il flusso di spostamenti individuali, in particolare per attività di consumo e tempo libero (*Mobility Index*¹⁰).

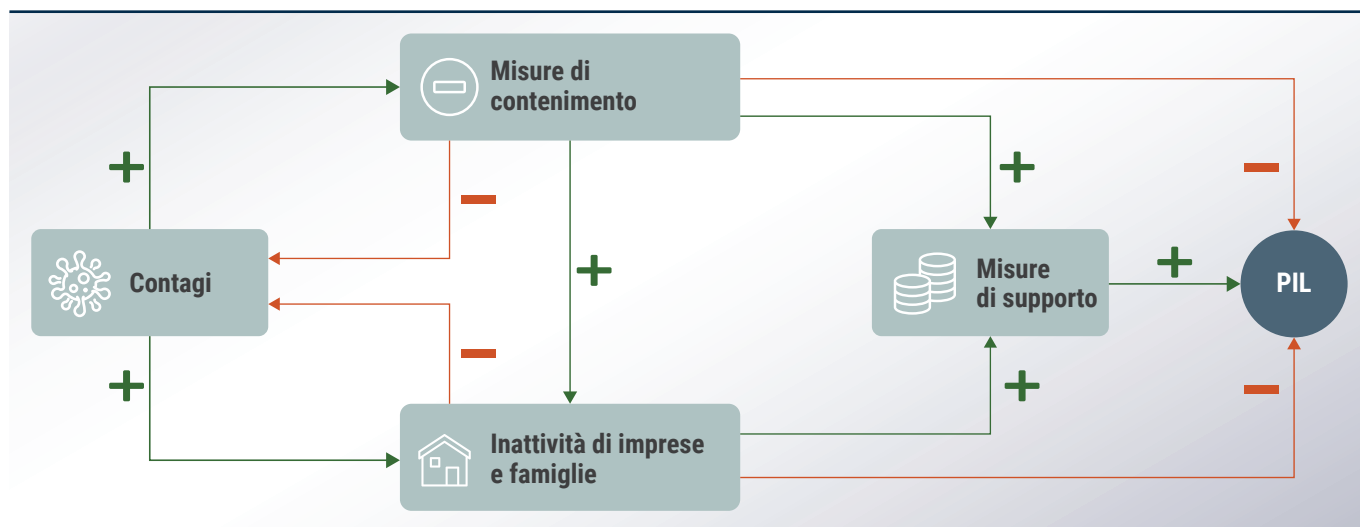
Secondo stime CSC per i principali paesi del mondo (che generano il 90% del PIL globale, in parità di potere d'acquisto), nel 2020 un aumento del 10% dello *Stringency Index* è stato associato a una revisione al ribasso del PIL di circa 1,8 punti percentuali (rispetto alle previsioni FMI di gennaio 2020), mentre un calo del 10% del *Mobility Index* a quasi -2,2 punti di PIL. Questi risultati sono in linea con stime effettuate dall'FMI e dall'OCSE sulle variazioni trimestrali dei due indicatori e del PIL nel 2020¹¹.

⁹ Lo *Stringency Index* fa parte dell'Oxford Covid-19 Government Response Tracker, consultabile all'indirizzo: <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/research-projects/covid-19-government-response-tracker>.

¹⁰ Il *Mobility Index* è parte del Rapporto sugli spostamenti della comunità fornito da Google, e considera in particolare gli spostamenti per attività di *retail* e tempo libero, consultabile all'indirizzo: <https://www.google.com/covid19/mobility>.

¹¹ Per esempio, secondo stime OCSE, nel secondo trimestre 2020 un aumento del 10% dello *Stringency Index* è stato associato a una riduzione di circa l'1% del PIL e un calo del 10% del *Mobility Index* a circa -2% del PIL. Si veda OCSE, *Economic Outlook Interim Report*, 2021.

Grafico 2.3
I canali di trasmissione dello shock Covid



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria.

Le misure di contenimento hanno un effetto causale sulla mobilità delle persone, e quindi inserire sia lo *Stringency Index* sia il *Mobility Index* come variabili esplicative dell'andamento del PIL può apparire ridondante. Tuttavia, secondo un'analisi FMI, buona parte della variazione negli spostamenti individuali non è spiegata direttamente dalle misure amministrative di contenimento del virus ed entrambi gli indicatori hanno un impatto, quantitativamente simile, sulla dinamica del PIL¹².

In base alle prime indicazioni, l'impatto del *Mobility Index* sul PIL sembra essersi attenuato a fine 2020: l'OCSE stima un effetto dimezzato nel quarto trimestre rispetto a quello registrato nel secondo e nel terzo. Ciò può essere dovuto a un miglior disegno delle politiche di contenimento, con un target più specifico su attività ad alto rischio di contagio, a una migliore organizzazione del lavoro e al pieno funzionamento delle politiche di sostegno messe in atto durante la prima ondata pandemica. Allo stesso tempo, il fenomeno può semplicemente derivare dal fatto che le attività più colpite dalla crisi sono ancora su livelli molto bassi e, quindi, non possono registrare variazioni negative così ampie come nel secondo trimestre.

Quali prospettive di crescita? I risultati migliori delle attese a fine 2020 e la prospettiva di un'accelerazione della disponibilità dei vaccini, seppure molto eterogenea tra paesi, hanno portato i principali previsori internazionali a rivedere all'insù le previsioni di crescita nelle stime più recenti. Pesano, in positivo, anche le politiche espansive di bilancio di dimensioni senza precedenti programmate dai governi in molti paesi; soprattutto negli Stati Uniti, data l'importanza sistemica dell'economia USA.

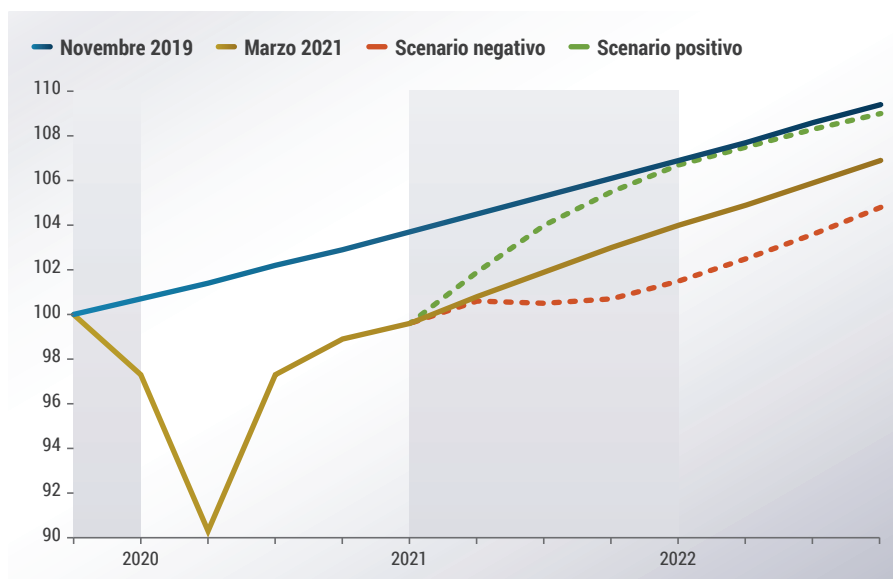
Nell'ultimo Report OCSE di marzo¹³, il PIL mondiale è visto tornare sopra ai livelli pre-crisi già nel secondo trimestre del 2021. In uno scenario particolarmente favorevole, in termini di rapido calo dei contagi, si ipotizza un completo ritorno del PIL sul sentiero pre-crisi già all'inizio del 2022 (Grafico 2.4). Tali previsioni delineano un quadro molto più positivo rispetto alla crisi finanziaria globale del 2008-2009. In quel caso, il PIL mondiale registrò una diminuzio-

¹² Si veda FMI, "The Great Lockdown: Dissecting the Economic Effects", in *World Economic Outlook*, ottobre 2020.

¹³ OCSE (2021), *cit.*

Grafico 2.4 In uno scenario positivo il PIL mondiale torna sul sentiero pre-crisi a inizio 2022

(PIL mondiale a prezzi costanti,
indici 4° trimestre 2019=100, previsioni
OCSE per data di pubblicazione)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati OCSE.

Ciò è coerente con un'interpretazione della crisi pandemica come un'interruzione di corrente; una volta riavviata, l'economia tornerebbe a correre a pieno regime. Un'interpretazione basata anche sull'analisi di precedenti episodi epidemici che, tuttavia, sono difficilmente comparabili a quello attuale¹⁵.

Esistono motivi per ritenere ottimistico un recupero in tempi così rapidi. Il principale è dato dall'estrema eterogeneità della crisi, tra diversi paesi, settori e gruppi di operatori economici, lavoratori e imprese. Alcuni di questi effetti sembrano destinati a durare nel tempo, là dove la crisi ha agito da acceleratore di cambiamenti strutturali, già in atto, nelle abitudini di consumo e nelle strutture produttive. Per una ripartenza robusta e sostenibile, quindi, è necessario, ma non sufficiente, risolvere l'emergenza pandemica e liberare il sistema economico dalle misure restrittive. Come ha dichiarato il Presidente del Consiglio italiano, Mario Draghi, nel discorso programmatico in Senato: «uscire dalla pandemia non sarà come riaccendere la luce»¹⁶.

Differenze tra paesi Al livello più aggregato, l'eterogeneità della crisi si osserva tra paesi. Le prime due economie del mondo, come già evidenziato, ne escono relativamente bene. Secondo le stime OCSE di marzo, il PIL USA tornerà sopra al sentiero pre-crisi già a fine 2021, anche grazie allo stimolo di bilancio, di entità record, programmato dall'Amministrazione Biden, che potrebbe avere un impatto significativo già nel secondo trimestre dell'anno. L'economia della Cina, l'unica a segnare una variazione positiva nel 2020 (+2,3%), si posizionerà poco sotto alle previsioni pre-crisi a fine anno, con un rimbalzo che sfiora l'8% nel 2021. Nei paesi europei, al contrario, le revisioni al ribasso della crescita del PIL sono ampie e diversificate: -2,5% a fine 2021 per la Germania (rispetto alle previsioni pre-crisi), -3% per la Francia, -4% per l'Italia, -6% per la Spagna (Grafico 2.5).

¹⁴ A seconda di come il trend sia calcolato, si può affermare che il PIL mondiale non sia più tornato sul sentiero pre-crisi 2008-2009.

¹⁵ Per una comparazione degli effetti di lungo periodo delle passate crisi pandemiche e finanziarie, si veda: Fuentes M., Moder I., "The Scarring Effects of Past Crises on the Global Economy", in *ECB Economic Bulletin* n. 8, 2020.

¹⁶ Il testo del discorso, pronunciato il 17 febbraio 2021, è disponibile all'indirizzo: <http://www.governo.it/it/articolo/le-comunicazioni-del-presidente-draghi-al-senato/16225>.

La crisi sanitaria, quindi, ha ampliato le differenze nelle performance tra paesi core e periferici in Europa, e tra l'Europa e gli Stati Uniti, che si osservano nel lungo periodo. Negli USA, prima economia mondiale, dopo la grande recessione 2008-2009, il ritmo di crescita economica, in termini di PIL pro-capite, ha rallentato strutturalmente, posizionandosi su un sentiero più basso e più piatto; mentre, come già osservato, la recessione 2020 è vista dai principali previsori internazionali come uno stop temporaneo.

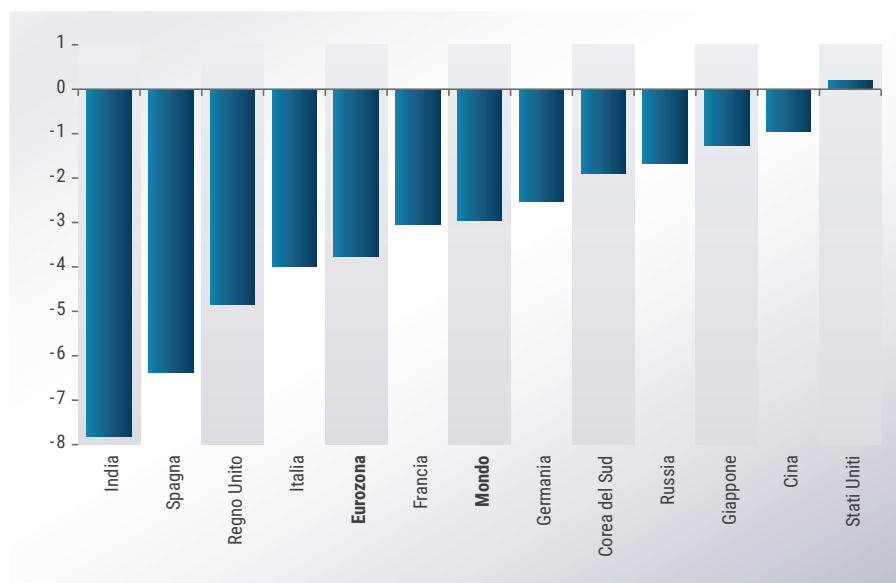


Grafico 2.5
Ampie e persistenti le differenze nelle performance tra paesi

(PIL a prezzi costanti, differenze % rispetto a previsione pre-pandemia, 4° trimestre 2021)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati OCSE.

La crescita nei principali paesi europei è stata deficitaria, rispetto a quella USA, già dai primi anni Novanta, quando si è interrotto il precedente processo di *catching up* verso i livelli americani (misurato in parità di potere d'acquisto). Fanno parziale eccezione la Germania, che è riuscita a invertire il trend negativo tra il 2005 e il 2011, e la Spagna, che ha tenuto i ritmi USA fino al 2010, ma su livelli nettamente più bassi; entrambe le economie hanno perso quota a partire dalla crisi dei debiti sovrani in Europa. Per la Francia e soprattutto l'Italia, invece, si osserva un calo continuo nel livello del PIL pro-capite, rispetto a quello americano. Il PIL pro-capite italiano è caduto da circa l'85% di quello USA a inizio anni Novanta al 75% nel 2008 fino al 60% nel 2020, scendendo dal livello della Germania a quello della Spagna. La crisi 2020 ha accelerato le perdite italiane ed europee (Grafico 2.6).

Il deficit di crescita italiano è noto e ampiamente analizzato¹⁷. Imprese ed investimenti (si veda il paragrafo 2.2) e lavoro e formazione (paragrafo 2.3) sono le leve per colmare il ritardo di velocità, con le riforme e gli investimenti del PNRR (Capitolo 1.4).

PIL PRO-CAPITE ITALIANO IN % DI QUELLO USA



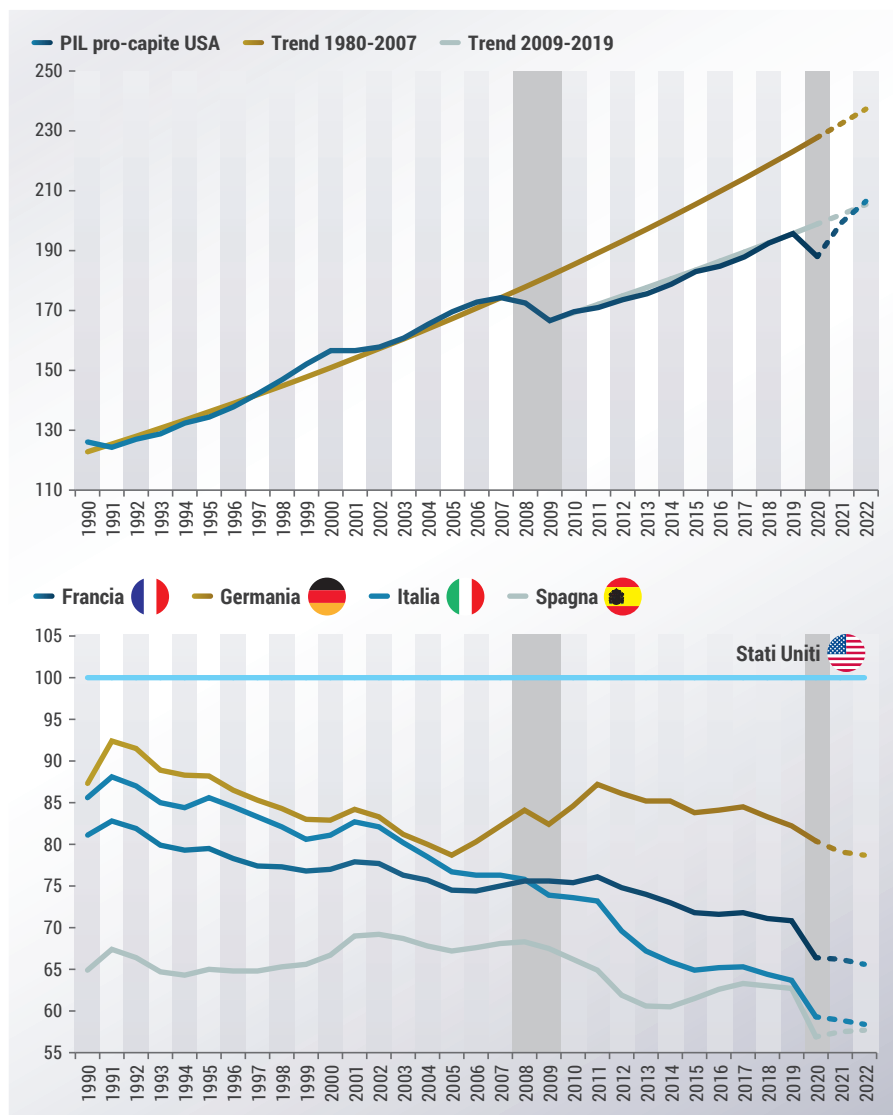
85%
 inizio anni
 Novanta

60%
 nel 2020

¹⁷ Si veda, per ultimo, Centro Studi Confindustria, "[Il deficit strutturale di crescita italiano](#)", in *Rapporto di Previsione*, autunno 2020.

Grafico 2.6 Nel lungo periodo l'Italia perde il confronto con USA e resto d'Europa

(PIL pro-capite in PPA*,
indice 1980=100 e livelli in % USA)



* Le stime in PPA (parità di potere d'acquisto) intendono eliminare le differenze nel livello dei prezzi tra paesi per confrontare i volumi di beni e servizi prodotti.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati FMI e OCSE.

Eterogeneità settoriale: il caso europeo Le diverse performance tra paesi europei nella crisi pandemica sono parzialmente spiegate dalle differenze nelle politiche di contenimento e nella mobilità. Tuttavia, ciò non basta a determinare un *gap* che appare persistente nel periodo di previsione. Un fattore strutturale, che agisce in questo senso, è dato dalla diversa specializzazione settoriale dei paesi europei, e in particolare dal peso del settore turistico.

I settori "alloggio e ristorazione" e "arte, intrattenimento e sport", che sono fortemente connessi all'attività turistica, sono anche quelli maggiormente colpiti dalle restrizioni per il contenimento del Covid. Pur rappresentando, in modo diretto, una parte relativamente piccola del PIL UE (circa il 4%), la specializzazione dei paesi europei in questi settori contribuisce a spiegare buona parte dell'impatto eterogeneo della crisi pandemica sulla dinamica del PIL.

Infatti, la revisione della dinamica del PIL nel 2020 nei diversi paesi dell'Unione europea, misurata dalla differenza tra la crescita nel 2020 e quella media annua registrata nei cinque anni precedenti, è fortemente correlata con il peso dei due settori sul PIL (con un coefficiente di correlazione pari a 0,80).

L'effetto negativo, insomma, è particolarmente forte per i paesi particolarmente specializzati in questi settori ad alta vocazione turistica (si veda il Capitolo 3). Si verifica, infatti, che i paesi più specializzati, cioè quelli con una bilancia turistica in forte attivo, sono anche quelli che hanno registrato i cali settoriali maggiori, perché fortemente penalizzati dal blocco dei viaggi internazionali, specie nei mesi estivi: Grecia, Spagna, Croazia, Portogallo, le isole di Malta e Cipro e, in misura relativamente minore, l'Italia. Inoltre, gli effetti sono concentrati nelle zone più turistiche, specie nelle località marine e in quelle di arte e cultura, con effetti rilevanti su tutto l'indotto locale e sulla spesa per consumi.

Questi fenomeni hanno amplificato l'impatto della specializzazione turistica sulla crescita economica. Nel complesso, un punto percentuale in più del peso di questi settori sul PIL è associato, in media, a una revisione al ribasso di entità significativa (-0,86 punti) della revisione del PIL nel 2020 (Grafico 2.7).

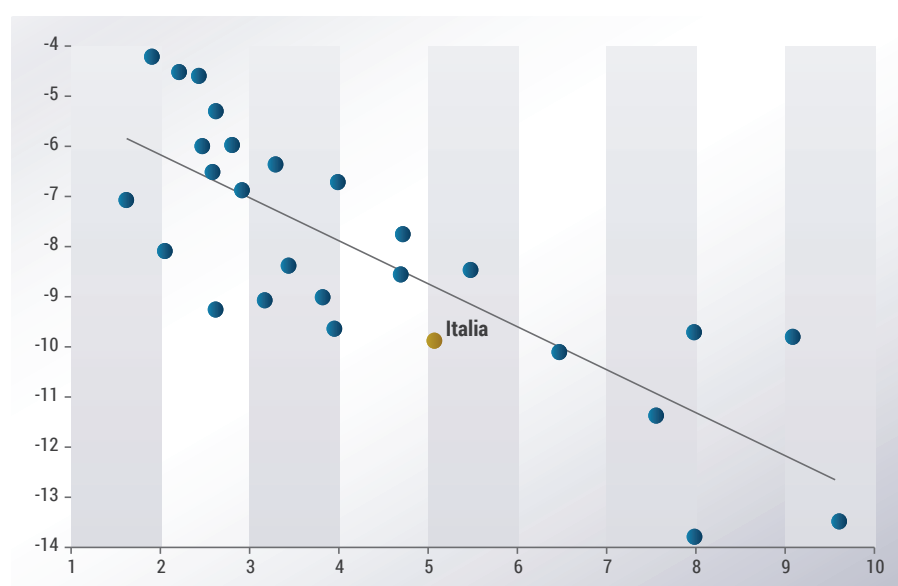


Grafico 2.7
Più colpiti i paesi specializzati in alloggio, arte e intrattenimento

(Paesi UE, peso sul PIL dei servizi a rischio lockdown* e revisioni PIL 2020**)

* Attività di alloggio e ristorazione, artistiche, sportive e di intrattenimento.
 ** Differenza tra crescita 2020 e media annua 2015-19 (2017-19 per la Grecia).
 Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

I settori turistici rappresentano l'esempio più eclatante della grande eterogeneità nelle dinamiche tra settori e tra paesi europei, che dipende soprattutto dal diverso impatto delle misure adottate sui comportamenti degli agenti economici.

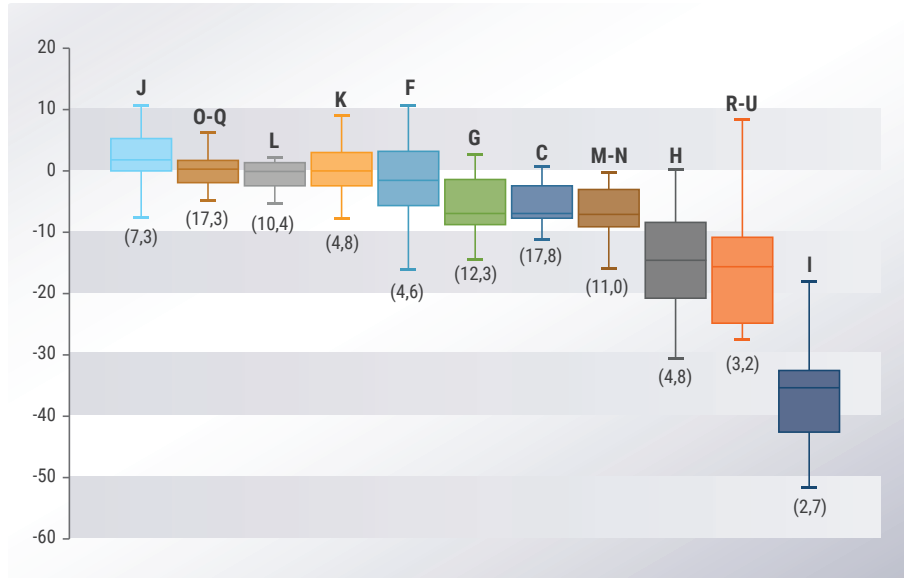
Scomponendo la dinamica del valore aggiunto dei paesi UE nei principali settori economici, è possibile classificare i settori in base alla loro performance nel 2020. Per ogni settore, è calcolata la distribuzione dei paesi in base alla dinamica del valore aggiunto, concentrando l'attenzione sulla parte centrale della distribuzione, cioè sulla metà dei paesi che registrano variazioni "intermedie" del valore aggiunto settoriale (tecnicamente, comprese tra il primo e il terzo quartile della distribuzione). Emergono così i seguenti tre gruppi di settori (Grafico 2.8).

- a) Nel primo gruppo rientrano i settori in cui la parte centrale della distribuzione comprende lo zero, cioè nei quali una quota rilevante di paesi (più di un quarto) ha registrato variazioni sia positive che negative. Essi costituiscono poco meno della metà del PIL europeo (circa il 44%).

In un sottogruppo di settori il paese mediano mostra una variazione sostanzialmente nulla: finanza, immobiliare, Pubblica amministrazione, difesa, istruzione e sanità. Il settore informazione e comunicazione, invece, è l'unico a registrare una crescita nella maggior parte dei

paesi (cioè ad avere una mediana positiva), grazie alla domanda di attività di telecomunicazione, software, consulenza informatica e servizi di informazione (come elaborazione dati e portali web). Nel settore delle costruzioni, invece, il paese mediano mostra una variazione negativa e alcuni importanti paesi, come Francia, Spagna, Irlanda, Ungheria, registrano perdite oltre il 10%.

Grafico 2.8
Molto eterogeneo l'impatto della crisi tra settori e paesi europei
 (Valore aggiunto settoriale**, variazioni % 2020, distribuzione nei paesi UE*)



Tra parentesi il peso % del valore aggiunto settoriale sul PIL UE.

* Per ogni settore, la scatola contiene i valori compresi tra il 1° e il 3° quartile e comprende la linea della mediana; i baffi esterni indicano la variabilità nei quartili superiore e inferiore. I settori sono ordinati in base alla mediana.

** C=Manifatturiero; F=Costruzioni; G=Commercio; H=Trasporti; I=Alloggio e Ristorazione; J=Informazione; K=Finanza; L=Immobiliare; M-N=Attività Professionali e Amministrative; O-Q=Pubblica amministrazione; R-U=Arte e Intrattenimento e altri servizi.

Per G, H e I la dinamica del valore aggiunto è approssimata con quella del fatturato; ciò comporta, nell'aggregato europeo, una sottostima di circa 1 p.p. della caduta nel 2020.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

- b) Il secondo gruppo annovera quei settori in cui la parte centrale della distribuzione è interamente in territorio negativo, ma entro il -10%. Esso comprende settori strategici, anche dal punto di vista del peso sul PIL (circa il 41%): manifatturiero; commercio all'ingrosso e al dettaglio; attività professionali, scientifiche e tecniche, e servizi alle imprese. Il dato del manifatturiero, in particolare, nasconde una forte eterogeneità tra i diversi comparti (si veda dopo).
- c) Il terzo gruppo comprende i settori (che pesano per circa un decimo del PIL europeo) in cui la grande maggioranza dei paesi registra perdite a doppia cifra. Tra questi, nel comparto dei trasporti e in quello di arte, intrattenimento e sport, la "scatola" centrale della distribuzione di paesi è compresa tra il -10% e il -25%. Nel settore di alloggio e ristorazione, invece, la maggior parte dei paesi ha registrato perdite tra il 30% e il 40%, con punte del 50%. Le perdite maggiori sono concentrate nelle attività di alloggio (quelle più dipendenti dal turismo, interno ed estero), tra il -40% e il -50%, con punte che sfiorano il -80%, mentre la ristorazione, anche grazie alla formula del *delivery*, è riuscita, molto parzialmente, a contenere le perdite.

Dinamiche nel manifatturiero L'impatto diversificato della crisi si ritrova anche tra i diversi comparti manifatturieri. Tuttavia, il picco negativo è di minore entità di quello nei servizi e non si osserva un effetto altrettanto netto della

specializzazione per spiegare la performance manifatturiera nei vari paesi europei. Ciò può essere spiegato dall'alta diversificazione, in termini di mercato di destinazione, dell'attività manifatturiera, che ha permesso un rapido recupero nella seconda metà dell'anno.

Il settore farmaceutico è l'unico ad avere una variazione mediana positiva, grazie alla domanda elevata di prodotti medicali. Variazioni mediane negative, ma contenute entro il -5%, sono registrate in numerosi settori: il chimico (connesso al farmaceutico), l'alimentare e bevande (con variazioni molto simili in gran parte dei paesi, in quanto beni di consumo primari), i prodotti elettronici, ottici ed elettrici, il legno-carta e i minerali non metalliferi. I prodotti in metallo e l'arredamento e altri manifatturieri registrano variazioni a cavallo della fascia tra il -5% e il -10% (Grafico 2.9).

Le cadute più ampie si sono verificate in settori strategici, in particolare, per l'industria italiana. Si tratta dei macchinari, degli autoveicoli e altri mezzi di trasporto e del comparto tessile. All'interno di quest'ultimo, le performance peggiori sono state registrate dall'abbigliamento e dai prodotti in pelle, comparti in cui l'Italia è particolarmente specializzata. L'impatto della crisi, quindi, non ha favorito l'industria italiana.

LE CADUTE PIÙ AMPIE DELLA CRISI



MACCHINARI



AUTOVEICOLI



TESSILE

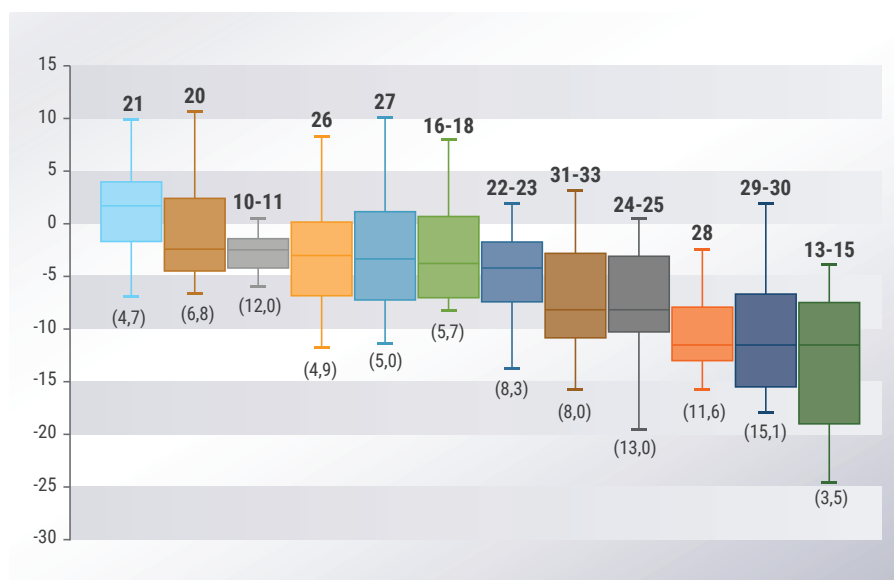


Grafico 2.9
Nel manifatturiero tiene il chimico-farmaceutico

(Settori manifatturieri**, fatturato a prezzi costanti, var. % 2020, distribuzione nei paesi UE*)

Tra parentesi il peso del valore aggiunto settoriale sul totale manifatturiero UE.

* Per ogni settore, la scatola contiene i valori compresi tra il 1° e il 3° quartile e comprende la linea della mediana; i baffi esterni indicano la variabilità nei quartili superiore e inferiore. I settori sono ordinati in base alla mediana.

** In base alla classificazione a due digit nel settore manifatturiero (C): 10-11 Alimentari e bevande; 13-15 Tessile, abbigliamento e pelle; 16-18 Legno, carta e stampa; 20 Chimica; 21 Farmaceutica; 22-23 Gomma e minerali non metalliferi; 24-25 Metalli di base e Prodotti in metallo; 26 Elettronica e ottica; 27 Prodotti elettrici; 28 Macchinari e apparecchiature; 29-30 Autoveicoli e altri mezzi di trasporto; 31-33 Arredamento e altri manifatturieri.

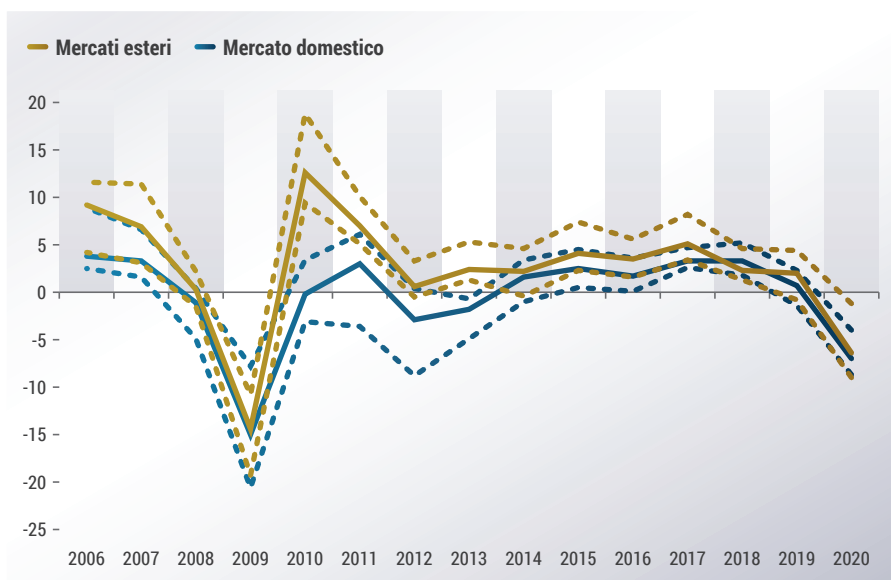
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

È interessante notare la mancanza di una chiara connessione tra l'apertura agli scambi con l'estero dei settori manifatturieri e la loro performance relativa nella crisi, a differenza di quanto si è verificato per il turismo nei servizi. Per esempio, ai due estremi della classificazione per performance si trovano settori fortemente integrati con l'estero e nelle catene globali del valore: il farmaceutico da una parte, l'abbigliamento e gli autoveicoli dall'altra.

Ciò è confermato se si scompone la dinamica del fatturato manifatturiero (a prezzi costanti) nei paesi europei nelle sue due componenti, domestica ed estera: dal 2017 le due dinamiche sono sostanzialmente equivalenti, sia

Grafico 2.10 Manifattura: stessa dinamica nei mercati domestici ed esteri

(Fatturato a prezzi costanti,
variazioni %, distribuzione nei paesi UE*)



* Mediana (linea continua) e 1° e 3° quartile (linee tratteggiate).
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Le imprese più internazionalizzate, in particolare quelle che partecipano alle catene globali del valore, hanno comunque beneficiato della possibilità di diversificare le vendite in un maggior numero di mercati, soprattutto nei settori più colpiti dalla crisi, come il tessile, abbigliamento e pelli¹⁸. Allo stesso tempo, però, sono più esposte a shock negativi che colpiscono i partner commerciali¹⁹. Si pensi, in particolare, alle strozzature nelle filiere di fornitura di prodotti medicali e alla carenza di chip (prodotti in gran parte in Cina e Taiwan) per l'elettronica degli autoveicoli, a causa della maggiore domanda per laptop, console e videogiochi nella pandemia, che sta causando ritardi di produzione e pressioni al rialzo nei prezzi di alcuni prodotti²⁰.

2.2 Indebitamento eccessivo delle imprese: Italia vs. principali paesi UE

A seguito della profonda crisi del 2020 e del suo impatto sui bilanci delle imprese, in tutta Europa è riemerso il timore che l'indebitamento nei confronti delle banche sia eccessivo e che questo, specie in Italia, possa frenare il flusso di nuovi investimenti produttivi.

¹⁸ Si veda, per l'Italia, Giovannetti G., Mancini M., Marvasi E., Vannelli G., "Il ruolo delle catene globali del valore nella pandemia: effetti sulle imprese italiane", in *Rivista di Politica Economica* n. 2-2020.

¹⁹ Si veda Espitia A., Mattoo A., Rocha N., Ruta M., Winkler D., "Pandemic Trade – Covid, Remote Work and Global Value Chains", *World Bank Policy Research Paper* n. 9508, 2021.

²⁰ Si veda, per esempio, Financial Times, "Global Chip Shortage Brings Vehicle Production Lines to a Grinding Halt", 26 gennaio 2021.

Imprese italiane solide prima della crisi Fino al 2019, prima della crisi generata dal Covid, era proseguito il lungo percorso di rafforzamento dei bilanci delle imprese italiane. La quota di capitale in Italia sul totale passivo, con un aumento di 13 punti tra 2007 e 2019, aveva superato ormai ampiamente quella in Francia e Spagna ed era non molto lontana dai valori prevalenti in Germania (Tabella 2.1).

		Prestiti bancari	Titoli	Altri creditori	Debiti commerciali	Altro	Capitale e riserve
Germania	2007	4,8	1,6	25,3	6,8	5,8	55,8
	*2019	4,3	4,3	31,5	5,1	4,7	50,1
Spagna	2007	15,2	0,0	26,4	15,3	2,9	40,1
	2019	10,3	0,3	23,2	16,7	3,6	46,0
Francia	2007	8,1	0,7	23,4	20,4	5,2	42,2
	2019	5,5	0,6	23,7	16,5	8,8	45,0
Italia	2007	19,5	0,5	17,1	24,9	3,5	34,5
	2019	14,2	1,3	14,6	19,2	3,2	47,5

* Dati 2018 per la Germania.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACH.

Viceversa, nello stesso periodo, la quota del debito bancario sul totale passivo era scesa in misura marcata in Italia, pur restando la più elevata tra le grandi economie UE. Ciò riflette anche la diversa importanza delle altre fonti di finanziamento delle imprese (in Italia il debito commerciale resta più rilevante che altrove, dove invece contano molto altri tipi di debiti).

Dunque, nella situazione pre-Covid, le imprese italiane avevano ormai superato, con grandi sforzi, il tradizionale problema della bassa patrimonializzazione nel confronto internazionale.

Ciò non toglie che, in Italia, le PMI restavano meno patrimonializzate delle grandi imprese, a causa di persistenti difficoltà di accesso ai mercati dei capitali, nonostante i nuovi strumenti varati negli ultimi anni, dal 2012, in alcuni casi con un discreto successo (mini-bond, azionario AIM).

L'eccesso di indebitamento dovuto al Covid Nel 2020, in Italia l'effetto del massiccio ricorso delle imprese a corto di liquidità ai prestiti "emergenziali" è stato anzitutto di invertire la tendenza alla riduzione dello stock di credito bancario, che andava avanti da alcuni anni, a riflesso di una offerta di credito che era troppo selettiva. Infatti, dopo febbraio è partita una forte tendenza crescente dello stock, proseguita fino a novembre (+8,5% annuo a fine 2020, pari a +36 miliardi). Ciò interrompe bruscamente il rafforzamento decennale dei bilanci italiani, accrescendo la quota di debito e riducendo quella del capitale.

L'aumento marcato dei prestiti bancari nel 2020, però, non è stato un fenomeno solo italiano, ma condiviso dalle imprese dei principali paesi europei. In Francia, in particolare, l'aumento dei prestiti è stato più accentuato che in Italia ed è proseguito per tutto il 2020: lo stock è cresciuto di 127 miliardi (pari al +11,3%; Grafico 2.11). Viceversa, in Germania, dopo un forte aumento tra marzo e maggio, si è registrato un appiattimento dell'andamento dei prestiti (+45 miliardi a fine 2020, +4,1%). Un profilo simile a quello registrato in Spagna, quest'ultimo però su valori più elevati (+34 miliardi, +7,5%).

Tabella 2.1
Manifatturiero italiano rafforzato patrimonialmente, prima della crisi

(Passività, quote %, dati di bilancio)

PRESTITI BANCARI NEL 2020



FRANCIA

+11,3%



ITALIA

+8,5%



SPAGNA

+7,5%

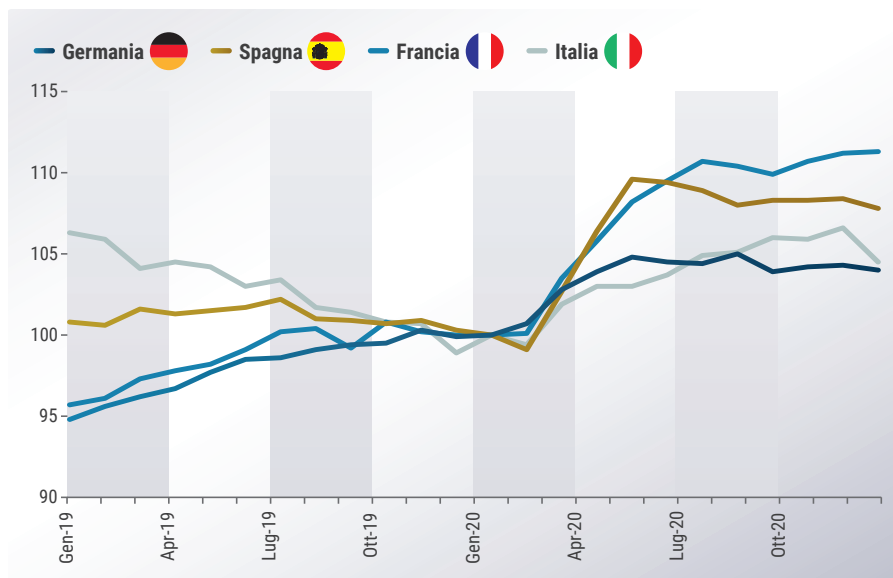


GERMANIA

+4,1%

Grafico 2.11 Prestiti alle imprese: il balzo maggiore è in Francia

(Totale economia, stock, dati mensili,
indici gennaio 2020=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BCE.

Una precisazione è doverosa. Per l'Italia, si registra nel 2020 una differenza significativa tra il flusso di prestiti garantiti (143 miliardi le richieste, dati della Task Force) e la suddetta variazione dello stock di prestiti alle società non finanziarie. Lo stock, infatti, cresce con i prestiti garantiti, ma è determinato anche da altri fattori. Il divario potrebbe essere stato dovuto a varie cause: a fine 2020 le erogazioni di prestiti garantiti restavano inferiori alle richieste; una quota dei nuovi prestiti è andata alle "famiglie produttrici"; alcuni prestiti in scadenza potrebbero non essere stati rinnovati/sostituiti; una parte molto contenuta dei nuovi prestiti potrebbe essere stata composta di "rinegoziazioni". In Francia, invece, queste due dinamiche sono risultate molto più vicine: i prestiti emergenziali sono stati pari a 131 miliardi e lo stock è cresciuto di 127 miliardi.

Un altro fenomeno rilevante registrato nel 2020, ovvero il forte aumento dei depositi bancari delle imprese, che ha destato una certa attenzione, è in realtà fisiologico in questi tempi emergenziali, perché è in gran parte il riflesso del balzo dei prestiti. Proprio per questo, i depositi sono cresciuti in tutta Europa, anche più che in Italia. La spiegazione è nel funzionamento dei bilanci delle imprese: per ogni euro di nuovi prestiti bancari, che stanno al "passivo", deve corrispondere un euro in più in una voce dell'"attivo"; in prima battuta, si tratta proprio di un deposito bancario. Poi, col tempo, tali fondi si possono "spostare" sul capitale circolante o sul capitale fisso. Dunque, all'esaurirsi dell'enorme flusso di prestiti emergenziali dovrebbe seguire un arresto e poi un calo dei depositi delle imprese. A novembre-dicembre in Italia i depositi hanno già smesso di crescere.

L'andamento dei prestiti nel 2020 per macro-settori In assenza di dati armonizzati di fonte europea²¹, l'andamento dei prestiti alle imprese per macro-settori nei vari paesi può essere tracciato solo ricorrendo alle singole fonti nazionali. Tali dati non sono reperibili per tutti i paesi e in alcuni casi presentano alcune differenze di definizione non eliminabili. A parte tali problemi statistici, uno sguardo agli andamenti per paese/settore è possibile e mette in luce come non si sia avuta una crescita omogenea.

²¹ Nei dati sui prestiti alle imprese armonizzati a livello europeo, di fonte BCE, non è disponibile per i singoli paesi il dettaglio sui vari settori dell'economia, ma solo il totale relativo alle società non finanziarie. Nella media dell'Eurozona, comunque, è stato stimato che lo stock di prestiti alle imprese nel 2020 è concentrato per il 69% nel settore dei servizi e per il 31% nel primario e secondario. La quota dei servizi, dunque, è di alcuni punti meno ampia rispetto alla corrispondente quota sul valore aggiunto, che è sopra il 70%.

In Italia i prestiti nel manifatturiero sono cresciuti in misura notevole (+11,8% nel 2020), dopo anni di calo. Incrementi ancora maggiori si sono registrati in vari comparti dei servizi, specie alloggio-ristorazione (+19,3%) e trasporti-magazzinaggio (+17,3%). Viceversa, nelle costruzioni si è avuto un calo (-8,3%), come nei servizi immobiliari (-6,3%).

In Germania, viceversa, nel manifatturiero il 2020 si è chiuso con prestiti sui livelli di fine 2019, dopo anni di forte crescita, perché dopo un iniziale balzo, lo stock è diminuito di nuovo (Grafico 2.12). Nei servizi, invece, si è avuto un aumento significativo e protratto per tutto l'anno (+5,0%), così come nelle costruzioni (+7,2%).

PRESTITI MANIFATTURIERO NEL 2020



+11,8%

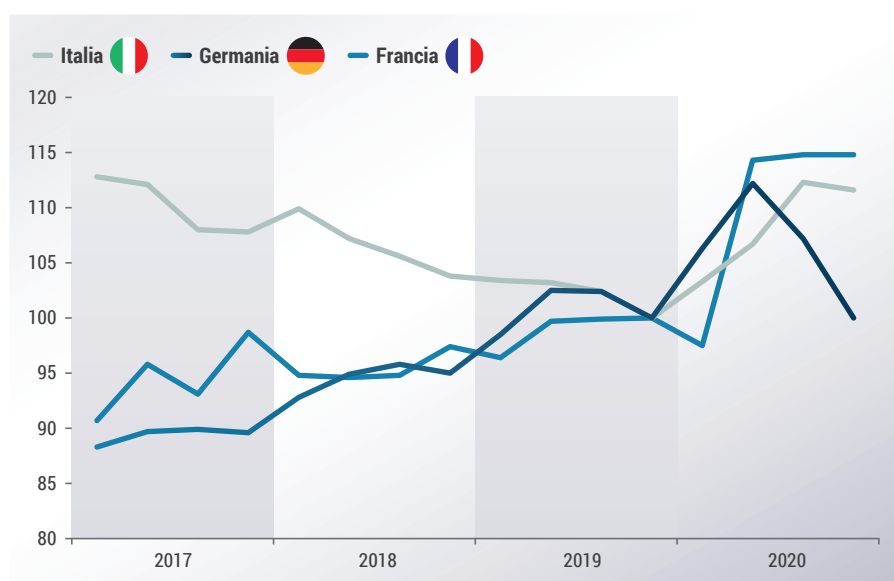


Grafico 2.12 Prestiti alle imprese nel manifatturiero: andamenti divergenti

(Stock di fine trimestre, indici
4° trimestre 2019=100, dati trimestrali)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia, Bundesbank, Banque de France.

In Francia, infine, l'aumento dei prestiti alle imprese è stato diffuso a tutti i settori, pur essendo più marcato in alcuni comparti dei servizi. Nel manifatturiero lo stock è cresciuto del 14,8% nel 2020, nettamente più del +2,7% nel 2019, restando in espansione nella seconda metà dell'anno, pur con un deciso rallentamento. Nel commercio si è avuto un +13,6%. Negli altri settori, la dinamica dei prestiti è stata ancor più forte: nelle costruzioni +18,8%, nei servizi di alloggio-ristorazione +30,1%.

Dunque, emergono divergenze ampie di andamento dei prestiti tra i principali paesi, specie relativamente al manifatturiero e alle costruzioni. Questi divari possono, in parte, essere spiegati guardando a quali misure sono state varate per sostenere le imprese sul fronte della liquidità.

Misure per la liquidità nei principali paesi europei In tutti i principali paesi europei, colpiti dalla pandemia nel 2020, sono state varate massicce misure per fronteggiare la carenza di liquidità, creatasi nelle imprese a causa del crollo dei fatturati, dovuto a sua volta alle numerose limitazioni anti-Covid (Tabella 2.2).

La dimensione dell'intervento è stata piuttosto differente nei vari paesi. Considerando le principali misure per la liquidità delle imprese, la Germania è quella che ha varato l'intervento più ampio, seguita dall'Italia. La Francia ha messo in campo misure per un valore nominale pari a circa la metà di quelle italiane. Ultima la Spagna. Nella pratica, nei vari paesi europei e anche in Italia, il grado di utilizzo effettivo di queste misure è stato piuttosto variabile: alcune misure non sono state utilizzate al loro valore massimo possibile, mentre altre hanno registrato un tiraggio anche superiore alle attese iniziali.

Tabella 2.2 Le misure per la liquidità delle imprese nei principali paesi europei

(2020, misure adottate a seguito della crisi da Covid, attraverso il sistema bancario)

Germania	Estensione delle garanzie pubbliche per i prestiti alle imprese tramite la KfW* e istituzione dei <i>KfW instant loan</i> . Fondo di stabilizzazione macroeconomica, finalizzato a: i) fornire garanzie; ii) sostenere la KfW; iii) acquisire partecipazioni azionarie di imprese in difficoltà. Ampliamento delle garanzie dei Länder.
Italia	Potenziamento del Fondo Centrale di Garanzia delle PMI. Garanzie tramite SACE per le grandi imprese e le PMI che avessero esaurito l'utilizzo delle garanzie del Fondo di Garanzia. Garanzia pubblica a favore di CDP per le imprese che non hanno accesso al Fondo di Garanzia. Coassicurazione SACE-MEF per il potenziamento dell'export. Moratoria straordinaria per micro e PMI. Rafforzamento patrimoniale delle imprese tramite il Fondo Patrimonio PMI di Invitalia e il Patrimonio Destinato di CDP.
Francia	Garanzie statali tramite BPI* su tutti i prestiti bancari alle imprese, compresi quelli a sostegno di PMI e <i>midcap</i> . Coassicurazione pubblica del credito per le imprese e dei crediti all'esportazione. Creazione di un Fondo, gestito dall'Agenzia per le partecipazioni statali, per linee di credito volte a rinforzare il capitale delle imprese strategiche. Mediazione del credito per sostenere la rinegoziazione dei prestiti bancari alle PMI.
Spagna	Garanzie pubbliche tramite ICO* a favore delle PMI con problemi di liquidità. Nuova garanzia ICO per promuovere attività di investimento nei settori della sostenibilità ambientale e della digitalizzazione. Garanzia straordinaria a carico del Fondo di riserva destinato alla copertura dei rischi dell'internazionalizzazione (concessi da CESCE*). Ulteriori garanzie per PMI e lavoratori autonomi concesse da CERSA*. Strumenti di finanziamento per imprese e lavoratori autonomi del settore turistico.

Paesi in ordine decrescente per ammontari complessivi di liquidità attivabile attraverso il sistema bancario.

* In Germania, KfW: Kreditanstalt für Wiederaufbau; WSF: Wirtschaftsstabilisierungsfonds.

In Francia, BPI: Banque Publique d'Investissement.

In Spagna, ICO: Instituto de Crédito Oficial; CESCE: Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación; CERSA: Compañía Española de Refinanzamiento.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea, IMF e fonti nazionali.

Guardando al tipo di misure, è evidente che tutti i principali paesi UE hanno puntato molto sulla garanzia pubblica per i prestiti bancari, come strumento per far affluire più facilmente fondi privati alle imprese in difficoltà (con un potenziale costo futuro per il bilancio pubblico). In Italia, il canale tramite il Fondo di Garanzia è stato sicuramente quello più utilizzato. Ciò spiega il balzo dei debiti bancari osservato nel 2020, sia in Italia che negli altri paesi.

Sulle altre misure si nota qualche differenziazione. In Italia, in particolare, ha avuto molta rilevanza la moratoria sui prestiti preesistenti, specie per le PMI; misura non utilizzata dagli altri paesi, ma che nel nostro ha già una lunga tradizione, fin dal 2012. Le misure per la patrimonializzazione, che sono cruciali per complementare quelle per i debiti, sembrano essere state più forti in Germania, mentre sono meno robuste in Italia e Francia e assenti in Spagna.

Il calo dello stock di prestiti in Germania nella seconda metà del 2020, concentrato nella manifattura, può essere spiegato proprio da questo e altri fattori. Primo, sono stati destinati 100 miliardi all'acquisizione di azioni di grandi imprese, per rafforzarne la situazione patrimoniale: nella misura in cui lo stato sottoscrive un'emissione di nuovo capitale, si ha un effetto positivo sulla liquidità dell'impresa e si riduce il fabbisogno di prestiti. Secondo, le imprese tedesche hanno ricevuto gli aiuti/indennizzi più rapidamente che altrove e quindi hanno sofferto meno la carenza di liquidità, portando a una minore domanda di prestiti. Terzo, le imprese tedesche sono state riluttanti a chiedere troppi prestiti, pure garantiti, anche a causa di condizioni/istruttorie più rigide che altrove.

L'assottigliarsi delle risorse e il vincolo agli investimenti In tutta l'Eurozona, l'aumento del debito bancario si è associato nel 2020 con la compres-

sione del *cash flow*, definito come fatturato meno costi per beni/servizi meno costi per il personale²².

Per il totale dell'economia il valore più basso, quasi azzerato, è stato toccato in Spagna. Ma anche in Italia (da 276 a 102 miliardi) e Francia la caduta del flusso di cassa è stata drastica. In Germania, che partiva da valori più elevati, il calo è stato relativamente minore (Grafico 2.13)²³.

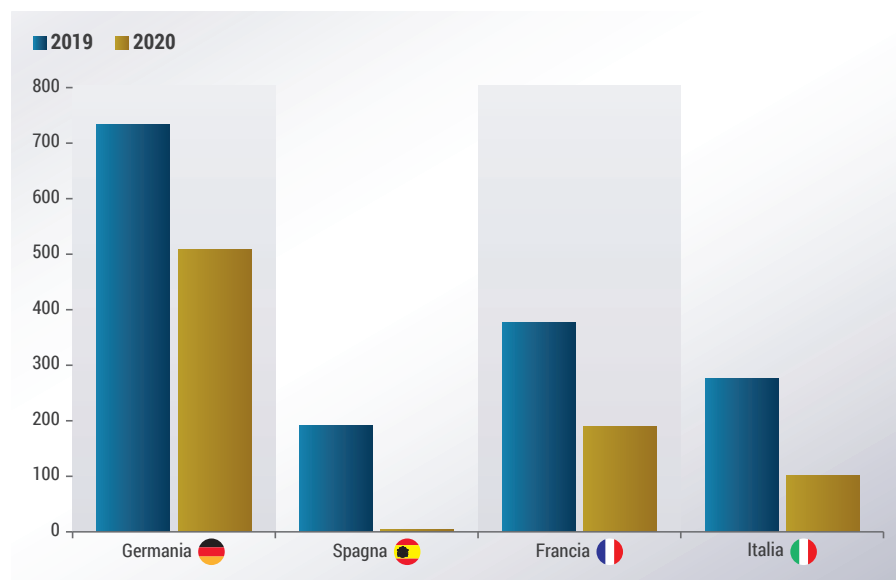


Grafico 2.13
Cash flow* crollato ovunque in Europa

(Totale economia, miliardi di euro)

* Fatturato - Costi per beni/servizi - Costi per il personale.

Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

In Germania il *cash flow* resta ampiamente superiore agli investimenti pre-crisi (508 contro 285 miliardi). In Italia è appena sopra (102 contro 99). Negli altri due paesi, invece, il vincolo delle risorse interne sugli investimenti è divenuto stringente. A maggior ragione se si considera che, in tempi normali, i nuovi investimenti assorbono una quota dei flussi di cassa compresa tra appena 34% e 72% nei diversi paesi. Il resto serve per il servizio del debito, il capitale circolante ecc.. In Italia, le risorse interne hanno contato molto nel finanziare gli investimenti in anni recenti. Banca d'Italia stima che l'accumulazione di capitale fisso è stata sostenuta attingendo in misura crescente a risorse interne: il rapporto tra autofinanziamento e investimenti, già ben sopra l'80% dal 2016, ha raggiunto nel 2019 il valore più elevato da oltre vent'anni (91%)²⁴.

Un fattore che conta molto per determinare l'impatto complessivo sul *cash flow* è con quale struttura dell'economia i vari paesi hanno affrontato la crisi del 2020. In Germania, la quota dei servizi che hanno sofferto più dell'industria era più bassa (70%) rispetto a Italia (74%) e Francia (79%). Questo ha attenuato la caduta tedesca nel *cash flow*, mentre ha accentuato quella francese.

Nel manifatturiero, in Spagna il *cash flow* è caduto su valori di poco negativi nel 2020, la Francia e l'Italia restano appena in territorio positivo, la Germania

²² È interessante notare che in tutte le 4 grandi economie i costi delle imprese per l'acquisto di beni e servizi sono molto superiori a quelli per il personale: in Italia 2.334 vs. 411 miliardi, in Germania 4.990 vs. 1.178 miliardi (dati 2018 per il totale economia; ma ciò è vero anche nel settore manifatturiero).

²³ Queste elaborazioni si basano su una stima delle elasticità dei costi rispetto al fatturato, basate su valori ripresi dall'analisi di Schivardi, riferita all'economia italiana (si veda "Come evitare il contagio finanziario alle imprese", *lavoce.info*, marzo 2020). Un'importante ipotesi adottata nelle presenti elaborazioni è che tali elasticità siano analoghe nei quattro paesi europei considerati (50% per gli intermedi, 30% per il lavoro).

²⁴ Si veda Banca d'Italia, *Relazione annuale*, maggio 2020, p. 88.

subisce un impatto più contenuto. In tutti tali paesi, il flusso di cassa manifatturiero è diventato molto inferiore agli investimenti pre-crisi. Anche in Germania, dove il *cash flow* è sceso a 35 miliardi mentre gli investimenti erano pari a 77 miliardi nel 2018. Ciò significa che sarà molto difficile per le imprese industriali realizzare investimenti ai ritmi pre-crisi.

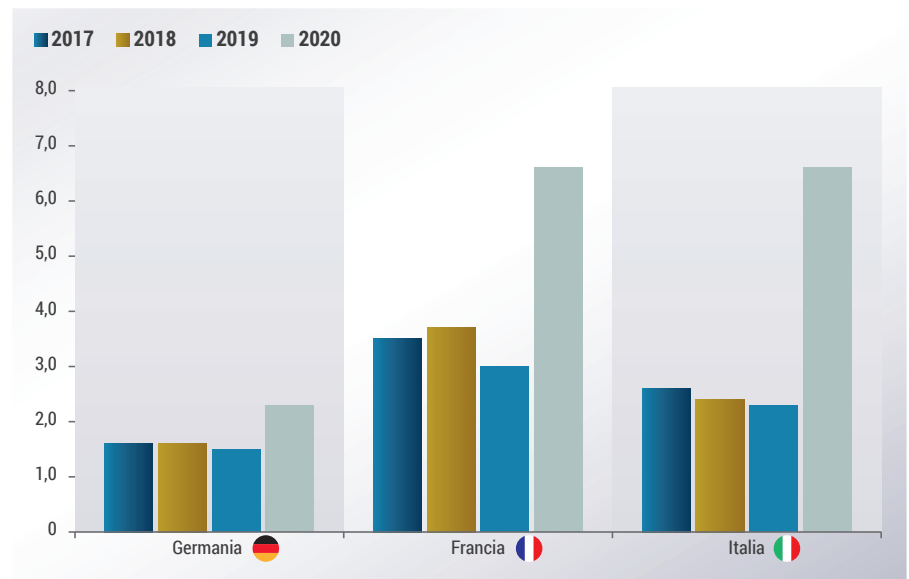
L'impennata del peso del debito in tutta Europa Unendo le due misure viste finora, possiamo calcolare il "peso del debito" in anni di *cash flow* necessari a ripagarlo: l'indicatore adatto a valutare se l'indebitamento di un'impresa è eccessivo.

Guardando a questo indicatore risulta che la situazione pre-Covid era in costante miglioramento per le imprese italiane, fino al 2019, coerentemente con i dati relativi alla patrimonializzazione delle imprese. Le aziende italiane erano ormai meno indebitate di quelle francesi. La distanza dal debito in Germania era ancora ampia, ma stava calando.

Nel 2020, invece, si è registrato un brusco balzo del peso del debito in tutti i paesi. Per l'Italia, ciò ha significato compromettere in un anno un lungo percorso di rafforzamento. In Italia e Francia l'indicatore è schizzato su valori multipli rispetto a quelli pre-crisi (quasi 7 anni). Solo la Germania è riuscita a contenere i danni in termini di peso del debito, ma è comunque salita quasi al valore pre-crisi dell'Italia (Grafico 2.14).

Questi dati indicano che in Italia e Francia l'onere del servizio del debito (in conto capitale), in assenza di un forte recupero del fatturato nel 2021, assorbirà una quota troppo ampia delle risorse generate internamente dalle imprese, lasciando fondi esigui per le altre attività d'impresa. Prima fra tutte, fare nuovi investimenti, che difficilmente in questi paesi potranno ripartire ai ritmi pre-crisi.

Grafico 2.14
Peso del debito bancario:
impennata diffusa nel 2020
(Anni di cash flow, totale economia)



Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati Eurostat, BCE.

Come uscire dalle misure emergenziali nel 2021? Secondo stime Banca d'Italia²⁵ basate sui dati di bilancio di un ampio campione di imprese, alla fine del 2020 la carenza di liquidità dovuta alla crisi è stata quasi interamente coperta dalle misure varate. Questo risultato è ottenuto stimando il numero di imprese italiane che si sono trovate bruscamente a corto di liquidità e il fabbisogno complessivo venutosi a creare nel 2020²⁶, e anche quanta parte di questo fabbisogno è stata già soddisfatta grazie alle misure messe in campo dal Governo

²⁵ Si veda Banca d'Italia, *Rapporto sulla Stabilità Finanziaria*, novembre 2020.

²⁶ Come hanno fatto precedenti studi, nel pieno della crisi; si veda Romano G., Schivardi F., "Liquidity of Firms", in *Covid Economics*, 2020, Cepr Press, n. 35.

FABBISOGNO DELLE IMPRESSE A CORTO DI LIQUIDITÀ NEL 2020



48 miliardi

da marzo 2020. Si stima che le imprese italiane a corto di liquidità avessero un fabbisogno totale di 48 miliardi di euro. Tuttavia, una volta considerato l'effetto sulle esigenze di liquidità di misure come la moratoria sui debiti, la CIG, il posticipo degli adempimenti fiscali, i contributi a fondo perduto, si scende a 33 miliardi di deficit di liquidità. Includendo anche i fondi disponibili sulle linee di credito esistenti e (soprattutto) i prestiti bancari erogati alle imprese nel 2020, la stima è che il fabbisogno residuo di liquidità sia pari "solo" a 17 miliardi²⁷. Banca d'Italia, inoltre, stima che le imprese cui si riferisce tale fabbisogno sarebbero, in gran parte, incluse tra le società più rischiose, sia PMI che grandi, per le quali non sempre è possibile accedere ai prestiti bancari garantiti, perché in alcuni casi non sono soddisfatti i requisiti di accesso (ad esempio, in presenza di prestiti in sofferenza). Il giudizio di Banca d'Italia, in base a queste stime, è quindi che: «le misure di sostegno introdotte dal Governo da marzo hanno attenuato efficacemente l'aumento del fabbisogno di liquidità delle imprese e contenuto i rischi di insolvenza»²⁸. Se questo è vero, valgono due considerazioni.

La prima è che non bisogna attendersi necessariamente dei disastri in termini di insolvenze, nel passare da un 2020 caratterizzato (per una parte) dall'improcedibilità dei fallimenti, allo scenario ancora difficile del 2021. Specie se (come atteso) quest'anno si avrà un parziale rimbalzo dei fatturati e si saranno attuati interventi per accrescere la rapidità e l'efficacia dei processi di ristrutturazione e per favorire il rafforzamento patrimoniale delle imprese. Nella misura in cui il rischio che la crisi di liquidità, temporanea, divenisse crisi di insolvenza è stato contenuto lo scorso anno, il flusso di cessazioni di attività non dovrebbe essere eccessivo quest'anno, anche se potrebbe essere accresciuto dalle zavorre accumulate con la crisi pandemica. Ora il problema più urgente è una di queste zavorre: l'eccesso di indebitamento, che limita i nuovi investimenti.

Ciò conduce alla seconda considerazione: nel 2021 bisogna, almeno in parte, modificare le *policy*. Lo strumento dei prestiti garantiti in Italia è già stato prolungato fino a giugno, e i dati della Task Force mostrano che a gennaio le richieste continuano a crescere (+4,4 miliardi). Ma il ritmo attuale è inferiore rispetto a quello registrato nelle fasi di emergenza del 2020. Più che farle indebitare ancor più, bisognerebbe ora aiutare le imprese a rafforzare la propria struttura finanziaria, anche aumentando la patrimonializzazione. Va aggiunto che, se il problema dell'indebitamento è europeo, perché la diffusione della pandemia è stata continentale, è naturale cercare soluzioni anche a livello europeo. Le direzioni di *policy* su cui muoversi nel 2021, allora, sono due.

In primo luogo, è necessario consentire un allungamento del periodo di rimborso dei debiti contratti nel 2020. Ciò al fine di allentare le tensioni finanziarie subite dalle imprese a seguito del maggiore indebitamento e liberare risorse per investimenti, necessari per innovare e svilupparsi. Pertanto, occorre intervenire sulle regole UE in materia di aiuti alle imprese danneggiate dall'emergenza Covid che, nella maggior parte dei casi, limitano la durata di questi prestiti emergenziali (garantiti dallo Stato) a sei anni, senza modificare (in senso peggiorativo) gli altri parametri previsti²⁹. Un tale intervento darebbe sollievo a tutte le imprese che hanno avuto la necessità di ricorrere a un maggior indebitamento per far fronte a una crisi imprevedibile, non solo a quelle che abbiano registrato cali di fatturato rilevanti o contratto finanziamenti di importo ridotto.

²⁷ Queste stime, realizzate a novembre, utilizzano in parte delle proiezioni sui prestiti "emergenziali" per la seconda metà del 2020, che potrebbero essersi rivelate minori dei dati effettivamente registrati, con un totale che a fine anno è arrivato a circa 140 miliardi. Perciò, il fabbisogno residuo di liquidità potrebbe essere ancora più contenuto di quello stimato, così come il numero di imprese italiane ancora a corto di liquidità.

²⁸ Banca d'Italia, *Rapporto sulla Stabilità Finanziaria*, n. 2-2020, p. 18.

²⁹ Disposizioni del "Quadro temporaneo per le misure di aiuto di stato a sostegno dell'economia nell'attuale emergenza del Covid-19" della Commissione europea (C(2020) 1863 e successive modifiche), Sezione 3.2. Si veda la *Nota del CSC* di Brunori F., Rapacciuolo C., "[Debito e oneri finanziari molto pesanti nei settori di industria e servizi a causa della pandemia](#)", n. 1-2021.

In secondo luogo, in una prospettiva di più lungo periodo che guardi oltre la fase emergenziale, la priorità è sostenere il riequilibrio della struttura finanziaria delle imprese, attraverso una più ampia diversificazione delle fonti e una maggiore patrimonializzazione. Si tratta di interventi necessari per riprendere il percorso dell'irrobustimento dei bilanci, che ha fatto un brusco balzo indietro nel 2020. A tal fine occorre ripartire nel rafforzamento dei canali di finanziamento alternativi al credito bancario, attraverso una strategia integrata, dedicata in particolare a PMI e *midcap*. Una strategia che combini interventi di natura fiscale, semplificazioni regolamentari e altre misure volte a favorire l'accesso delle imprese a fonti finanziarie alternative. Puntando, in particolare dal 2021, sui diversi mercati del capitale proprio (*private equity, venture capital, azionario AIM*) e sull'emissione di debito.

2.3 L'impatto sui mercati del lavoro in USA e Europa: prospettive per l'Italia e politiche necessarie

L'onda lunga della crisi sui mercati del lavoro e l'esigenza di politiche attive

A differenza della crisi finanziaria globale del 2008, i paesi avanzati hanno reagito rapidamente, dalle primissime fasi della crisi sanitaria, per mettere in atto un insieme di politiche fiscali e monetarie senza precedenti. Queste misure sono state necessarie per fornire a individui e aziende il giusto supporto per rispettare le restrizioni, spesso obbligatorie, introdotte dai governi e hanno, al tempo stesso, contenuto gli effetti sociali e occupazionali della crisi.

Nonostante queste misure, senza precedenti per entità e prontezza, l'impatto immediato sui mercati del lavoro è stato molto più grave che durante i primi mesi della crisi finanziaria globale e molto più ampio di quanto le statistiche ufficiali sulla disoccupazione potrebbero suggerire, sia per il *labor hoarding* senza precedenti (ovvero la tendenza da parte delle imprese a trattenere presso di sé manodopera inutilizzata in tempo di crisi, principalmente tramite riduzioni temporanee degli orari), sia per la riduzione della forza lavoro. Ed è improbabile che gli effetti della crisi svaniscano rapidamente, per il concorrere di vari fattori, sia nel breve sia nel medio termine.

Nel breve periodo, faranno da zavorra alla ripresa occupazionale livelli di attività ancora al di sotto di quelli pre-crisi, l'ampio *labor hoarding* da riassorbire (specie in Europa) e l'elevata incertezza. Malgrado il recupero robusto in alcuni settori registrato in uscita dalla prima ondata di contagi, l'attività economica nel suo complesso, e in particolar modo in alcuni comparti, è infatti ancora al di sotto dei livelli pre-crisi e lo rimarrà almeno per tutto il biennio in corso. Anche quando l'attuale recrudescenza di infezioni sarà esaurita, la ripresa della domanda di lavoro continuerà ad essere smorzata da prospettive eccezionalmente incerte, e sarà verosimilmente soddisfatta in prima battuta da un allungamento degli orari, per quel personale in forza ancora coinvolto in CIG, o programmi analoghi in altri paesi previsti per sospensioni/riduzioni temporanee di attività.

Nel medio termine, per dare slancio alla ripresa dei mercati del lavoro, andranno necessariamente affrontate sfide preesistenti, aggravate dalla crisi (quali la bassa crescita della produttività, la transizione digitale, l'invecchiamento della forza lavoro) e sfide nuove (danni al potenziale di offerta, una battuta d'arresto all'accumulazione di capitale umano, l'accumulo di debito da parte delle imprese).

Questo paragrafo fornisce evidenze dell'impatto comparato della crisi sanitaria sul mercato del lavoro italiano rispetto ad altri paesi, focalizzandosi su differenze tra Europa e Stati Uniti. Il paragrafo fornisce, inoltre, alcune riflessioni su come i paesi potrebbero adattare le misure prese durante il primo anno di crisi per passare dalla fase di gestione dell'emergenza a quella di ripresa.

ZAVORRANO LA RIPRESA OCCUPAZIONALE:

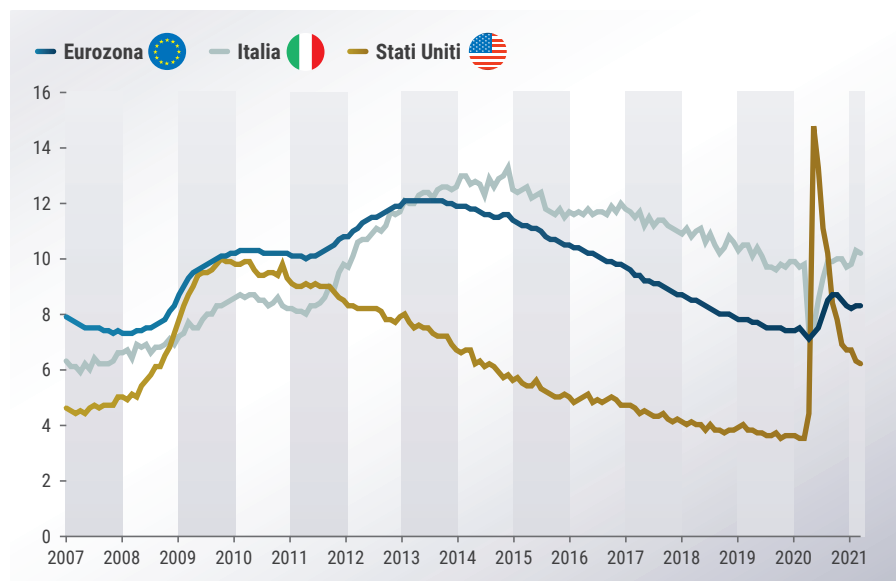


LIVELLI DI ATTIVITÀ SOTTO QUELLI PRE-CRISI
AMPIO LABOR HOARDING
ELEVATA INCERTEZZA

Per l'Italia, in particolare, questo implica non solo di imboccare la direzione di politiche di sostegno più differenziate, a seconda delle situazioni specifiche di settori, imprese e individui, ma anche di riformare il sistema degli ammortizzatori sociali e di riorganizzare e rafforzare quello delle politiche attive sul lavoro.

Il balzo della disoccupazione, soprattutto negli USA... Negli USA, quando è scoppiata l'emergenza sanitaria e sono state adottate le conseguenti restrizioni/chiusure, il tasso di disoccupazione è schizzato in su di oltre 10 punti percentuali in un solo mese, passando dal 4,4% a marzo 2020 al 14,8% in aprile. Già da maggio, con le gradual riaperture, ha tuttavia cominciato a rientrare, ed è man mano sceso, anche più velocemente di quanto si prevedesse, attestandosi a febbraio 2021 al 6,2%. Il vuoto occupazionale rimane tuttavia molto ampio: il Bureau of Labor Statistics contava 4,3 milioni di persone in più come disoccupate a febbraio rispetto a prima della pandemia - e ancor più persone non sono state contate come disoccupate perché avevano smesso di cercare attivamente un lavoro (+5,5 mln circa gli inattivi; si veda, più avanti, il Grafico 2.17).

In Europa l'aumento del tasso di disoccupazione è stato molto più contenuto e spalmato su vari mesi, ma stenta a rientrare. Nell'Area euro, in particolare, il tasso di disoccupazione è cresciuto dal 7,3% di febbraio all'8,7% in agosto, per poi rientrare all'8,3% a novembre, valore a cui è rimasto ancorato anche nei primi mesi del 2021. In Italia, il tasso di disoccupazione è addirittura crollato durante il lockdown (dal 9,8% di febbraio al 7,4% in marzo), per effetto della riduzione della forza lavoro; si è poi impennato nei mesi estivi, toccando un primo picco del 10% a settembre e un altro del 10,3% a gennaio 2021 (Grafico 2.15).



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat e US BLS.

Le differenze tra Europa e USA sono in parte strutturali: anche durante la crisi finanziaria 2008-2009 l'aggiustamento dell'occupazione e, quindi, l'aumento della disoccupazione negli USA sono stati molto più ampi e coincidenti con il ciclo economico. In Europa, invece, dove prevalgono regimi di protezione dell'impiego più estesi e capillari, il tasso di disoccupazione è sempre meno reattivo e meno sincronizzato alle variazioni dei livelli di attività.

... attutito in Europa da un labor hoarding eccezionale Tuttavia, in questa crisi le differenze tra andamenti dei mercati del lavoro negli Stati Uniti e in Europa sono state ampliate da risposte di politica economica molto diverse. La risposta americana, radicata nel presupposto che la disoccupazione sarebbe inevitabilmente aumentata, si è concentrata su estensioni dei sussidi di disoccupazione molto generose. Al contrario, gli sforzi europei si sono concentrati

DISOCCUPATI IN PIÙ NEGLI USA RISPETTO A PRIMA DELLA PANDEMIA, FEBBRAIO 2021



4,3 milioni

Grafico 2.15 Balzo della disoccupazione negli Stati Uniti

(Disoccupati in % della forza lavoro,
dati mensili destagionalizzati)

sull'obiettivo di scongiurare aumenti eccessivi della disoccupazione, come descritto in modo eloquente dal nome del programma adottato dall'Unione europea all'indomani dell'inizio della crisi - SURE, che sta per *temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency*. Il programma fornisce prestiti agevolati ai paesi membri a copertura di aumenti di spesa pubblica, intercorsi dal 1° febbraio 2020, legati al potenziamento di programmi di integrazione salariale per riduzioni di orario, simili alla nostra Cassa Integrazione Guadagni (CIG), o di misure analoghe di sostegno al reddito dei lavoratori autonomi introdotte in risposta all'emergenza sanitaria.

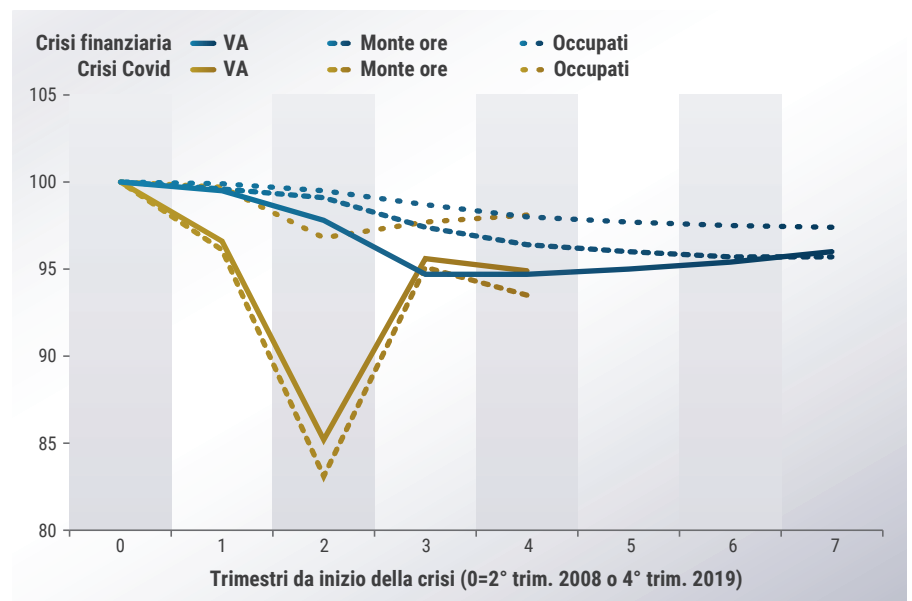
La maggior parte dei paesi europei ha in effetti, all'indomani dello scoppio della crisi sanitaria, varato misure volte ad ampliare temporaneamente la copertura di programmi di sostegno al reddito dei lavoratori per riduzioni/sospensioni dell'attività (*Short-Time work Compensation, STC*). Le modifiche si sono generalmente concentrate su un'estensione della platea di aziende e lavoratori coinvolti, su semplificazioni burocratiche per l'autorizzazione, sulla riduzione dei costi di utilizzo per le imprese (per esempio, tramite compensazione dei contributi previdenziali)³⁰.

Come effetto combinato degli sforzi nazionali e del sostegno finanziario della UE, in Europa si è osservato un *labor hoarding* senza precedenti.

Mentre durante la crisi 2008-2009 l'input di lavoro in Europa era caduto meno e con ritardo rispetto al calo dei livelli di attività, durante questa crisi, grazie alle estensioni immediate dei regimi di riduzione degli orari a tutte le imprese, anche quelle normalmente non coperte, e alle semplificazioni burocratiche per accedervi, le variazioni dell'input di lavoro sono state di pari ampiezza e sincronizzate rispetto ai livelli di attività: il monte ore lavorate nell'Eurozona è così sceso di oltre il 15% nel 2° trimestre 2020 rispetto al 4° trimestre 2019, e ha riguadagnato i due terzi della caduta nel 3°. Il numero di persone occupate ha seguito lo stesso andamento a V, ma di modestissima ampiezza a confronto, e ha continuato a crescere anche nel quarto trimestre 2020, nonostante l'ulteriore ripiegamento del valore aggiunto e del monte ore effettivamente lavorate. Livelli compressi di attività e orari, tuttavia, mettono a rischio la tenuta dell'occupazione nei prossimi trimestri (Grafico 2.16).

Grafico 2.16 Eurozona: *labor hoarding* senza precedenti

(Confronto tra variazioni nei
primi trimestri della crisi Covid
rispetto alla crisi finanziaria 2008-2009,
indici 2° trim. 2008=100 e 4° trim. 2019=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

³⁰ Per dettagli su queste misure, si veda Labartino G., Mazzolari F., "[Le risposte di politica economica a favore dei lavoratori durante l'emergenza Covid: il diverso approccio di Europa e Stati Uniti](#)", Nota dal CSC n. 3-2020.

Quanto labor hoarding nei principali paesi europei? Le persone interessate da programmi STC rimangono, nella maggior parte dei casi (così è in Italia per la CIG), sul libro paga delle imprese, e non sono quindi tecnicamente disoccupati. Negli Stati Uniti, invece, anche i lavoratori licenziati temporaneamente (cosiddetti *temporary layoffs*) sono conteggiati tra i disoccupati. Nel confronto internazionale, dunque, le statistiche ufficiali sul tasso di disoccupazione vanno lette alla luce di queste considerazioni, se si vuole avere un quadro più completo dell'impatto della crisi sul mercato del lavoro.

Dopo aver raggiunto picchi elevatissimi nei primi mesi dall'inizio dell'emergenza, quando quasi ovunque erano in vigore misure di *lockdown*, il ricorso a programmi STC si è sgonfiato in estate, ma il processo si è fermato o addirittura invertito negli ultimi mesi del 2020, con la nuova ondata di contagi e restrizioni. È difficile avere misure aggiornate dell'effettivo ricorso a questi schemi, perché, come per la CIG in Italia, anche in altri paesi le imprese possono ricevere autorizzazione in un dato momento per coperture che saranno eventualmente utilizzate anche in periodi successivi. Secondo stime della Banca Centrale Europea, la quota di forza lavoro coinvolta in questi programmi a inizio 2021 oscillava ancora tra il 3,2% in Spagna (dal 16,2% in aprile), il 5,9% in Germania (dal 13,5%), il 6,9% in Italia (dal 23,0%) e l'8,2% in Francia (29,1%). Riferite al passato, queste percentuali sono indicative di quanto questi programmi abbiano contenuto il rialzo dei tassi di disoccupazione in Europa, rispetto a paesi (come gli USA) in cui le imprese, in assenza di queste forme di contenimento del costo del lavoro, hanno fatto più massiccio ricorso alla risoluzione dei rapporti (Grafico 2.17).

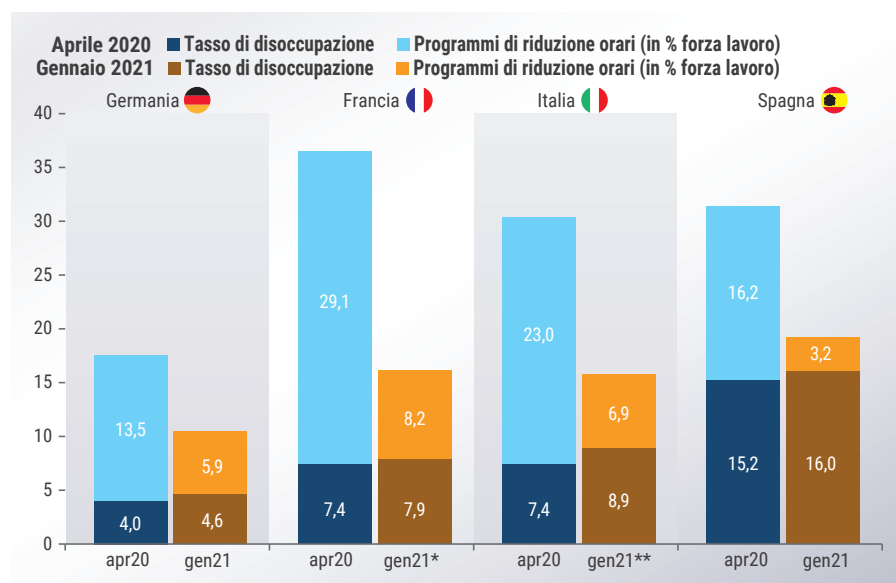


Grafico 2.17
Quanta forza lavoro inutilizzata?

(Disoccupati e lavoratori coinvolti in programmi di Short-Time work Compensation, in % forza lavoro)

* Per la Francia, l'ultimo dato disponibile su programma di riduzione orari (*chomage partiel*) si riferisce a dicembre 2020.

** Per l'Italia, le stime di gennaio 2021 non incorporano la nuova metodologia della rilevazione sulle Forze di lavoro, avviata dall'ISTAT con diffusione dei dati del 6 aprile 2021.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati e stime in Anderton *et al.* (2020), in *ECB Economic Bulletin 2020-5*.

Guardando in avanti, tuttavia, man mano che la crisi si protrae e aumentano i casi di attività produttive e commerciali che non torneranno ai livelli pre-crisi (e di imprese che falliranno), cresce il rischio che la quota di forza lavoro assorbita da questi programmi si trasformi da misura di disoccupazione "evitata" a indicatore di disoccupazione "celata". Questo fenomeno potrebbe essere ancor più problematico in Italia dove, a differenza che nei principali paesi europei, insieme all'estensione praticamente universale della CIG, è stato anche introdotto (ed è tuttora vigente) il blocco dei licenziamenti economici.

AUMENTO INATTIVI IN EUROZONA



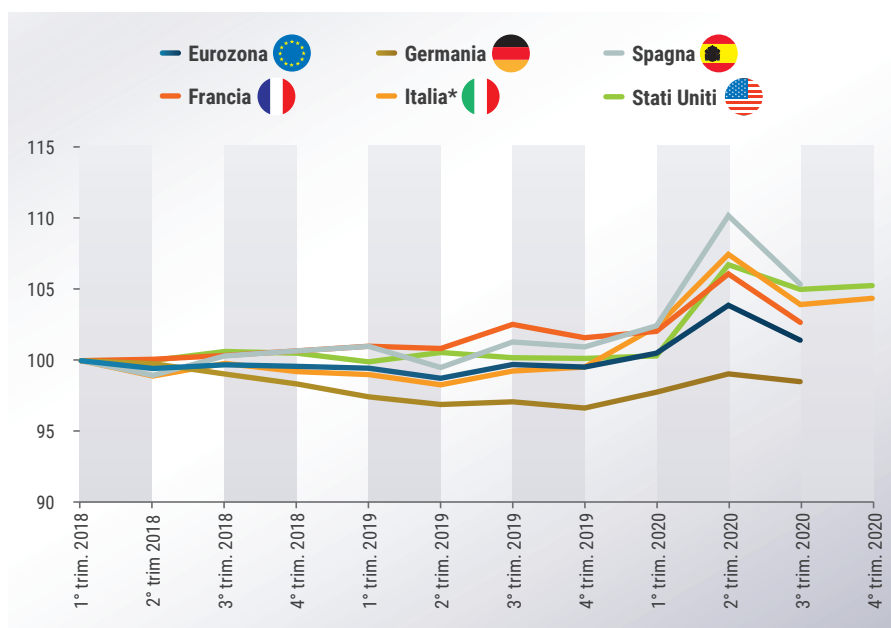
+1,7 milioni

nel 3° trim. 2020 rispetto al 4° 2019

Grafico 2.18 Con la crisi aumenta il numero degli inattivi

(Popolazione 15-74 anni fuori dalla forza lavoro, 1° trimestre 2018=100)

Aumento inattività, diminuzione partecipazione al lavoro Un altro fattore che ha attutito l'aumento della disoccupazione in molti paesi, inclusa l'Italia, è il forte aumento degli inattivi (Grafico 2.18). Nei paesi dell'Eurozona, nel terzo trimestre 2020 c'erano circa 1,7 milioni di inattivi in più rispetto a fine 2019 (+1,9%). Negli Stati Uniti, seppur l'aumento della disoccupazione sia stato significativo, anche il numero di persone fuori dalla forza lavoro è aumentato di quasi 5 milioni tra fine 2019 e fine 2020 (tra questi 2 milioni dichiaravano di essere disposti a lavorare subito).



* Per l'Italia inattivi 15-64 anni.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat e Bureau of Labor Statistics.

L'AUMENTO DEGLI INATTIVI IN ITALIA



+ 650mila

nel 4° trim. 2020 rispetto al 4° 2019

Anche in Italia l'aumento è stato molto ampio: nel quarto trimestre 2020 si registrava un incremento del numero degli inattivi del 4,6%, oltre mezzo milione di persone in più che sono fuori dal mercato del lavoro, per lo più scoraggiati.

L'aumento degli inattivi, in Italia ancor più che in altri paesi europei, indica quanto sia cruciale rafforzare le politiche attive del lavoro, per riportare nel mercato del lavoro gli scoraggiati, tra cui i lavoratori giovani che non riescono a farvi ingresso.

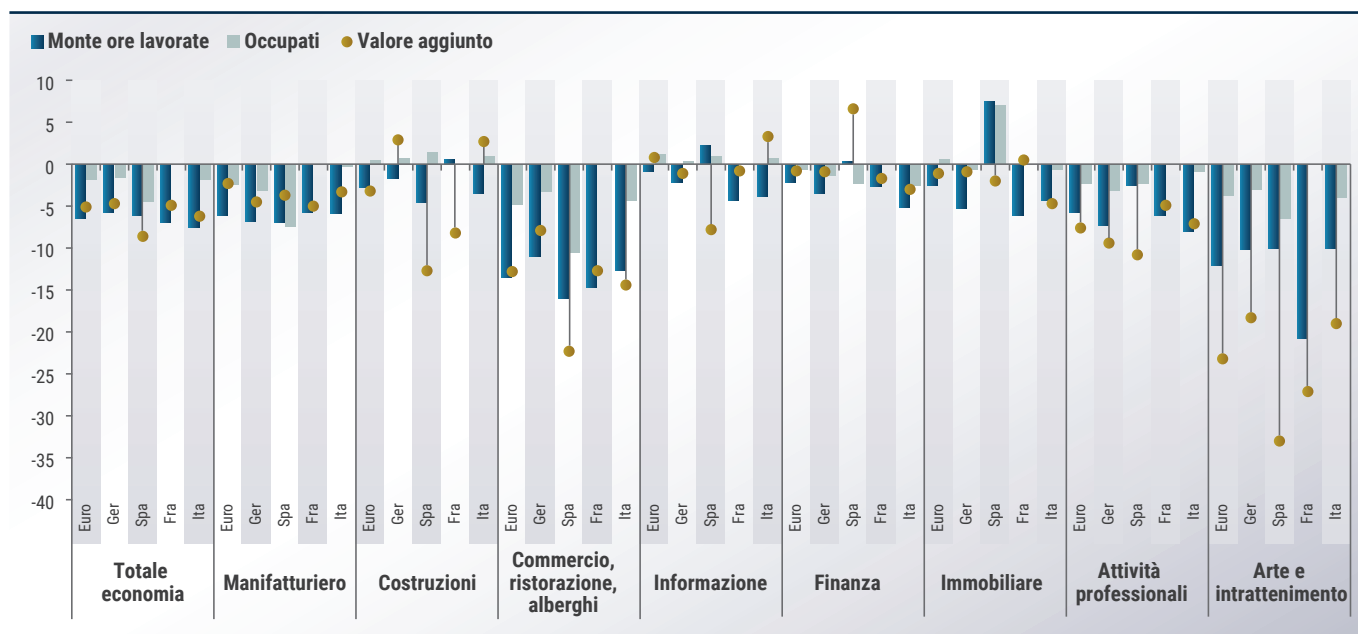
Differenze settoriali L'impatto della pandemia sui livelli di attività, e quindi anche su occupazione e ore lavorate, è stato molto eterogeneo tra settori economici. Alcuni settori, infatti, sono stati (e continuano ad essere) più esposti di altri alle restrizioni e ai blocchi di attività imposti dai governi (con il peso maggiore su servizi quali la ristorazione, gli alloggi e le attività ricreative). Pesano, inoltre, in modo differenziato anche i cambiamenti nei modelli di domanda (si pensi al commercio). Proprio in ragione di tale eterogeneità, come già discusso nel paragrafo 2.1, la composizione settoriale delle economie spiega parte delle differenze nell'andamento economico complessivo registrato nel 2020 tra paesi.

Il Grafico 2.19 confronta l'impatto cumulato della crisi nel quarto trimestre 2020 su valore aggiunto e monte ore lavorate per macrosettori, nell'intera Eurozona e nei quattro principali paesi. Con pochissime eccezioni, in tutti i principali settori il totale delle ore lavorate a fine 2020 era ancora al di sotto del livello registrato a fine 2019, ma le differenze sono molto ampie. Mentre nei servizi di informazione e comunicazione e nelle attività immobiliari l'input di lavoro utilizzato, di pari passo al valore aggiunto, era quasi tornato sui livelli dell'anno precedente, le perdite erano ancora molto ampie nelle attività professionali (-5,8% il monte ore lavorate nell'Eurozona, -8,0% in Italia), nel com-

mercio, alberghi e ristorazione (-13,5% e -12,7% rispettivamente) e ancora più nei servizi di arte e intrattenimento (-12,1% e -10,0%).

Grafico 2.19 In alcuni servizi, attività e lavoro ancora molto lontani dai livelli pre-crisi

(Monte ore lavorate, persone occupate e valore aggiunto a prezzi costanti, variazioni % T4-2020 su T4-2019)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Anche in questi settori dove la diminuzione del monte ore lavorate è così ampia, di riflesso alle perdite nei livelli di attività, il calo del numero di persone occupate è relativamente ridotto, perché i programmi STC hanno per ora salvaguardato i posti di lavoro. Per esempio, nel commercio, alberghi e ristorazione il calo del numero di persone occupate era a fine 2020 la metà di quello delle ore lavorate nell'Eurozona e un terzo in Italia.

Con l'allungarsi della crisi, tuttavia, anche a causa di cambiamenti nella domanda, parte delle cadute nei livelli di attività in alcuni settori potrebbero rivelarsi strutturali. Se ulteriormente estesi senza un rafforzamento delle politiche di riqualificazione dei lavoratori coinvolti, proprio questi programmi che hanno finora contribuito a stabilizzare l'occupazione potrebbero ostacolare la riallocazione efficiente dei lavoratori tra settori, e quindi fare da zavorra alla ripresa economica e causare aumenti di disoccupazione nel lungo termine.

Differenze negli effetti della crisi per gruppi demografici e tipi di contratto

La pandemia ha avuto, e continua ad avere, effetti molto eterogenei nel mercato del lavoro, non solo per settori produttivi ma anche per gruppi socio-demografici e per lavoratori con diversi tipi di contratto o qualifica (Grafico 2.20).

A fine 2020, nell'Eurozona, si registravano circa 2 milioni di occupati in meno rispetto a un anno prima, una contrazione che, per quanto molto significativa in valore assoluto, risulta contenuta rispetto a quella del PIL (-1,9% contro -6,6%). Per alcune categorie di lavoratori, tuttavia, le perdite occupazionali sono state molto più ampie della media.

Il calo dell'occupazione è stato più drammatico per i giovani, i lavoratori temporanei e i lavoratori a bassa qualifica. Il grafico mostra che tra gli under 25 si è avuto un calo dell'8,3%. L'occupazione è diminuita più per le donne che per gli uomini, sebbene la differenza sia contenuta.

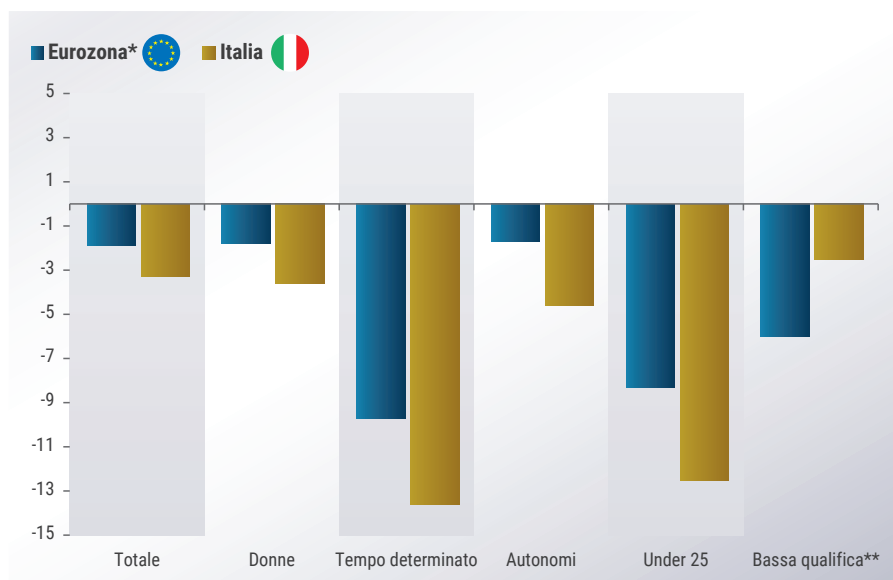
OCCUPATI IN EUROPA A FINE 2020



-1,9%

Grafico 2.20 La crisi penalizza giovani e temporanei

(Variazione % 4° trimestre 2020
su 4° trimestre 2019)



* Esclusi Germania, Grecia e Malta per dati non disponibili.

** Per l'Italia, le stime per qualifica non incorporano la nuova metodologia della rilevazione sulle Forze di lavoro, avviata dall'ISTAT con diffusione dei dati del 6 aprile 2021.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat e ISTAT.

Passando da un'analisi per categorie socio-demografiche a una per tipi di contratto, non sorprende che l'occupazione sia diminuita maggiormente per i dipendenti temporanei, -9,7% tra il quarto trimestre del 2019 e il quarto del 2020. I contratti in scadenza non sono stati infatti rinnovati date le significative contrazioni dell'attività in tutti i paesi dell'Eurozona.

La situazione italiana non è significativamente diversa rispetto alla media dell'Eurozona. A fronte di un calo dell'occupazione complessiva del 3,3% tra fine 2020 e fine 2019, per gli under 25 si registra una contrazione del 12,5%. I giovani italiani erano già meno occupati dei loro coetanei europei (per i 15-24enni il tasso di occupazione era pari al 18,5% nel 2019 contro il 33,8% nella media dell'Eurozona), e l'impatto della pandemia sul mercato del lavoro potrebbe essere per alcuni di loro estremamente problematico: stare troppo tempo fuori dal mercato del lavoro rischia di depauperare il loro capitale umano, con effetti negativi sulla crescita di lungo periodo.

Per i lavoratori temporanei si registra in Italia una contrazione del 13,6%. Le politiche di ristoro messe in atto dal Governo italiano hanno coperto i lavoratori a tempo indeterminato (protetti da CIG, oltre che dal blocco dei licenziamenti economici) e i lavoratori autonomi (bonus e misure di accesso al credito molto agevolate), ma non i lavoratori a termine, che a scadenza del contratto non hanno potuto contare sulla CIG. Se la crisi continua a lungo, per lavoratori precedentemente occupati con contratti temporanei restare fuori dal mercato implica forti problemi di reddito.

La caduta del numero dei lavoratori a bassa qualifica (-2,5%), seppur superiore alla media, è stata minore a quella registrata nella media dell'Eurozona. Ciò potrebbe essere dovuto a una maggior presenza di lavoratori poco qualificati in lavori (e contratti) coperti dalla CIG.

TASSO DI OCCUPAZIONE UNDER 25 IN ITALIA E MEDIA UE NEL 2019



18,5%



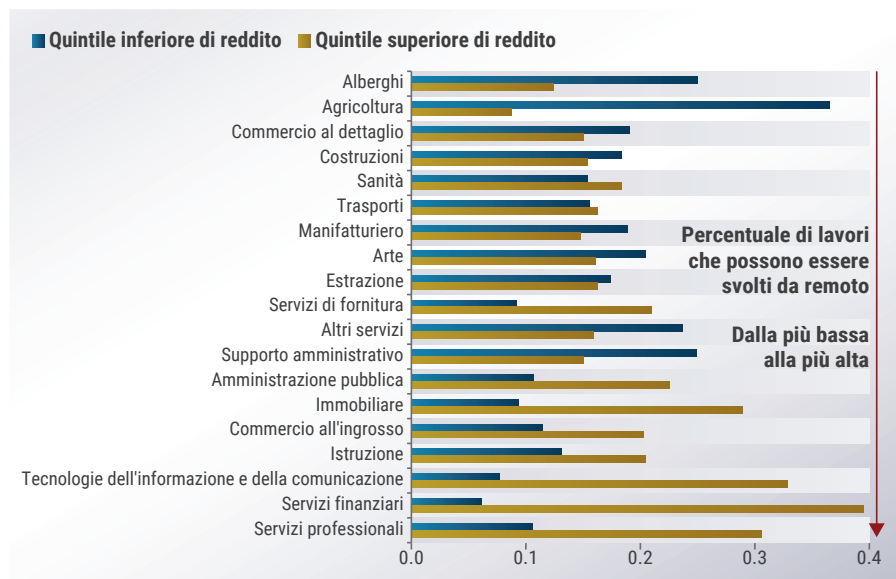
33,8%

Per i lavoratori autonomi, il cui reddito è stato sostenuto grazie ai ristori, si registra inevitabilmente una contrazione superiore alla media (-4,6%) perché in molti casi hanno dovuto fermare la propria attività a causa delle restrizioni applicate a settori in cui gli autonomi sono sovra-rappresentati (es. ristorazione, arte e intrattenimento).

Nei prossimi mesi la sfida dei governi europei è quella di minimizzare il costo sociale connesso alla distruzione di posti di lavoro, tramite strumenti di sostegno al reddito in caso di perdita dell'occupazione, che siano universali (ovvero coprano tutti i settori e le tipologie di lavoratori) e sufficientemente generosi per soddisfare le necessità di spesa nel periodo di ricerca di un nuovo impiego. L'obiettivo deve essere quello di aggiornare le competenze di lavoratori espulsi e favorirne la ricollocazione in nuovi settori o in nuove mansioni. Ciò può essere ottenuto attraverso politiche attive del lavoro efficaci e tempestive, *in primis* la formazione continua.

Lavoro in remoto La pandemia ha accelerato una trasformazione digitale che non era decollata nei paesi europei: seppur il 33% dei lavori potevano essere svolti in remoto, nel 2019 meno del 10% dei potenziali *smart worker* (3,3% dei dipendenti) ha dichiarato di lavorare da casa, qualche volta o con regolarità. La situazione è cambiata con la pandemia e le restrizioni, durante le quali più di un terzo degli europei ha iniziato a lavorare da casa³¹.

Il ricorso al lavoro da remoto ha indubbiamente contribuito ad attenuare la caduta occupazionale, ma ha anche ampliato le differenze a sfavore di gruppi più vulnerabili. Le categorie di lavori per cui è pressoché impossibile il lavoro da remoto corrispondono, infatti, a quelle con la più ampia incidenza di lavoratori poco pagati e mansioni basse, scarsamente qualificate (Grafico 2.21)



Fonte: elaborazioni FMI su European Social Survey 2018 (Grafico 1.7 in *Regional Economic Outlook Europe*, ottobre 2020).

Automazione: aumenta rischio di *jobless recovery*? I risultati della *Future of Jobs Survey 2020* del World Economic Forum (Grafico 2.22) indicano che, in risposta allo shock sanitario, i datori di lavoro hanno considerato di accelerare i loro piani di automazione del lavoro, e ciò aumenta il rischio di una *jobless recovery*. Tra i leader aziendali intervistati, infatti, non vi è solo un'ampia maggioranza (oltre l'80%) che dichiara di avere intenzione di velocizzare la digi-

Grafico 2.21
Lavoro da remoto: opzione più diffusa nei settori dove la forza lavoro è meglio remunerata

(% di lavoratori nel primo e ultimo quintile di reddito, settori ordinati per possibilità di svolgere il lavoro da remoto)

LEADER AZIENDALI CHE INTENDONO VELOCIZZARE LA DIGITALIZZAZIONE DEL LAVORO



oltre l'80%

³¹ Banca Centrale Europa, *Economic Bulletin*, n. 8-2020.

talizzazione dei processi di lavoro e di espandere l'uso del lavoro a distanza, ma anche un significativo 50% intenzionato ad accelerare l'automazione del lavoro nella propria azienda.

Quando è scoppiata la crisi sanitaria, il mondo si trovava all'apice di una trasformazione tecnologica profonda iniziata con l'avvento dei computer, e poi di internet e del web, e caratterizzata dall'intreccio sempre più fitto tra digitalizzazione e automazione. Sebbene esistano vari canali attraverso i quali la tecnologia può favorire l'aumento dell'occupazione - e infatti, storicamente, i cambiamenti netti nell'occupazione dopo grandi rivoluzioni tecnologiche sono stati positivi - è inevitabile che nel breve periodo alcuni lavori e lavoratori siano sostituiti dalle nuove tecnologie.

Grafico 2.22 Impatto del Covid sulle strategie aziendali: nei piani più digitalizzazione e automazione

(*"In risposta all'attuale epidemia, quali delle seguenti misure la sua azienda ha implementato o intende implementare?", ottobre 2020*)



Fonte: World Economic Forum, *Future of Jobs Survey 2020*.

Il dibattito pubblico (e in parte anche accademico), almeno prima dell'attuale emergenza sanitaria, appariva in effetti molto concentrato sugli effetti di sostituzione dell'automazione, e sulla preoccupazione che si potesse generare un vuoto nelle opportunità di lavoro. La risposta efficace a questi rischi stava già in un'offerta formativa in grado di trasferire competenze tecniche sempre aggiornate e al tempo stesso una sempre più ampia gamma di competenze trasversali (*soft skills*), sia ai giovani che devono fare il primo ingresso nel mercato del lavoro sia ai lavoratori già in forza.

La finestra di opportunità per rafforzare e modernizzare i sistemi di istruzione e di formazione continua si è ora ridotta, sia a causa della recessione economica (che inevitabilmente comporta processi di ristrutturazione aziendale e di ricomposizione settoriale) sia perché la crisi ha accelerato i tempi della rivoluzione digitale e del suo impatto sul mercato del lavoro.

Quali politiche per il lavoro? Le lezioni per l'Italia dal confronto con altri paesi Anche se l'emergenza sanitaria non è finita, è cruciale che le politiche pubbliche, incluse quelle per il lavoro, siano sempre più orientate a sostenere la ripresa economica, rispetto a un'ottica emergenziale che necessariamente ha prevalso nelle prime fasi dallo scoppio della pandemia.

In Italia, in particolare, le politiche per il lavoro necessitano di essere fortemente rimodulate all'obiettivo di aumentare l'occupabilità degli individui, sia di quelli che sono stati finora trattenuti presso il proprio posto di lavoro grazie alle estensioni della CIG, sia di quelli che hanno perso il lavoro durante questa crisi e sono andati ad aumentare le fila dei disoccupati o il già ampio bacino

degli inattivi, ovvero coloro che un lavoro non lo cercano, in qualche caso perché scoraggiati dalle difficoltà di trovarne uno.

Ciò implica rafforzare le politiche attive per il lavoro, quelle volte a favorire i processi di inserimento e ricollocazione al lavoro, che in Italia sono storicamente poco finanziate, poco diversificate e ancora troppo poco coordinate a livello nazionale, nonostante gli svariati sforzi di riforma nell'ultimo decennio.

Dal confronto con altri paesi europei, l'Italia può derivare alcune importanti lezioni sulle scelte da intraprendere nel rimodulare le politiche per il lavoro, sia per rafforzare l'uscita da questa crisi sia per affrontare debolezze strutturali che affliggono il nostro mercato del lavoro.

Non solo integrazione salariale, ma anche offerta formativa a lavoratori coinvolti in CIG

Come già discusso, i paesi europei, inclusa l'Italia, hanno risposto all'emergenza sanitaria e alle conseguenti chiusure/restrizioni di attività con estensioni molto ampie dei propri programmi di *Short Time Compensation*, che garantiscono integrazioni salariali ai lavoratori coinvolti da riduzioni parziali o totali dell'orario di lavoro. Lo sforzo europeo, rivolto a preservare posti di lavoro, è stata una strategia efficiente in risposta allo scoppio dell'emergenza sanitaria, che ha imposto una fase transitoria di sospensione forzata delle attività lavorative. Evitando gli esuberi, infatti, si sono preservati anche la capacità produttiva e il capitale umano delle imprese e dell'economia nel suo complesso, rendendo il sistema immediatamente pronto a cogliere la ripartenza: come in effetti è avvenuto nel terzo trimestre 2020, con un allungamento immediato degli orari di lavoro di pari passo alla ripresa dei livelli di attività.

Con l'allungarsi della crisi e, soprattutto, con l'ampliarsi delle differenze tra settori (e tra imprese) nella velocità e probabilità di ritornare sui livelli di attività precedenti, diventa tuttavia sempre più urgente rivedere i programmi STC. I governi, d'altronde, non possono sostenere l'occupazione e i salari per un periodo prolungato. Il capitale e i lavoratori dei settori e delle imprese danneggiati dovranno spostarsi verso quelli in espansione. Tali transizioni sono difficili e raramente si verificano abbastanza velocemente da impedire l'aumento dei fallimenti e delle ristrutturazioni aziendali. Le politiche economiche devono quindi accompagnare la transizione, consentendo rapidi processi di ristrutturazione delle imprese, fornendo reddito ai lavoratori tra un lavoro e l'altro, e formazione alla manodopera in esubero e in transizione verso nuovi posti di lavoro.

Il rafforzamento delle competenze dovrebbe essere rivolto anche ai lavoratori coinvolti da programmi STC, per i quali, via via che si prolunga il periodo di riduzione (talvolta totale) dell'orario di lavoro, aumenta il rischio di ricollocazione ad altre mansioni, dentro la stessa impresa o in altra, dello stesso o altro settore.

Un esempio in questa direzione viene dalla Francia, dove le imprese che abbiano sospeso o ridotto l'attività a causa dell'emergenza sanitaria sono state incoraggiate a fornire formazione ai propri dipendenti utilizzando un sussidio speciale per il training (*FNE-Formation*), tipicamente rivolto a imprese in ristrutturazione che necessitano di re-indirizzare e/o rafforzare le competenze della forza lavoro. In particolare, per piani di formazione depositati entro il 31 ottobre 2020, lo Stato francese ha coperto il 100% dei costi. Da quella data in avanti la copertura è scesa al 70% (80% per i lavoratori in *chomage partiel-longue durée*, una declinazione del programma che, con certi vincoli, estende la possibilità per le imprese di accedervi per ulteriori 24 mesi da luglio 2020).

Quella francese è un'iniziativa che suggerisce una strada percorribile anche per altri paesi, inclusa l'Italia, ovvero quella di promuovere, in periodi di sospensioni prolungate dell'attività, il coinvolgimento della forza lavoro in corsi di training (eventualmente online), al fine di facilitarne le opportunità lavorative anche all'indomani della crisi, a fronte di quelle trasformazioni tecnologiche e del tessuto produttivo in atto, incluse quelle innescate o accelerate dall'attuale situazione.

SPESA DELL'ITALIA IN POLITICHE ATTIVE DEL LAVORO, 2018

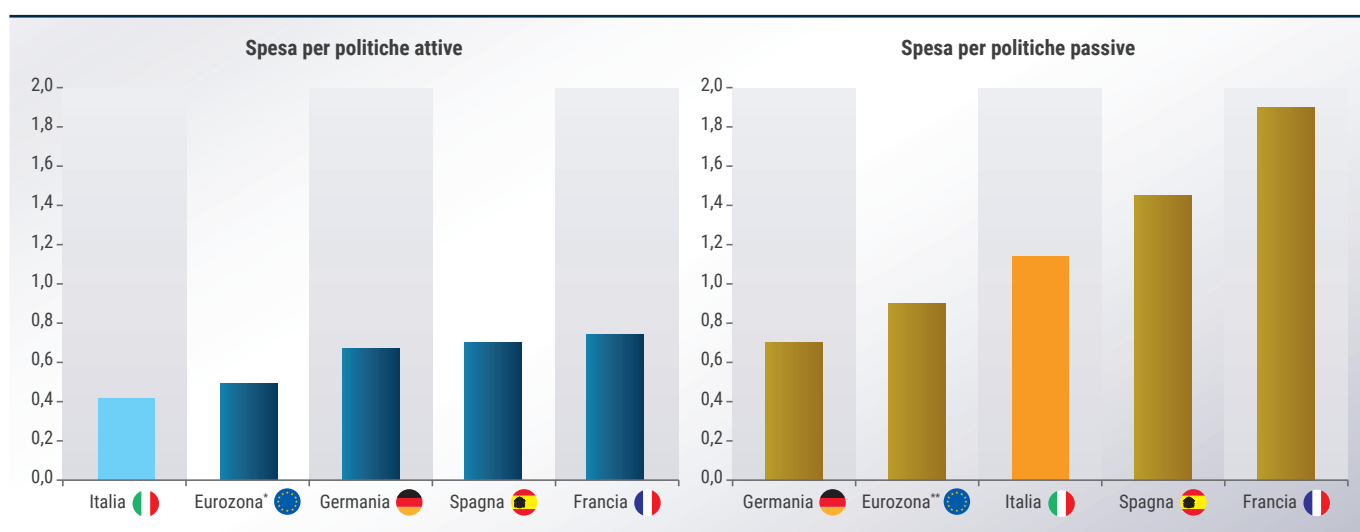


0,42%
del PIL

Ampliare la spesa per politiche attive del lavoro, strutturalmente bassa in Italia

Nel 2018 l'Italia ha speso lo 0,42% del PIL in politiche attive del mercato del lavoro, al di sotto della spesa media tra i paesi dell'Eurozona (0,54% del PIL), pur avendo un tasso di disoccupazione più elevato (10,6% verso 8,1% tra i 15-74 anni). Ciò indica che il Paese investe relativamente poco in misure attive per disoccupato rispetto alla media europea. Il *gap* è ancor più ampio rispetto ad alcuni dei principali paesi dell'Area (nel 2018 la Germania ha speso lo 0,68% del PIL in politiche attive, con un tasso di disoccupazione del 3,4%) e se si considera il basso tasso di attività in Italia (nel 2019 il 57,3% tra i 15-74 anni, contro il 70,4% in Germania; Grafico 2.23).

Grafico 2.23
Italia: bassa la spesa per politiche attive del lavoro
(In % del PIL, 2018)



* Escluse Cipro, Malta e Grecia.

** Escluse Cipro e Malta.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

SPESA DELL'ITALIA IN POLITICHE PASSIVE DEL LAVORO, 2018



1,14%
del PIL

Allo stesso tempo, la spesa per politiche passive del mercato del lavoro (ossia sostegno al reddito) è relativamente elevato (1,14% del PIL nel 2018, contro lo 0,86% medio nell'Eurozona e lo 0,70% in Germania).

Storicamente, inoltre, in Italia la spesa per politiche attive non è cresciuta quando il tasso di disoccupazione cresceva, mentre in altri paesi (per esempio Danimarca e Germania) si documenta una correlazione positiva tra le due variabili. In uscita da questa crisi è invece cruciale che la spesa per le politiche attive sia rafforzata, non solo in ragione dell'aumento (anche atteso) della disoccupazione, ma anche alla luce dell'incremento del numero di inattivi (+600mila circa nel 2020 rispetto al 2019), che vanno anch'essi riportati nel mercato del lavoro³².

Tra le politiche attive, rafforzare servizi di training e job placement

Il bilancio italiano per le politiche attive del mercato del lavoro è sbilanciato verso misure che sono più suscettibili di comportare perdite di efficienza economica (*deadweight loss*), con oltre la metà del budget dedicato agli incentivi all'occupazione (57,1% nel 2018).

³² Si veda OCSE, "Strengthening Active Labour Market Policies in Italy, Connecting People with Jobs", 2019, OECD Publishing, Paris.

Solo poco più di un quarto del budget è dedicato a misure di formazione, e la quasi totalità (91%) sotto forma di riduzioni dei contributi sociali per i programmi di apprendistato. Al contrario, una percentuale bassissima del budget per le politiche attive (sotto al 2% negli ultimi anni) è dedicata a servizi che a livello internazionale hanno dimostrato di essere più efficienti, come il supporto all'inserimento lavorativo e i servizi correlati. A titolo di confronto, i paesi dell'OCSE spendono in media per i servizi di *job placement* quasi il 10% del loro budget per politiche attive.

L'offerta di formazione deve affrontare la diffusa mancanza di competenze tra gli adulti

La stragrande maggioranza della spesa in formazione in Italia è rivolta a persone fino a 29 anni di età, tramite i contratti di apprendistato. Per gli individui dai 30 anni in su, a cui è preclusa la formazione sul posto di lavoro tramite contratti di apprendistato, vi sono tuttavia scarsissime opzioni disponibili di formazione istituzionale rivolte ai disoccupati.

L'indirizzamento e affidamento delle persone in cerca di lavoro alla formazione istituzionale e il relativo finanziamento dei programmi dovrebbero essere aumentati, considerando la diffusa mancanza di competenze tra gli adulti³³. La scelta dei programmi di formazione da fornire alle persone in cerca di lavoro dovrebbe, inoltre, essere meglio collegata sia ai fabbisogni professionali dei datori di lavoro (ad oggi, l'indagine Excelsior condotta da Unioncamere è l'unica indicazione periodica sui fabbisogni di manodopera) sia ai risultati dei programmi di formazione, quali i tassi di inserimento lavorativo dopo la partecipazione (mentre attualmente non sono disponibili informazioni sull'efficacia dei programmi di formazione).

Per rafforzarne l'efficacia, i programmi di formazione dovrebbero essere regolarmente valutati. Uno strumento chiamato TrEffeR nel servizio pubblico tedesco per l'impiego fornisce un esempio di regolare valutazione dell'impatto dei programmi, distinti per fornitori, area e tipo di programma. Uno strumento simile potrebbe essere introdotto in Italia, ad esempio, in collaborazione con INAPP (l'Istituto Nazionale per l'Analisi delle Politiche Pubbliche) e/o le università. ANPAL (l'Agenzia Nazionale per le Politiche Attive del mercato del Lavoro) lavora, da anni ormai, con le autorità regionali per creare un registro per l'istruzione e la formazione professionale: questo dovrebbe fornire uno degli strumenti utili per avere i dati necessari pronti per condurre valutazioni di impatto dei corsi di formazione, ma ad oggi, non si è ancora messo a regime questo tipo di valutazione.

Più coordinamento tra servizi pubblici locali

In un sistema come quello italiano, dove la competenza per la gestione delle politiche attive sul lavoro è decentrata (in capo alle Regioni), un fattore problematico e che va risolto per l'implementazione di politiche attive efficaci è la mancanza di uniformità dei servizi offerti, che oggi variano molto in quantità e qualità tra territori. In primo luogo, è necessario aggiornare il decreto sui livelli essenziali delle prestazioni (Lep), che risale al 2018, e garantire il riallineamento delle aree del Paese nelle quali i Lep in materia di politiche attive del lavoro non sono rispettati, anche mediante interventi di gestione diretta da parte dell'ANPAL. L'Agenzia è formalmente autorizzata a monitorare e valutare la gestione e le prestazioni fornite dai centri dell'impiego sui territori, e persino a gestire direttamente i centri per l'impiego che non soddisfano gli standard minimi di servizio, ma questo strumento non è mai andato a regime.

³³ Pellizzari M., Fichen A., "A New Measure of Skills Mismatch: Theory and Evidence from the Survey of Adult Skills (PIAAC)", *OCSE Social, Employment and Migration Working Papers* n. 153, 2013, OECD Publishing, Paris.

Rimane il fatto che l'inefficacia delle politiche attive in Italia deriva largamente dall'eccessiva frammentazione delle Istituzioni che se ne dovrebbero fare carico: Regioni ordinarie, Regioni a Statuto speciale e Province Autonome, Ministero del Lavoro, ANPAL. Questa frammentazione crea inevitabilmente ritardi se non conflitti di attribuzione. È cruciale, dunque, intervenire per individuare un unico regolatore del sistema delle politiche attive che sappia efficacemente coordinare a livello centrale gli interventi delle varie istituzioni, valorizzando altresì l'apporto delle agenzie per il lavoro, che vanno considerate un attore essenziale in un sistema efficiente di politiche attive. In attesa di un auspicato accentramento delle competenze in materia di politiche attive, l'obiettivo di armonizzazione del sistema in una logica *top-down* non può prescindere dall'introduzione di un sistema informatico unico (pur previsto dall'art. 13 del Dlgs n. 150/2015, ma ancora non realizzato), che accenti il flusso di informazioni relative ai destinatari delle misure di politica attiva e formazione. Ciò renderebbe possibile il coordinamento degli interventi e ne aumenterebbe l'efficacia. Inoltre, coinvolgendo in tale sistema anche l'INPS, in quanto ente erogatore degli strumenti di sostegno al reddito, nei casi di riduzione o sospensione dell'attività lavorativa e di disoccupazione, si renderebbe più agevole l'introduzione e il rispetto del principio di effettiva condizionalità degli strumenti di sostegno al reddito.

Sempre in attesa di una riforma più organica della *governance* delle politiche attive del lavoro, gli sforzi dovrebbero concentrarsi a realizzare una maggiore cooperazione tra Regioni. Il focus potrebbe, dunque, essere orientato a trovare buoni metodi di lavoro che possano essere applicati in tutte le Regioni, rendendo possibile allo stesso tempo implementare le migliori pratiche già in uso e creare le condizioni per un ulteriore sviluppo e innovazione del sistema delle politiche attive.

Una maniera per favorire la cooperazione tra centri per l'impiego è imparare dal metodo del PES network europeo (*European network of Public Employment Services*), implementato anche in Spagna, dove il sistema delle politiche attive è decentrato: la performance dei servizi per l'impiego viene monitorata per consentire l'individuazione delle migliori pratiche e condividerle tra territori.

Andrebbe anche incoraggiata la concorrenza a livello locale, con un sistema di gestione delle prestazioni e incentivi adeguati. Questo elemento è fondamentale in qualsiasi sistema di servizi pubblici per l'impiego, ma diventa ancora più critico in un sistema decentralizzato in cui le unità locali hanno maggiore flessibilità per definire il proprio metodo e modello di business. Ad esempio, la performance di sistema dei servizi per l'impiego decentralizzati, quali quelli di Danimarca e Spagna, è migliorata con successo grazie alla trasparenza e agli incentivi finanziari. Un sistema che premi, con maggiori finanziamenti, i servizi territoriali che ottengano un miglioramento delle prestazioni potrebbe essere fattibile anche in Italia.

3. IL TURISMO ALL'EPOCA DELLA PANDEMIA

3.1	L'impatto del Covid sul turismo globale	101
3.2	Il settore turistico in Italia	104
3.3	L'impatto sul sistema produttivo italiano	109
3.4	Come ripensare l'attività turistica?	119

3.1 L'impatto del Covid sul turismo globale

L'emergenza sanitaria, sociale ed economica senza precedenti, causata dalla pandemia da Covid, ha bloccato i viaggi internazionali e affondato l'economia del turismo, con aerei a terra, hotel chiusi e restrizioni di viaggio messe in atto in quasi tutti i paesi del globo.

La crisi globale del turismo sta provocando effetti senza precedenti su posti di lavoro e imprese. Il turismo è tra i settori che hanno risentito per primi e in modo più violento delle misure introdotte per contenere il virus, che hanno portato a una quasi completa cessazione delle attività turistiche in tutto il mondo in maniera inaspettata, improvvisa e simultanea. Le più recenti stime dell'Organizzazione mondiale del turismo (UNWTO) indicano un calo di circa il 74% su base annua degli arrivi di turisti internazionali nel 2020 (indietro sui livelli di 30 anni fa), con una perdita dei proventi delle esportazioni dal turismo internazionale che vale circa 1.000 miliardi di dollari, pari a oltre dieci volte quella registrata nel 2009 nel pieno della crisi finanziaria globale. Si stima una perdita di circa 1 miliardo di arrivi, con un impatto economico di oltre 2 trilioni di dollari, pari a oltre il 2% del PIL mondiale¹. Circa 100 milioni di posti di lavoro sono a rischio, in particolare tra le donne, che costituiscono oltre la metà della forza lavoro del turismo, e tra i giovani.

L'importanza del turismo Il turismo è uno dei principali settori economici del mondo. Nel 2019, l'effetto diretto e indiretto² sul PIL globale è stato di 8,9 trilioni di dollari (pari al 10% del PIL globale), 948 miliardi di dollari di investimenti (4,3% degli investimenti totali)³ e 1,7 trilioni di dollari di esportazioni (6,8% del totale, 28,3% di quelle di servizi globali⁴), essendo il terzo settore per esportazioni dopo carburanti e prodotti chimici. Il settore dà lavoro a oltre 330 milioni di persone (un lavoratore su dieci è occupato nel comparto turistico). Il turismo è strettamente correlato con il resto dell'economia: secondo l'OCSE, circa un terzo del valore aggiunto prodotto dal comparto turistico è indirettamente generato da altri settori (principalmente alimentari, agricoltura, trasporti, servizi alle imprese)⁵.

Inoltre, attraverso il movimento delle persone, il turismo favorisce la conoscenza di culture, saperi e costumi di altri paesi e, quindi, riduce le barriere agli scambi commerciali e produttivi internazionali. Le presenze turistiche facilitano, in particolare, le vendite all'estero di beni di consumo, spesso legati al patrimonio di tradizioni e imprenditoria locali, e l'accesso ai mercati esteri alle imprese di minori dimensioni, che altrimenti non avrebbero la capacità di promuovere i propri prodotti e di avere accesso alle informazioni sul potenziale di crescita in questi mercati⁶. In questo senso, l'attività turistica può costituire un volano economico cruciale per preservare il tessuto sociale e imprenditoriale locale.

Si ringraziano per gli utili suggerimenti Antonio Barreca (Federturismo) e Valeria Di Claudio (Confindustria Alberghi).

¹ UNWTO, "World Tourism Barometer", ottobre 2020, volume 18, n. 6 <https://doi.org/10.18111/wtobarometereng>.

² Per impatto diretto si intende quello generato dal settore turistico, quello indiretto include l'effetto generato in settori diversi ma collegati ad esso da rapporti di filiera.

³ WTTC (World Travel & Tourism Council), "Travel and Tourism as a Catalyst for Social Impact", febbraio 2021.

⁴ World Trade Organization, "International Trade in Travel and Tourism Services: Economic Impact and Policy Responses during the Covid-19 Crisis", *WTO Working Paper*, 2020.

⁵ OCSE, "Providing New OECD Evidence on Tourism Trade in Value Added", *OECD Tourism Papers*, 2019, n. 2019/01, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/d6072d28-en>.

⁶ Per esempio, per quanto riguarda i produttori di vino in Italia, si veda Francioni B., Vissak T. e Musso F., "Small Italian Wine Producers' Internationalization: The Role of Network Relationships in the Emergence of Late Starters", *International Business Review*, 2017, n. 26.

IL TURISMO



vale il **10%**
del PIL globale
(pari a **8,9 trilioni di dollari**)



dà lavoro a **330 milioni**
di persone

VIAGGI DI LAVORO IN UE



15%
dell'export turistico

Diverse analisi dimostrano come il turismo favorisca gli scambi con l'estero: sulla base di un'analisi *cross-section* dei flussi bilaterali tra 195 paesi del mondo, un aumento dell'1% degli arrivi turistici è associato a un incremento dell'1,25% della probabilità di esportare e del 9% del volume di esportazioni⁷. Anche per i paesi dell'Unione europea, che già costituiscono un'area economica e commerciale fortemente integrata, l'effetto del turismo resta significativo (in termini statistici), seppure quantitativamente molto inferiore⁸. È importante osservare che questo effetto è verificato soprattutto per determinate categorie di beni, come l'abbigliamento, le calzature e i mezzi di trasporto, e in generale per i beni di consumo.

Inoltre, una componente rilevante del turismo internazionale riguarda i viaggi per scopi lavorativi (oltre il 15% dell'export turistico, cioè della spesa dei viaggiatori dall'estero, nei paesi europei). Esiste quindi anche una relazione diretta e biunivoca tra il turismo e le connessioni produttive e di investimento diretto tra paesi. I viaggi di lavoro aiutano la diffusione di conoscenze e sono associati a maggiori flussi bilaterali di merci e di investimenti diretti esteri (come evidenziato da alcuni studi⁹).

Il turismo è dunque una vera forza globale che agisce da propulsore per la crescita economica e lo sviluppo, guidando la creazione di nuovi posti di lavoro, agendo da catalizzatore per innovazione e imprenditorialità e trasformando il tessuto produttivo e sociale. Il settore ha un enorme impatto sociale sulle comunità locali. Soprattutto nei paesi emergenti, attraverso le entrate e i posti di lavoro che fornisce, aiuta a ridurre la povertà e migliorare la salute, l'istruzione e il benessere in generale. Supporta la diversità e l'inclusione, assumendo e offrendo opportunità a persone di diversi ceti sociali, comprese le minoranze, i giovani e le donne. Contribuisce a proteggere e coinvolgere i gruppi e le comunità vulnerabili, preservando il patrimonio locale e la cultura.

Dinamiche recenti pre-crisi La pandemia ha colpito il settore turistico in una fase di forte espansione, guidata da diversi fattori che avevano favorito gli spostamenti internazionali: crescita della classe media in molti paesi in via di sviluppo (specie in Asia), progressi tecnologici, nuovi modelli di business, costi di viaggio più contenuti e maggiori facilità nell'ottenere permessi per viaggi turistici.

VIAGGI INTERNAZIONALI NEL 2019



+4%

Nel 2019 i viaggi internazionali sono aumentati del 4%, seguendo una tendenza di già robusta espansione sia nel 2017 (+7%) che nel 2018 (+6%). Si è avuto un più forte incremento degli arrivi nel Medio Oriente (+8%), mentre l'Asia, il Pacifico e l'Europa hanno registrato una crescita del 4%. Ciò, nonostante gli spostamenti verso i paesi avanzati siano stati condizionati dall'incertezza sulla Brexit, dalle tensioni geopolitiche e commerciali e dal rallentamento dell'economia globale¹⁰. In un tale contesto la spesa turistica ha comunque continuato a crescere, in particolare tra i primi dieci paesi del mondo. Tra questi, la Francia ha registrato il più forte incremento percentuale della spesa turistica internazionale (+11%), mentre gli Stati Uniti hanno guidato la crescita in termini assoluti (+ 8 miliardi di dollari).

L'incremento degli arrivi e delle entrate di turisti internazionali ha continuato a superare quello dell'economia mondiale e sia le economie emergenti che quelle avanzate hanno beneficiato dell'aumento del reddito derivante dal turismo.

⁷ Santana-Gallego M., Ledesma-Rodriguez G., "International Trade and Tourism Flows: An Extension of the Gravity Model", *Economic Modeling*, 2016, 52, pp. 1026-1033.

⁸ Nello specifico, un aumento del 10% del turismo è associato a un aumento dello 0,5% dell'export di beni di consumo. Si veda Brau R., Pinna A.M., "Movements of People for Movements of Goods", *Working Paper CRENoS*, 2011, 23.

⁹ Si veda, per esempio: Coscia M., Neffke F., Hausman R., "Knowledge Diffusion in the Network of International Business Travel", *Nature Human Behaviour* 4, 2020; Tsui W.H.K. e Fung M.K.Y., "Causality between Business Travel and Trade Volumes: Empirical Evidence from Hong Kong", *Tourism Management*, 2016, 52(c), pp. 395-404.

¹⁰ Inoltre, si sono avuti grandi cambiamenti nel settore turistico, con il crollo del gruppo di viaggi Thomas Cook e di diverse compagnie aeree *low cost* in Europa.

Negli ultimi sette anni, fino al 2019, le esportazioni turistiche sono cresciute più rapidamente delle esportazioni di merci e hanno contribuito a ridurre i deficit nei conti con l'estero in molti paesi.

La crisi in Europa L'impatto della crisi pandemica sui viaggi è molto evidente in Europa. Dopo la dinamica favorevole negli anni precedenti, il turismo è crollato nel 2020, sia nella sua componente internazionale che in quella domestica. Dopo un sostanziale azzeramento in aprile, nel pieno della prima ondata pandemica, i flussi sono parzialmente risaliti nei mesi estivi (Grafico 3.1). Il recupero è stato molto debole nei viaggi internazionali, a causa del persistere di limitazioni agli spostamenti, al rischio di disposizioni di isolamento e quarantena e all'incertezza riguardo a possibili cambiamenti delle misure prese dai governi. Più decisa, ma comunque incompleta, è stata la risalita del turismo nazionale, che ha beneficiato di una maggiore libertà negli spostamenti all'interno dei confini domestici e anche di un effetto sostituzione rispetto alle destinazioni internazionali. Tuttavia, entrambi i flussi turistici sono caduti nuovamente in autunno, con il diffondersi della seconda ondata, riavvicinandosi in novembre e dicembre ai minimi di aprile. Lo scenario a inizio 2021, con contagi ancora alti e in crescita in alcuni paesi europei, resta critico (si veda il Capitolo 2.1).

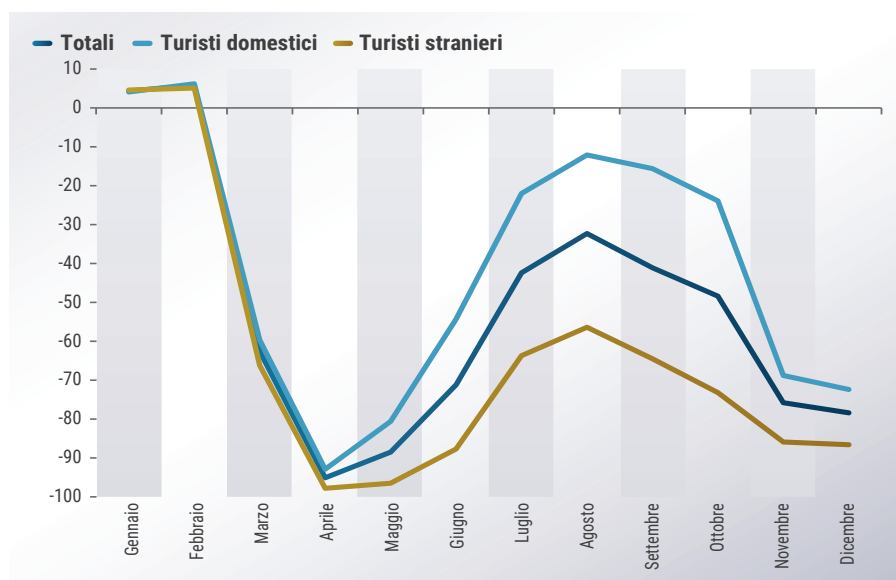


Grafico 3.1
In Europa crollo del turismo, soprattutto estero

(Notti in strutture turistiche, paesi UE, variazioni % tendenziali, 2020)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Nel complesso, il turismo europeo ha registrato una perdita superiore al 50% nel 2020 (in termini di numero di notti in strutture ricettive), che risulta da un crollo di più di due terzi della componente internazionale e da una caduta di circa il 38% di quella domestica.

La diminuzione è stata più drammatica nei paesi a maggiore vocazione turistica, con una specializzazione nei settori di alloggio, ristorazione, museale. In questi paesi i servizi turistici costituiscono una voce molto significativa nei conti con l'estero: in Spagna le esportazioni di "viaggi" erano pari al 6,0% del PIL nel 2019 e generavano, al netto delle importazioni, un saldo pari al 3,9%; in Grecia l'export toccava il 9,9% del PIL e il saldo l'8,4%; in Portogallo il 9,2% e il 6,6%, rispettivamente. In questi paesi, inoltre, la quota di turismo interno è relativamente bassa e, quindi, è stata minore la possibilità di attutire l'impatto dello stop ai viaggi internazionali con una maggiore domanda interna.

Anche l'Italia è un paese a vocazione turistica, anche se il peso della voce viaggi, nei conti con l'estero, è relativamente minore: l'export nel 2019 era pari al 2,6% del PIL, con un saldo positivo dell'1,0%.

NOTTI IN STRUTTURE RICETTIVE IN UE NEL 2020



-50%

La specializzazione turistica dei paesi ha avuto, quindi, un duplice effetto negativo nella crisi del 2020: in termini di ampiezza della caduta del settore e di peso settoriale sul PIL. Di conseguenza, essa contribuisce a spiegare, in modo significativo, l'impatto eterogeneo della crisi nelle diverse economie europee (si veda il Capitolo 2.1).

Quali prospettive? Pur essendo uno dei settori più vitali negli ultimi anni, oggi il turismo rischia di essere tra gli ultimi a riprendersi, a causa delle perduranti restrizioni ai viaggi e del rinvio della ripresa globale per l'emergere di nuove ondate di contagi e delle necessarie risposte dei governi con rigide misure di contenimento. Ciò ha avuto conseguenze significative anche al di fuori del settore del turismo in sé, coinvolgendo i tanti altri comparti che lo supportano e ne sono supportati.

Sebbene le notizie positive sui vaccini abbiano accresciuto le speranze delle aziende turistiche e dei viaggiatori, le sfide rimangono ancora difficili da affrontare e i tempi di ritorno alla normalità sono lunghi. La somministrazione dei vaccini a quote elevate di popolazione, tanto da determinare una riduzione della curva dei contagi, è attesa accelerare nei prossimi mesi, durante i quali il settore molto probabilmente si troverà a far fronte a cicli in cui si alterneranno aperture e chiusure delle attività, il che comprometterà la fiducia degli operatori del settore e dei viaggiatori e le prospettive di sopravvivenza delle imprese.

Nonostante la comprovata resilienza dell'economia turistica agli shock precedenti¹¹, la duplice natura economica e sanitaria di questa crisi fa sì che la strada per la ripresa sia altamente incerta. Vi è stato un moderato recupero dell'attività turistica internazionale, ma questa rimane ancora molto limitata. Il turismo interno, invece, è ripartito a singhiozzo in molti paesi e ha potuto solo parzialmente compensare la perdita del turismo in entrata. Secondo l'OCSE non è prevista una ripresa significativa dei flussi turistici internazionali fino ad almeno la fine del 2021 e probabilmente un recupero completo ci sarà solo fra qualche anno. Il *gap* che si è generato durante il 2020 potrebbe essere colmato molto gradualmente. I risultati di una *survey* globale condotta dall'UNWTO presso gli esperti del settore mostra che la maggior parte dei previsori (43%) si aspetta un ritorno sui livelli del 2019 nel 2023, il 41% nel 2024 e solo il 15% nel 2022¹².

Alcuni effetti della crisi pandemica sono destinati a perdurare anche in un mondo post-Covid. Si pensi ai viaggi, soprattutto internazionali, per motivi di lavoro, che potranno essere parzialmente sostituiti da convegni e riunioni online e strumenti digitali. D'altra parte, lo sviluppo sostenibile, in ambito ambientale e sociale, e la tutela di salute e sicurezza diventeranno sempre più importanti per le scelte di un turismo più consapevole. Tali prospettive offrono elevate possibilità di crescita e sviluppo in un settore economico strategico in molti paesi del mondo, compresa l'Italia.

PREVISIONI: PROBABILITÀ DI UN RITORNO DEL TURISMO AI LIVELLI PRE-CRISI NEL

2022

15%

2023

43%

2024

41%

3.2 Il settore turistico in Italia

Fotografia pre-crisi L'Italia è una delle principali mete turistiche del mondo. Il turismo rappresenta, quindi, un comparto fondamentale per l'economia del Paese. Dal punto di vista economico ha un peso rilevante: nel 2019, secondo l'ISTAT, esso contava poco meno del 7% in termini di valore

¹¹ Si veda OCSE, "The Impact of the Coronavirus (Covid-19) Crisis on Development Finance", 2020.

¹² Fonte: <https://www.unwto.org/taxonomy/term/347>

aggiunto e il 7,1% in termini di occupati (circa 1,7 milioni di addetti). Includendo effetti diretti e indiretti, esso genera oltre il 13% del valore aggiunto totale e il 14% dell'occupazione¹³.

I confini delle attività economiche connesse con i flussi turistici sono ampi. Il comparto del turismo, infatti, attiva un insieme di settori che, in diverse proporzioni, rivolgono (anche se non esclusivamente) la propria produzione di beni e servizi a turisti che soggiornano in Italia. Le attività economiche dirette riconducibili al turismo includono: l'alloggio (sia alberghiero che extra-alberghiero), la ristorazione, il trasporto di passeggeri (terrestre, marittimo e aereo), il commercio al dettaglio, le agenzie di viaggio e i tour operator, i servizi culturali, sportivi e di intrattenimento. L'insieme dei settori che sono toccati dalla domanda turistica genera circa 210 miliardi di euro di valore aggiunto e sono circa 1 milione le imprese che vi operano, con una netta prevalenza di unità di piccole dimensioni¹⁴.

Il turismo è un settore nel quale l'Italia gode di un vantaggio competitivo forte, consolidatosi nel tempo. Il nostro Paese è un polo mondiale di attrazione per motivi paesaggistici e climatici e ha il suo punto di forza nel patrimonio artistico, architettonico-monumentale ed archeologico. L'Italia è il primo paese al mondo – insieme alla Cina – per numero di siti classificati dall'Unesco nella lista del patrimonio culturale mondiale (55), davanti a Spagna (48), Germania (46) e Francia (45). È un territorio ricco di musei, gallerie, collezioni, aree e parchi archeologici, monumenti e complessi monumentali che forniscono una testimonianza della storia e della civiltà del Paese¹⁵. L'Italia, inoltre, si caratterizza per una diffusione territoriale dell'offerta museale maggiore rispetto alla gran parte degli altri paesi europei: vi sono 1,7 siti ogni 100 Km² ed oltre il 30% dei propri comuni è dotato di almeno un museo o un'istituzione simile¹⁶.

In termini di ricettività, l'Italia è caratterizzata da una prevalenza di esercizi extra-alberghieri rispetto alle strutture alberghiere, che comunque offrono circa la metà dei posti letto disponibili. Nel complesso, l'Italia è al primo posto in Europa per quota di esercizi ricettivi sul totale UE (pari a più del 30% nel 2019), mentre in termini di posti letto la quota (15,9%) è in linea con quella dei principali competitor europei¹⁷. Nel 2019 l'offerta di alloggi ad uso turistico era composta da 186mila esercizi extra-alberghieri e 33mila esercizi alberghieri, per un totale di circa 5,2 milioni di posti letto.

Dal punto di vista territoriale queste infrastrutture ricettive sono distribuite in modo disomogeneo. Oltre la metà dei posti letto disponibili, infatti, è concentrata in sole cinque regioni: Veneto, con il 15,4% del totale, Toscana (11,1%), Emilia-Romagna (9,0%), Lazio (7,6%) e Lombardia (7,3%).

¹³ Tra i paesi OCSE prima della pandemia il settore turistico contribuiva direttamente in media al 4,4% del PIL, al 6,9% dell'occupazione e al 21,5% delle esportazioni di servizi. Tuttavia, nei paesi dove il turismo è uno dei principali motori dell'attività economica, queste quote sono molto più elevate: in Francia vale il 7,4% del PIL, in Grecia il 6,8%, in Messico l'8,7%, in Portogallo l'8,0% e in Spagna l'11,8%. In Italia il peso diretto dei settori turistici sul PIL vale circa il 7%, quasi il doppio tenendo conto anche degli effetti indiretti e indotti. Proprio gli impatti indiretti legati alla caduta del turismo hanno contribuito ad accentuare l'entità dello shock sulle economie nazionali e locali.

¹⁴ ISTAT, memoria presentata in audizione al Senato, in fase di discussione del Disegno di legge n. 1925, di conversione in legge del Decreto legge 14 Agosto 2020, n. 104, recante misure urgenti per il sostegno e il rilancio dell'economia.

¹⁵ Sono 4.889 i musei e gli istituti simili, pubblici e privati, aperti al pubblico nel 2017: di questi, 4.026 sono musei, gallerie o collezioni, 293 aree e parchi archeologici e 570 monumenti e complessi monumentali. Si veda Fondazione Symbola, Unioncamere, Fondazione Edison, "I.T.A.L.I.A.", *Rapporto 2019*.

¹⁶ Si veda: Banca d'Italia, "Turismo in Italia: numeri e potenziale di sviluppo", *QEF*, luglio 2019, n. 505.

¹⁷ Dati provenienti dall'indagine "Capacità degli esercizi ricettivi" svolta annualmente dall'ISTAT e volta a quantificare a livello di singolo comune gli esercizi, i letti, le camere e i bagni delle strutture alberghiere, gli esercizi e i posti letto delle altre strutture. Si veda: <https://www.istat.it/it/archivio/210783>.

IL TURISMO IN ITALIA



13%
DEL VALORE
AGGIUNTO
TOTALE

14%
DELL'OCCUPAZIONE
TOTALE

ITALIA PRIMA PER SITI UNESCO NEL MONDO



ITALIA
55



CINA
55



SPAGNA
48



GERMANIA
46



FRANCIA
45

SPESA DEI TURISTI STRANIERI IN ITALIA NEL 2019



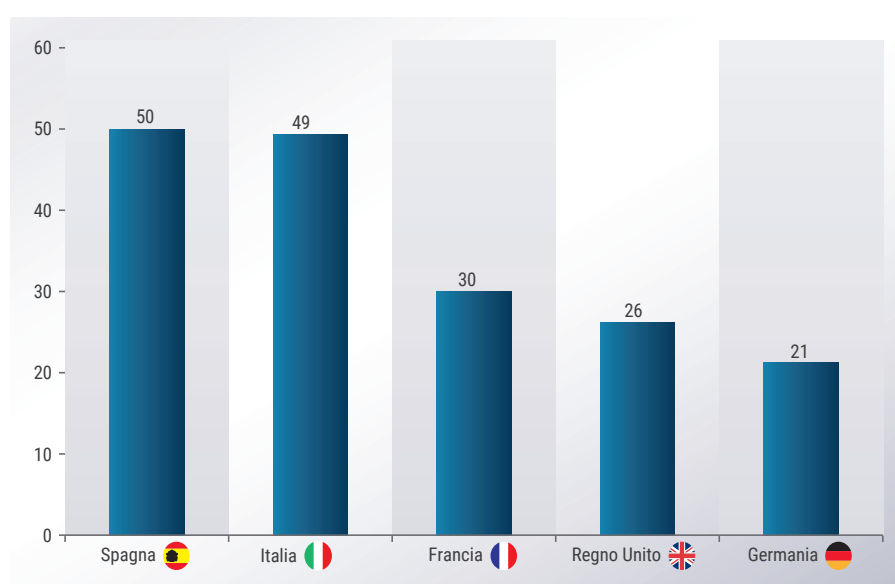
44 miliardi
di euro

Grafico 3.2 In Italia e Spagna la più alta quota di turisti stranieri sul totale

(% sul totale dei turisti, 2019)

La composizione delle presenze turistiche in Italia, secondo l'UNWTO, è ripartita in maniera sostanzialmente bilanciata tra stranieri e viaggiatori interni, con i primi che contano per il 49% del totale. Questo pone l'Italia tra i grandi paesi europei con una quota più elevata di turisti stranieri, in linea con quanto rilevato in Spagna (50%), nettamente superiore rispetto a quella della Francia (30%), del Regno Unito (26%) e della Germania (21%; Grafico 3.2). Ciò è dovuto al fatto che nell'ultimo decennio sono cresciuti soprattutto i flussi di stranieri, specialmente negli anni successivi alla crisi finanziaria del 2008-2009.

La spesa dei turisti stranieri in Italia nel 2019 è stata pari a poco più di 44 miliardi di euro. Il crescente peso di questa categoria di viaggiatori sul totale normalmente è da considerarsi un fattore positivo, sia per gli effetti sulla bilancia dei pagamenti sia perché si tratta di una componente della domanda turistica con una spesa media più alta. Inoltre, poiché le presenze straniere sono più uniformi nel corso dell'anno, contribuiscono a ridurre il fenomeno della stagionalità dei flussi turistici, con significativi vantaggi per il settore. Nell'attuale fase, invece, la più alta presenza di turismo straniero ha accentuato l'impatto negativo sull'andamento del settore e dell'economia italiana.



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNWTO.

Sotto questo profilo, l'Italia si caratterizza per un'apertura verso aree geograficamente più distanti: la quota di turisti provenienti da paesi europei è più bassa rispetto alla media dell'Area euro, dove circa due terzi delle entrate da turismo internazionale ha origine nei paesi membri¹⁸. Nei prossimi anni la componente extra-Area euro dei flussi turistici potrebbe avere un peso meno importante, in conseguenza dei cambiamenti nei comportamenti dei viaggiatori dopo la crisi attuale, che probabilmente spingerà verso un turismo di prossimità, sia all'interno dei confini nazionali che rispetto ai paesi limitrofi. D'altra parte, la capacità di attrazione di una quota maggiore di turismo interno potrebbe essere anche per l'Italia un vantaggio nell'affrontare eventuali shock simili a quello vissuto nel corso di questo ultimo anno.

¹⁸ Secondo la Banca d'Italia: «(...) nel 2019 i due terzi delle entrate da turismo internazionale dei paesi della UE è riconducibile a viaggiatori provenienti da altri stati membri; la quota è particolarmente elevata (intorno all'80%) per l'Austria, la Croazia e i Paesi Bassi, risulta lievemente più contenuta per la Spagna e il Portogallo (per entrambi pari a circa il 73%) mentre per l'Italia, la Francia e, soprattutto, il Regno Unito essa è al di sotto della media, indicando una maggiore apertura verso aree geograficamente più distanti».

Secondo l'Indagine sul turismo internazionale condotta da Banca d'Italia a giugno 2020, nel 2019 la spesa dei viaggiatori stranieri in Italia ha continuato ad aumentare a un tasso sostenuto (6,2%)¹⁹, sospinta dai turisti provenienti dal resto dell'Europa e dal Nord America. Nello stesso periodo la spesa dei viaggiatori italiani all'estero è cresciuta in modo analogo (6,3%); ciò ha determinato un aumento dell'avanzo della bilancia dei pagamenti turistica (all'1,0% del PIL da 0,9 nel 2018) che, benché marginale, ha proseguito lungo una tendenza positiva in atto dall'inizio del decennio.

In un contesto di forte espansione del turismo internazionale a livello globale, la quota di mercato dell'Italia è rimasta stabile²⁰: il nostro è il quinto paese al mondo per entrate turistiche. La Spagna ha invece visto un miglioramento mentre gli altri principali paesi europei – Francia, Regno Unito e Germania – sono leggermente peggiorati, così come gli Stati Uniti. Dal punto di vista territoriale le entrate da turismo internazionale sono cresciute in tutte le macroaree, ma l'espansione è stata più marcata nelle regioni settentrionali, in particolare nel Nord-Ovest, la cui incidenza è cresciuta a scapito soprattutto delle regioni del Centro; queste ultime, tuttavia, grazie all'attrattiva delle città d'arte, sono rimaste la meta preferita degli stranieri, con una quota pari al 29% nel 2019.

L'impatto del Covid sul turismo in Italia L'impatto della crisi sanitaria è stato drammatico per il comparto turistico italiano: nel trimestre marzo-maggio i flussi si sono quasi azzerati, con cali delle presenze totali che nella media dei tre mesi hanno superato l'80%, toccando un minimo di -95% in aprile. Ad esclusione del commercio al dettaglio e dei trasporti marittimi e terrestri, i provvedimenti di chiusura amministrativa introdotti in marzo e aprile hanno impattato sui settori della filiera del turismo in maniera più dura rispetto alla media complessiva (45% di attività ferme): è rimasto chiuso circa il 75% delle imprese operanti nell'alloggio, nella ristorazione, nei servizi culturali, artistici e di intrattenimento; circa l'80% delle attività ricreative e delle agenzie di viaggio (si veda il BOX n. 3.1).

In giugno, dopo la riapertura delle attività e l'alleggerimento delle misure di contenimento del Covid e delle limitazioni agli spostamenti anche fuori dall'Italia, le variazioni negative, seppure ancora molto ampie, si sono attenuate arrivando, secondo le stime ISTAT, a -76,9% per gli arrivi e -78,6% per le presenze rispetto a un anno prima. La crisi ha colpito maggiormente la componente estera della domanda, che è diminuita del 90% (in termini sia di arrivi sia di presenze), mentre le diminuzioni della componente domestica sono state relativamente più contenute (-60,2% gli arrivi e -62,1% le presenze).

Le strutture alberghiere hanno subito un calo delle presenze maggiore rispetto al settore extra-alberghiero (-81,9% contro -73,6%)²¹. Il parziale recupero registrato nel trimestre estivo è stato sostenuto dalla componente domestica. Le presenze totali sono state pari a circa il 64% di quelle registrate l'anno precedente, con una perdita di più di 74,2 milioni di turisti, ma con performance delle due componenti fortemente divergenti: i pernottamenti dei clienti italiani hanno raggiunto poco più dell'86% di quelli rilevati lo scorso anno, quelli relativi ai clienti stranieri appena il 40%.

Nei primi nove mesi del 2020 i dati ISTAT sulle presenze turistiche nel nostro Paese hanno mostrato un andamento in linea con la tendenza osservata in Europa (-50,9% rispetto allo stesso periodo del 2019, con quasi 192 milioni di presenze in meno). Il calo più consistente si è avuto nel segmento dei viaggi

PRESENZE TURISTICHE IN ITALIA, MARZO-MAGGIO 2020



-80%

PRESENZE TURISTICHE IN ITALIA, PRIMI 9 MESI DEL 2020



-192 milioni

¹⁹ Nello stesso anno le entrate mondiali da turismo internazionale sono aumentate del 7,4%, a 1.322 miliardi di euro.

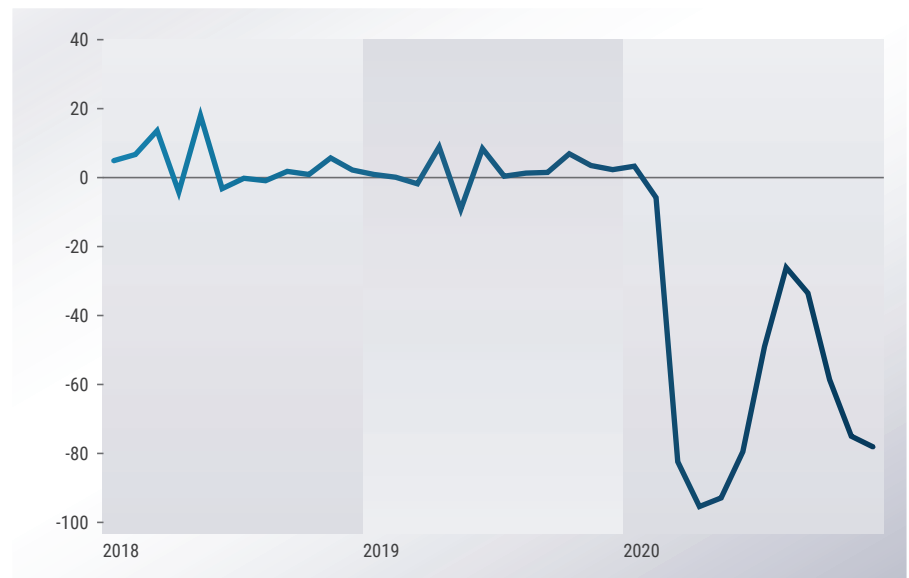
²⁰ Banca d'Italia, "Indagine sul turismo internazionale", giugno 2020.

²¹ Si veda la memoria scritta presentata dall'ISTAT in sede di esame del Disegno di legge n. 1925, "Conversione in legge del decreto-legge 14 agosto 2020, n.104, recante misure urgenti per il sostegno e il rilancio dell'economia" presso la Commissione Bilancio del Senato il 4 settembre 2020.

svolti per motivi di lavoro, che rappresentava nei primi nove mesi del 2019 il 13,6% degli spostamenti e circa l'8% delle presenze e che, nello stesso periodo del 2020, si è ridotto a meno della metà. Sono risultati in forte diminuzione, in particolare, i viaggi di lavoro legati alle attività congressuali, convegni o seminari (-81,3%) e alle riunioni d'affari (-41,8%).

La seconda ondata dei contagi da Covid nei mesi autunnali ha determinato ulteriori limitazioni agli spostamenti delle persone e ha portato a una nuova caduta delle presenze turistiche in Italia. Nel quarto trimestre sono diminuite rapidamente le notti trascorse in strutture ricettive, che in dicembre hanno registrato una variazione di -80% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente (Grafico 3.3). In particolare, le limitazioni agli spostamenti sul territorio, alle attività commerciali e di ristorazione e all'apertura degli impianti sciistici stabilite dai decreti di ottobre, novembre e dicembre 2020 hanno generato un nuovo forte impatto negativo anche sui flussi turistici interni, soprattutto nei comuni a vocazione montana e nelle grandi città, che assorbono gran parte del turismo invernale²². La perdita di fatturato nel quarto trimestre è del 70% rispetto allo stesso periodo del 2019.

Grafico 3.3
Dopo il recupero in estate,
crollano le presenze turistiche
(Italia, notti in strutture ricettive,
variazioni % tendenziali, dati mensili)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Questi dati evidenziano la profondità della crisi del turismo generata dall'emergenza sanitaria, dopo anni di crescita costante del settore. Il 2019, infatti, aveva fatto registrare un ulteriore record dei flussi turistici negli esercizi ricettivi italiani, con 131,4 milioni di arrivi e 436,7 milioni di presenze e una crescita, rispettivamente, del 2,6% e dell'1,8% in confronto con l'anno precedente²³. Secondo l'ENIT, gli arrivi aeroportuali sono diminuiti dell'86,9% tra gennaio e dicembre e le prenotazioni per gennaio e febbraio sono in calo di oltre il 90% rispetto a un anno prima. Nel complesso del 2020 si va invece verso un calo

²² In particolare, il Dpcm del 3 dicembre 2020 ha stabilito la chiusura degli impianti nei comprensori sciistici dal 4 dicembre al 6 gennaio 2021. La chiusura è stata successivamente prorogata fino a fine marzo. Se si fa riferimento all'andamento della scorsa stagione turistica, nel periodo da ottobre 2019 a febbraio 2020, il turismo invernale ha mobilitato 95,2 milioni di presenze, di cui 17,7 milioni (pari al 18,5% del periodo) concentrate nel solo mese di dicembre e, ancora più nello specifico, 4,2 milioni nelle sole località montane. Si tratta di volumi che con alta probabilità risulteranno fortemente ridimensionati a causa del persistere dell'emergenza sanitaria determinata dalla pandemia. Si veda: ISTAT, "Movimento turistico in Italia, gennaio-settembre 2020", 29 dicembre 2020.

²³ ISTAT, "Movimento turistico in Italia, gennaio-settembre 2020", 29 dicembre 2020.

di quasi il 60% del fatturato del comparto turistico e del 53% delle notti nelle strutture ricettive (pari a circa 25 milioni di notti in meno rispetto al 2019)²⁴.

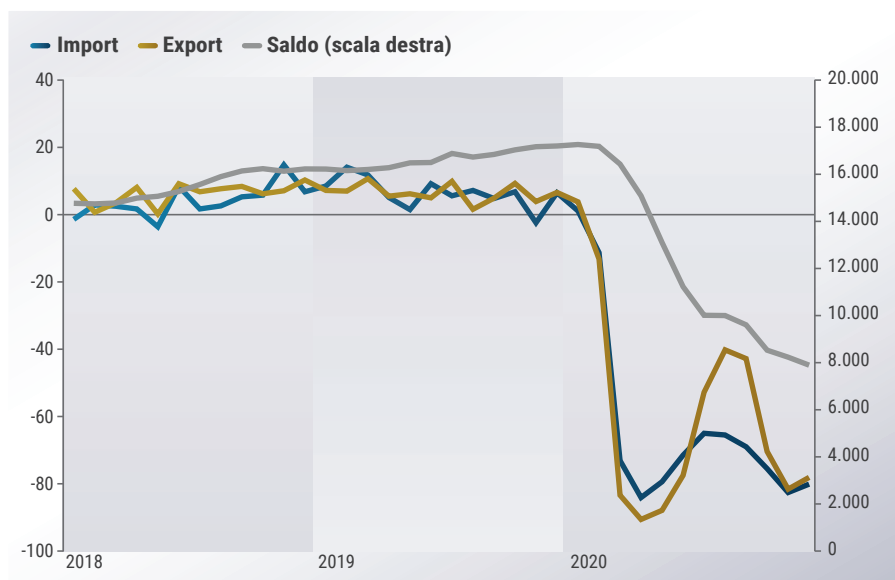
Secondo le ultime stime presentate dal World Travel & Tourism Council (WTTC)²⁵, l'economia italiana, a causa del crollo dei viaggi internazionali durante il 2020, avrebbe perso quasi 40 miliardi di euro, equivalente a una diminuzione della spesa dei visitatori internazionali di circa l'80%, e mancate entrate pari a 100 milioni di euro al giorno.

La bilancia turistica italiana nel 2020 Il crollo dei flussi turistici, in entrambe le direzioni, ha comportato anche una forte contrazione (di oltre la metà) del surplus italiano con l'estero alla voce "viaggi", che si era ampliato negli ultimi anni: da +17,2 miliardi di euro nel 2019 a +7,9 miliardi nel 2020 (Grafico 3.4). L'export di viaggi ha registrato perdite del 90% durante la prima ondata pandemica e, dopo un timido tentativo di risalita nei mesi estivi (intorno a -40%), è tornato in profondo rosso a fine anno (-80%). L'import ha registrato una dinamica equivalente e persino più debole in estate, segnalando una quasi totale rinuncia delle famiglie italiane alle vacanze all'estero.

PERDITE DELL'ECONOMIA ITALIANA PER CROLLO VIAGGI INTERNAZIONALI NEL 2020



40 miliardi
di euro



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

Grafico 3.4 Avanzo turistico italiano più che dimezzato

(Viaggi all'estero, flussi e saldo, variazioni % tendenziali e cumulato in 12 mesi, milioni di euro, dati mensili)

La contrazione del surplus turistico ha anche comportato un ampliamento del deficit italiano negli scambi di servizi, a -6,8 miliardi nel 2020 (pari a -0,4% del PIL; si veda il Capitolo 1).

3.3 L'impatto sul sistema produttivo italiano

La caduta del turismo conseguente alle restrizioni introdotte per limitare la diffusione del virus (chiusure parziali o totali di svariate attività, limitazioni di movimento delle persone), pur riguardando alcuni settori specifici, ha un impatto sull'intera economia anche al di fuori dei settori a vocazione turistica, coinvolgendo una larga porzione del sistema produttivo attraverso gli effetti sugli altri comparti che, in qualità di fornitori diretti o indiretti, operano nell'indotto.

²⁴ La caduta delle presenze turistiche nel corso del 2020 ha messo inoltre a rischio la sopravvivenza di migliaia di operatori del settore, in grave crisi di liquidità. Ne stanno risentendo maggiormente le imprese che non hanno saputo riorganizzare radicalmente i costi e non hanno investito per compensare il gap digitale. Ciò ha aumentato di molto il rischio di acquisizione di imprese turistiche italiane da parte di fondi o gruppi stranieri.

²⁵ Il WTTC rappresenta il settore privato globale di viaggi e turismo.

SE IL TURISMO CRESCE DEL 10%, AUMENTA IL VALORE AGGIUNTO DI:



+1,5%
TOTALE ECONOMIA

+0,5%
INDUSTRIA

+0,7%
SERVIZI

+1,5%
AGRICOLTURA

Secondo l'OCSE, tra i paesi membri dell'Organizzazione, in media più di un terzo del valore aggiunto del turismo generato nell'economia nazionale proviene da impatti indiretti, cioè derivati dagli effetti prodotti in altri settori, incluso il manifatturiero. Ciò riflette l'ampiezza e la profondità dei collegamenti tra il turismo e altri comparti²⁶.

In Italia, secondo stime CSC realizzate attraverso l'utilizzo delle matrici intersettoriali, il rapporto tra domanda nel settore turistico e impatto sul sistema economico complessivo e nell'industria è in linea con i risultati della media OCSE: per ogni euro di aumento della domanda nel comparto del turismo, l'effetto aggiuntivo generato sul resto dell'economia è di quasi 60 centesimi; di questi, quasi 20 si realizzano nell'industria, circa 35 nei servizi e poco meno di 5 nell'agricoltura.

In termini di variazioni percentuali nei diversi macrosettori, se si ipotizza un aumento del valore aggiunto del 10% nel settore turistico, l'incremento nel totale economia è di 1,5%, anche grazie a effetti indiretti pari a +0,5% del valore aggiunto nell'industria, +0,7% negli altri servizi e +1,5% nell'agricoltura.

Tra i comparti industriali, quelli che risultano più strettamente legati al turismo sono l'alimentare e bevande, quello energetico, la stampa e la metallurgia. In particolare, nell'ipotesi di un aumento di un euro del valore aggiunto nel comparto turistico, il settore di produzione di alimentari e bevande ottiene un beneficio pari a quasi sei centesimi aggiuntivi di valore aggiunto; poco meno di tre, invece, si generano nel comparto energetico (Grafico 3.5).

Nel complesso, a fronte di un calo del PIL dell'8,9% nel 2020, si può stimare in circa 3 punti percentuali il contributo negativo derivante dalla diminuzione dell'attività lungo tutta la filiera turistica.

Sotto il profilo dell'occupazione, la crisi sta mettendo a rischio una gran parte dei posti di lavoro nel settore turistico, che è ad alta intensità di manodopera e fornisce un elevato contributo in termini di posti di lavoro²⁷, non solo di lavoratori poco qualificati (che comunque rappresentano la quota maggiore). Secondo l'ISTAT, la quota di dipendenti a termine nel comparto turistico è molto più elevata rispetto alla media nazionale (26,2% contro il 13,1%); inoltre è più frequente il lavoro *part time* (28,7% contro il 19,0% del totale occupati). Dieci professioni coprono il 74% degli occupati nel settore turistico; le prime cinque riguardano: baristi, camerieri, cuochi, esercenti nelle attività di ristorazione, addetti alla preparazione, cottura e distribuzione di cibi. I lavoratori del settore turistico sono più presenti nel Centro-Sud (52,9% rispetto al 47,8% del totale occupati) e si caratterizzano per una più alta presenza femminile (45,4% contro il 42,3%), una più bassa incidenza di laureati (10,2% e 23,4%) e soprattutto per una maggiore quota di giovani 15-34enni (38,3% in confronto al 22,1%).

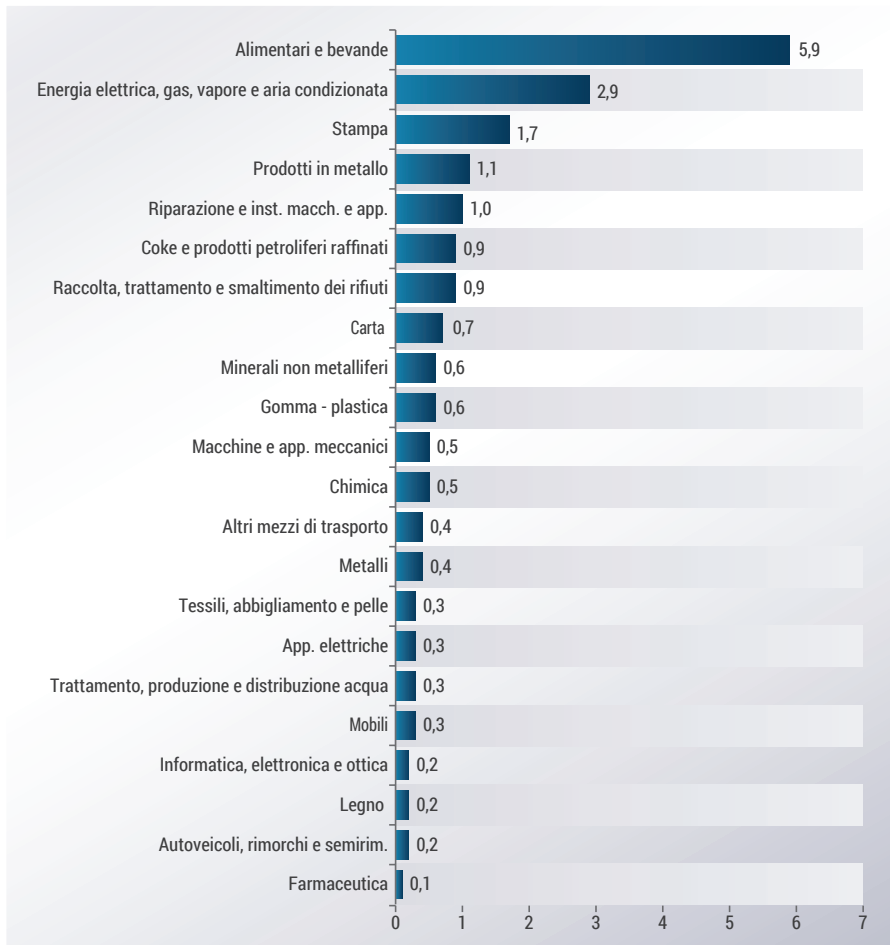
Anche in termini occupazionali, l'impatto generato dal settore turistico produce un effetto significativo nei settori indirettamente collegati al comparto stesso. Secondo le stime del CSC, infatti, per ogni quattro posti aggiuntivi creati nel settore del turismo se ne genera uno in più nell'industria.

²⁶ Per esempio: produzione alimentare, agricoltura, trasporti, servizi alle imprese. Si veda il report OCSE, "Providing New OECD Evidence on Tourism Trade in Value Added", *OECD Tourism Papers*, 2019, n. 1, OECD Publishing, Paris. La domanda turistica rappresenta una destinazione fondamentale, quando non esclusiva, di molti prodotti e servizi forniti dai settori orientati al turismo: quote vicino al 90% per i servizi di alloggio, il trasporto aereo, quello marittimo e le agenzie di viaggio. Quote inferiori, ma al contempo significative, si riscontrano anche per i servizi di trasporto terrestre (ferroviario e su strada) e per la ristorazione. Una proporzione più contenuta, seppure economicamente rilevante, si registra infine nei servizi culturali, sportivi e di intrattenimento e nel commercio al dettaglio (fonte: ISTAT, memoria, *op. cit.*).

²⁷ Secondo l'Organizzazione internazionale del lavoro (ILO), i soli sottosettori dei servizi di alloggio e ristorazione a livello globale danno lavoro a 144 milioni di lavoratori, circa il 30% dei quali sono impiegati in piccole imprese turistiche con 2-9 dipendenti: ILO, "The Impact of Covid-19 on the Tourism Sector", *Briefing note*, giugno 2020.

Grafico 3.5 Effetti generati nei settori industriali da un aumento di 1 euro del valore aggiunto nel comparto turistico

(Centesimi di euro; in totale: 20 centesimi nell'industria)



Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

L'entità della perdita di posti di lavoro causata dalla crisi non è ancora evidente, poiché i governi nazionali, non solo in Italia, hanno protetto i lavoratori dal pieno impatto della pandemia. Come già riportato, l'UNWTO stima che circa 100 milioni di posti di lavoro sono a rischio a livello globale. In Italia, secondo stime di Cerved, sono a rischio fallimento il 14% delle aziende del comparto turismo e servizi di ospitalità, con quasi 100mila posti di lavoro coinvolti. Si tratta soprattutto di aziende di dimensioni più piccole, con una prevalenza di microimprese (meno di 10 addetti)²⁸. Donne, giovani, comunità rurali e lavoratori informali sono colpiti in modo sproporzionato dalla crisi del turismo, essendo questi i gruppi che hanno maggiormente probabilità di essere impiegati in micro o piccole imprese turistiche (la dimensione media delle imprese del settore è di 9 addetti)²⁹.

La caduta occupazionale nel settore turistico potrebbe portare sia a una perdita di competenze, poiché molti posti di lavoro persi nel turismo si ridistribuiranno in settori diversi, sia a una perdita di prospettive occupazionali, perché il settore offre opportunità ai giovani in cerca di prima occupazione.

POSTI DI LAVORO A RISCHIO NEL TURISMO NEL MONDO



100 milioni

²⁸ Si veda "L'impatto del Covid-19 sulla filiera turismo e trasporti", *Cerved Industry Forecast*, 2020.

²⁹ Il Joint Research Center della Commissione europea prevede che tra 6,6 e 11,7 milioni di posti di lavoro nelle imprese che operano in attività legate al turismo sono a rischio di riduzione delle ore lavorate o a rischio di perdite permanenti del lavoro; essi rappresentano tra il 3,2% e il 5,6% della popolazione attiva totale nell'Unione europea. European Commission Joint Research Centre, "Behavioural Changes in Tourism in Times of Covid-19: Employment Scenarios and Policy Options", *JRC Science for Policy Report*, 2020.

BOX n. 3.1 Impatto dell'emergenza sanitaria ed economica sulle imprese turistiche: principali risultati dell'indagine ISTAT¹

LE IMPRESE DEL TURISMO IN ITALIA CON +3 ADDETTI



24,1%
imprese

13,5%
addetti

7,3%
valore aggiunto

A. Tra marzo e aprile circa la metà delle imprese turistiche ha dimezzato il fatturato e più di un terzo non ha registrato alcuna attività di vendita

In novembre l'ISTAT ha condotto un'indagine speciale sull'impatto dell'emergenza sanitaria ed economica presso le imprese italiane con almeno 3 addetti. Ai fini di questo Rapporto sono state identificate esclusivamente le imprese facenti parte della filiera del turismo, per valutare le ricadute della crisi sanitaria sull'attività e sulle performance economiche dall'inizio dell'emergenza pandemica (febbraio 2020). Nel complesso del totale economia, le imprese turistiche con 3 e più addetti rappresentano il 24,1% delle imprese, il 13,5% degli addetti e il 7,3% del valore aggiunto².

Nell'ultima edizione dell'Indagine speciale sull'impatto dell'emergenza sanitaria ed economica sono state identificate oltre 3.500 imprese turistiche. Il campione è rappresentativo di 177mila unità, pari al 42,9% del totale delle imprese turistiche italiane, al 72,3% degli addetti in esse impiegati e al 79,8% del valore aggiunto.

Dai risultati dell'indagine il settore turistico si conferma essere uno dei comparti più colpiti dall'emergenza sanitaria. Nei mesi del *lockdown* nazionale (marzo-aprile 2020) il 38,2% delle imprese turistiche ha dichiarato di non avere registrato fatturato e più della metà (50,9%) ha dichiarato che il valore delle vendite era più che dimezzato rispetto agli stessi mesi del 2019. Tra giugno e ottobre 2020 l'entità della perdita si è attenuata, ma si è confermata ampia la quota di imprese colpite: quasi 8 su 10 (il 79,6%) hanno dichiarato una flessione del fatturato superiore al 50% (27,4%) o compresa tra il 25-50% (52,2%), rispetto a una media del complesso dei settori più contenuta (6 imprese su 10 registrata nel totale economia). Una differenza di circa 20 punti percentuali che cresce di ulteriori 10 punti in termini previsionali: per il periodo compreso tra dicembre 2020 e febbraio 2021, il 94,1% delle imprese turistiche prevede forti perdite rispetto al 58,3% della media nazionale (Grafico A).

Tra giugno e ottobre 2020, le imprese turistiche del Mezzogiorno presentano la quota più elevata di imprese con un calo molto elevato del fatturato: l'83,1% dichiara una diminuzione superiore al 50% (32,7%) o compresa tra il 25% e il 50% (50,4%), rispetto all'80,8% registrato al Centro e nel Nord-Ovest e al 74,4% nel Nord-Est.

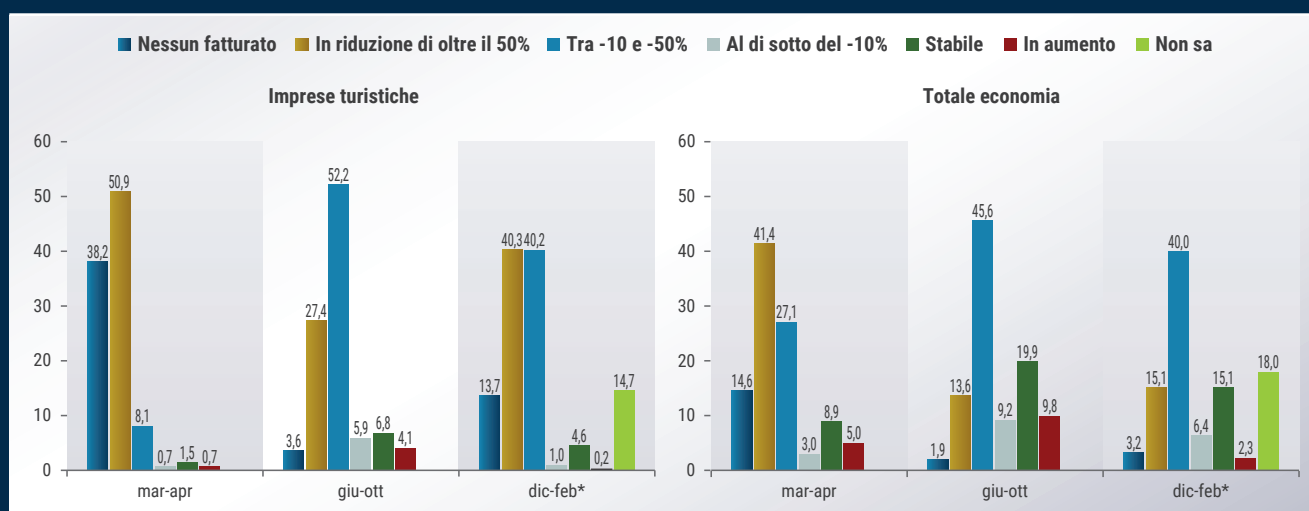
¹ Questo approfondimento è stato realizzato da Alessandro Faramondi e Daniela De Francesco (ISTAT).

² Le imprese turistiche sono state individuate considerando i seguenti settori economici: alberghi (Ateco 55.10.0), ostelli (55.20.2), aree di campeggio e aree attrezzate per camper e roulotte (55.30.0), terme (96.04.2), agenzie di viaggio (79.11.0) e tour operator (79.12.0), attività di ristorazione (56.1 e 56.2), gestione di stabilimenti balneari (93.29.2), parte del settore nautico (77.34.0, 50.10.0, 30.12.0), trasporti di passeggeri e attività connesse (49.39.0, 49.10.0, 52.23.0, 56.29.2, 64.99.6), parchi di divertimento e parchi tematici (93.21.0, 91.04.0, 93.29.9), intrattenimento e discoteche (93.29.1), convegni e fiere (82.30.0), imprese culturali e creative inclusi i musei, le biblioteche e gli archivi (90.0, 91.02, 91.03), *travel retail* (oltre ai servizi già inclusi nella ristorazione 47.19.9, 46.17.0, 11.02.2, 47.24.2 e 56.30) e cambiavalute (66.12.0).

Grafico A

A un anno dall'inizio della crisi ancora forti i cali di fatturato, specie nel turismo

(Giudizi sull'andamento del fatturato; % imprese con 3 e più addetti; variazione rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente)



* Previsioni a novembre 2020.

Fonte: elaborazioni per il Centro Studi Confindustria su dati ISTAT - Rilevazione situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19.

B. La CIG è la misura di gestione del personale più utilizzata

In termini di politiche di gestione del personale, nei primi mesi della pandemia l'impatto economico del *lockdown* nazionale ha portato le imprese turistiche, così come l'intero sistema economico, a utilizzare soprattutto la Cassa Integrazione Guadagni (CIG): il 60,4% delle imprese turistiche e il 61,8% del totale delle imprese con 3 e più addetti hanno adottato tale strumento tra marzo e maggio 2020 (Tabella A). Seguono altre misure di riduzione dei costi del personale, quali altre forme di riduzione degli orari o dei turni di lavoro e lo smaltimento obbligatorio delle ferie, misure introdotte tra marzo e maggio 2020 dal 44,1% delle imprese turistiche, un dato inferiore alla media nazionale (51%). A differenza degli altri settori produttivi, il forte impatto della crisi sanitaria sull'attività delle imprese del turismo ha costretto gli operatori del settore fin dai primi mesi della pandemia a effettuare scelte drammatiche di riduzione del personale: il 12,7% delle imprese (rispetto al 6,5% della media italiana) non ha rinnovato contratti a tempo determinato o di collaborazione, il 6% ha rinunciato a utilizzare lavoratori in somministrazione (2,7% in Italia), l'1,6% ha effettuato licenziamenti di lavoratori a tempo indeterminato (0,7%) e ben il 25,5% rispetto al 12% della media nazionale ha rinviato le assunzioni previste per quei mesi.

Nei mesi successivi, in particolare nel periodo compreso tra giugno e novembre 2020, è diminuita la quota di imprese turistiche che hanno usufruito della CIG (il 49,4%) anche se i valori di adozione risultano superiori a quelli registrati in media in Italia nello stesso periodo (41,1%) e si è ampliata la fascia di imprese che hanno adottato misure temporanee di riduzione dei costi (55,9%) e tagli del personale, soprattutto a tempo determinato (il 19,5% delle imprese). Il 22,4% delle imprese turistiche, inoltre, tra giugno e novembre 2020 ha dichiarato un ulteriore rinvio delle assunzioni.

Come prevedibile, lo *smart working*, utilizzato dal 21% delle imprese italiane nei mesi di marzo-maggio 2020 e dall'11,1% tra giugno e novembre 2020, non è una misura facilmente applicabile al settore turistico: soltanto

il 5,2% delle imprese turistiche lo ha adottato nei mesi del *lockdown* e il 2,9% tra giugno e novembre 2020.

In linea con l'andamento nazionale, misure espansive quali le assunzioni di nuovo personale o un aumento delle ore o dei turni di lavoro hanno riguardato il 2,7% delle imprese turistiche tra marzo e maggio e il 5,4% tra giugno e novembre. Si tratta di circa 10mila imprese in cui risultano impiegati 12mila addetti, concentrate soprattutto nel Nord-Est e nel settore alberghiero.

Tabella A
Principali misure di gestione del personale adottate dalle imprese

(Valori assoluti e %)

	Da giugno a novembre 2020				Primi mesi dell'emergenza			
	Imprese turistiche		Totale economia		Imprese turistiche		Totale economia	
	Numero	%	Numero	%	Numero	%	Numero	%
Lavoro a distanza per tutto o parte del personale	5.187	2,9	112.895	11,1	9.126	5,2	214.294	21,0
Misure temporanee per la riduzione dei costi del personale*	98.908	55,9	414.824	40,7	78.109	44,1	520.509	51,0
Cassa Integrazione Guadagni o strumenti analoghi**	87.453	49,4	418.866	41,1	107.050	60,4	630.086	61,8
Riduzione del personale a tempo determinato o collaboratori esterni	34.509	19,5	75.371	7,4	22.541	12,7	65.976	6,5
Riduzione del personale a tempo indeterminato	5.081	2,9	13.432	1,3	2.885	1,6	7.344	0,7
Rinvio delle assunzioni previste	39.599	22,4	127.181	12,5	45.199	25,5	122.483	12,0
Rinuncia a utilizzare lavoratori in somministrazione	7.097	4,0	23.795	2,3	10.604	6,0	28.043	2,7
Assunzione nuovo personale e aumento ore/turni di lavoro	9.597	5,4	55.479	5,4	4.846	2,7	28.046	2,8
Totale	177.091	100,0	1.019.786	100,0	177.091	100,0	1.019.786	100,0

* Riduzione delle ore di lavoro o dei turni del personale, rimodulazione dei giorni di lavoro, ferie obbligatorie o altro.

** Fondo Integrazione Salariale, Fondo Solidarietà Bilaterale Artigianato, ecc.

Fonte: elaborazioni per il Centro Studi Confindustria su dati ISTAT - Rilevazione situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19.

C. Il credito bancario è lo strumento principale per far fronte alla crisi di liquidità

Lo shock sul fabbisogno di liquidità generato dalla crisi sanitaria ha trovato nel credito bancario lo strumento di risposta principale: tra giugno e novembre 2020 il 45,6% delle imprese turistiche (35,4% nel complesso delle imprese dell'industria e dei servizi) ha scelto l'accensione di nuovo debito bancario, anche tramite le misure di sostegno introdotte dai decreti in materia. Tra le altre forme di credito bancario, ha fatto ricorso all'utilizzo dei margini disponibili sulle linee di credito il 20,4% delle imprese turistiche (18% nel complesso delle imprese dell'industria e dei servizi). Il differimento nei rimborsi dei debiti è invece la scelta compiuta dal 16% delle imprese turistiche (13,4% il valore medio del totale delle imprese), anche mediante la moratoria per le PMI prevista dal DL 18/2020.

Il ricorso alle attività liquide in bilancio è l'opzione scelta dal 28,9% delle imprese turistiche, il 25,5% ha modificato le condizioni/termini di pagamento con i fornitori e il 13,5% ha rinegoziato i contratti di locazione (Grafico B).

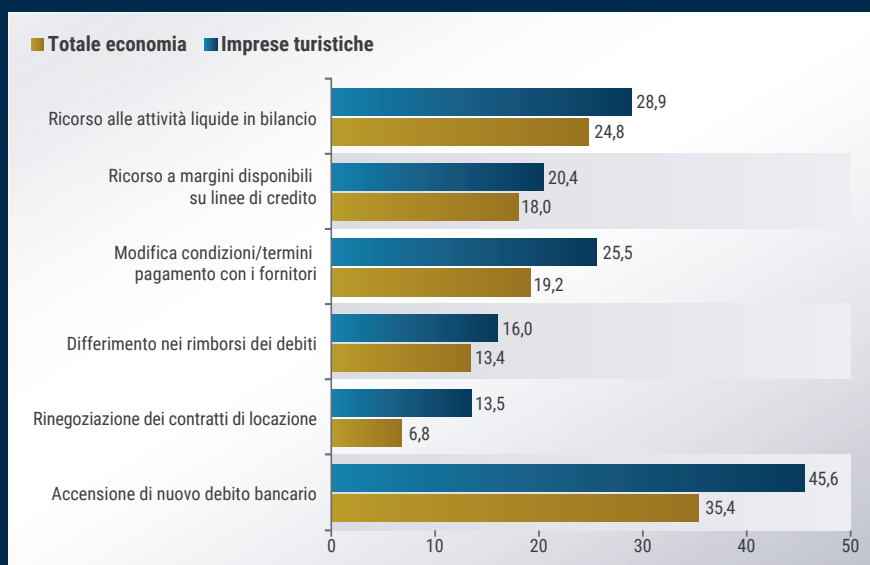


Grafico B Nuovo debito bancario il principale strumento per il fabbisogno di liquidità causato dall'emergenza Covid

(% imprese di 3 e più addetti,
giugno-novembre 2020)

Fonte: elaborazioni per il Centro Studi Confindustria su dati ISTAT - Rilevazione situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19.

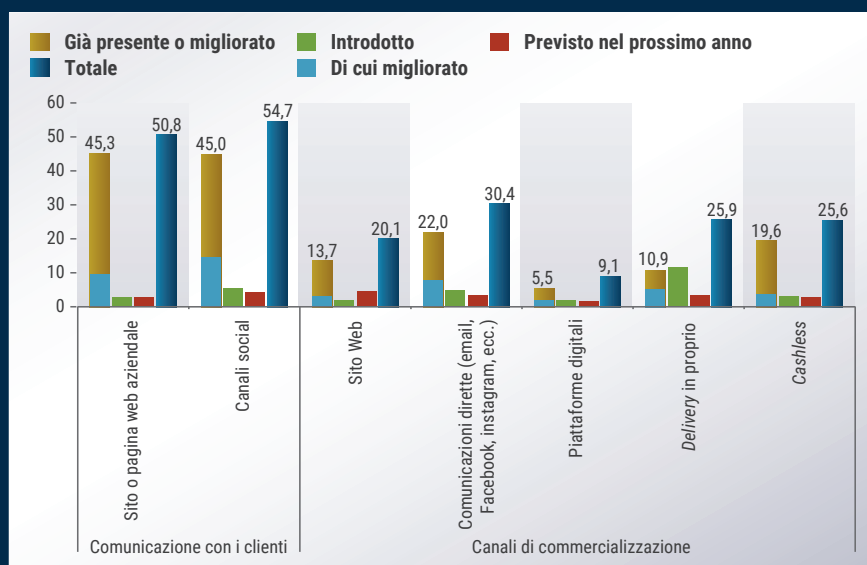
D. Forte accelerazione nell'utilizzo delle tecnologie digitali

Una delle principali conseguenze dell'emergenza sanitaria che accomuna tutto il sistema produttivo, pubblico e privato, è stata la forte accelerazione nell'utilizzo di tecnologie digitali. Nonostante l'impatto economico e finanziario, anche le imprese turistiche hanno investito molto in questo ambito, migliorando strumenti già utilizzati prima dell'emergenza sanitaria o introducendone di nuovi, misure che in alcuni casi hanno rappresentato una vera e propria strategia per proseguire la propria attività (Grafico C). Ciò ha portato a una forte crescita delle comunicazioni con i clienti tramite il sito web aziendale (la quota di imprese che lo utilizzano è passata dal 45,3% al 50,8%), o i canali social (dal 45% al 54,7%), nonché ad un ampliamento dei canali digitali di commercializzazione. Un vero e proprio boom si è registrato, infatti, per le attività di *delivery* gestite direttamente dall'azienda: prima della pandemia erano realizzate dal 10,9% delle imprese turistiche, nel mese di novembre 2020 hanno raggiunto il 25,9%. Il primo canale digitale di vendita si conferma comunque la comunicazione diretta tramite email, Facebook o altri social, utilizzata dal 30,4% delle imprese (il 22% le utilizzava già prima della pandemia). Significativa anche la crescita delle vendite tramite siti web, del *cashless* e dell'uso di piattaforme digitali.

Grafico C

La crisi sanitaria ha modificato le strategie di comunicazione e commercializzazione delle imprese turistiche

(% imprese turistiche di 3 e più addetti, novembre 2020)



Fonte: elaborazioni per il Centro Studi Confindustria su dati ISTAT - Rilevazione situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19.

LE IMPRESE TEMONO FINO A GIUGNO 2021:



51,8%
rischi operativi

45%
problemi di liquidità

E. Prospettive e strategie fino a giugno 2021: uno sguardo oltre la crisi

Guardando al futuro prossimo, le imprese turistiche mostrano una forte preoccupazione sulla possibilità di tenuta della propria attività: 1 su 2 (il 51,8%) prevede seri rischi operativi fino a giugno 2021 (a fronte del 31,8% registrato a livello nazionale) e poco meno di 1 su 2 (il 45%) seri problemi di liquidità. Tale risultato è strettamente riconducibile alle restrizioni (riduzione della circolazione sul territorio, chiusura anticipata dei locali, distanziamento ecc.) che hanno portato, secondo il 60,5% delle imprese turistiche, ad una riduzione della domanda nazionale ed estera. Con una intensità di 22 punti percentuali superiore a quanto rilevato nel complesso del sistema economico (38,4%).

Di fronte a una crisi senza precedenti le imprese fanno fatica ad individuare una strategia aziendale precisa: il 37,6% delle imprese turistiche e il 43% del totale delle imprese italiane dichiara di non avere alcuna strategia in programma a breve termine. Tra le imprese turistiche, inoltre, più che nel complesso del sistema economico, si conferma la tendenza a programmare tagli al personale dipendente, a causa delle prospettive negative sull'evoluzione della situazione economica e sanitaria: una strategia che il 20,8% delle imprese ha adottato o sta valutando di adottare fino a giugno 2021, a fronte del 10% registrato nella media nazionale. Il 2,7% delle imprese turistiche, infine, prevede una modifica della struttura proprietaria dell'azienda (2,4% in Italia).

Sono invece circa 47mila le imprese turistiche (pari al 26,5% del totale) che hanno adottato o stanno valutando di adottare strategie di riconversione (3mila imprese) o un ampliamento dell'attività, di cui 5mila attraverso l'offerta di nuovi servizi/prodotti connessi all'emergenza sanitaria e 17mila attraverso nuovi servizi/prodotti non connessi alla pandemia. Rientrano in questo gruppo di imprese anche quelle che dichiarano una modifica o un ampliamento dei canali di vendita (23mila imprese), un'accelerazione alla transizione verso il digitale (5mila), la ricerca di nuovi modelli di business basati sull'Industria 4.0 (circa 2mila imprese), o una

intensificazione delle relazioni e partnership con altre imprese nazionali o estere (5mila³).

Una maggiore incidenza di questa tipologia di imprese turistiche è rinvenibile soprattutto tra le medie e grandi realtà aziendali (circa 1 su 2 individua almeno una delle strategie sopra descritte). Nonostante ciò, anche tra le micro (24,5%) e piccole imprese (con 10-49 addetti e un dato pari al 35,1%) è presente un nucleo significativo di unità che hanno pianificato o stanno provando a pianificare una ripresa. Complessivamente, comunque, la quota di addetti impiegati in queste imprese è ridotta rispetto al complesso della forza lavoro turistica, ossia l'8,4% del totale, pari a circa 131mila addetti in valori assoluti.

Un altro dato importante emerge considerando che in ciascun sotto-settore turistico, alberghiero, della ristorazione, dei trasporti, del *travel retail*, delle imprese culturali e artistiche, è possibile individuare un nucleo significativo di imprese propositive. A livello territoriale il Mezzogiorno si differenzia dalle altre ripartizioni, presentando una quota di imprese con strategie di adattamento pari al 35,8% rispetto al 26,9% del Centro, al 22,5% del Nord-Ovest e al 22,1% del Nord-Est (Grafico D).

Infine, è importante sottolineare come anche questo gruppo di imprese abbia dichiarato forti perdite in termini di fatturato tra giugno e ottobre 2020 (l'86,5% rispetto all'83,2% del settore turistico), ma queste stesse mostrano di essere meno pessimiste verso il futuro: se la quasi totalità delle imprese turistiche (il 94,1%) prevede un'assenza di fatturato o un forte calo delle vendite per il periodo compreso tra dicembre 2020 e febbraio 2021, tra le imprese che hanno individuato una strategia di ripresa fino a giugno 2021 tale quota scende all'86,6%; fanno eccezione solo le imprese del Centro Italia. Ciò sembra delineare uno scenario di minore pessimismo nonostante la consapevolezza che la crisi economica non sarà di breve soluzione.

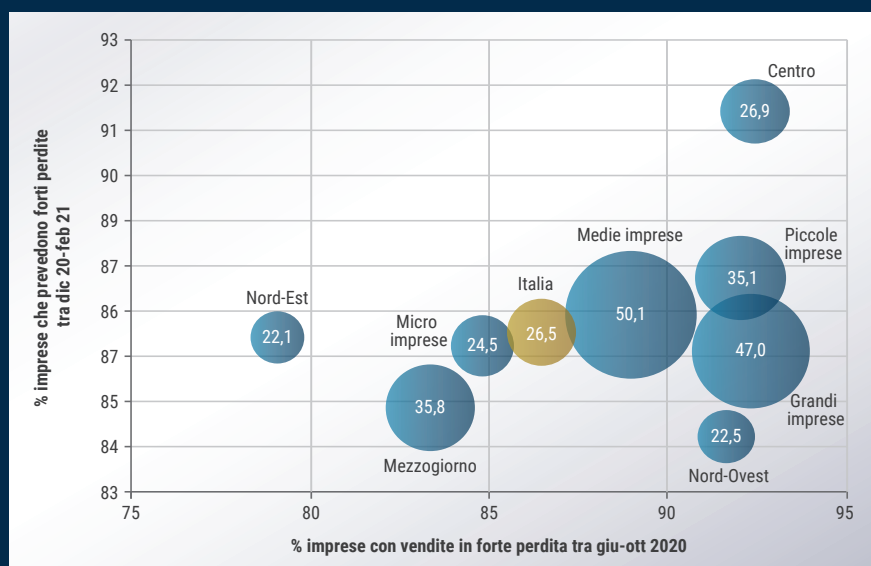


Grafico D
Strategie di conversione, ampliamento e ripresa adottate dalle imprese turistiche

(Dimensione bolle: % imprese turistiche che hanno adottato tali strategie per andamento del fatturato, ripartizione territoriale e classe di addetti)

Fonte: elaborazioni per il Centro Studi Confindustria su dati ISTAT - Rilevazione situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19.

³ Le imprese potevano indicare tutte le strategie ritenute pertinenti. La somma delle imprese che hanno adottato o intendono adottare le strategie indicate nel capoverso non coincide con le 47mila imprese sopra riportate in quanto il dato riassume l'insieme delle imprese che hanno indicato almeno una delle strategie specificate.

F. I profili delle imprese turistiche nell'emergenza sanitaria

L'integrazione delle informazioni rilevate nelle due edizioni delle indagini speciali realizzate dall'ISTAT sull'impatto dell'emergenza sanitaria ed economica a maggio e novembre 2020 ha consentito di fornire un quadro dei profili e delle strategie adottate dalle imprese nel corso del 2020 per cercare di uscire dalla crisi.

L'analisi, condotta con modelli di struttura latente⁴ sulle variabili indicative dei cambiamenti causati dalla pandemia da Covid, disegna un quadro di effetti, scelte, reazioni e strategie che è possibile sintetizzare in cinque profili aziendali⁵:

1. Statiche in crisi – imprese che stanno subendo pesantemente l'impatto dell'emergenza sanitaria e non hanno adottato strategie di reazione ben definite;
2. Statiche resilienti – unità che non hanno messo in atto strategie di reazione perché non hanno subito effetti negativi rilevanti;
3. Proattive in sofferenza – unità duramente colpite dalla crisi ma che hanno intrapreso strategie strutturate di reazione;
4. Proattive in espansione – imprese colpite lievemente che non hanno alterato il proprio sentiero di sviluppo precedente;
5. Proattive avanzate – imprese colpite in maniera variabile dalle conseguenze della crisi, ma che nel corso del 2020 hanno aumentato gli investimenti rispetto al 2019.

Considerando ogni profilo come *cluster* di imprese relativamente omogeneo rispetto agli effetti subiti e ai comportamenti intrapresi, è possibile una lettura delle imprese del settore turistico in base ai comuni elementi che caratterizzano i diversi profili.

Un primo elemento è la diversa concentrazione tra i cinque profili individuati (Tabella B). Si passa dal 63,3% delle statiche (49,4% in crisi e 13,9% resilienti), al 36,7% delle proattive (23,3% in sofferenza, 9,8% in espansione e 3,3% avanzate). Percentuali molto diverse dal complesso delle imprese dell'industria e dei servizi, dove si registra il 28,6% delle imprese statiche in crisi e il 5,8% delle proattive avanzate, a dimostrazione di come l'impatto della crisi sanitaria abbia colpito in modo più severo le imprese del settore turistico, conseguenza delle ripetute limitazioni agli spostamenti e della decisa flessione delle attività turistiche.

Più in generale, emerge un quadro secondo il quale le imprese turistiche condizionate maggiormente dalla crisi sono quelle di piccole dimensioni e bassa produttività.

La dimensione media delle imprese statiche è di circa 6 addetti, contro una media delle imprese del settore turistico di circa 9 addetti. Anche la produttività del lavoro è inferiore alla media delle imprese del settore, rispettivamente 23mila euro per le statiche in crisi e 25mila euro per le resilienti, contro una media del settore turistico di 34mila euro.

⁴ I modelli di struttura latente utilizzano variabili che non vengono osservate direttamente ma sono dedotte, attraverso un modello matematico, da altre variabili osservate.

⁵ Per ulteriori informazioni consultare ISTAT, "I profili strategici e operativi delle imprese italiane nella crisi generata dal Covid-19", 11 gennaio 2021. https://www.istat.it/it/files//2021/01/Nota_analisi_Indagine_Covid_impres_11genn2021.pdf

Tabella B
Principali indicatori strutturali per profilo d'impresa

(Imprese turistiche, 2020)

Profili	Imprese	Addetti	Valore aggiunto	Addetti	Produttività del lavoro*
	Valori assoluti	Valori assoluti	Valori assoluti in milioni di euro	Valori medi	Valori medi (euro)
Statiche in crisi	87.491	535.146	12.180	6,12	22.760
Statiche resilienti	24.537	142.063	3.619	5,79	25.475
Proattive in sofferenza	41.886	465.431	15.843	11,11	34.039
Proattive in espansione	17.408	213.676	10.558	12,27	49.411
Proattive avanzate	5.769	199.702	10.690	34,62	53.530
Totale	177.091	1.556.018	52.890	8,79	33.991

* La produttività del lavoro è definita come valore aggiunto per addetto.

Fonte: elaborazioni per il Centro Studi Confindustria su dati ISTAT - Rilevazione situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19.

Per contro, le proattive più grandi e produttive fanno registrare valori medi significativamente superiori alla media settoriale. Si va dagli 11 addetti delle proattive in sofferenza ai circa 35 addetti delle proattive avanzate (dimensione media di settore è 9 addetti). Anche i valori della produttività fanno registrare livelli superiori alla media, si va dai 34mila euro di valore aggiunto per addetto delle proattive in sofferenza, ai 50mila euro delle imprese in espansione, ai 54mila euro delle proattive avanzate.

Se si considerano le quote dei diversi cluster in termini degli altri aggregati economici, la situazione si modifica. Si osserva che il peso maggiore in termini di valore aggiunto è quello delle proattive. Le statiche in crisi hanno un peso relativamente limitato in termini di valore aggiunto (23,0% contro il 49,4% in termini di numero di imprese e 34,4% in termini di addetti), mentre le statiche resilienti si attestano sul 6,8% del valore aggiunto prodotto (13,9% la percentuale in termini di numero di imprese e 9,1% in termini di addetti); le proattive, a diverso titolo, producono oltre il 70% del valore aggiunto. Lo scarto maggiore si ha per le proattive avanzate, che passano dal 3,3% in termini di numero di imprese al 20,2% in termini di valore aggiunto (12,8 la percentuale di addetti del settore turistico).

3.4 Come ripensare l'attività turistica?

Prospettive incerte Le prospettive per il settore turistico rimangono ancora molto incerte. La pandemia da Covid continua a colpire duramente anche nei primi mesi del 2021, con il turismo – sia interno che internazionale – che è ancora in gran parte bloccato. Quantificare gli impatti attuali e futuri della crisi sul settore è molto difficile, in quanto i cambiamenti della situazione sanitaria sono veloci e spesso vanno in direzione diversa rispetto alle attese. I tentativi di prevedere l'impatto della pandemia sull'economia del turismo sono stati ripetutamente superati da nuove ondate di contagi e dai cambiamenti conseguenti alle misure di contenimento. I metodi di previsione tradizionali sono di difficile utilità nel contesto attuale.

Certamente la situazione, in prospettiva, appare migliore rispetto a quella che si immaginava pochi mesi fa, grazie alla distribuzione dei vaccini e alla loro

efficacia, confermata dai cali dei contagi nei paesi dove quote più elevate di popolazione sono state sottoposte a vaccinazione. Nei prossimi mesi in Italia si attende un calo significativo dei contagi: il Governo ha recentemente annunciato l'intenzione di accelerare la somministrazione dei vaccini fino ad arrivare all'immunizzazione della quasi totalità degli italiani entro la fine dell'estate. In conseguenza di ciò si avrebbe un allentamento delle misure di contenimento del virus e un graduale ritorno verso una nuova normalità, che sarà tanto veloce quanto più efficienti si dimostreranno anche gli altri governi europei nel procedere con la vaccinazione di massa.

Il turismo ne trarrà beneficio verosimilmente a partire dai mesi estivi, specialmente quello interno. Dunque, la strada da percorrere è sicuramente tracciata, poiché i progressi sui vaccini hanno riaperto le speranze, ma le sfide rimangono ancora tante dopo la drammatica esperienza vissuta in questi mesi e il recupero sarà disomogeneo tra paesi e settori, almeno nelle fasi iniziali della ripresa. Primi segnali positivi si cominciano a registrare in alcuni settori economici, specie nell'industria, ma il turismo continua a galleggiare nell'incertezza e ciò costituisce un rilevante freno alla ripresa in molti paesi³⁰.

Le politiche per il settore turistico È stato ampiamente documentato come la pandemia abbia stravolto imprese e strategie di business, modificando le prospettive degli operatori del settore. Non è facile identificare con certezza quali saranno le implicazioni di lungo periodo per il turismo ma, secondo gli esperti, è molto improbabile che si verifichi un ritorno al business tradizionale.

La fiducia del turista è stata fortemente intaccata dall'esperienza della pandemia e ciò potrà portare a un calo della domanda e del consumo di turismo che potrà protrarsi per diversi mesi, frenando così la ripresa del settore e dell'economia più in generale. Il comportamento dei viaggiatori sarà influenzato dall'evoluzione della crisi, naturalmente, ma anche da cambiamenti nelle tendenze dei consumatori. Ciò potrà favorire l'emergere di nuove nicchie e segmenti di mercato e una maggiore attenzione ai protocolli di sicurezza e alle esperienze di turismo senza contatto. La sicurezza e l'igiene diventeranno fattori determinanti per scegliere destinazioni e attività turistiche e questo potrebbe spingere i turisti verso la scelta di "soluzioni private", evitando raduni e dando priorità ai mezzi di trasporto propri. Nuove tendenze nei comportamenti dei viaggiatori determineranno conseguenze significative anche sull'offerta turistica, destinata a un cambiamento strutturale.

Si aprono quindi nuove sfide per il settore, ma anche opportunità per incoraggiare l'innovazione, guidare nuovi modelli di business, esplorare nuove nicchie e nuovi mercati, aprire nuove destinazioni e passare a modelli di sviluppo turistico più sostenibili e resilienti. Nel lungo periodo la sostenibilità può diventare più importante nelle scelte turistiche e nelle politiche pubbliche, a causa di una maggiore consapevolezza sui cambiamenti climatici e sugli impatti negativi che possono derivare da un turismo irresponsabile e aggressivo. Le aree naturali, le destinazioni locali (come i borghi) potrebbero guidare la ripresa e distanze di viaggio più brevi potrebbero comportare un minore impatto ambientale.

Fino ad ora il sostegno dei governi nazionali si è concentrato sulla risposta emergenziale per proteggere i visitatori e i lavoratori e garantire la continuità aziendale delle imprese turistiche, dopo l'imposizione di misure di contenimento. Gli sforzi sono stati prevalentemente tesi a fornire aiuti finanziari ai lavoratori e alle imprese, il più rapidamente possibile, cercando di garantire il

³⁰ OCSE, *Economic Outlook Interim Report*, marzo 2021: «The evolution of the virus is uncertain, and targeted restrictions on mobility and activity may still be implemented in event of new outbreaks. Such restrictions would check the pace at which the most affected service sectors and tourism-dependent economies can rebound».

sostegno alla liquidità e agevolazioni fiscali per le imprese del settore, fornendo supporto specifico ai lavoratori del turismo (incluso sostegno al reddito).

Con il graduale allentamento delle restrizioni sarà necessario intervenire per portare nuovamente i viaggiatori a spostarsi e rendere le attività turistiche operative. Con la diminuzione attesa dei contagi e la vaccinazione di massa sarà necessario abolire gradualmente le restrizioni di viaggio e applicare nuovi protocolli sanitari per viaggiare sicuri e facilitare la diversificazione dei mercati, gestendo l'introduzione di controlli sanitari aggiuntivi sui viaggiatori, secondo i requisiti e gli standard internazionali accettati, e riducendo al minimo le interruzioni di viaggio.

Guardando oltre il breve periodo, molti paesi stanno sviluppando misure per costruire un'economia turistica più resiliente dopo il Covid, attraverso programmi finalizzati a favorire la ripresa sostenibile del turismo, la promozione della transizione digitale, il passaggio a un sistema di turismo più verde e a un più generale ripensamento del turismo del futuro. La crisi attuale, pur nella sua drammaticità, può e deve essere vista, infatti, come un'opportunità per ripensare il turismo rendendolo un settore più sostenibile, inclusivo e resiliente e che assicuri benefici a un'ampia fetta della popolazione e, in particolare, alle fasce più deboli. In questo contesto, il turismo è in cima all'agenda politica globale³¹.

I governi hanno il compito di guidare questi cambiamenti estremamente complessi. Come si è visto nei precedenti paragrafi, il turismo è un comparto che si caratterizza per le diverse articolazioni che assume in termini di trasversalità settoriale, eterogeneità interna, modelli di business, distribuzione territoriale, coinvolgimento dei diversi gradi di governo territoriale. È, inoltre, strettamente dipendente da fattori che riguardano più in generale l'attrattiva del paese e dei territori; in tal senso dipende da efficienza delle reti di comunicazioni, trasporto pubblico, sicurezza e pulizia delle città, gestione del patrimonio artistico e naturale. Queste caratteristiche rendono complicato per il decisore pubblico definire politiche di sviluppo che riescano a conciliare gli interessi, anche molto diversi, dei diversi attori che sono coinvolti nel settore turistico.

Tuttavia, alcune misure non possono essere trascurate, in considerazione sia dell'esperienza dell'anno appena trascorso e dei potenziali cambiamenti nei comportamenti dei viaggiatori, sia delle carenze che sono già note e che devono essere affrontate.

Da questo punto di vista, le statistiche internazionali sulla competitività nel settore del turismo, sviluppate dal World Economic Forum (WEF), permettono di identificare le aree nelle quali la posizione competitiva dell'Italia è relativamente peggiore e dove, di conseguenza, sono più ampi i margini di miglioramento.

Complessivamente l'Italia si posiziona all'8° posto (su 140 paesi, Grafico 3.6) nel *ranking* mondiale sulla competitività turistica³². Ricopre posizioni di vertice in alcune voci (risorse culturali e risorse naturali), ma mostra segnali di bassa competitività in numerose altre, specie in quelle che dipendono direttamente dalle politiche per il settore.

ITALIA 8ª NEL RANKING MONDIALE SULLA COMPETITIVITÀ TURISTICA

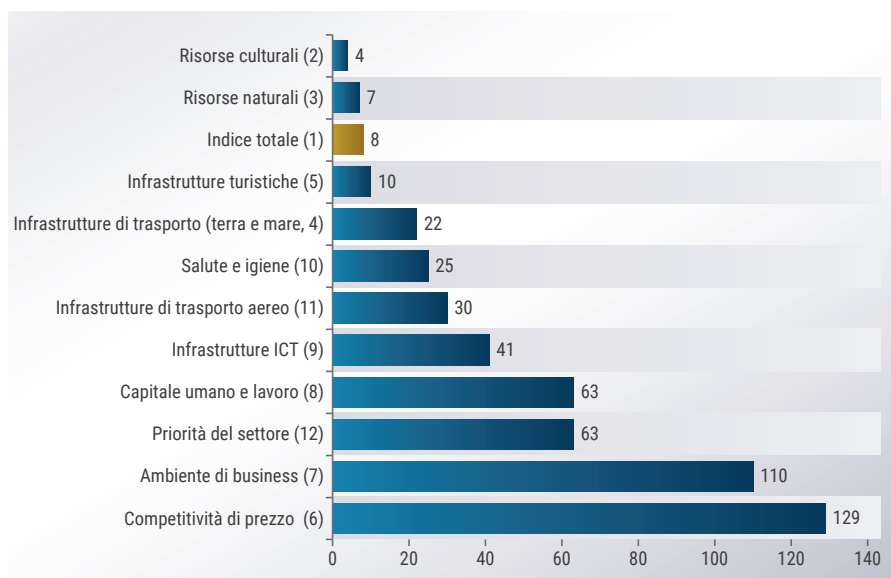


³¹ Simili richieste sono state fatte da altre istituzioni internazionali, comprese le Nazioni Unite, la Banca mondiale e l'Organizzazione mondiale del commercio. Inoltre, i ministri del turismo del G20, nel Comunicato di Diriyah, hanno riconosciuto che Covid-19 potrebbe portare a un cambio di paradigma per il settore dei viaggi e del turismo e si sono impegnati a continuare a lavorare insieme per sostenere le persone più colpite dalla crisi e sostenere una ripresa del settore turistico. Si veda: G20, "Diriyah Communiqué", *Tourism Ministers Meeting*, 7 ottobre 2020.

³² WEF, "Italy, Travel e Tourism Competitiveness Index 2019 edition", <https://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2019/country-profiles/#economy=ITA>

Grafico 3.6 L'Italia eccelle per patrimonio culturale e naturale

(Posizione competitiva dell'Italia nel settore turistico, tra 140 paesi, 2019)³³



Fonte: World Economic Forum.

Sul sistema dei trasporti di passeggeri, un fattore cruciale per il successo di una destinazione turistica, l'Italia occupa il 22° posto nella graduatoria riferita ai trasporti navali e terrestri e il 30° in quella relativa alle infrastrutture aeree, indietro rispetto ai principali competitor quali Spagna e Francia.

Anche dal punto di vista del capitale umano e delle condizioni di domanda e offerta di lavoro – che non sono specifiche del settore turistico, ma che creano le condizioni di contesto per migliorare la competitività di un paese – nel settore turistico la posizione dell'Italia è tra le ultime tra i paesi europei a più elevata attrattività turistica (63^a tra i paesi considerati); nonostante il miglioramento nell'ultimo biennio (quattro posizioni in più) si tratta di un divario strutturale già rilevato, nelle stesse proporzioni, un decennio fa. Sotto questo profilo non sono stati fatti miglioramenti significativi.

Il ritardo dell'Italia risulta ampio anche rispetto a variabili più direttamente legate all'attività di governo del turismo e di promozione dell'immagine del nostro Paese nel mondo, sintetizzate nella voce "priorità del settore", rispetto alla quale ricopre la 63^a posizione (con un lieve peggioramento rispetto a dieci anni prima), a fronte dell'8° posto della Spagna e del 34° della Francia.

Sotto questo profilo, il WEF evidenzia carenze che si sono consolidate negli anni sulla: «capacità del governo di definire le priorità in materia di turismo»³⁴. Con riferimento alla spesa pubblica sostenuta per il settore, l'Italia risulta al 62° posto, in peggioramento negli ultimi anni anche in conseguenza delle misure di contenimento della spesa pubblica connesse soprattutto con la crisi

³³ (1) Su 140 paesi. (2) Presenza di siti culturali, eventi sportivi, fiere e mostre internazionali, industrie creative. (3) Presenza e attrattività di siti naturali, aree protette, fauna. (4) Disponibilità e qualità delle infrastrutture fisiche stradali e marittime. (5) Presenza e qualità delle strutture ricettive, offerta di servizi di noleggio autovetture e ATM. (6) Prezzi degli hotel e del carburante, tasse aeroportuali. (7) Tempi e costi per la creazione d'impresa, presenza di investimenti stranieri, livello di tassazione, efficienza della giustizia. (8) Qualità del capitale umano (tassi di iscrizione alle scuole, diffusione della formazione, orientamento alla clientela) e del mercato del lavoro (flessibilità nelle assunzioni e cessazioni, reperimento di lavoratori immigrati, legame tra salario e produttività, partecipazione femminile). (9) Quanto è sviluppata l'infrastruttura ICT nel paese e suo utilizzo dalle imprese. (10) Accesso ad acqua potabile e servizi igienici. (11) Disponibilità e qualità degli aeroporti. (12) Misura in cui il governo promuove e gestisce attivamente lo sviluppo del settore turistico.

³⁴ Cfr. Banca d'Italia, "Turismo in Italia: numeri e potenziale di sviluppo", QEF n. 505, 2019.

dei debiti sovrani³⁵. Particolarmente grave è il ritardo sul livello di accuratezza delle strategie messe in atto per promuovere il brand "Italia" nel mondo (*Country brand strategy*): l'Italia risulta al 91° posto nel *ranking*, con un peggioramento di ben 16 posizioni nell'ultimo biennio e una distanza di 30 posizioni rispetto alla Spagna.

Un ritardo evidente anche su diffusione e utilizzo delle infrastrutture ICT, dove l'Italia occupa un posto piuttosto arretrato nella graduatoria (41°) rispetto ai principali competitor (Francia 20° e Spagna 27°).

Gli indicatori del WEF evidenziano per l'Italia anche persistenti carenze nell'efficacia delle politiche di marketing di incidere sull'attrattività del Paese per i turisti stranieri. In particolare, l'Italia occupa la 91ª posizione in graduatoria, in miglioramento rispetto a due anni prima (104ª), ma sui livelli di dieci anni fa. Questo aspetto rappresenta uno dei punti di maggiore debolezza del sistema turistico nazionale, sul quale pesano il sovrapporsi di competenze di più livelli di governo, il breve orizzonte di programmazione e la mancanza di un assetto istituzionale stabile che hanno caratterizzato le politiche per il turismo in Italia negli ultimi due decenni.

Per la definizione di politiche organiche, coerenti ed efficaci, l'OCSE ha indicato tra le priorità anche quella di adottare un approccio integrato di gestione politica del turismo che si realizzi attraverso due dimensioni: quella verticale tra i livelli di governo centrale e locale e quella orizzontale che coinvolga i diversi ministeri (turismo, infrastrutture e trasporti, economia). Nell'ambito di questo approccio è indispensabile coinvolgere anche gli altri attori economici che operano nell'industria turistica, realizzando una stretta e costante collaborazione tra attori pubblici e privati che lavorino insieme per la definizione delle strategie e degli obiettivi del settore.

Alla luce di quanto sopra riportato, sono necessarie politiche per incentivare e ripristinare la spesa nel settore turistico, per migliorare la qualità dell'offerta turistica e per promuovere una ripresa sostenibile. Mentre la digitalizzazione nei servizi turistici è destinata ad accelerare, come risulta già evidente nelle statistiche presentate (si veda il BOX n. 3.1), sarà necessario anche un maggiore ricorso all'automazione, ai pagamenti e ai servizi senza contatto, alle esperienze virtuali. Infine, una ripresa sostenibile richiede un forte impegno per garantire trasporti economicamente accessibili e più sostenibili dal punto di vista ambientale, migliori collegamenti, una gestione intelligente dei flussi turistici, una diversificazione dell'offerta turistica, lo sviluppo di competenze in materia di sostenibilità per i professionisti del turismo e maggiori sforzi per sensibilizzare sia alla varietà dei paesaggi sia alla diversità culturale che caratterizza l'Italia.

³⁵ Queste misure hanno interessato maggiormente le regioni che assorbono circa un terzo della spesa pubblica per il turismo. Si veda Banca d'Italia, "Turismo in Italia: numeri e potenziale di sviluppo", cit., p. 90.

4. IL FUTURO DEI RAPPORTI TRA UE E UK: COSA CAMBIA PER L'ITALIA

4.1	I nuovi equilibri geoeconomici e il fattore incertezza	127
4.2	Il nuovo accordo commerciale e di cooperazione tra UE e UK: potenzialità e limiti	130
4.3	Settori e tipologie di imprese più esposte: scambi, IDE e catene del valore europee	138
4.4	In UK capitale umano straniero limitato, controllato e certificato	149
	Appendice	157

4.1 I nuovi equilibri geoeconomici e il fattore incertezza

Verso nuovi equilibri geoeconomici Il 1° gennaio 2021 è entrato in vigore l'Accordo commerciale e di cooperazione tra UE e UK. L'uscita del Regno Unito dall'Unione europea, dopo quarantasette anni, ha segnato un *break* strutturale, i cui esiti appaiono tuttora incerti.

La perdita della seconda economia in termini di PIL dell'Unione apre nuovi e flessibili scenari che riguardano le dinamiche sia interne alla UE, sia tra UE e UK e sia, infine, tra i due attori e le due superpotenze USA e Cina.

La Brexit ha avuto un merito: contribuire a rinsaldare la coesione tra i paesi UE. La difficoltà nel raggiungimento dell'Accordo di cooperazione e commercio ha contribuito ad aumentare la compattezza tra i paesi membri, placando le spinte sovraniste al suo interno. Inoltre, nel 2020 la lotta alla diffusione del Covid ha rafforzato ulteriormente l'unità raggiunta, spingendo la Commissione a scelte di politica economica coraggiose mai intraprese prima. La definizione del *Recovery Plan*, necessario per contrastare la crisi economica e sociale dovuta alla pandemia di Covid, è stata resa possibile anche dall'assenza degli eventuali veti inglesi. Tale unità è già messa alla prova dalla strategia UE sui vaccini e potrà continuare solo se porterà a termine, nei prossimi anni, quanto fino ad oggi preannunciato.

In questo nuovo scenario è probabile che il ruolo di Londra come attore internazionale esca depotenziato ma, d'altra parte, la mancanza di un accordo riguardo la politica estera priva la stessa UE di un attore centrale nella politica internazionale e nella difesa¹. Tale vuoto dovrà comunque essere colmato vista l'esistenza di confini comuni. Il primo ministro britannico Boris Johnson, prima dell'elezione dell'attuale presidente americano Joe Biden, mirava ad un accordo economico bilaterale con gli Stati Uniti al fine di aumentare il peso del suo paese nello scacchiere globale. Tale possibilità appare sfumata, almeno per il momento, sebbene i legami con Washington rimangano stretti: il Regno Unito fa parte, oltre che della NATO, anche del gruppo dei 5 eyes, la cooperazione rafforzata di *intelligence* con Stati Uniti, Canada, Australia e Nuova Zelanda e, come gli USA, ha bandito Huawei dalle forniture 5G (cosa che la UE non ha ancora fatto).

La nuova Amministrazione americana, sebbene abbia sempre come obiettivo principale il rilancio dell'economia USA ("Buy American"), tornerà a un approccio di tipo multilaterale, funzionale soprattutto al contenimento della rivale Cina. È per questo motivo che vede nella UE un interlocutore privilegiato. La presidente della Commissione europea ha scritto un appello al multilateralismo come unica via per uscire dalla crisi economica. Stessa risoluzione è stata invocata al G-20 di settembre scorso, in cui si è sospeso il servizio per il debito dei paesi in via di sviluppo. Al fine di rilanciare il multilateralismo, però, la strada è lunga e richiede un profondo adeguamento dell'Organizzazione mondiale del commercio.

Negli ultimi quattro anni, dal 2016 a oggi, la UE è la potenza economica che ha concluso il maggior numero di accordi commerciali. L'ultimo in ordine temporale, siglato lo scorso 30 dicembre, è stato il *Comprehensive Agreement on Investment (CAI)* con la Cina (Grafico 4.1). Questo accordo segna un importante passaggio, in quanto afferma la volontà dei paesi europei, Germania *in primis*, di definire un *framework* comune nei rapporti economici con la Cina e una via di accesso più tutelata al mercato cinese, in modo indipendente dagli Stati Uniti. D'altra parte, le mosse di Pechino evidenziano la strategia di rafforzare i rapporti commerciali a livello globale: dalla propria regione (accordo

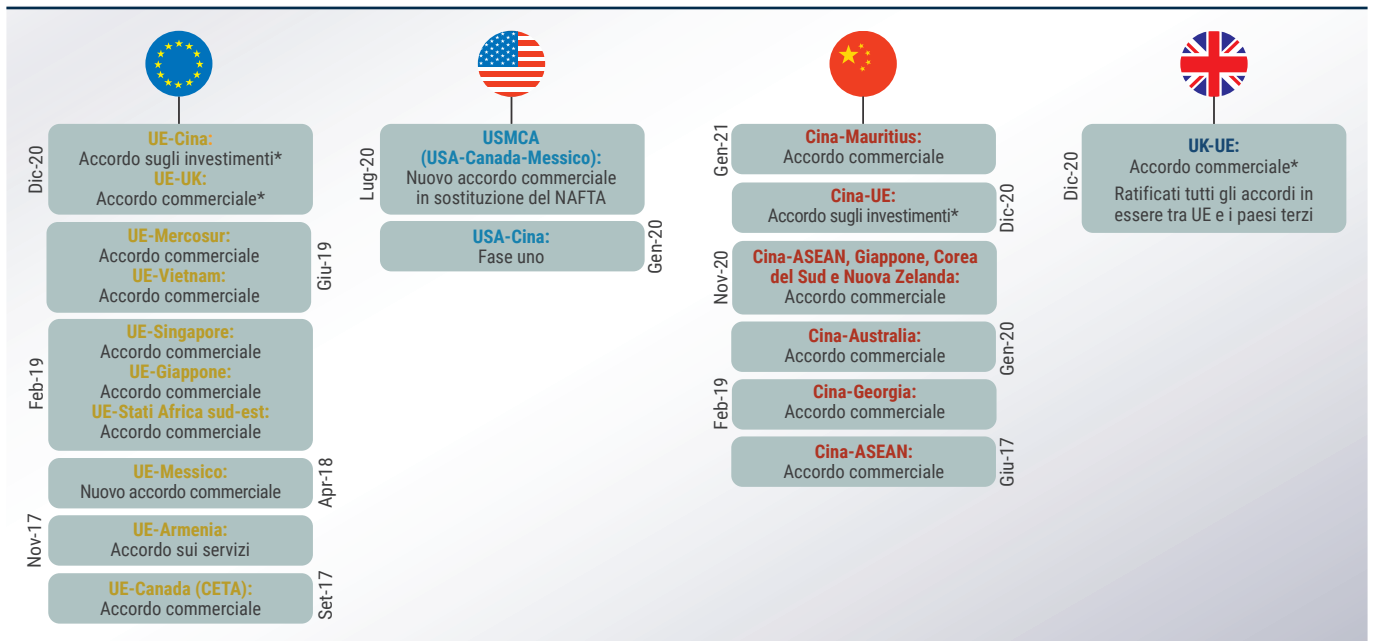
**UK FUORI DALL'UE
DOPO 47 ANNI**



¹ Si veda Dassù M., "L'Europa geopolitica fra Stati Uniti e Cina", in *Rivista di Politica Economica* n.2-2020.

RCEP siglato con ASEAN, Giappone, Corea del Sud e Nuova Zelanda) agli Stati Uniti (prima fase dell'accordo con l'Amministrazione Trump, che sarà verosimilmente soggetto a rinegoziazioni).

Grafico 4.1
Gli accordi commerciali dal referendum inglese ad oggi



* Accordo raggiunto da ratificare.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati WTO e Commissione europea.

L'effetto dell'incertezza Il periodo successivo all'esito del referendum inglese del 23 giugno 2016 è stato caratterizzato da un'incertezza mai raggiunta prima, perché si apriva uno scenario tutto da definire, con trattative molto complesse e dall'esito non scontato fino all'ultimo, che scardinava i rapporti tra le due parti e generava un rischio sistemico all'interno della UE. L'appartenenza all'Unione ha tra gli scopi fondanti proprio quello di mitigare l'incertezza delle relazioni economiche tra i paesi membri. L'incertezza nuoce profondamente all'economia poiché non equivale al rischio: rispetto ad essa gli operatori economici non hanno strumenti di protezione e, come unica strada percorribile, preferiscono cautelarsi contro il peggior caso possibile, rinviando commesse e bloccando investimenti strategici, specialmente all'estero.

Infatti, l'aumentata incertezza ha creato un atteggiamento molto cauto da parte delle imprese internazionalizzate, proprio perché l'organizzazione degli scambi esteri comporta dei costi di difficile recupero nel breve periodo, i cosiddetti *sunkcost*. In questa situazione si hanno tre tipi di effetti nel breve periodo: una crescita del rischio connesso agli investimenti, un incremento del valore dell'opzione di rinviare le decisioni strategiche e una riduzione del valore dell'export corrente.

Recenti studi empirici² concordano nell'affermare che l'incremento degli scambi economici tra paesi firmatari di un accordo commerciale non si realizza solo perché le tariffe sono pressoché nulle, ma molto dipende dalla realizzazione di un contesto normativo favorevole e stabile nel tempo, che abbatte, come nel caso del mercato unico, l'incertezza riguardo alle relazioni economiche presenti e future.

² Limão N., Maggi G., "Uncertainty and Trade Agreements", *American Economic Journal: Microeconomics*, 2015, 7 (4), pp. 1-42.

L'esito del referendum nel 2016 e le successive negoziazioni per l'uscita, prima, e il nuovo accordo, poi, hanno già avuto un effetto negativo sull'economia d'oltremarica, attraverso una riduzione delle esportazioni inglesi e dei flussi di capitali esteri in entrata, sebbene fino al 31 dicembre 2020 nulla fosse cambiato in termini di modalità di rapporti commerciali. Secondo una stima recente, l'incertezza così generata ha causato³: una forte diminuzione degli investimenti (-6%) e dell'occupazione (-1,5%) e, secondo una stima preliminare, una riduzione della produttività (-0,5% circa).

Allargando lo sguardo, l'incertezza deprime la crescita globale. Secondo stime CSC, un aumento del 10% dell'incertezza mondiale sulla politica economica è associato a una minore crescita (nel trimestre successivo) di quasi mezzo punto percentuale del commercio mondiale, a seguito sia di un rallentamento dell'attività industriale che di una minore intensità degli scambi⁴.

Dal referendum inglese del 2016 al 2020 l'incertezza globale è aumentata quasi del 70% rispetto alla media storica (1990-2020). L'uscita del Regno Unito dall'Unione europea, le politiche protezionistiche americane, la guerra commerciale USA-Cina e, per finire, la pandemia sono stati i *driver* di questa crescita fino al massimo assoluto nel primo trimestre 2020 (Grafico 4.2). Una recente analisi del Fondo Monetario Internazionale (FMI)⁵ ha messo in evidenza l'importanza di quantificare l'impatto globale dell'incertezza derivante dalle singole economie, che dipende evidentemente dal rispettivo peso economico e grado di interconnessione con il resto del mondo. Lo studio evidenzia che soltanto l'incertezza generata dagli Stati Uniti, *in primis*, e dal Regno Unito, ha avuto *spillover* rilevanti sul resto delle economie. In particolare, negli ultimi quattro anni l'incertezza derivante dal Regno Unito ha contribuito, in alcuni momenti, a spiegare fino al 30% di quella nelle altre economie (Grafico 4.3).

**SE INCERTEZZA
MONDIALE +10%**



**COMMERCIO
MONDIALE
-0,5%**



Grafico 4.2
Incertezza giù
dai massimi assoluti

(Indicatore dell'incertezza*, dati trimestrali)

* Indice basato sulla frequenza della parola incertezza nei report trimestrali per paesi dell'Economic Intelligence Unit.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Ahir H., Bloom N., Furceri D., "World Uncertainty Index", 2018, Stanford mimeo.

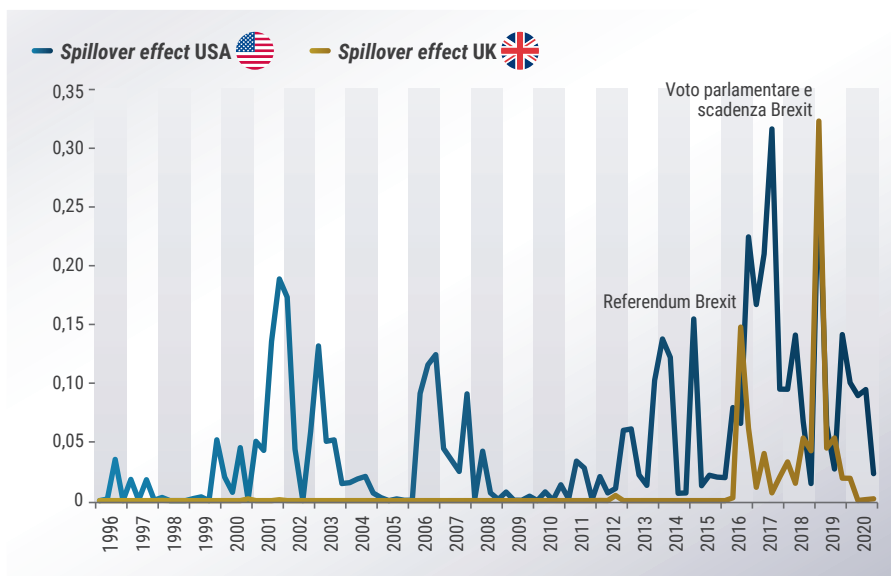
³ Bloom N., Bunn P., Chen S., Mizen P., Smietanka P., Thwaites G., "The Impact of Brexit on UK Firms", 4 settembre 2019. L'indicatore di incertezza è stato creato *ad hoc* da una *survey* della Banca d'Inghilterra in modo tale da intercettare l'effetto di incertezza legato alla Brexit e quantificare i suoi impatti.

⁴ Si veda Centro Studi Confindustria, "Le previsioni per l'Italia. Quali condizioni per la tenuta ed il rilancio dell'economia?", *Rapporti di previsione, marzo 2020*, Capitolo 1, paragrafo 1.6.

⁵ <https://blogs.imf.org/2021/01/19/what-the-continued-global-uncertainty-means-for-you/>

Grafico 4.3 Da USA e UK maggiore incertezza

(Dati trimestrali, effetto dell'incertezza*
del singolo paese sul resto del mondo)



* Indice basato sulla frequenza della parola incertezza nei report trimestrali per paesi dell'Economic Intelligence Unit.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Ahir H., Bloom N., Furceri D., "World Uncertainty Index", 2018, Stanford mimeo.

È per questo motivo che l'aver raggiunto un accordo è stato un passo fondamentale per l'economia globale, poiché ha contribuito a contenere l'incertezza sui futuri rapporti economici tra il Regno Unito e l'Unione europea.

4.2 Il nuovo accordo commerciale e di cooperazione tra UE e UK: potenzialità e limiti

Il 24 dicembre 2020, in extremis, la Commissione europea ha raggiunto un accordo con il Regno Unito per definire le condizioni della futura collaborazione "EU-UK Trade and Cooperation Agreement" (TCA)⁶. L'Accordo è stato siglato tra le parti lo scorso 30 dicembre ed è entrato in vigore, in via provvisoria, dal 1° gennaio 2021⁷. Dovrà essere ratificato dai due parlamenti, inglese ed europeo, entro il prossimo 30 aprile. Com'è noto, il risultato raggiunto è frutto di lunghe e difficili trattative che hanno impegnato le parti in nove *round* negoziali nello sforzo di scongiurare il temuto *no deal*.

Il 23 giugno 2016 i cittadini del Regno Unito hanno votato, con una maggioranza del 51,9% dei partecipanti al voto (33 milioni di britannici, il 72,2% degli elettori), per l'uscita del Regno Unito dall'Unione europea. Ci sono voluti ben tre anni di negoziati per raggiungere l'accordo di recesso dall'Unione⁸, che è stato approvato il 17 ottobre 2019 ed è entrato in vigore il 1° febbraio 2020. In quella data il Regno Unito ha cessato di essere membro dell'Unione europea. Il periodo che va dal 1° febbraio al 31 dicembre 2020 è stato di transizione: il Regno Unito ha continuato ad applicare di fatto tutte le regole vigenti nell'Unione, quindi è continuata la libera circolazione dei beni, dei capitali,

23 giugno 2016



51,9%
dei votanti
inglesi sceglie il **Leave**

⁶ https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2020.444.01.0014.01.ENG

⁷ I negoziati sono stati conclusi poco prima della scadenza del periodo di transizione. In considerazione di tale tempistica e della necessità di non compromettere il diritto di controllo democratico del Parlamento europeo (chiamato a pronunciarsi sull'approvazione dell'accordo), sancito dai Trattati europei, la Commissione ha proposto l'applicazione dell'accordo in via provvisoria per un periodo limitato, fino al 30 aprile 2021.

⁸ https://ec.europa.eu/info/relations-united-kingdom/eu-uk-withdrawal-agreement_it.

delle persone ed è rimasto valido il passaporto europeo, che consente di accedere al mutuo riconoscimento delle attività di investimento e ai servizi finanziari in ambito europeo (Grafico 4.4).

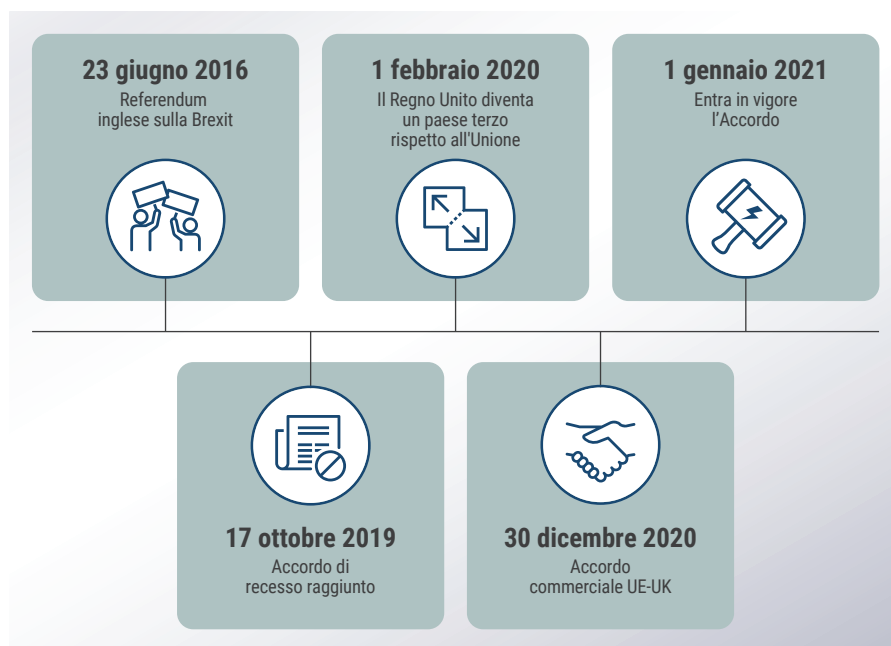


Grafico 4.4
Le tappe della Brexit

Naturalmente il TCA non modifica lo status di paese terzo del Regno Unito rispetto alla UE sancito con la Brexit, ma stabilisce i termini delle relazioni tra le parti: per quanto si tratti di un'intesa ampia e che tende a mitigare dal punto di vista commerciale (e non solo) le frizioni che la perdita di status di paese membro comporta nelle relazioni bilaterali con l'UE, diversi e significativi sono i cambiamenti intervenuti per le imprese che operano con UK. All'accordo è stato demandato un compito molto arduo, ovvero quello di regolare una progressiva divergenza del Regno Unito dal quadro normativo UE, laddove invece la maggior parte degli accordi commerciali tendono a concentrarsi su una progressiva convergenza, se non addirittura un'armonizzazione, dei sistemi giuridici delle parti contraenti.

IL TCA REGOLA LE DIVERGENZE



Per quanto riguarda il commercio tra l'Irlanda del Nord e l'UE e il commercio tra l'Irlanda del Nord e la Gran Bretagna, a partire dal 1° gennaio 2021 si applicano le disposizioni contenute nel Protocollo sull'Irlanda del Nord, approvato contestualmente all'Accordo di recesso (*Withdrawal Agreement*).

Gli elementi principali del Protocollo sono i seguenti.

Allineamento alle norme dell'UE: l'Irlanda del Nord rimarrà allineata a un numero limitato di norme dell'UE, in particolare per quanto riguarda le merci, e il codice doganale dell'Unione si applicherà a tutte le merci che entrano in Irlanda del Nord. In questo modo si eviteranno i controlli doganali sull'isola d'Irlanda.

Sulle merci che entrano in Irlanda del Nord dal resto del Regno Unito saranno svolti i controlli e le verifiche necessari, come ad esempio i controlli presso i posti d'ispezione frontaliere, per garantire il rispetto delle misure sanitarie e fitosanitarie.

I dazi doganali dell'UE si applicheranno alle merci in entrata nel territorio dell'Irlanda del Nord se esiste il rischio che tali merci vengano immesse nel mercato unico dell'UE. Non saranno, invece, riscossi dazi doganali sulle merci che arrivano in Irlanda del Nord dal resto del Regno Unito se può essere dimostrato che non sussiste il rischio che entrino nel mercato unico dell'UE.

BOX n. 4.1 Protocollo sull'Irlanda del Nord



BOX n. 4.2 Il futuro dei rapporti di collaborazione scientifica tra UE e Regno Unito

HORIZON 2020



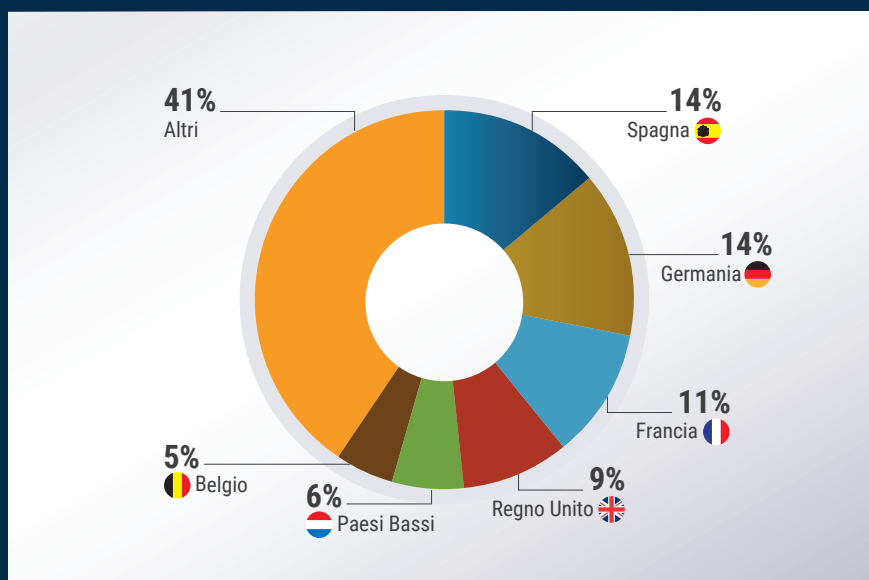
22mila
collaborazioni
di ricerca Italia-UK

Il Regno Unito è stato uno dei maggiori protagonisti dei programmi quadro della ricerca europea, con numerose e consolidate collaborazioni internazionali, alti tassi di successo delle proposte progettuali e ottimi risultati in termini complessivi di finanziamenti. Sono forti, quindi, le preoccupazioni relative ai possibili effetti negativi sulla ricerca e l'innovazione prodotti dalla Brexit, non solo in termini di riduzione dei fondi per i progetti che vedono coinvolti i partner britannici, ma anche e soprattutto per le possibili ripercussioni negative sulla complessiva capacità innovativa (e quindi competitiva) del sistema industriale europeo.

Nonostante i timori, tuttavia, nella programmazione 2014-2020 le conseguenze del lungo processo che ha accompagnato il Regno Unito fuori dalla UE sono state trascurabili: tutti i progetti e i programmi di ricerca sono stati finanziati come previsto in *Horizon 2020* e il Regno Unito è risultato il secondo maggiore beneficiario, dopo la Germania. L'Accordo di recesso, infatti, regolamentava anche gli aspetti finanziari della Brexit, vincolando il Regno Unito ad onorare la propria parte di finanziamento, rispettando tutti gli obblighi assunti quando era un pieno membro dell'UE, a cominciare da quanto concordato all'epoca sul bilancio comunitario e, in particolare, sul quadro finanziario pluriennale 2014-2020. Ciò ha evitato effetti distortivi e permesso l'avvio e il completamento di nuovi progetti nel quadro dei bandi di *Horizon 2020*. A beneficiarne è stata anche l'Italia che, attraverso i suoi enti di ricerca e le sue imprese, ha sviluppato nel corso dell'ultima programmazione europea più di 22mila legami di collaborazione con il Regno Unito, corrispondenti al 9,0% del totale di quelle avviate da soggetti nazionali con partner esteri (Grafico A). Le collaborazioni hanno riguardato innanzitutto programmi di alta formazione di ricercatori tra i due paesi (attraverso le azioni Marie Skłodowska-Curie), ma anche progetti di ricerca dalle forti ricadute industriali, a partire da quelli applicati ai campi delle ICT, della salute, dei trasporti, dell'alimentazione e dell'energia (Grafico B).

Grafico A Le collaborazioni di ricerca dell'Italia in *Horizon 2020*

(Ripartizione delle collaborazioni
per nazionalità del partner)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Cordis.

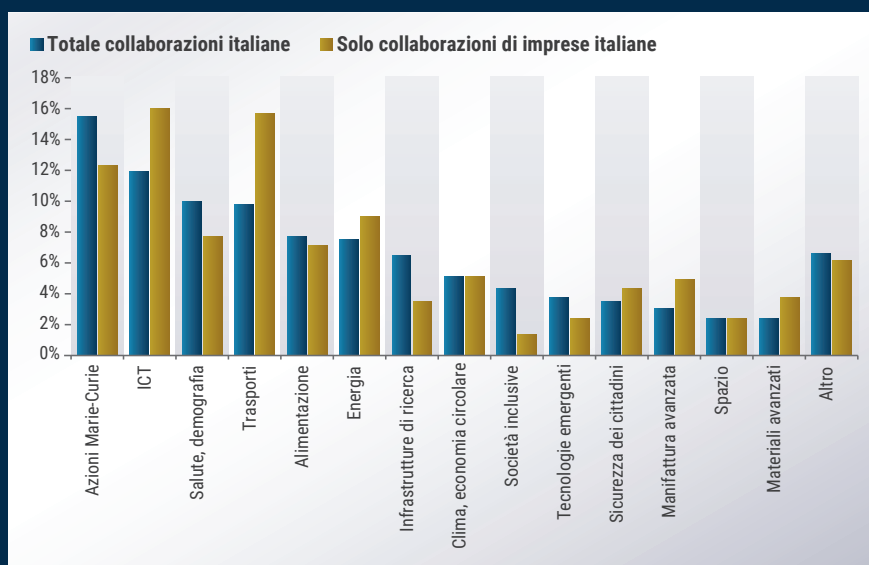


Grafico B Le collaborazioni Italia-Regno Unito

(Ripartizione delle collaborazioni per soggetto e area tematica in Horizon 2020, in % del totale)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Cordis.

Guardando al nuovo periodo di programmazione 2021-2027, il sistema della ricerca e dell'innovazione della Gran Bretagna ha considerato cruciale continuare la sua partecipazione anche al nuovo programma *Horizon Europe*. La volontà di garantire continuità alle collaborazioni nei vari programmi è stata esplicitata nel *Trade & Cooperation Agreement* che ha fissato i termini della relazione tra UE e Regno Unito e sancito ugualmente il mutuo impegno a facilitare gli spostamenti dei soggetti impegnati nella realizzazione dei programmi europei di ricerca.

Le condizioni della partecipazione al programma *Horizon Europe* saranno definite puntualmente nell'Accordo di associazione tra UE e Regno Unito, attualmente in corso di negoziazione. In base ai chiarimenti forniti dalla Commissione europea, le entità britanniche avranno pieno diritto di partecipare fin dai primi bandi del programma. In particolare, l'Accordo di associazione includerà la possibilità per il Regno Unito di partecipare a tutte le parti del programma con la sola eccezione del Fondo dell'*European Innovation Council* (che comunque pesa per il 3% circa del totale dei fondi previsti per *Horizon Europe*). I soggetti britannici saranno dunque ammissibili ai finanziamenti comunitari alle stesse condizioni di quelli appartenenti alla UE, potranno ricoprire il ruolo di leader dei consorzi di progetto e potranno essere conteggiati ai fini del rispetto del numero minimo di paesi nei bandi per progetti transnazionali.

L'esborso del Regno Unito consisterà in un contributo a copertura delle spese operative e di supporto e in una quota di partecipazione che coprirà i costi amministrativi per l'organizzazione del sistema di partecipazione ai programmi dell'Unione. Questa quota di partecipazione sarà introdotta progressivamente (fino ad arrivare al 4% del contributo previsto per il 2027), e potrà essere corretta automaticamente al rialzo laddove il Regno Unito dovesse ricevere un ammontare di sovvenzioni superiore al suo contributo. In pratica, quindi, il Regno Unito non potrà più – come accaduto sistematicamente in passato – essere un beneficiario netto di fondi UE per la ricerca.

I cardini principali su cui saranno costruiti i nuovi rapporti della UE con il Regno Unito sono reciprocità, trasparenza e protezione dei valori comuni. Questo varrà anche nell'ambito della ricerca. Rispetto al tema della reciprocità, ad esempio, ciò si tradurrà nel fatto che se ricercatori e imprese del Regno Unito potranno partecipare ai Programmi UE, ricercatori ed imprese europei dovranno poter accedere a loro volta ai programmi di ricerca del Regno Unito.

Una ulteriore sfida post Brexit riguarda la ricerca applicata al settore europeo della difesa. In base all'accordo provvisorio raggiunto, il Regno Unito godrà dell'accesso ai programmi europei in questo campo come paese terzo, sulla base di una valutazione di merito fatta caso per caso. Non potrà in ogni caso ricevere direttamente fondi UE destinati ai programmi di difesa, ma solo, eventualmente (qualora non si ravvisi un pregiudizio all'integrità degli interessi di sicurezza e difesa comunitari), per il tramite di filiali estere con sede nel territorio della UE. Questo potrebbe *de facto* precludere al Regno Unito l'accesso al neo-costituito Fondo Europeo per la Difesa che, con una dotazione di oltre 7 miliardi di euro per il periodo 2021-2027, ha l'ambizioso obiettivo di costruire capacità tecnologiche autonome della UE attraverso progetti di ricerca comuni tra stati membri. Al momento, comunque, le collaborazioni su difesa e sicurezza tra il Regno Unito e i paesi della UE non sono state sospese. Lo scorso dicembre, ad esempio, il Governo italiano ha siglato con quello britannico e svedese un *Memorandum of Understanding* (MoU) in tema di *Future Combat Air System*, per lo sviluppo condiviso di un nuovo velivolo da combattimento. Questo progetto si affianca ad uno analogo portato avanti in parallelo da Francia, Germania e Spagna.

Sembrirebbe invece esclusa la possibilità per imprese ed enti di ricerca britannici di partecipare ai futuri progetti di sviluppo di filiere industriali in ambiti strategici per la UE (i cd. IPCEI), essendo questi ultimi subordinati all'applicazione delle norme europee in materia di aiuti di stato contenute nel Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, non più applicabili nel Regno Unito.

Complessivamente, quindi, emerge come, nel quadro della difficile trattativa per regolare i rapporti tra il Regno Unito e la UE, il tema delle collaborazioni di ricerca sia considerato di importanza strategica da entrambe le parti. Appare comunque probabile che il clima di incertezza generato dalla trattativa diplomatica ancora in corso, nonché le barriere alla libera circolazione di merci e persone introdotte in conseguenza della Brexit, renderanno più difficili (e dunque meno intensi rispetto al passato) i rapporti di collaborazione tecnico-scientifica nonché gli investimenti congiunti in ricerca e innovazione tra le due sponde della Manica.

Il commercio dei beni In linea con quanto definito sopra, il TCA presenta un grado di apertura reciproca dei mercati mai raggiunto in precedenza dalla UE, assicurando la liberalizzazione del 100% delle linee tariffarie, con l'eliminazione dei dazi doganali e delle quote all'importazione su tutte le merci aventi origine preferenziale⁹ in una delle due parti. Inoltre, vieta l'imposizione di dazi e tasse all'esportazione o altri oneri, indipendentemente dal fatto che tale merce abbia o meno un'origine preferenziale. Gradualmente dal 1° gennaio 2021 sono stati reinseriti gli adempimenti di carattere operativo relativamente alle procedure e ai controlli doganali, agli standard tecnici e alle valutazioni di conformità¹⁰. Ciò significa che i prodotti esportati nel Regno Unito dovranno essere conformi alle normative britanniche e, allo stesso modo, i prodotti destinati all'UE dovranno essere conformi alle normative dell'Unione. Inevitabilmente tali controlli genereranno degli aggravii alle imprese di entrambi le parti, in termini di maggiore tempo necessario per il transito delle merci e costi di trasporto e certificazione più elevati.

⁹ Nel determinare se un prodotto ha origine in una delle due parti (UE o UK) è stato introdotto il cumulo totale bilaterale applicato non solo ai materiali, ma anche alle lavorazioni.

¹⁰ In particolare, i controlli sanitari e fitosanitari sono previsti essere applicati progressivamente dal 1° gennaio 2021 al 1° marzo 2022. La marcatura CE sarà ammissibile fino al 31 dicembre 2021.

I SETTORI INDUSTRIALI CON DEROGHE NORMATIVE:



AUTOMOTIVE



CHIMICA-FARMACEUTICA



PRODOTTI BIOLOGICI



VINO

Per alcuni settori strategici sono state stabilite delle importanti deroghe alle normative introdotte per tutti gli altri prodotti (per i dettagli si veda l'Appendice). Si tratta di: il comparto *automotive*, il settore maggiormente integrato a livello europeo (UK inclusa); i prodotti chimico-farmaceutici, riguardo ai quali con la pandemia si è messa in evidenza l'importanza di attuare una politica commerciale solidale tra tutti i paesi; e infine alcuni comparti agro-alimentari, per la loro natura deperibile, che li rende maggiormente esposti al maggior tempo di trasporto necessario. Inoltre, sono previste disposizioni per la tutela delle indicazioni geografiche e per il passaggio a una doppia certificazione (si veda l'Appendice).

L'agevolazione degli scambi tra le parti trova un sostegno fondamentale nelle clausole dell'Accordo che prevedono il riconoscimento degli schemi di operatori autorizzati/certificati nel Regno Unito o nell'UE (*Authorized Economic Operator-AEO*), oltre che attraverso varie forme di cooperazione in materia doganale, ovvero riconosce tutte le possibili alternative automatizzate per snellire i tempi di percorrenza necessarie alle merci per superare le dogane. Dai primi dati emerge che le imprese che ne fanno utilizzo non hanno, per ora, riscontrato differenze nelle loro operazioni di scambio.

Lo scambio dei servizi Il TCA non è altrettanto ambizioso sul fronte degli scambi di servizi di quanto lo sia in materia di commercio di beni. Infatti, benché il Regno Unito sia il principale fornitore di servizi della UE (si veda oltre) e il suo secondo mercato di destinazione (dopo gli USA), in molti settori il Regno Unito di fatto ha perso il libero accesso al mercato europeo. Allo stato attuale, non c'è alcuna certezza per le imprese finanziarie di operare nella reciproca controparte, poiché sono assenti le clausole di "equivalenza" che permetterebbero di operare dalla *City* sul mercato unico, e viceversa.

I servizi finanziari Per quanto riguarda i servizi finanziari infatti, le disposizioni del TCA sono estremamente circoscritte e, di fatto, dal 1° gennaio 2021 i settori finanziari UE e UK operano secondo una sorta di scenario di *no deal*. Il grosso dell'assetto normativo relativo ai servizi finanziari, infatti, si basa su decisioni di equivalenza unilaterali, relative a specifiche attività e particolari tipologie di servizi (si veda oltre). Entro marzo 2021 doveva essere definito un *Memorandum of Understanding* (MoU) per regolare i rapporti tra le parti. Il 26 marzo, il Tesoro inglese ha comunicato che è stato raggiunto un accordo sui [requisiti tecnici](#) che saranno contenuti nel MoU. Fintanto che il MoU non disciplinerà nello specifico i rapporti tra Regno Unito e Unione europea, il grado di reciproco accesso ai mercati è considerevolmente inferiore a quanto era in precedenza garantito dal principio del mutuo riconoscimento dei paesi aderenti all'Unione europea.

In particolare, attualmente il TCA contiene alcune risoluzioni di equivalenza (*equivalence determinations*) tra le due normative (britannica e comunitaria) che ad oggi consentono agli intermediari finanziari, bancari e assicurativi del Regno Unito di continuare l'operatività, seppure nel rispetto di alcune disposizioni ponte, anche successivamente al 31 dicembre 2020. Ma il processo non può ritenersi affatto concluso. Restano importanti aspetti regolamentari da definire (per esempio sull'operatività dei derivati, sull'adeguatezza dei dati o sul trattamento di capitale delle esposizioni *cross-border*), in modo da minimizzare la nuova frammentazione del mercato ed evitare effetti negativi sui mercati dei capitali (la Borsa di Londra costituisce ad oggi la più grande piazza europea di emissione e scambio di titoli), sull'operatività degli intermediari e, di conseguenza, sui costi operativi e di *compliance* alle regole sostenuti dalla clientela.

Al netto degli sviluppi futuri, quello che è certo è che dal 1° gennaio 2021 gli strumenti e i prodotti finanziari offerti da operatori economici aventi sede lega-

LA FORZA DEL TCA IL MUTUO RICONOSCIMENTO DELLA PARITÀ DI CONDIZIONI IN TEMA DI:



CONCORRENZA LEALE



AIUTI DI STATO



IMPRESE STATALI E MONOPOLI



FISCO



STANDARD SOCIALI E DEL LAVORO



PROTEZIONE AMBIENTALE E CLIMA

le nel Regno Unito non sono più considerati conformi alle direttive comunitarie e, non godendo più dei diritti di passaporto europeo, sono soggetti a limitazioni sull'attività transfrontaliera (con ripercussioni, per esempio, sui servizi di consulenza o sul regime di tassazione applicabile). Tale aspetto sta al momento penalizzando il settore finanziario britannico, che ha forti connessioni con l'estero e soprattutto nei confronti dell'Unione europea (circa la metà del valore esportato dall'intermediazione finanziaria è destinato all'UE).

Concorrenza leale La sezione sulla parità di condizioni (c.d. *level playing field*), con relativo meccanismo di riequilibrio, che è trattata nell'Accordo, non ha precedenti e rappresenta la parte più ambiziosa delle regole stabilite. Questa sezione, più di altre, risponde proprio alla necessità di gestire la probabile divergenza normativa e regolamentare tra le parti, garantendo il rispetto di condizioni di concorrenza leale e permettendo l'adeguamento del TCA in risposta a cambiamenti normativi significativi.

Le disposizioni sulla parità di condizioni coprono sei ambiti: concorrenza, sovvenzioni (aiuti di stato), imprese a proprietà statale e monopoli designati, fiscalità, standard sociali e del lavoro, clima e ambiente. Per quanto riguarda questi ultimi due capitoli (standard sociali e del lavoro, clima e ambiente), il TCA vincola le parti a mantenere lo stesso livello di standard in vigore al 1° gennaio 2021 (principio di non regressione). Inoltre, il TCA prevede una procedura di risoluzione delle controversie *ad hoc* con la possibilità, per la parte lesa, di adottare misure unilaterali per rimediare a presunti squilibri derivanti da divergenze normative rilevanti e capaci di avere un impatto materiale su commercio e investimenti (con la possibilità per la controparte di impugnare tali misure dinanzi a un collegio arbitrale).

Politica estera In materia di difesa commerciale è previsto che ciascuna delle parti mantenga il diritto di applicare misure di difesa commerciale secondo quanto previsto dall'Organizzazione mondiale del commercio, in quanto Londra si è rifiutata di inserire nell'Accordo attuale la conduzione della politica estera delle parti. Inoltre, non è introdotto l'obbligo di applicazione della *lesser duty rule*¹¹, restando ciascuna parte libera di fissare l'importo del dazio antidumping al pieno margine di dumping o ad un importo inferiore.

Tali clausole vengono applicate anche in materia di energia. L'Accordo fornisce un nuovo modello per gli scambi e l'interconnettività, con garanzie di concorrenza aperta e leale, anche per quanto riguarda le norme di sicurezza per le attività *offshore* e la produzione di energia rinnovabile.

Professioni e dati Anche per quanto riguarda il mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali, il TCA si limita a disporre un quadro generale, ma mentre fino al 31 dicembre i professionisti britannici potevano fornire i propri servizi sul mercato europeo con procedure semplificate, e spesso automatiche, dal 1° gennaio il riconoscimento delle qualifiche professionali britanniche è governato dalle disposizioni nazionali di ciascuno dei 27 paesi UE.

Sono migliori le prospettive sul fronte dello scambio transfrontaliero di dati, su cui la Commissione europea lo scorso 15 febbraio ha comunicato di essere pronta ad adottare una decisione di adeguatezza, che permetterebbe di assimilare i trasferimenti verso il Regno Unito a una trasmissione di dati all'interno dell'UE, garantendone il libero flusso anche dopo il 30 giugno (termine ultimo previsto per l'adozione di tale decisione).

Un confronto con l'Accordo UE-Norvegia Sebbene l'accordo commerciale appena concluso rappresenti un passo importante per regolare i futuri rap-

¹¹ La *lesser duty rule* (regola del dazio inferiore), prevede l'applicazione di un dazio inferiore rispetto al margine di dumping, qualora questo livello sia giudicato sufficiente per eliminare il pregiudizio arrecato dalla condotta sleale da parte di un'impresa.

porti tra le parti, esso non potrà mai essere paragonabile a ciò che il Regno Unito ha appena lasciato, l'appartenenza all'Unione economica europea.

Inoltre, si discosta, almeno per la libera circolazione di beni, servizi e persone, anche dall'Accordo in essere tra UE e Norvegia. Infatti, in quest'ultimo si è ricreata una zona di libero scambio tra le parti (Grafico 4.5).

Paesi membri UE	SEE/EFTA	TCA
✓	✓	✗
✓	✓	✓
✓	✓	✗
✓	✓	✗
✓	✓	—
✓	✓	✗
✓	✗	✗
✓	✗	✗
✓	✗	✗
✓	✗	✗
✓	—	✗
—	✗	✗
—	✓	✗
✓	✗	✗
✓	✓	✗

Grafico 4.5
TCA* versus SEE**

✓ Si ✗ No — Parziale

* Trade and Cooperation Agreement. ** Spazio economico europeo.
Fonte: elaborazioni Confindustria su Commissione europea.

L'assenza di una libera circolazione dei beni, dei servizi e anche delle persone, cioè la presenza di vincoli agli scambi (Accordo Intermedio), secondo un'analisi

Tabella 4.1 Maggiore integrazione minori perdite economiche

(Variazioni degli scambi inglesi con la UE rispetto all'appartenere alla UE)

	Accordo norvegese	Accordo intermedio	No deal
Scambi di beni	-12%	-38%	-50%
Scambi di servizi	-16%	-48%	-62%
Scambi in valore aggiunto	-6%	-20%	-28%

L'accordo intermedio definito in questo articolo non corrisponde al TCA, ma rappresenta un buon punto di partenza per valutare il potenziale impatto dell'accordo.

Fonte: World Bank Group, "Deep Integration and UK-EU Trade Relations", gennaio 2017.

4.3 Settori e tipologie di imprese più esposte: scambi, IDE e catene del valore europee

Evoluzione dei rapporti commerciali UE-UK Cinque decenni di mercato unico hanno rafforzato gli scambi di beni tra l'Unione europea e il Regno Unito. Soltanto negli ultimi quattro anni l'interscambio ha movimentato mediamente circa 500 miliardi di euro all'anno.

In generale il Regno Unito è un importatore netto di beni e ha registrato un deficit commerciale in aumento nel tempo, che nel 2020 si è attestato al 3,8% del PIL.

L'Unione europea rappresenta il primo fornitore per il Regno Unito: nel 2020 la metà dei suoi acquisti esteri è provenuta proprio dai paesi UE. Il Regno Unito detiene una quota di mercato all'interno della UE molto inferiore, data la diversa stazza delle due economie, ma comunque significativa, pari al 4% circa delle importazioni dell'Unione.

Dal 2016, anno in cui la popolazione inglese si è espressa a favore dell'uscita dalla UE, ad oggi, però, le rispettive quote di mercato sono diminuite. Il referendum ha quindi alimentato un graduale allentamento delle relazioni commerciali tra l'Unione e il Regno Unito.

In particolare, i rapporti commerciali tra le due parti sono caratterizzati da una riduzione costante della presenza dei beni del Regno Unito nel mercato UE, iniziata già prima della Brexit. Tale dinamica è confermata anche considerando l'interscambio UK-UE rispetto al totale dell'import UE dai soli paesi avanzati¹³ (e, specularmente, rispetto all'export UK verso i soli paesi avanzati), cioè escludendo gli scambi con i paesi emergenti, che negli ultimi venti anni hanno guadagnato costantemente quote di mercato (Grafico 4.6).

¹² Mulabdic A., Osnago A., Ruta M., "Deep Integration and UK-EU Trade Relations", *Policy Research Working Paper*, World Bank Group, 2017. L'Accordo intermedio definito in questo articolo non corrisponde al TCA, ma rappresenta un buon punto di partenza per valutare il potenziale impatto dell'accordo.

¹³ Australia, Canada, Corea del Sud, Giappone, Gran Bretagna, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Svizzera, Turchia e UE.

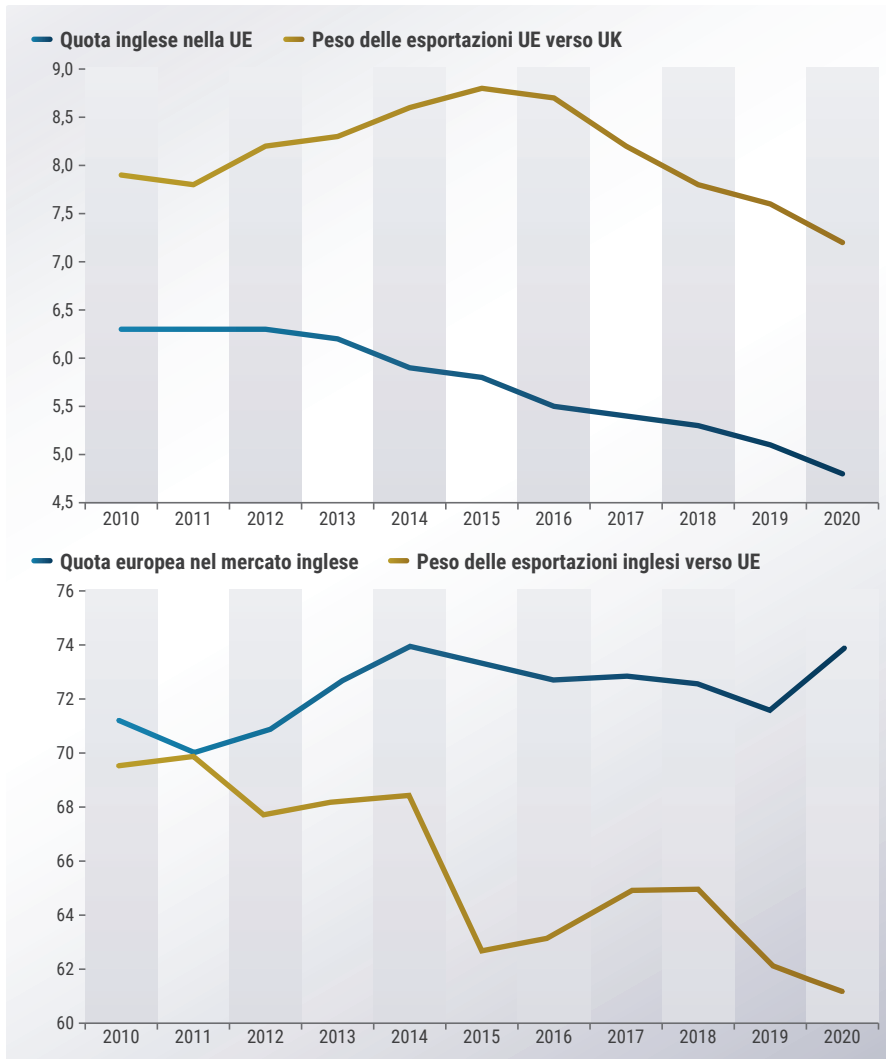
SCAMBI DI BENI UE-UK



500 miliardi
di euro all'anno

Grafico 4.6 In riduzione la dipendenza UE dal Regno Unito

(Dati in valore, in % dei paesi avanzati*)



* Australia, Canada, Corea del Sud, Giappone, Gran Bretagna, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Svizzera, Turchia e UE.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ONS e Eurostat.

Nel mercato inglese, invece, la quota dell'import dall'Unione europea si è mantenuta abbastanza stabile nell'ultimo decennio, con una tendenza negativa nel 2019. Nel 2020, la presenza di beni UE nel mercato UK è tornata a salire, secondo entrambi i punti di vista; ciò potrebbe essere in parte dovuto a fenomeni di *stockpiling*, cioè di accumulo di forniture estere, per cautelarsi contro le incerte conseguenze dell'uscita del Regno Unito dall'Unione a fine anno.

I primi dieci fornitori del Regno Unito alimentano più del 60% delle importazioni inglesi. Di questi sette sono appartenenti alla UE e da soli rappresentano i due terzi degli scambi; gli altri paesi non UE sono Stati Uniti, il paese con maggiore vicinanza linguistica e culturale, nonché il terzo esportatore mondiale, la Cina, primo esportatore mondiale dal 2008, e la Svizzera (Tabella 4.2).

Tabella 4.2 I principali partner commerciali UK

(Dati in valore, rispetto al totale di
beni scambiati con il mondo, 2019)

Quota di import		Quota di export	
 Germania	13,0	 Stati Uniti	16,4
 Cina	9,3	 Germania	9,8
 Stati Uniti	9,2	 Cina	8,2
 Paesi Bassi	8,5	 Paesi Bassi	6,6
 Francia	6,2	 Francia	6,6
 Belgio	5,2	 Irlanda	5,9
 Italia	3,9	 Belgio	3,5
 Spagna	3,4	 Svizzera	3,0
 Irlanda	2,7	 Spagna	2,9
 Svizzera	1,7	 Italia	2,7

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ONS.

L'uscita dall'Unione avrà quindi un effetto molto rilevante per il Regno Unito in termini di beni importati, dal momento che una quota ancora alta proviene dalla UE. Sebbene le distanze si siano ridotte rispetto ai paesi non-UE, ancora permane una superiorità europea come fornitore nel mercato inglese.

La quota più elevata è detenuta dalla Germania, con il 13% del totale acquistato all'estero dal Regno Unito; seguono la Cina, gli Stati Uniti e poi gli altri principali esportatori europei. La quota italiana detenuta in UK (3,9%) è molto inferiore rispetto a quella tedesca, così come anche la sua dipendenza dai prodotti inglesi; infatti, soltanto il 2,4% delle importazioni italiane proviene dal Regno Unito (contro il 3,7% di quelle della Germania).

Gli scambi italiani nel mercato inglese Per le imprese italiane il Regno Unito è l'undicesimo mercato estero di fornitura e il quinto di destinazione, rappresentando poco più del 5% del totale esportato. L'esposizione italiana alla Brexit è molto più contenuta rispetto a quella tedesca. Infatti, il legame commerciale diretto tra Germania e Regno Unito è superiore: gli scambi bilaterali alimentano un saldo netto a favore della Germania pari a quasi 40 miliardi di euro (due volte e mezzo quello detenuto dall'Italia e pari all'1,1% del PIL tedesco).

Dal 2016 al 2019, però, gli scambi commerciali tedeschi con il Regno Unito si sono ridotti, a causa della riduzione delle esportazioni (le importazioni sono rimaste pressoché costanti) mentre gli scambi italiani hanno subito un'accelerazione grazie all'aumento delle esportazioni (Grafico 4.7). Ciò ha comportato una crescita dell'attivo commerciale italiano, che nell'ultimo decennio ha raddoppiato la sua quota raggiungendo nel 2019 lo 0,8% del PIL, pari a 15 miliardi di euro, denotando una migliore performance italiana sul mercato inglese rispetto a quella tedesca. Anche nel 2020, con la caduta delle importazioni del Regno Unito dal mondo (-15% rispetto al 2019), la riduzione delle esportazioni italiane nel mercato inglese è stata più contenuta rispetto a quella realizzata dagli esportatori tedeschi.

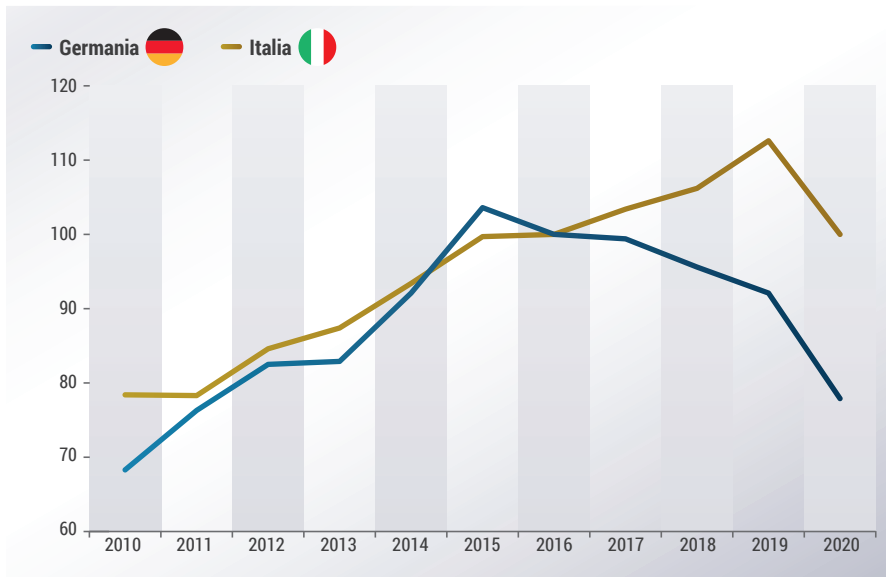
UK 5° MERCATO DI DESTINAZIONE DEI PRODOTTI ITALIANI



5,2%
export

Grafico 4.7 L'export italiano tiene più di quello tedesco nel mercato inglese

(Esportazioni in valore verso il Regno Unito, indice 2016=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT e Destatis.

La buona performance delle imprese italiane in UK è ora messa alla prova dal ripristino delle dogane e delle barriere non tariffarie tra le due parti. La ridotta dimensione aziendale media delle imprese italiane, anche esportatrici, rispetto a quella delle altre imprese europee, soprattutto per quanto riguarda quelle operanti nel mercato unico, potrebbe svolgere un ruolo fortemente limitante nella performance del prossimo futuro.

In particolare, il numero delle imprese italiane operanti sul mercato inglese è quasi il doppio di quelle tedesche, ma alimenta un valore delle esportazioni pari ad appena un quinto di quello delle imprese tedesche (dati 2018).

Il ripristino delle dogane e dei relativi controlli ha un impatto minore per le imprese di dimensione maggiore, che presentano un elevato grado di organizzazione trasversale e la figura di un manager esperto in *trade*, rispetto al caso di imprese piccole che spesso devono affidarsi a professionisti esterni per la mancanza di figure specializzate interne.

Le prime informazioni disponibili a inizio 2021, dopo l'uscita del Regno Unito dall'UE, confermano questa dicotomia: per le imprese più attrezzate, gli scambi non hanno finora subito importanti cambiamenti, né in termini di volume né in termini di maggiori costi di trasporto; per le altre, invece, si è già verificata una flessione a causa della maggiore difficoltà a gestire la transizione e soprattutto dei più elevati costi di trasporto.

Nel complesso, l'elevata incertezza riguardo alle nuove regole e procedure ha gelato gli scambi dell'Italia con il Regno Unito nei primi due mesi del 2021 (-25,7% le esportazioni e -47,3% le importazioni, rispetto a gennaio-febbraio 2020).

I prodotti più importanti nello scambio UE-UK I primi cinque settori per ordine di importanza per le importazioni dell'Unione europea dal Regno Unito sono: i prodotti chimici e gli autoveicoli (entrambi valgono l'11% del totale), l'ICT (10%), i macchinari e apparecchi (8%) e infine gli alimentari (6%). La stessa lista, con un peso superiore per gli alimentari (9%) e gli autoveicoli (18%), si rileva per i principali prodotti venduti in UK dai paesi UE.

Nell'Accordo TCA, il settore dell'*automotive* e quello chimico-farmaceutico sono stati tutelati con delle deroghe alla normale trafila doganale, mentre gli alimentari e gli altri mezzi di trasporto potrebbero incontrare difficoltà per i controlli fitosanitari (i primi) e per le barriere non tariffarie (i secondi).

L'UE IMPORTA DA UK SOPRATTUTTO:



PRODOTTI CHIMICI

11%



AUTOVEICOLI

11%



ICT
10%



**MACCHINARI
E APPARECCHI**

8%



ALIMENTARI

6%

Anche per il Regno Unito i settori più importanti sono quelli individuati in precedenza, con l'aggiunta degli altri mezzi di trasporto (8% dell'export verso l'UE), dei prodotti farmaceutici (6%) e del petrolio e del gas naturale (8%). Gli alimentari europei sono il secondo prodotto importato da UK (9%), subito dopo gli autoveicoli (18%). L'introduzione dei controlli doganali e fitosanitari necessari per il settore agro-alimentare, quindi, potrebbe creare problemi ai consumatori inglesi, allungando i tempi di consegna con grave pregiudizio per la deperibilità delle merci.

La specializzazione dell'export UK in UE Al fine di valutare gli effetti negativi dell'uscita del Regno Unito dall'UE, è utile capire in quali settori chiave è specializzata la Gran Bretagna, rispetto ai paesi dell'Unione europea. Sono i settori che potrebbero subire un danno maggiore dalla minore integrazione europea.

Di seguito sono analizzati due diversi indicatori di specializzazione, basati rispettivamente sull'export (indice di Balassa¹⁴) e sul saldo commerciale normalizzato¹⁵, per tenere in considerazione anche le importazioni settoriali. L'indice di Balassa si basa esclusivamente sul valore delle esportazioni settoriali: un valore superiore a 1 segnala una specializzazione settoriale inglese rispetto alla media dei paesi UE. L'indicatore basato sul saldo commerciale normalizzato, invece, compara il saldo normalizzato del Regno Unito nel settore j con il saldo normalizzato della UE nello stesso settore. Se il saldo normalizzato nel comparto j del Regno Unito è superiore a quello nello stesso settore dell'Unione europea, l'indice assume un valore maggiore di zero, segnalando una specializzazione settoriale del Regno Unito rispetto all'Unione europea. È importante sottolineare che l'indicatore può essere positivo anche quando il Regno Unito è un importatore netto, se il suo deficit commerciale settoriale è inferiore rispetto a quello della media UE.

I due indici identificano una specializzazione del Regno Unito, relativamente agli altri paesi europei, concentrata in pochi settori. Per la quasi totalità dei comparti, infatti, l'ex paese membro è un importatore netto, mentre i primi due paesi esportatori europei, Germania e Italia, presentano un surplus settoriale diffuso in molti comparti. Nei primi dieci settori in cui il Regno Unito è specializzato, secondo l'indice basato sui saldi, anche l'indice di Balassa ha un valore elevato e superiore a 1: ciò significa che le imprese inglesi di quei settori presentano un vantaggio rivelato nell'export relativamente alla performance media di quelle europee (Tabella 4.3).

¹⁴ L'indice di Balassa è un indice di vantaggio comparato rivelato, costruito come il rapporto fra il peso delle esportazioni di tale settore sul totale dell'export nazionale e lo stesso peso calcolato per il complesso dei paesi di riferimento. È il rapporto fra il peso delle esportazioni inglesi nel settore j e quello che ha lo stesso settore per le esportazioni UE.

$$\left[\frac{\left(\frac{X_{UKj}}{X_{UKtot}} \right)}{\left(\frac{X_{UEj}}{X_{UEtot}} \right)} \right]$$

X_{UKj} = esportazioni del Regno Unito verso la UE del settore j

X_{UKtot} = esportazioni totali del Regno Unito verso la UE

X_{UEj} = esportazioni dei paesi UE verso la UE del settore j

X_{UEtot} = esportazioni totali dei paesi UE verso la UE

¹⁵ Si veda Boffa F., Bolatto S., Zanetti F., "Specializzazione produttiva e crescita: un'analisi mediante indicatori", in *Working Paper Ceris - CNR*, n. 1-2009.

$$\left\{ \left[\frac{X_{UKj} - M_{UKj}}{X_{UKj} + M_{UKj}} - \frac{X_{UEj} - M_{UEj}}{X_{UEj} + M_{UEj}} \right] \cdot \frac{X_{UKj} + M_{UKj}}{X_{UEj} + M_{UEj}} \right\} * 100$$

X_{UKj} = esportazioni del Regno Unito verso la UE del settore j

M_{UKj} = importazioni del Regno Unito dalla UE del settore j

X_{UEj} = esportazioni dei paesi UE verso la UE del settore j

M_{UEj} = importazioni dei paesi UE dalla UE del settore j

Tabella 4.3
La specializzazione inglese
in Europa: aerei, navi
e prodotti in metallo
(2019)

	Indice di specializzazione*	Indice di Balassa**
Prodotti in piombo	5,5	2,8
Aeromobili, veicoli spaziali e loro parti	4,3	3,4
Prodotti della distillazione: sostanze bituminose	3,9	2,3
Forniture o servizi per navi e aeromobili e merci destinate agli impianti <i>offshore</i>	2,1	1,1
Navi e strutture galleggianti	2,1	2,4
Prodotti dell'editoria e della stampa	1,8	2,2
Prodotti in nickel	1,4	2,1
Pesci, crostacei e molluschi	1,2	1,3
Lana e filati	1,2	1,8
Estratti per conca e per tinta	0,5	1,5

Ordinati in senso decrescente rispetto all'indice di specializzazione.

* Indice calcolato confrontando i saldi normalizzati settoriali di UK e UE ponderandoli con il peso degli scambi commerciali inglesi settoriali rispetto a quelli della UE, entrambe le grandezze si riferiscono agli scambi con la UE. Per la formula estesa si veda la nota 15.

** È il rapporto tra il peso delle esportazioni inglesi del settore *j* verso la UE e quello che hanno le esportazioni della UE nello stesso settore sempre verso la UE. Per la formula estesa si veda la nota 14.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Il Regno Unito è molto specializzato negli altri mezzi di trasporto (in particolare, aeromobili e navi), che contribuiscono al 3,4% del totale dei beni scambiati con gli altri paesi membri e offrono un saldo positivo per quasi 5 miliardi e mezzo di euro nel 2019. Seguono i semilavorati della metallurgia (come piombo e nickel), che però rappresentano soltanto lo 0,3% degli scambi bilaterali e contribuiscono alle entrate dall'estero in UK con meno di 400 milioni di euro. I prodotti della distillazione petrolifera, che contribuiscono ad alimentare un credito verso i paesi membri di più di 16 miliardi di euro e rappresentano il 7% degli scambi bilaterali, hanno entrambi gli indicatori di specializzazione elevati. Anche lo scambio ittico, in particolare dei crostacei, quello dei prodotti della stampa e infine quello dei prodotti tessili intermedi hanno alti valori degli indici, denotando una specializzazione inglese rispetto ai paesi UE. Almeno nel breve periodo, tutti questi settori potrebbero però essere molto penalizzati dalle nuove modalità di scambio; in particolare le esportazioni del pescato inglese potrebbero subire una brusca frenata, in quanto prodotti freschi e quindi facilmente deperibili, a fronte del maggior tempo necessario per varcare i confini.

Per quanto riguarda l'Italia, in diversi comparti c'è una sovrapposizione nel grado di specializzazione¹⁶, rispetto alla media delle imprese europee, con la specializzazione inglese. Tale comunanza nel modello di specializzazione tra Italia e UK rappresenta un'opportunità, in quanto gli esportatori italiani potrebbero anche erodere parzialmente le quote di mercato europee del Regno Unito, nel caso in cui i singoli prodotti siano facilmente sostituibili e/o la catena di fornitura europea mostri flessibilità. In particolare, in alcuni comparti specifici dei settori tradizionali (lana e filati, materiali tessili sintetici e prodotti di conca) il Regno Unito mostra un grado di specializzazione superiore alla media UE, sebbene inferiore a quello italiano e questo potrebbe andare a beneficio

¹⁶ Il grado di specializzazione è misurato utilizzando entrambi gli indicatori: rispetto all'export e rispetto ai saldi normalizzati.

delle imprese nazionali poiché la filiera del sistema moda è molto più flessibile rispetto ad altre filiere (come ad esempio la farmaceutica). Anche alcuni prodotti della cosmetica e degli altri mezzi di trasporti mostrano un elevato grado di specializzazione, ma per questi comparti la filiera potrebbe mostrare un maggior grado di resilienza.

Il comparto dell'abbigliamento e articoli in pelle è anche uno dei più importanti per l'export italiano in UK: il mercato inglese vale più dell'11% dei mercati extra-europei (dati 2019). Ancora più rilevante è il settore degli alimentari e delle bevande, con una quota che sfiora un quinto del totale extra-UE. Anche le esportazioni italiane di autoveicoli in UK rappresentano circa un quinto di quelle extra-UE. Infine, il primo comparto per esportazioni italiane, i macchinari e le apparecchiature, produce il maggiore credito in valore assoluto nei confronti del Regno Unito (più di 3 miliardi di euro), anche se il mercato UK pesa significativamente meno del 10% del totale extra UE-27 (Tabella 4.4).

Tabella 4.4
Macchinari, sistema moda e alimentari i prodotti italiani più importanti

(Dati in valore, esportazioni 2019)

	Miliardi di euro	In % dell'export totale in UK	In % dell'export settoriale nel mondo	In % dell'export settoriale in UE-27	In % dell'export settoriale extra UE-27
Alimentari	2,2	8,8	7,9	13,3	19,4
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,8	11,0	7,7	12,8	19,1
Bevande	1,0	4,0	10,8	26,1	18,5
Abbigliamento	2,0	7,8	8,4	19,8	14,5
Apparecchiature elettriche	1,2	4,7	5,0	8,9	11,4
Prodotti della metallurgia	1,2	4,9	4,0	6,3	10,7
Prodotti farmaceutici di base	1,7	6,5	5,1	9,9	10,3
Prodotti chimici	1,3	5,0	4,3	7,5	9,9
Articoli in pelle	1,3	5,0	5,3	14,9	8,2
Macchinari e apparecchiature	3,2	12,6	3,8	8,7	6,9
Totale	25,2	100,0	5,3	10,3	10,7

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Il settore degli alimentari e delle bevande è maggiormente esposto a livello di paesi extra-UE e potrebbe risentire più di altri comparti di questo cambio di passo nel sistema degli scambi. La reintroduzione delle dogane, con un inevitabile allungamento dei tempi a causa dei controlli fitosanitari, potrebbe comportare una vera e propria riallocazione della fornitura. Il parziale riconoscimento dei prodotti DOC dei vini italiani (si veda l'Appendice) e il relativo procedimento semplificato potrebbero parzialmente compensare i nuovi ostacoli. Altro elemento non trascurabile è l'elevata presenza di italiani nel Regno Unito (si veda il paragrafo 4.4), che potrebbe contribuire a rendere la domanda di prodotti italiani più rigida ai possibili rialzi dei prezzi.

Lo scambio dei servizi Anche dal lato dei servizi la UE e il Regno Unito sono molto legati. La quota europea nel mercato inglese è alta, pari a circa il 50% del totale dell'import inglese dal resto del mondo nel 2019. Specularmente, Londra è il primo mercato di destinazione, ormai dal 2015, dei servizi esportati dall'Unione europea.

In particolare, i servizi alle imprese inglesi mostrano una maggiore dipendenza dai paesi UE, che detengono una quota rispetto al mondo superiore al 55%. Anche il Regno Unito detiene una quota elevata del mercato europeo, superiore al 9%, ed è il secondo fornitore dopo gli Stati Uniti.

Nei servizi, Londra è specializzata in tre tipologie differenti: quelli finanziari, quelli assicurativi e quelli alle imprese, comprendenti anche la ricerca e i brevetti. In tutti e tre i settori il Regno Unito ha un elevato surplus con la UE. Nel caso dei servizi finanziari, in particolare, il surplus supera i 20 miliardi di euro (maggiore di quello complessivo nei servizi); ne consegue un elevato indice di specializzazione (Tabella 4.5). Dal momento che l'attuale trattato non ha disciplinato i servizi finanziari, ciò costituisce un grave fattore di incertezza per le imprese europee, almeno nel breve periodo.

	Indice di Balassa*
Servizi finanziari	2,7
Servizi alle imprese**	1,4
Assicurazione e pensioni	1,2
Servizi ricreativi	1,1
Servizi di riparazione	0,9
Costruzioni	0,8
Viaggi	0,7
Proprietà intellettuale	0,7
Telecomunicazioni e ICT	0,7
Trasporto	0,6
Servizi manifatturieri	0,5

Tabella 4.5
I servizi finanziari inglesi sono i più specializzati nella UE

(Esportazioni di servizi inglesi verso UE-27, 2019)

* È il rapporto tra il peso delle esportazioni inglesi verso la UE nel settore *j* e quello che ha lo stesso settore per le esportazioni UE verso la UE. Si veda la nota 14.

** Servizi di consulenza tecnica-scientifica.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Per quanto riguarda l'Italia, il Regno Unito è origine o destinazione dell'8% degli scambi di servizi col resto del mondo, posizionandosi al quarto posto dietro a Germania, Francia e Stati Uniti. L'Italia è un esportatore netto di servizi al Regno Unito, sebbene nel 2019 il saldo si sia dimezzato (da 830 milioni di euro a 432). È necessario sottolineare, però, che il dato nasconde forti differenze settoriali: nei cosiddetti "servizi alle imprese", comprendenti i servizi alla ricerca, i brevetti e le consulenze tecnico-scientifiche, le imprese italiane sono acquirenti netti di servizi inglesi, generando un rilevante deficit per l'Italia, che nel 2019 ha sfiorato i 2 miliardi di euro; deficit che è stato più che compensato dal surplus alla voce "viaggi", alimentato dal turismo inglese in Italia. La dipendenza italiana dai servizi inglesi ad alto contenuto scientifico ha comportato anche un saldo negativo della bilancia tecnologica italiana nei confronti di Londra (-940 milioni di euro nel 2019).

È ancora troppo presto per valutare gli effetti della Brexit sulla gestione dei servizi finanziari in Europa, ma alcuni elementi già possono essere considerati. Le principali banche di affari inglesi (JP Morgan e Morgan Stanley) hanno trasferito personale in diverse città europee: Parigi è stata la principale destinazione, seguono Francoforte, Amsterdam e anche Milano. Anche alcune grandi banche di affari globali hanno spostato la loro sede principale nei paesi UE: Bank of America a Dublino e Bank of Chicago a Lussemburgo.

DEFICIT DELLA BILANCIA TECNOLOGICA ITALIANA VERSO UK



FATTURATO PRODOTTO DA IMPRESE MULTINAZIONALI SUL TOTALE



go. Secondo una *survey* condotta da *Ernst & Young Financial Service Brexit Tracker*¹⁷ su 222 società di servizi finanziari con operazioni significative nel Regno Unito, dal 2016 alla fine di febbraio 2021 circa 7.600 posti di lavoro sono stati trasferiti da Londra nelle principali capitali europee. Dublino è la meta preferita, seguono Lussemburgo, Francoforte e Parigi. Nella classifica delle prime otto città di rilocalizzazione delle imprese dei servizi finanziari c'è anche Milano, ma dopo Madrid, Amsterdam e Bruxelles. Più di un quarto di queste società finanziarie intervistate ha ammesso di aver già avuto o stima di avere nei prossimi mesi una sensibile riduzione degli asset scambiati in seguito proprio alla Brexit. La frammentazione che si sta creando nella gestione dei servizi finanziari tra UE e UK, se non si regolarizzerà al più presto, provocherà un danno economico immediato alle imprese di entrambi le parti, creando vantaggi importanti per i competitor americani e asiatici. Altro indizio rilevante è che per la prima volta in gennaio il volume medio delle negoziazioni avvenute nella borsa di Amsterdam ha superato quelle realizzate nella borsa di Londra. Sono alcuni segnali di un indubbio effetto dell'uscita del Regno Unito dall'Unione sugli scambi di servizi finanziari, sebbene Londra resti comunque difficilmente sostituibile.

I legami diretti: le imprese multinazionali Le imprese residenti nel Regno Unito presentano un grado di multinazionalità molto più elevato della media UE: più del 35% del fatturato prodotto dal totale delle imprese residenti sul suolo inglese deriva da multinazionali, contro il 29% della rispettiva quota nell'Unione europea. Nel Regno Unito prevalgono le multinazionali a controllo extra-UE che contribuiscono al 65% del fatturato prodotto dalle multinazionali presenti in UK, mentre nell'Unione europea più della metà (52,2%) del fatturato prodotto dalle imprese a controllo estero proviene da quelle aventi il controllante ultimo residente in un altro paese membro, secondo le statistiche Eurostat per il 2018 (ultimo anno disponibile). Tale diversa composizione geografica dipende dalla maggiore presenza sul territorio inglese di multinazionali americane, che mediamente contribuiscono al fatturato per circa sette punti percentuali in più rispetto a quello che succede negli altri paesi UE e, inoltre, molto più rilevante (dieci punti percentuali in più) è la presenza di centri finanziari *offshore*, cioè localizzati in un paese il cui peso economico è molto ridotto rispetto ai servizi finanziari offerti ai non residenti.

Al di là di queste due importanti differenze la presenza di multinazionali europee nel Regno Unito è elevata: in particolare, quelle provenienti da Germania, Francia, Irlanda, Spagna, Paesi Bassi e Italia contribuiscono a più dell'80% del fatturato prodotto dalle multinazionali europee nel Regno Unito. Le imprese italiane residenti nel Regno Unito contribuiscono al 2,6% del fatturato delle imprese multinazionali presenti e sono particolarmente concentrate nei servizi.

Anche la presenza di imprese a controllo inglese sul territorio europeo è rilevante, rappresentando il 6% delle multinazionali e contribuendo a quasi il 7% del loro fatturato. Tale presenza potrebbe essere destinata a crescere nei prossimi anni, rafforzando i legami già esistenti: il 22% del fatturato prodotto dalle multinazionali inglesi nel mondo proviene dalla sue controllate ubicate in Germania, Francia, Italia, Spagna, Irlanda, Polonia e Paesi Bassi. Infatti, una maggiore difficoltà nello scambio di prodotti deperibili, come quelli della filiera agroalimentare, e un aggravio di costi di trasporto che potrebbe nuocere ai prodotti con una domanda più elastica, potrebbe imprimere un'accelerazione alla multinazionalizzazione attiva inglese nei paesi UE. Un esempio di questo l'abbiamo rilevato nel caso delle società inglesi dei servizi finanziari.

¹⁷ https://www.ey.com/en_uk/news/2021/03/ey-financial-services-brexit-tracker--uk-financial-services-firms-continue-to-incrementally-move-assets-and-relocate-jobs-to-the-eu-but-changes-since-the-brexit-deal-are-small

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NEL 2020



UK

-200%



PAESI SVILUPPATI

-69%

In Italia, le imprese multinazionali inglesi contribuiscono al 9% del valore aggiunto prodotto dalle imprese presenti sul territorio italiano e, come le equivalenti italiane in territorio inglese, sono particolarmente concentrate nel settore dei servizi.

Gli investimenti diretti esteri nel 2020 Secondo le prime stime dell'Unctad i capitali esteri in giro per il mondo nel 2020 hanno subito un vero e proprio crollo (-42% rispetto al 2019), per effetto della pandemia in corso. È rilevante notare che il flusso in entrata nel Regno Unito ha subito la riduzione più elevata al mondo: intorno al 200% (cioè ha registrato un deflusso netto di investimenti), molto più forte del -69% registrato in media dai paesi sviluppati.

UE e UK partner nelle catene globali del valore La presenza di multinazionali è la modalità con la quale si esplicitano i legami produttivi tra le economie. Anche grazie alla rilevante presenza di multinazionali, il Regno Unito è fortemente integrato nelle catene globali del valore (GVC - *global value chains*): nel 2018 il suo tasso di partecipazione alle GVC ha raggiunto quasi i due terzi delle sue esportazioni misurate in valore aggiunto (dati EORA¹⁸; Tabella 4.6).

	VA nazionale in export di altri paesi (a)	VA straniero in export nazionale (b)	Tasso di partecipazione (a+b)	Posizionamento (a/b)
UK	36,6	27,2	63,8	1,3
Germania	24,0	36,4	60,5	0,7
Italia	24,7	29,8	54,5	0,8
USA	33,5	13,3	46,9	2,5
UE-25*	15,0	30,0	45,1	0,5
Cina	31,7	12,9	44,6	2,5

* Comprende tutti i paesi dell'Unione europea a 27 tranne Italia e Germania

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati EORA, [Global Value Chain Database](https://worldmrio.com/unctadgvc/).

Tabella 4.6
**I numeri delle catene
globali di fornitura**

(Valore aggiunto, in % dell'export, 2018)

Il tasso di partecipazione è definito come la somma di due componenti: il valore aggiunto nazionale contenuto nell'export di altri paesi (partecipazione a monte delle GVC) e valore aggiunto straniero nell'export nazionale (partecipazione a valle). Secondo le stime effettuate sul totale degli scambi di beni e servizi, la componente a monte delle GVC è pari a più del 36% dell'export inglese, mentre la componente a valle è inferiore al 30%. Ciò è coerente con la specializzazione inglese a monte delle filiere produttive, soprattutto come fornitore di servizi alle imprese, infatti il suo indice di posizionamento è superiore all'unità. La misura di posizionamento è ricavabile come il rapporto tra il valore aggiunto nazionale contenuto nell'export di altri paesi (partecipazione a monte delle GVC) e il valore aggiunto straniero nell'export nazionale (partecipazione a valle).

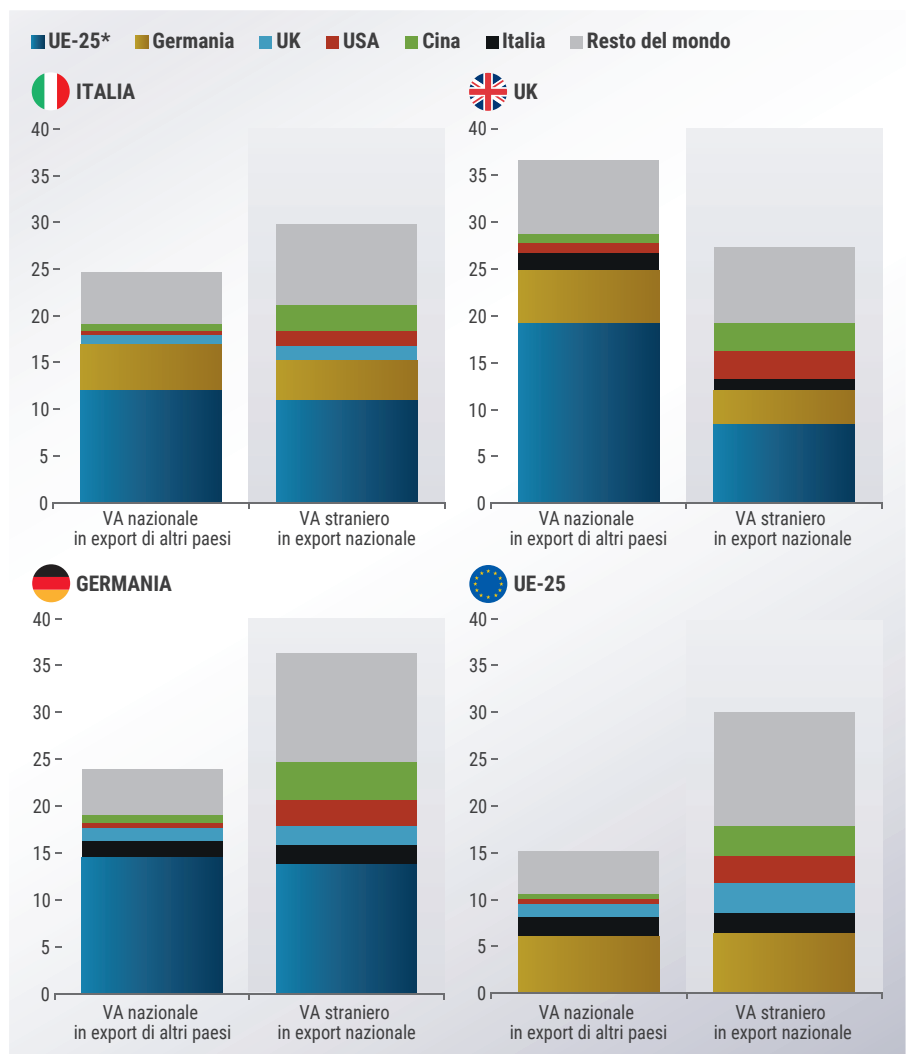
La partecipazione dell'Unione europea alle GVC è molto inferiore, escludendo le connessioni produttive dentro il mercato unico (in questo caso l'aggregato UE non comprende Italia e Germania) fortemente integrato. Inoltre, la sua specializzazione è opposta, cioè a valle delle filiere globali, poiché dipende dai paesi extra-europei per il fabbisogno di energia e commodity, mentre è anche fornitore di componenti di alta qualità nei principali settori manifatturieri. I primi due paesi europei per esportazioni, Italia e Germania, hanno un ruolo importante all'interno dell'Unione europea: le sole esportazioni italiane e tede-

¹⁸ <https://worldmrio.com/unctadgvc/>

sche attivano più della metà del valore aggiunto degli altri 25 paesi europei, mentre le esportazioni di questi ultimi attivano il 23% del valore aggiunto di Italia e Germania (Grafico 4.8).

Il peso dei 27 paesi dell'Unione è molto forte come attivatori di valore aggiunto inglese (incorporato nell'export europeo), infatti più di un quarto delle esportazioni inglesi di beni e servizi finisce nelle esportazioni degli altri paesi europei. In particolare, un quinto della fornitura inglese alla UE va direttamente nell'export tedesco mentre poco meno del 7% in quello italiano. Ciò è coerente con la specializzazione inglese a monte delle filiere europee, soprattutto nei servizi legati agli scambi con l'estero. La dipendenza delle produzioni inglesi dagli input esteri è quasi equamente suddivisa tra i paesi UE e quelli non-UE (poco meno del 50% proviene dai paesi dell'Unione), con una proporzione maggiore di valore aggiunto tedesco (più di un quarto di quanto proviene dalla UE-27) e quasi il 9% di quello italiano. Questi legami così profondi potrebbero essere messi a dura prova dal nuovo assetto che sta prendendo forma tra i principali paesi europei.

Grafico 4.8
Italia, UK e Germania
molto integrate nelle catene
del valore europeo
(Valore aggiunto, in % dell'export, 2018)



* Comprende tutti i paesi dell'Unione europea a 27 tranne Italia e Germania.
 Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati EORA.

Il valore aggiunto italiano connesso alla partecipazione a monte delle GVC, cioè contenuto nelle esportazioni di altri paesi, è pari a quasi il 25% del suo export (in crescita rispetto agli anni passati, ma inferiore a quello di UK); mentre la partecipazione a valle, cioè la quota di valore aggiunto estero contenu-

ta nelle esportazioni italiane, ha sfiorato il 30% (in leggera riduzione rispetto agli anni passati e anch'essa inferiore rispetto a quella inglese). Restringendo l'attenzione alle connessioni con gli altri paesi europei, e quindi escludendo la dipendenza energetica dall'extra-UE, è più alta la partecipazione a monte, cioè il valore aggiunto italiano incorporato nell'export europeo: in particolare, un terzo del valore aggiunto italiano contenuto nell'export degli altri paesi è attivato dalle esportazioni tedesche mentre quelle inglesi ne attivano solo l'1% del valore aggiunto italiano. Ciò è coerente con la specializzazione del manifatturiero italiano a monte delle filiere europee, soprattutto in componenti di alta qualità (quali, per esempio, negli autoveicoli e nel farmaceutico).

4.4 In UK capitale umano straniero limitato, controllato e certificato

I movimenti di persone Un'altra area che subirà dei cambiamenti con questo nuovo accordo è quella relativa ai movimenti in entrata e in uscita di capitale umano. Il Regno Unito ha implementato un sistema di immigrazione a punti (*points-based immigration system*) che privilegia le competenze e il talento, rispetto alla provenienza da un paese membro della UE. Tale sistema è valido sia per le persone in cerca di lavoro sia per gli studenti che intendono fare un'esperienza formativa o una specializzazione post laurea all'estero. Una categoria a parte sono considerati gli studenti minori (4-17 anni), ai quali si richiede preventivamente di aver ottenuto l'ammissione presso un istituto di istruzione e di poter contare su una famiglia che provveda al loro sostegno economico. L'unica deroga prevista riguarda i cittadini irlandesi, che continuano ad essere protetti dalle disposizioni relative alla zona di libero spostamento (*Common Travel Area*).

È necessario ricordare che il Regno Unito e l'Irlanda del Nord non hanno mai aderito allo spazio Schengen entrato in vigore nel 1995 e che costituisce un territorio dove è garantita la libera circolazione delle persone, la cui realizzazione avviene attraverso l'abolizione di tutte le frontiere interne e la loro sostituzione con un'unica frontiera esterna, anche mediante l'applicazione di regole e procedure comuni in materia di visti, soggiorni brevi, richieste d'asilo e controlli alle frontiere. Sono 26 i membri a pieno titolo dello spazio Schengen: 22 stati membri dell'UE (i cinque che non hanno aderito sono Danimarca, Bulgaria, Romania, Cipro, Croazia) più Norvegia, Islanda, Svizzera e Liechtenstein, che hanno lo status di paesi associati.

A partire dal 1° gennaio 2021, per andare a lavorare in UK i cittadini UE hanno bisogno di un contratto di lavoro già in essere, che preveda anche una soglia minima di salario (25,6mila sterline) e la conoscenza della lingua inglese (pari al livello intermedio B1). Deroghe a questi vincoli sono previste per chi lavora nell'ambito del sistema della sanità e dell'assistenza, per i quali è necessario solo un contratto di lavoro, e per i "Talenti globali", cioè persone altamente qualificate alle quali non è richiesto un contratto già esistente nel momento in cui decidono di trasferirsi in UK e, infine, per le start up, gli innovatori, i religiosi, gli sportivi e i creativi.

Maggiori restrizioni sono previste anche per gli studenti universitari che intendano proseguire gli studi nel Regno Unito. Questi ultimi necessitano dell'autorizzazione rilasciata dall'*Home Office (Home Office-licensed Student sponsor)*. Un percorso più agevolato è previsto per chi invece abbia conseguito già un diploma universitario nell'UK e intenda continuare la specializzazione in loco.

LAVORARE IN UK SOLO CON:



CONTRATTO DI LAVORO IN ESSERE



SALARIO DI ALMENO 25,6MILA STERLINE



CONOSCENZA INGLESE LIVELLO B1

DEROGHE SOLO PER:



LAVORATORI DELLA SANITÀ E DELL'ASSISTENZA E "TALENTI GLOBALI"

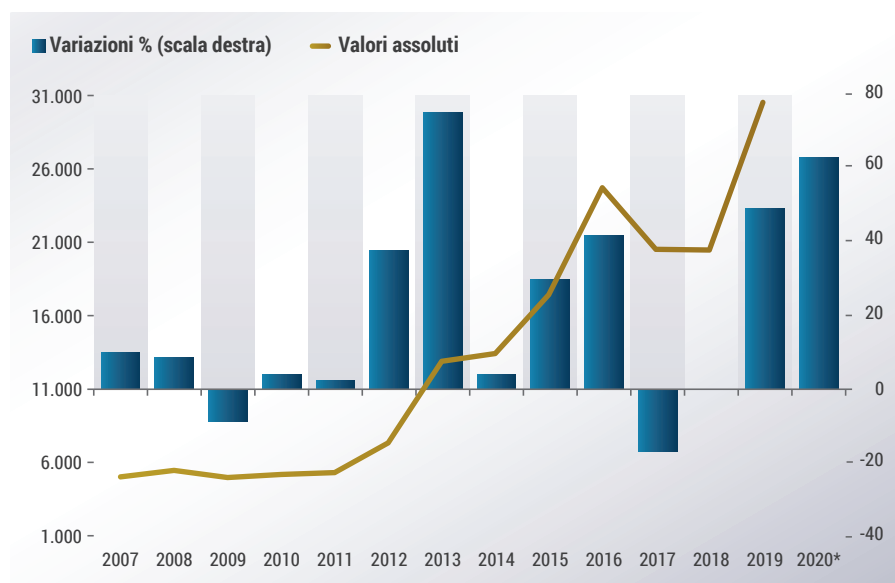
UK PRIMA DESTINAZIONE PER GLI ESPATRI ITALIANI



25%

Grafico 4.9 Dinamica degli espatri italiani verso il Regno Unito

(Valori assoluti e variazioni %)



* Gennaio - agosto.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Insomma, l'iter burocratico per accedere nel Regno Unito¹⁹ sia nella veste di studente sia in quella di lavoratore sarà più complicato e, in mancanza di competenze medio-alte o di una specializzazione nel settore della sanità e dell'assistenza, quasi impossibile ottenere il visto.

Gli italiani nel Regno Unito Questo nuovo scenario potrebbe influire in maniera rilevante sulla mobilità del capitale umano italiano che si muove sia per perfezionare il percorso formativo sia per avere prospettive lavorative migliori, dal punto di vista personale e professionale. Il Regno Unito, infatti, è divenuto, a partire dal 2015, la destinazione preferita degli italiani che decidono di stabilirsi all'estero e ha soffiato il primato alla Germania, la meta tradizionale degli emigranti italiani (16% la quota media dall'inizio degli anni Duemila ad oggi), seguita dalla Svizzera e dalla Francia (10%). Dal 2015 al 2019 il flusso di espatriati che hanno scelto l'UK come residenza è quasi raddoppiato, passando da 17.502 a 30.603, e la quota sul totale di italiani fuoriusciti ha raggiunto il picco del 25%, vale a dire un espatriato italiano su quattro (dal 14% nel 2007). Gli ultimi dati disponibili relativi ai primi otto mesi del 2020, pubblicati a gennaio di quest'anno da ISTAT, segnalano un nuovo record: un incremento dei flussi in uscita dall'Italia verso questo paese del 63% rispetto alla media dei primi otto mesi calcolata sul periodo 2015-2019 (Grafico 4.9).

Nel 2020 il Regno Unito è stata l'unica destinazione estera a registrare variazioni positive degli espatri rispetto all'anno precedente, in controtendenza con il calo delle emigrazioni per l'estero registrato verso tutti gli altri paesi di destinazione, indotto dalle misure di contenimento che hanno limitato gli spostamenti da un paese all'altro. Tuttavia, l'ISTAT precisa che i dati positivi relativi al Regno Unito non devono essere interpretati come spostamenti fisici avvenuti realmente durante lo scorso anno, quanto piuttosto come "regolarizzazioni" di individui dimoranti già da tempo nel territorio britannico e che hanno deciso di regolarizzare la loro situazione di fatto prima del 1° gennaio 2021. Inoltre, si tratta di dati provvisori e in quanto tali non includo-

¹⁹ Una guida dettagliata per ogni percorso di visto e tradotta in tutte le ventisette lingue dei paesi membri della UE è disponibile sul sito GOV.UK <https://www.gov.uk/government/publications/uk-points-based-immigration-system-employer-information/the-uks-points-based-immigration-system-an-introduction-for-employers>.

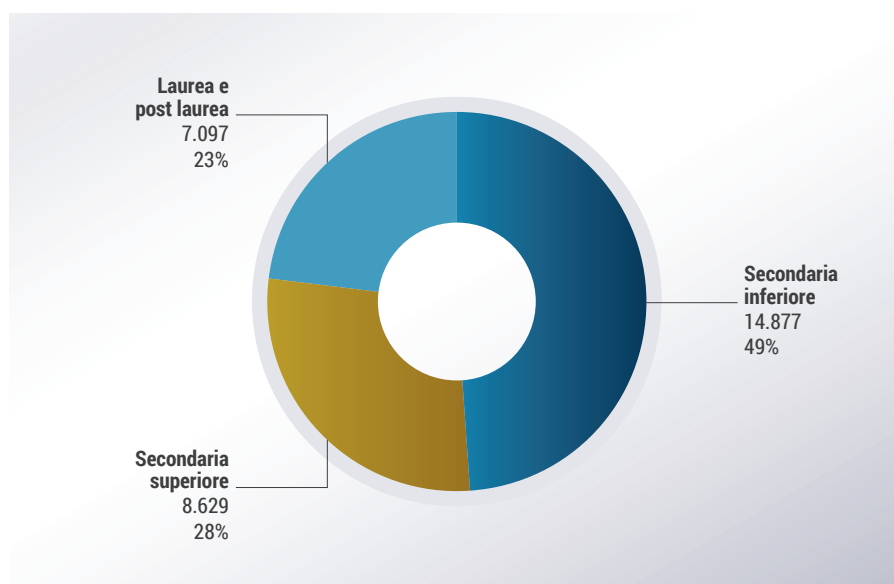
no l'effetto della seconda ondata della pandemia scoppiata dopo le vacanze estive e delle conseguenti nuove restrizioni alla mobilità adottate nell'ultimo trimestre del 2020²⁰.

L'analisi che segue si riferisce al 2019, ultimo anno in cui sono disponibili dati completi per inquadrare gli aspetti rilevanti della mobilità Italia-UK. Tra coloro che espatriano verso il Regno Unito non si evincono differenze di genere significative a parità di età, sebbene in generale la quota di espatriati di sesso maschile sia leggermente superiore e pari al 52% sul totale degli espatriati di cittadinanza italiana. I dati disaggregati per età (forniti dall'ISTAT²¹ *ad hoc* per questa analisi) mostrano al contrario una notevole eterogeneità: il 60% ha un'età compresa tra i 18 e i 39 anni; quasi uno su quattro ha meno di 17 anni, mentre il 18% ha tra 40 e 64 anni e solo l'1% ha più di 65 anni. Il Mezzogiorno è l'area di provenienza più rilevante in termini di "nuova ondata di emigrazioni", con 9.176 emigrati, pari al 30% del totale nazionale. Con riferimento alla regione di partenza, nel 2019 quasi un espatriato su quattro risiedeva in Lombardia e più di uno su dieci nel Veneto. Quanto al livello di istruzione degli italiani emigranti, quasi la metà possiede al massimo il titolo di scuola secondaria inferiore, meno di uno su tre quello di scuola secondaria superiore e meno di uno su quattro la laurea o altro titolo terziario (Grafico 4.10). L'emorragia di cervelli (*brain drain*) è più elevata nel Mezzogiorno dove, tra chi emigra, più di uno su quattro ha un titolo terziario (laurea o dottorato), con un valore dell'incidenza di dieci punti percentuali in più rispetto alla fuga di cervelli del Nord-Est e cinque in più rispetto al Nord-Ovest, dove la quota è di uno su cinque (Tabella 4.7).

DAL MEZZOGIORNO PIÙ INTENSA LA FUGA DI CERVELLI IN UK:



1 emigrato su 4 possiede la laurea o il dottorato



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Grafico 4.10 Composizione degli espatriati nell'UK per livello di istruzione

(Valori assoluti e % totale Italia, 2019)

²⁰ Si veda https://www.istat.it/it/files/2021/01/REPORT_MIGRAZIONI_2019.pdf.

²¹ Il Centro Studi Confindustria ringrazia ISTAT per aver gentilmente messo a disposizione i dati per regione di origine disaggregati per livello di istruzione e, in particolare, la DCDC – Direzione centrale delle statistiche demografiche e del Censimento della popolazione e la DCA - Servizio Registro della popolazione, statistiche demografiche e condizioni di vita.

Tabella 4.7
I territori di provenienza degli espatriati nel Regno Unito per titolo di studio



(Dati di flusso annuale, valori assoluti e %, 2019)

	Totale complessivo		Secondaria inferiore		Secondaria superiore		Laurea e post laurea	
	valori assoluti	valori %	valori assoluti	valori %	valori assoluti	valori %	valori assoluti	valori %
	a	b=a/Tot. Italia	c	d=c/a	e	f=e/a	g	f=g/a
Lombardia	6.644	21,7	3.766	56,7	1.484	22,3	1.394	21,0
Veneto	3.798	12,4	2.211	58,2	967	25,5	620	16,3
Campania	2.563	8,4	904	35,3	928	36,2	731	28,5
Sicilia	2.538	8,3	966	38,1	942	37,1	630	24,8
Emilia Romagna	2.469	8,1	1.505	61,0	540	21,9	424	17,2
Lazio	2.272	7,4	937	41,2	673	29,6	662	29,1
Piemonte	1.378	4,5	653	47,4	385	27,9	340	24,7
Puglia	1.373	4,5	419	30,5	500	36,4	454	33,1
Toscana	1.339	4,4	633	47,3	403	30,1	303	22,6
Marche	1.186	3,9	735	62,0	246	20,7	205	17,3
Sardegna	930	3,0	359	38,6	320	34,4	251	27,0
Friuli Venezia Giulia	905	3,0	413	45,6	259	28,6	233	25,7
Calabria	746	2,4	303	40,6	231	31,0	212	28,4
Abruzzo	718	2,3	278	38,7	249	34,7	191	26,6
Trentino Alto Adige	496	1,6	297	59,9	96	19,4	103	20,8
Liguria	480	1,6	203	42,3	140	29,2	137	28,5
Umbria	419	1,4	157	37,5	150	35,8	112	26,7
Basilicata	172	0,6	63	36,6	56	32,6	53	30,8
Molise	136	0,4	57	41,9	46	33,8	33	24,3
Valle d'Aosta	41	0,1	18	43,9	14	34,1	9	22,0
Italia	30.603	100,0	14.877	48,6	8.629	28,2	7.097	23,2
Nord-Ovest	8.543	27,9	4.640	54,3	2.023	23,7	1.880	22,0
Nord-Est	7.668	25,1	4.426	57,7	1.862	24,3	1.380	18,0
Centro	5.216	17,0	2.462	47,2	1.472	28,2	1.282	24,6
Mezzogiorno	9.176	30,0	3.349	36,5	3.272	35,7	2.555	27,8

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Brain gain versus brain drain La fotografia al 2019 evidenzia una società inglese multi-etnica, con una maggiore varietà di popolazione nativa estera tra la quale elevata è l'incidenza dell'Asia (15%, di cui India 9%). In Italia, invece, la localizzazione dei paesi di origine dei flussi migratori è geograficamente vicina e vede una predominanza dei paesi dell'Est Europa (16,5% da Romania) e di quelli che si affacciano sul Mediterraneo (7,6% Albania). Oltre all'aspetto demografico, anche il mercato del lavoro inglese presenta sue peculiarità che lo rendono distonico rispetto alla media europea. Un primo elemento di differenziazione è rappresentato dalla capacità di attrarre "cervelli" dall'estero (*brain gain*), come dimostrano i dati degli espatriati dalle regioni del Mezzogiorno, di cui il 27,8% ha la laurea o dottorato. Un'altra caratteristica specifica dell'UK si evince dalla dotazione quantitativa di capitale umano, misurata dalla quota di laureati rapportata alla popolazione tra 20 e 64 anni (Tabella 4.8), che però risulta più elevata tra i residenti UK con cittadinanza in uno dei paesi UE (47,7%) e, ancor di più, tra quelli trasferitisi da paesi extra-UE (53,8%) rispetto alla proporzione di laureati raggiunta dai

cittadini inglesi (42,2%). Al contrario, nel nostro Paese l'incidenza di laureati sulla popolazione italiana (19,7%) è la più bassa in ambito UE, ma superiore rispetto alla quota rilevata tra gli "stranieri" immigrati nel nostro Paese (11,4%), sia che provengano da Paesi UE che extra-UE. Questo conferma la scarsa abilità dell'Italia nell'attrarre talenti e, in generale, personale qualificato: nella tabella l'andamento della linea che congiunge i valori delle quote di laureati per cittadinanza è decrescente (in rosso) passando dai cittadini italiani a quelli UE fino a quelli extra-UE, opposto rispetto alla linea dell'UK dove invece è crescente (in verde) per i cittadini UE e, ancor di più, per quelli extra-UE. Inoltre, le prospettive occupazionali sono migliori per i lavoratori laureati provenienti dal resto dei paesi UE rispetto a quelli autoctoni (il differenziale del tasso di occupazione è di 4 punti percentuali) e questo rende il Regno Unito unico tra le principali economie europee. La nuova realtà post Brexit, privilegiando gli immigrati con competenze elevate, rafforzerà ulteriormente questa sua prerogativa.

	Cittadini della nazione	Cittadini di altri stati membri della UE	Cittadini non UE	Capacità di attrazione di capitale umano*
 UE-27	30,7	29,3	23,0	
 Spagna	38,9	34,2	23,8	
 Francia	38,1	30,0	27,3	
 Germania	28,8	23,6	22,3	
 Irlanda	42,6	43,7	59,1	
 Italia	19,7	11,4	11,4	
 UK	42,2	47,3	53,8	

* Verde = SI; Rossa = NO.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Tabella 4.8
Quota di popolazione 20-64 con istruzione terziaria

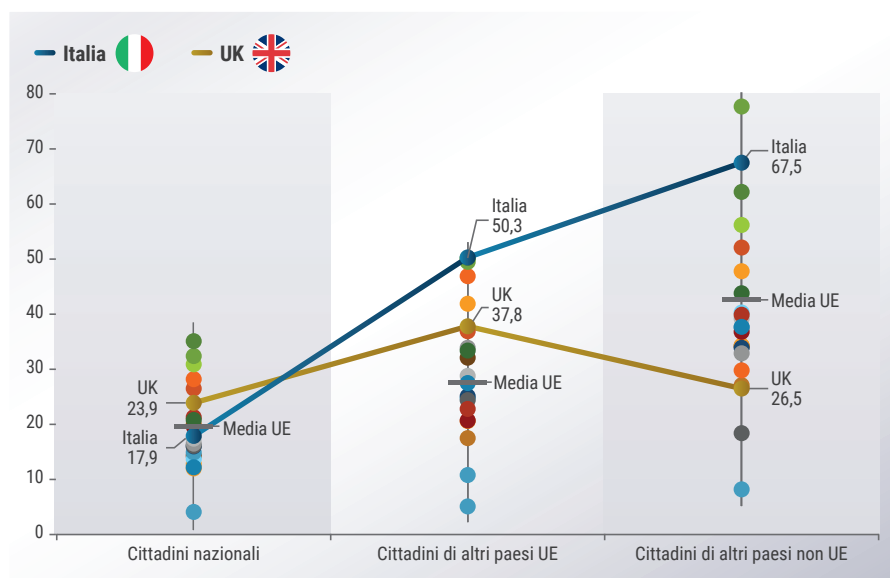
(% per cittadinanza, 2019)

La sovraqualificazione nel mercato del lavoro inglese Tuttavia, la dotazione di capitale umano dell'UK, resa abbondante dall'apporto degli stranieri con istruzione elevata (*brain gain*), appare in stridente contrasto con l'elevata incidenza del fenomeno della sovraqualificazione²²: la quota di laureati che sono occupati in professioni non per laureati è più alta tra gli immigrati provenienti da paesi UE (37,8%) rispetto a quelli provenienti dal resto del mondo (26,5%; Grafico 4.11). Questa distorsione del mercato del lavoro è ancor più accentuata in Italia, in cui il 50,3% dei laureati della UE sono sovraqualificati, nonostante l'appartenenza alla UE comporti anche il mutuo riconoscimento dei titoli di studio, per cui tipicamente tutti i laureati della UE dovrebbero essere occupati nelle professioni "apicali", vale a dire "dirigenti" pubblici o privati, "professionisti e scienziati", "tecnici". L'incidenza del fenomeno della sovraqualificazione in UK è meno elevato per i laureati provenienti dai paesi extra-UE, in controtendenza con quanto accade nella media UE e ancor di più in Italia (dove oltre un laureato su tre non UE è sotto inquadrato a fronte di una media UE del 44%).

²² Eurostat definisce la sovraqualificazione come una forma di disallineamento verticale (*vertical mismatch*) tra titolo di studio e occupazione e utilizza quale misura della sua intensità la quota di persone con titolo di istruzione terziario che svolgono professioni che non sono per laureati, vale a dire quelle contrassegnate dalla classificazione internazionale delle professioni ISCO-08 con codici da 4 fino a 9 https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_172572.pdf.

Grafico 4.11 Sovraqualificazione dei laureati 20-64 anni per cittadinanza

(Valori % su totale laureati, 2018)



* Ciascun pallino corrisponde ad un paese membro.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Secondo i dati sulla mobilità degli studenti rilevata dalla Commissione europea, 38.376 studenti italiani frequentanti il percorso terziario (laurea e dottorato) si sono recati all'estero nel 2018 nell'ambito del programma Erasmus e di questi l'8% ha scelto come destinazione il Regno Unito, al quarto posto dopo Spagna, Francia, Germania (Tabella 4.9). Nel complesso, 31.396 studenti europei si sono recati nel Regno Unito e di questi 8mila sono francesi (più di uno studente su quattro), seguiti da 5mila tedeschi. Viceversa, sono stati 16.868 gli studenti inglesi che hanno partecipato ai programmi Erasmus nel 2018 per andare a studiare in uno dei paesi dell'Unione, e di questi 1.170 hanno scelto l'Italia, quarta meta dopo Spagna (24%), Francia (23%) e Germania (18% degli studenti inglesi).

Tabella 4.9 Mobilità in uscita nell'ambito dei programmi Erasmus+ di Italia e Regno Unito verso i principali paesi europei

(Numero di persone, 2018)

		Paese ricevente					Totale mobilità in uscita per paese di provenienza	
		Italia	Spagna	Francia	Germania	UK		Altri paesi UE
Italia	Studenti in mobilità		11.683	4.464	4.308	3.172	14.749	Italia
	Studenti VET* e mobilità staff		2.320	498	609	1.786	3.706	
	Mobilità dello staff universitario		1.016	327	257	232	1.654	
UK	Studenti in mobilità	1.170	4.053	3.888	2.352		5.405	UK
	Studenti VET* e mobilità staff	1.045	2.692	506	563		3.239	
	Mobilità dello staff universitario	226	444	273	339		1.692	

* Il Programma VET, ex Programma Leonardo Da Vinci, permette di effettuare un'esperienza di formazione e tirocinio all'estero per un periodo che va da qualche settimana fino a un massimo di 12 mesi ed è rivolto a chi ha appena conseguito (massimo da un anno) o sta per conseguire un diploma di scuola superiore o di laurea.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea.

Turing versus Erasmus Una delle conseguenze derivanti dal nuovo status di paese terzo rispetto alla UE è proprio l'uscita del Regno Unito dal programma Erasmus. Il governo inglese, in sostituzione del programma di studi, ha varato "Turing"²³, che entrerà in vigore da settembre 2021 e, per iniziare, avrà a disposizione un fondo di oltre 100 milioni di sterline. Tale programma finanzierà circa 35.000 studenti inglesi, non solo universitari, inclusi quelli provenienti da aree svantaggiate, incentivandoli ad andare in giro per il mondo a studiare e a fare tirocini e altre esperienze culturali e di lavoro, finalizzate ad acquisire nuove competenze. Diversamente da quanto prevede l'Erasmus+, questo nuovo programma non contempla lo scambio tra professori e altro personale e risponde all'esigenza di rendere la Gran Bretagna globale, almeno in ambito scolastico e accademico, in linea con la motivazione principale della Brexit. Tuttavia, il Regno Unito e le entità giuridiche con sede nel paese, sulla base dell'art. 138²⁴ dell'Accordo di recesso entrato in vigore il 1° febbraio 2020 saranno pienamente eleggibili a partecipare e ricevere finanziamenti nell'ambito degli attuali programmi della UE afferenti alla programmazione 2014-2020. Pertanto, saranno ancora idonee a ricevere il finanziamento comunitario di Erasmus+ tutte le mobilità, da e verso il Regno Unito, a valere sui fondi ricevuti fino alla *Call 2020* inclusa, con la possibilità, quindi, di essere realizzate anche oltre il 31 dicembre 2020.

La maggiore selettività degli immigrati che si evince dalla procedura dell'immigrazione "a punti" e dai requisiti richiesti per l'ottenimento dei visti per l'ingresso nell'UK, è coerente con la composizione delle professioni nel mercato del lavoro del Regno Unito, che vede la prevalenza delle occupazioni apicali, in particolare professionisti e scienziati, tecnici e manager, e anche di quelle intermedie, come gli addetti alle vendite (Grafico 4.12).

GLI INGLESI PIÙ "GLOBALI" CON IL PROGRAMMA TURING



Grafico 4.12
Il mercato delle professioni in Italia e Regno Unito

(Occupati per professione, valori assoluti in migliaia, 2019)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

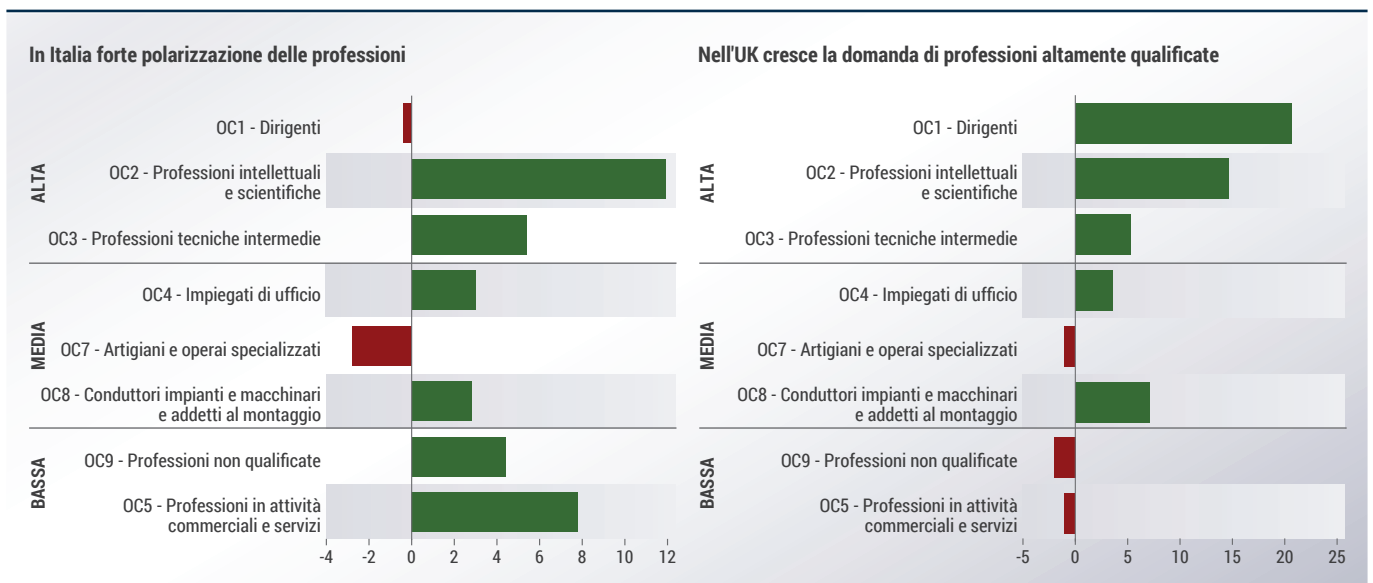
²³ Intitolato ad Alan Turing, il matematico inglese che riuscì a decifrare il codice crittografato delle truppe tedesche durante la Seconda guerra mondiale.

²⁴ Articolo 138 Diritto dell'Unione applicabile dopo il 31 dicembre 2020 in relazione alla partecipazione del Regno Unito all'esecuzione dei programmi e delle azioni dell'Unione impegnati nell'ambito del QFP 2014-2020 o delle precedenti prospettive finanziarie.

Tutto ciò non fa altro che assecondare quanto si è già realizzato negli ultimi cinque anni nel mercato del lavoro inglese, in cui a crescere di più è stata la domanda di professioni ad alto contenuto di competenze e di quelle intermedie (Grafico 4.13). Purtroppo, non si rileva lo stesso andamento nel mercato del lavoro italiano, caratterizzato da una forte polarizzazione per cui a crescere sono non solo le occupazioni “apicali” ma, all’opposto, anche quelle “elementari” a più basso contenuto di competenze.

Grafico 4.13
Come evolve la domanda di professioni: un confronto Italia-UK

(Variazioni %, 2014-2019)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Data la dinamica della domanda di lavoro nel Regno Unito, sempre più sbilanciata verso le professioni con alto contenuto di competenze, e vista la maggiore selettività post uscita dalla UE nella concessione dei visti finalizzata all’attrazione di talenti, per l’Italia diventa ormai imprescindibile puntare sull’innalzamento della qualità del capitale umano, orientando le scelte di studio per rafforzare l’offerta di professioni apicali, in particolare figure tecniche. Le proposte elaborate da Confindustria sul capitale umano e presentate al governo per il Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) hanno come obiettivo quello di forgiare tecnici superiori tramite il potenziamento degli Istituti Tecnici Superiori (ITS), per assecondare la domanda di talenti richiesti dal mercato del lavoro globale. Inoltre, le maggiori difficoltà degli spostamenti verso il Regno Unito potrebbero paradossalmente sortire l’effetto di ritenzione dei “cervelli” che, rimanendo in patria, potrebbero contribuire ad innalzare il potenziale di crescita della nostra economia, specie quello delle regioni del Mezzogiorno.

Appendice

La gestione dei servizi finanziari L'attività degli intermediari bancari e finanziari del Regno Unito risponderà alle norme relative ai servizi finanziari concordate a livello internazionale (sovra-europeo)²⁵ in materia di regolamentazione e vigilanza, lotta al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo e lotta all'evasione e all'elusione fiscali.

In generale, per gli intermediari che hanno già aperto o vorranno aprire succursali negli stati membri dell'Unione europea è esplicitamente previsto che queste non siano soggette alla normativa prudenziale armonizzata dell'Unione europea e, pertanto, dovranno essere autorizzate a operare nei territori degli stati membri a condizioni equivalenti a quelle applicate agli istituti finanziari nazionali dello stato membro in questione e, in alcuni casi, con l'obbligo di soddisfare dei requisiti specifici, tra gli altri in tema di capitalizzazione separata.

In relazione a quanto sopra, con specifico riguardo al nostro Paese, gli intermediari bancari, finanziari e gli istituti di moneta elettronica aventi sede legale nel Regno Unito che vogliono operare in Italia devono, quindi, applicare le norme europee e nazionali in materia²⁶.

Al fine di tutelare la clientela già esistente per gli intermediari inglesi che operavano nel nostro Paese attraverso delle succursali/associate e che prima della data di scadenza del periodo transitorio avevano già presentato istanza di autorizzazione in Italia, il Governo italiano, con l'art. 22 del DL n.183/2020 (cd. "DL Milleproroghe"), ha introdotto alcune disposizioni che consentano di proseguire l'ordinaria amministrazione senza però ampliare la propria attività in attesa di regolamentare a livello comunitario la gestione di questi servizi finanziari.

Deroghe previste dal TCA alle barriere non tariffarie di alcune categorie di prodotti

- **Automotive** (Allegato TBT-1): è prevista una più stretta integrazione delle misure riguardanti i veicoli a motore e le attrezzature e loro parti. L'allegato stabilisce l'accordo delle parti sull'ente di normalizzazione competente per tali prodotti e sugli standard internazionali pertinenti. In linea di principio, le parti concordano sul fatto che non introdurranno né manterranno alcun regolamento tecnico nazionale, marcatura o procedura di valutazione della conformità che diverga da tali standard. Le parti convengono, inoltre, di accettare sul mercato i prodotti provvisti del certificato di omologazione UN.
- **Medicinali** (allegato TBT-2): è prevista l'accettazione dei certificati che si basano su standard comuni di "buone prassi di fabbricazione - BPF", così da evitare duplicazioni nelle ispezioni dei siti di produzione; possibilità di prevedere ispezioni da parte di paesi terzi.

²⁵ Tra le norme concordate a livello internazionale sono citate, tra l'altro, quelle adottate: dal G20; dal Consiglio per la stabilità finanziaria; dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria; dall'Associazione internazionale delle autorità di vigilanza delle assicurazioni; dall'Organizzazione internazionale delle commissioni sui valori mobiliari; dalla Task Force "Azione finanziaria"; dal forum globale sulla trasparenza e lo scambio d'informazioni a fini fiscali OCSE.

²⁶ In particolare, a partire dalla data di recesso, in Italia si applicano le disposizioni del Testo Unico Bancario (TUB) e del Testo Unico della Finanza (TUF) in materia di autorizzazioni per gli intermediari bancari, finanziari e i prestatori di servizi di pagamento di paesi terzi operanti in Italia. Tali disposizioni prevedono che soggetti di paesi terzi, non comunitari, che intendano esercitare attività in Italia attraverso una propria succursale, debbano preventivamente richiedere un'autorizzazione alle autorità competenti di vigilanza (Banca d'Italia, Consob, Ivass), le quali, effettuate le dovute verifiche sui rapporti di reciprocità tra i due paesi e sentito il Ministero degli Esteri, possono concedere il proprio assenso. Prima dell'entrata in vigore dell'Accordo, tale autorizzazione non era necessaria; bastava una notifica all'autorità competente italiana da parte dell'autorità competente del Regno Unito.

- **Prodotti chimici** (allegato TBT-3): a partire dal 1° gennaio 2021, in UK si applicherà il regolamento "UK REACH" che tuttavia, allo stato attuale, rispecchia perfettamente il regolamento REACH dell'UE.
- **Prodotti biologici** (allegato TBT-4): per i prodotti vegetali non trasformati o i prodotti animali non trasformati le parti accettano l'equivalenza delle rispettive normative.
- **Vino** (allegato TBT-5): è previsto il mutuo riconoscimento di documentazione e certificazioni; la disciplina normativa è basata sugli standard dell'Organizzazione Internazionale della Vigna - OIV.

Il marchio UKCA A partire dal 1° gennaio 2021, le norme dell'UE relative alla conformità di prodotti quali giocattoli, elettronica, ascensori, DPI, macchinari e dispositivi medici non si applicheranno più al mercato del Regno Unito, nel quale peraltro sono state approvate norme tecniche ad oggi perfettamente allineate a quelle della UE. Per tali prodotti, il CE sarà sostituito dal marchio UKCA (*UK Conformity Assessed*), sebbene fino al 31 dicembre 2021 sia ancora possibile utilizzare il marchio CE che si basa sull'autodichiarazione di conformità del produttore. Inoltre, il Regno Unito continuerà ad accettare dispositivi medici con marchio CE fino al 30 giugno 2023.

Tutela delle indicazioni geografiche Le indicazioni geografiche esistenti approvate dall'UE (attualmente 3.000) sono tutelate giuridicamente dall'Accordo di recesso che prevede che il Regno Unito garantirà ad esse almeno lo stesso livello di tutela che vige attualmente all'interno dell'UE. Restano invariate e, quindi, tutelate nell'Unione le indicazioni geografiche approvate dall'UE che hanno denominazioni originarie del Regno Unito (ad es. "Welsh Lamb"). Per le IG pendenti e/o future, le modalità di registrazione, nonché la relativa tutela, verranno determinate in una fase successiva.



€ 40,00