

---

iRME 2000

---

Innovazione e Regolazione dei Mercati

LO SVILUPPO DELLA E-ECONOMY IN ITALIA

LA E-ECONOMY:  
RIFLESSIONI INIZIALI

**RICCARDO VARALDO**  
E-mail [varaldo@sssup.it](mailto:varaldo@sssup.it)

*Pisa, Scuola Superiore Sant'Anna*  
*27 maggio 2000*

**1.** Questa conferenza parte con un apparente handicap. Il tema in discussione, quello della *electronic-economy*, si presenta così inflazionato da far sorgere dubbi sull'utilità di riparlare qui oggi. Nel corso di questi primi mesi del 2000 l'argomento è stato oggetto di almeno dieci convegni nazionali, oltre che di una infinità di articoli sulla stampa, per cui le conoscenze in materia sono celermente cresciute.

E' difficile immaginare altri temi che si siano dimostrati egualmente capaci di imporsi all'attenzione generale in tempi così brevi. Probabilmente sono le novità insite nell'*e-economy* e le eccezionali aspettative che la circondano ad aver creato questa esplosione di interessi.

La stessa programmazione della conferenza odierna ha risentito del fatto di ruotare attorno ad un tema divenuto rapidamente di moda. Allorchè, nell'autunno dello scorso anno, attratti da uno stimolante servizio apparso su "The Economist" del 26 giugno 1999, abbiamo guardato all'*e-economy*, si pensava di poter proporre un tema assolutamente nuovo e meritevole di essere approfondito nell'ambito del ciclo di conferenze annuali su "*Innovazione e Regolazione dei mercati*" (IRME) organizzato dalla Scuola insieme alla sua Associazione ex-Allievi. Oggi la sensazione è che ci si trovi a parlare di un argomento sul quale è stato detto e scritto molto, al limite tutto.

A ben vedere però questo incontro cade in una fase congiunturale delle vicende dell'*e-economy*, in cui non mancano le ragioni per portare all'attenzione nuovi elementi di analisi e riflessione, approfittando della presenza attorno a questo tavolo di operatori economici ed esponenti del mondo politico-istituzionale, oltre che di studiosi.

Proprio per il suo carattere dinamico e volatile oggi l'*e-economy* suscita non solo interessi ed entusiasmi ma anche preoccupazioni e delusioni, mentre si va diffondendo l'idea che siano necessari sforzi aggiuntivi di approfondimento per capire meglio e più in profondità quale sia la sua effettiva natura e portata.

Questo spiega il tipo di approccio che oggi si intende proporre e che suggerisce di guardare all'*e-economy* come ad un fenomeno in bilico tra "mito e realtà". Da un lato per riconoscere giustamente il significato fortemente innovatore e le grandi potenzialità che la nuova ondata tecnologica presenta, da un altro per far riflettere sui problemi concreti che si pongono per realizzare un ordinato sviluppo dei mercati e delle imprese della *digital economy*.

**2.** Due casi verificatisi negli ultimi tempi evidenziano con molta chiarezza la natura di alcune criticità che sono emerse a causa del vertiginoso sviluppo che l'*e-economy* ha fatto registrare al di fuori degli schemi e delle regole tradizionali.

Il primo caso riguarda la *Boo-com*, un'impresa inglese che era sorta con grandi ambizioni ed immaginata per divenire leader mondiale del commercio on-line di articoli di abbigliamento di qualità. Per una serie di errori, sin dal momento del lancio l'impresa ha incominciato a incontrare difficoltà che via via si sono aggravate generando una forte lievitazione dei costi ed una perdita di ben ventisette miliardi di lire in un solo anno di vita. Il clamoroso crollo della *Boo-com*, che è il primo fallimento

di rilievo di una impresa internet europea, è servito a far percepire che l'e-business presenta insidie finora largamente trascurate e concorre ad avvalorare l'opinione di coloro che prevedono che nei prossimi anni il 75% delle imprese internet europee oggi esistenti sparirà dal mercato per essere sostituite da altre più solide.

In sintesi il fallimento della *Boo-com* può farsi risalire ad alcune principali motivazioni:

- un *eccesso di superbia tecnologica*, che ha portato a ritenere di poter far nascere dal nulla un rivenditore internazionale semplicemente attraverso l'uso di una tecnologia di avanguardia, ma molto complessa, che tra l'altro ha fatto ritardare di cinque mesi il lancio del sito web e reso limitato il suo accesso da parte dei consumatori;
- un *eccesso di fiducia nel business-to-consumer* e nella propensione dei consumatori a fare acquisti via internet per articoli problematici come quelli dell'abbigliamento, modificando le loro tradizionali abitudini di acquisto nei negozi o eventualmente tramite catalogo e telefono;
- una *sostanziale imperizia* dimostrata da parte dei due soci fondatori, che ha portato a trascurare i principi fondamentali del management e della finanza aziendale che non possono essere disattesi anche nell'era dell'economia digitale;
- una certa *leggerezza degli investitori* che mentre all'inizio hanno assicurato in un solo anno ben 120 milioni di dollari, facendo della *Boo.com* una delle migliori start-up europee per raccolta di finanziamenti (anche se l'impresa non era quotata in alcuna borsa), successivamente non hanno saputo seguire l'evoluzione delle attività ed intervenire al momento opportuno per correggere la rotta.

Il *secondo ambito di criticità* concerne il fatto che mentre i nuovi settori dell'e-economy non possono funzionare senza regole, per altro verso la velocità di evoluzione delle tecnologie e dei mercati dei loro prodotti è tale per cui si registrano inevitabilmente incertezze e difficoltà nei modi e nei tempi della introduzione delle nuove regole. C'è il rischio così che vengano a preconstituirsì in tempi brevi situazioni di dominio del mercato che richiedono invece tempi decisamente più lunghi per farle cessare, facendo emergere uno spiazzamento delle autorità di regolazione.

Il *caso Microsoft*, l'impresa che è stata posta sotto accusa dall'Antitrust degli Stati Uniti per abuso di posizione dominante, è a questo proposito particolarmente illuminante.

Per l'industria dell'Information Technology, che si fonda sulla possibilità di attivare reti su scala mondiale, la compatibilità del software tra computer e la disponibilità di standard generalmente riconosciuti e utilizzati costituisce un fatto cruciale ed irrinunciabile. E' peraltro attraverso il controllo proprietario di standard che è facile costruire e mantenere posizioni dominanti sul mercato.

Nel caso specifico si stima che i piccoli partner tecnologici, legati allo standard Microsoft, negli USA siano più di 10.000, ai quali vanno aggiunti 115.000 tra rivenditori e piccole imprese di computer. Ed una situazione simile riguarda molti altri paesi nel mondo che hanno attività legate alla Microsoft.

Evidentemente la realizzazione di questo vasto parco clienti "tecnologicamente condizionati" è stata resa possibile dall'uso di uno standard proprietario, commercialmente sfruttato da un'unica impresa con un chiaro potere monopolistico. Diversamente, l'introduzione di uno standard non proprietario avrebbe consentito il

rispetto di condizioni di mercato concorrenziali, favorendo l'entrata di altre imprese e lo sviluppo di soluzioni alternative.

Il caso Microsoft indica che per i mercati dell'*e-economy* occorrono, come per gli altri mercati, regole capaci di evitare e contrastare il formarsi di posizioni dominanti sul mercato, ma che nel contempo bisogna disporre di sofisticati sistemi di monitoraggio dell'evoluzione delle tecnologie e dei mercati. E questo per evitare da un lato di rimanere spiazzati nel mantenere le cose nei giusti binari, da un altro di correre il pericolo di eccedere nell'attività di controllo e regolazione, e quindi costringere o indirizzare troppo il libero dispiegarsi delle forze del mercato. Occorre in sostanza lasciare che il treno dell'*e-economy* viaggi ad altissima velocità ma creare le condizioni, la cultura, le prassi e le regole a livello delle imprese e dell'intero sistema economico e istituzionale affinché non deragli o passi con il rosso.

**3.** La preferenza per l'uso in questa sede del termine *e-economy* anziché del più diffuso e stimolante *new-economy* riflette la scelta di approfondire anzitutto l'intimo significato del fenomeno dei settori fondati sulle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, nonché del loro impatto negli ambienti tecnologicamente più prossimi, prima di assumere acriticamente che esso si identifichi di per sé con una "nuova" economia che dovrebbe sostituirsi alla "vecchia" economia.

Parlare oggi di *new economy* può dimostrarsi prematuro perché non si sa ancora bene cosa effettivamente la *digital economy* sia e soprattutto come potrà porsi nei confronti del resto dell'economia, quali le condizioni per un suo effettivo contributo all'evoluzione dei vari settori e campi di attività, quali le modalità per il trasferimento e l'induzione di stimoli al cambiamento, quali i tempi entro cui le trasformazioni e le innovazioni potranno determinarsi. In sostanza lo scenario è ancora troppo incerto per fare passi troppo in avanti e alimentare aspettative infondate.

Per poter fornire alcuni punti di inquadramento e di riferimento sul tema dell'*e-economy* può essere utile in questo intervento centrare anzitutto l'attenzione su due aspetti fondamentali:

- la novità costituita dalle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, sotto il profilo non solo scientifico-tecnologico ma anche e soprattutto di cosa e quanto esse rappresentano in termini di innovazione a livello della società, del sistema economico e del mondo delle imprese;
- le differenti situazioni e condizioni che si presentano a livello dei vari sistemi Paese per quanto concerne le prospettive di impiego delle nuove tecnologie in funzione delle caratteristiche che essi presentano soprattutto in termini di assetto del sistema produttivo.

Il vero impatto rivoluzionario della rivoluzione informatica che stiamo vivendo non è l'effetto dei computers e dei sistemi di trattamento dei dati sui processi decisionali e sulle attività dei vari soggetti e ambienti della società civile, della pubblica amministrazione e del sistema economico, considerati l'uno separatamente dall'altro. In effetti, la vera rivoluzione sta nell'esplosivo emergere di Internet non solo come uno dei principali canali di distribuzione di beni, servizi, informazioni e conoscenze ma come nuovo metodo per organizzare e riorganizzare le attività.

Trattandosi, nel caso delle ICT, di macchine e strumentazioni che sono destinate a facilitare e promuovere le interconnessioni tra più soggetti, senza limiti di spazio ed in modo istantaneo, è facile immaginare quale sarà l'impatto sull'organizzazione della società e dei mercati. Per questo è stato giustamente osservato che l'*e-commerce*, quale esempio emblematico dell'era digitale, costituisce per la rivoluzione informatica ciò che le ferrovie sono state per la rivoluzione industriale, vale a dire un mezzo che ha creato un nuovo e distinto boom, che ha rapidamente e profondamente cambiato l'economia, la società e la vita individuale e collettiva.

L'impatto sulla riorganizzazione dei mercati di approvvigionamento e di vendita, in particolare, sarà destinato ad essere di grande e vasta portata dato che si creano ad un tempo le condizioni per: ampliare i mercati su base globale; incrementare e facilitare il flusso delle informazioni tra venditori e acquirenti; ridurre i costi di transazione; consentire l'entrata sul mercato di nuovi operatori anche di piccole dimensioni; aumentare la concorrenza sul mercato e la contendibilità delle posizioni acquisite; creare nuove alleanze strategiche per sfruttare meglio le nascenti opportunità.

I nuovi paradigmi economici *digitally-based* stanno cambiando il modo come gli individui lavorano insieme e da soli, comunicano e si relazionano, consumano e si divertono. Inoltre Internet sta profondamente cambiando le strutture delle economie, dei mercati e dell'industria, i prodotti ed i servizi, la segmentazione dei mercati di consumo, ed il comportamento dei consumatori, i mercati delle professioni e del lavoro.

E i processi smithiani di divisione e specializzazione del lavoro sono destinati ad intensificarsi sia a livello settoriale che territoriale, con una serie di benefici economici per le imprese ed i consumatori.

Allo stesso tempo stanno emergendo nuove industrie e nuove imprese fondate sulle nuove tecnologie o indotte dalle loro applicazioni nei più diversi ambienti e settori. Ed il grado di creatività posto nella concezione dei nuovi *e-business* può essere tale da costituire di per sé una innovazione sostanziale, indipendentemente dal ruolo giocato dalle tecnologie.

*In sostanza, sono i fondamentali organizzativi dei business che sono destinati a cambiare oltre ed al di là dei loro paradigmi tecnologici.*

Tutti questi cambiamenti hanno la caratteristica non solo di essere molto rapidi e di diffondersi con estrema velocità ma anche di non adattarsi spesso alle griglie interpretative ed alle metodologie normalmente utilizzate per capire gli sviluppi

economici. Di conseguenza, gli sforzi pionieristici finora compiuti per tentare una misurazione di questi cambiamenti si sono spesso risolti in una sorta di inventari di ciò che non è ancora noto.

Ci troviamo dunque in una fase in cui è possibile solo tracciare scenari evolutivi o tentare di fare predizioni, ma ci sono tutte le premesse per ritenere con sufficiente fondatezza che “*l’Information Revolution* evolverà come diverse altre ‘rivoluzioni’ basate sulla tecnologia sono evolute nel corso degli ultimi 500 anni. In particolare l’assunzione è che *l’Information Revolution* sarà simile alla *Industrial Revolution* avvenuta a cavallo tra il diciottesimo e il diciannovesimo secolo. E questo è invero esattamente come la *Information Revolution* è stata durante i suoi primi cinquanta anni” (Peter F. Drucker, 1999).

Tutto quindi lascia intuire che si stanno via via costruendo le fondamenta per una nuova economia anche se oggi è possibile cogliere solo l’icerberg della rivoluzione in atto.

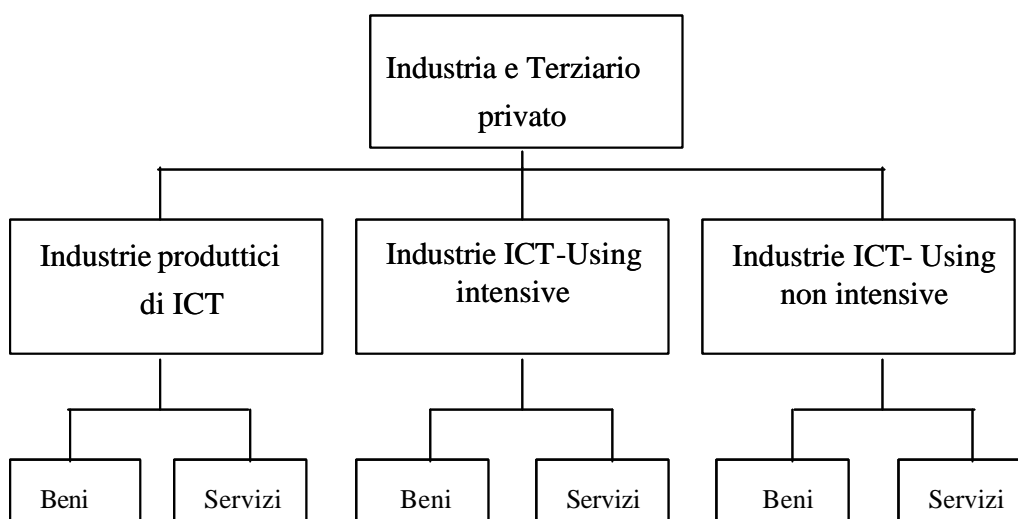
**4.** Di sicuro però le prospettive dell’*e-economy*, per quanto concerne il suo impatto economico allargato, saranno strettamente dipendenti da come si potrà attivare e sviluppare un effettivo processo di co-evoluzione con la parte tradizionale dell’economia. Il che pone per un Paese come l’Italia, che è in ritardo nel suo processo di modernizzazione e innovazione, problemi di non poco conto. Avendo poco in fatto di industrie *ICT producers*, tipiche dell’*e-economy*, e viceversa molto (troppo) come settori tradizionali l’Italia dovrà presumibilmente faticare di più per compiere un effettivo e promettente aggancio tra i due mondi, ovvero tra la nuova e la vecchia economia.

In linea teorica non occorre avere nel Paese fornitori nazionali per disporre di tecnologia in quanto ci si può benissimo rifornire all’estero di tutto o quasi l’occorrente. Peraltro l’esperienza insegna che la presenza a fianco del *made in Italy* di un’industria meccanica strumentale, capace di interpretarne le esigenze e di fornire stimoli, competenze e mezzi per l’innovazione dei processi e dei prodotti, ha rappresentato e costituisce un importante vantaggio per il nostro sistema produttivo, popolato in netta prevalenza da piccole imprese.

Qualora per il *made in Italy* e i distretti industriali, dove esso è per buona parte concentrato, dovesse risultare importante la vicinanza dei settori tecnologici della nuova economia per favorire il loro processo di adeguamento, allora le carenze che denunciavamo nel campo delle nuove tecnologie potrebbero riflettersi negativamente su tutto il resto. E questo non solo per quanto la vicinanza di produttori di nuove tecnologie possa di per sè costituire sul fronte dell’approvvigionamento di beni e servizi, ma anche e soprattutto per il ruolo che essi possono giocare nello sviluppo di una nuova cultura tecnologica e industriale, formando persone, creando conoscenze e attivando e trasferendo stimoli e inputs agli utilizzatori.

Accanto ai settori produttori di ICT assumono sempre più importanza anche *i settori ad alto impiego di ICT*, mentre le prospettive di impatto a più ampio raggio dell'*e-economy* sono connesse soprattutto al processo di innovazione indotto negli altri *settori a non intenso uso di nuove tecnologie*.

Nello schema i tre grandi macrosettori sono evidenziati con una ulteriore suddivisione in industrie produttrici di beni o di servizi (Figura 1).



**Figura 1.**

Fonte: Adattato da U.S. Department of Commerce (1999), *The Emerging Digital Economy II*

I settori *ICT-Using intensive* sono caratterizzati da un'incidenza elevata dei relativi investimenti in ICT sullo stock complessivo delle immobilizzazioni tecniche e da una dotazione tecnologica pro-capite superiore alla media per i propri dipendenti.

Utilizzando i due diversi indicatori sono stati identificati, con riferimento agli Stati Uniti, ventidue settori come principali utilizzatori di ICT (Figura 2). Di questi solo quattro sono industrie manifatturiere o produttrici di beni (strumenti di misura e prodotti collegati, chimici e prodotti simili, prodotti derivati dal petrolio e carbone, strumentazioni elettroniche) mentre gli altri sono settori del ramo dei servizi.

Gli investimenti in ICT costituiscono quindi un parametro fondamentale per l'identificazione dei settori potenzialmente capaci di giocare un ruolo chiave nel processo di trasformazione dell'economia indotto dalle tecnologie digitali. E da questo punto di vista l'Italia parte decisamente svantaggiata perché da un lato si trova in fondo alla graduatoria dei principali paesi sviluppati in fatto di investimenti in ICT rispetto al PIL, da un altro perché tra il 1995 ed il 1999 il suo livello di investimenti è rimasto pressoché eguale mentre per gli altri paesi è aumentato anche di un punto percentuale e più (Figura 3).

**5.** Anche se i settori dei servizi si presentano oggi come quelli a più forte impiego di ICT, bisogna comunque osservare che la classificazione dei settori in funzione del diverso grado di utilizzo delle ICT è in profonda e continua evoluzione.

I servizi sono stati i primi a cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie da un lato per i più evidenti vantaggi derivanti dal loro utilizzo, dall'altro per l'esistenza di sacche di inefficienza e di bassa produttività che necessitavano di essere eliminate e che pertanto hanno accelerato i processi di ristrutturazione e innovazione. Nel caso invece dell'industria manifatturiera tradizionale, la cosiddetta *old economy*, l'utilizzo delle nuove tecnologie digitali si sta verificando con un certo lag dato che esse implicano la messa in atto di più vasti processi di riorganizzazione ed i guadagni di produttività sono relativamente inferiori e meno immediati di quelli realizzabili nei servizi. Stiamo assistendo peraltro ad un forte recupero da parte di questi settori soprattutto sul fronte della realizzazione di portali per le forniture.

Tutto considerato, risulta però evidente che oggi sono le economie più avanti nel processo di terziarizzazione ad avere maggiori possibilità di utilizzare gli investimenti in ICT come leva del processo di innovazione che caratterizza l'economia digitale, mentre gli altri Paesi rischiano di rimanere staccati. Da questo punto di vista il deficit di terziarizzazione che l'Italia accusa, soprattutto per i servizi più qualificati, può costituire oggi un serio handicap sia sotto il profilo dello sfruttamento delle nuove opportunità sia perché questo fatto non consente di disporre di una consistente domanda interna che avrebbe potuto attivare meccanismi di induzione sullo sviluppo di una industria di beni e servizi tecnologicamente avanzati.

Il problema del ritardo nel settore dei servizi è stato stigmatizzato con forza dal DPEF 2000-2003 del Ministero del Tesoro evidenziando come esso coincide con il ritardo del tasso di occupazione (occupazione totale in percentuale della popolazione in età lavorativa). Si denuncia infatti per l'Italia un tasso di occupazione complessiva che è:

- di nove punti percentuali inferiore alla media dell'Unione europea, che costituisce in pratica il nostro ritardo nel solo settore dei servizi che è di otto punti percentuali;
- di ventitrè punti percentuali inferiore a quello degli Stati Uniti, un valore coincidente nel suo insieme al nostro divario nel settore dei servizi rispetto a questo paese.

L'importanza che riveste oggi una composizione settoriale dell'economia allineata alle produzioni di beni e servizi che fanno più direttamente parte dell'*e-economy* o che più facilmente possono riorganizzarsi e adattarsi è ben giustificata dai diversi livelli di crescita che si riscontrano per i vari settori in funzione del loro diverso grado di inserimento e di coinvolgimento nelle ICT.

**6.** Nell'attuale era digitale le industrie produttrici delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione<sup>1</sup> (ICT) costituiscono una delle principali leve della trasformazione dell'economia.

---

<sup>1</sup> Le industrie delle ICT includono sostanzialmente quattro principali macro settori: le industrie produttrici di computer e di altre strumentazioni; le industrie produttrici di mezzi di comunicazione audio e video; le industrie produttrici di servizi software; le industrie produttrici di servizi di comunicazione audio e video.



Trattasi di industrie rilevanti non tanto per il loro peso sull'economia, che anche per gli Stati Uniti non va oltre l'8%, quanto piuttosto per il contributo che offrono con le loro molteplici applicazioni al rafforzamento ed all'innovazione del sistema economico, nonchè per l'alto tasso di sviluppo che le caratterizza. Per cui il loro contributo complessivo alla crescita dell'economia si presenta molto elevato; per gli Stati Uniti, ad esempio, è stato stimato, pari a circa un terzo dell'incremento del prodotto nazionale tra il 1995 ed il 1998.

D'altro canto, sempre per gli Stati Uniti tra il 1990 ed il 1997 le industrie produttrici di ICT hanno avuto un tasso medio annuo di aumento della produttività di ben il 10,4%, a fronte di un valore medio per l'intera industria di appena l'1,4% (Figura 4). E il sottoinsieme dei produttori di beni ha fatto registrare addirittura un tasso di incremento della produttività di quasi il 24%. Parte della spiegazione di questo rapido incremento della produttività sta nel fatto che l'industria produttrice di beni del settore ICT include i produttori di computer e attrezzature collegate ed i produttori di semiconduttori che sono stati interessati da importanti ondate di investimenti e innovazioni sostenute da crescenti investimenti nella R&S.

I precedenti dati indicano qual è oggi la capacità delle industrie produttrici dei nuovi beni e servizi tecnologici di costituire una potente leva della crescita economica e servono come riferimento per alcune riflessioni sulla posizione dell'Italia di fronte alla sfida della *digital economy*.

Se si guarda al peso dei settori ICT (informatica, telecomunicazioni, media, e software) sul PIL al 1998 emerge con chiarezza la posizione di debolezza dell'Italia rispetto ai principali paesi europei e di questi nei confronti degli Stati Uniti. Mentre questi ultimi contano su una quota vicina all'8%, l'Europa dei 15 scende al 6,5% e l'Italia a poco meno del 4% (Figura 5).

I dati riferiti alla sola industria del software confermano il ritardo dell'Italia, peggiorandolo. La nostra quota sul PIL è solo dello 0,68%, a fronte di un valore dell'1,2% per l'Europa dei 15 e dell'1,8% per gli Stati Uniti.

La forte dinamica di sviluppo delle industrie dell'*e-economy* a sua volta è ben evidenziata, nell'insieme, dalla crescita che la loro quota sul PIL fa registrare in un solo anno tra il 1997 ed il 1998, anche per l'Italia.

La situazione di ritardo dell'Italia emerge anche facendo riferimento ai dati sull'occupazione<sup>2</sup>. Nei settori ICT, escluso il software, l'Italia impiega meno del 4% degli occupati nel manifatturiero, rispetto al 56% registrato da Stati Uniti, Francia e Regno Unito.

---

<sup>2</sup> I dati ripresi dalla fonte ufficiale Eurostat (panorama of EU Industry), riguardano soltanto i settori ICT in senso stretto e media e telecomunicazioni (NACE 3000 e 3220) e non includono il settore del software (NACE 7220). Inoltre, riguardano solo imprese con più di 20 addetti.

Alla scarsa presenza nei settori ICT si affianca in Italia la nota, forte specializzazione produttiva nelle industrie manifatturiere tradizionali, riconducibili al cosiddetto *made in Italy* (tessile, abbigliamento e accessori, mobile e arredamento, meccanica strumentale)<sup>3</sup>.

La particolare caratterizzazione dell'industria italiana nel novero delle economie avanzate emerge con chiarezza dall'incidenza che i settori del *made in Italy* hanno sul *valore aggiunto* manifatturiero nel nostro Paese e negli altri. L'Italia con un valore al 1997 che si avvicina al 30% si pone molto al di sopra della media dell'Europa dei 15 e del valore degli Stati Uniti, che non vanno al di là rispettivamente del 21% e del 17% (Figura 6).

D'altro lato, la specializzazione italiana nei prodotti del *made in Italy*, come emerge dal grafico, nel corso degli anni '90 è andata avanti mentre negli altri Paesi è regredita, aumentando così la nostra specificità e la dipendenza da questi settori.

Un andamento simile si osserva dai dati *sull'occupazione* per le imprese con più di 20 addetti. Nel nostro Paese i settori del *made in Italy* assorbono circa il 35% del totale dell'occupazione nell'industria manifatturiera rispetto al 20-25% degli altri Paesi (US, Francia, Germania, Regno Unito).

Un confronto effettuato sulla base dell'indice della *produttività del lavoro* per i vari paesi offre ulteriori elementi di riflessione. Anzitutto, per quanto concerne il settore delle ICT dalla figura 7 risulta che mentre agli inizi del decennio '90 c'era un buon allineamento tra i vari paesi, successivamente si è venuta a determinare una sostanziale divaricazione con gli Stati Uniti che hanno avuto prestazioni decisamente migliori distaccando molto tutti i Paesi europei. Tra questi ultimi l'Italia, partita da buone posizioni, vede ridursi nel corso degli anni '90 il proprio indice portandosi infine sul valore medio di Germania e Gran Bretagna, grazie ad un certo recupero negli ultimi anni. La Francia, invece, che era partita da una posizione inferiore a quella italiana ha dimostrato una dinamica migliore, collocandosi al primo posto come indice di produttività del lavoro, anche se notevolmente staccata dagli Stati Uniti, al pari peraltro di tutti gli altri paesi europei.

Qualora si guardi ai settori del *made in Italy*, la superiorità degli Stati Uniti come indice di produttività del lavoro permane sia come livello che per quanto concerne l'evoluzione nel corso degli anni '90, anche se in termini più contenuti (Figura 8). Tra i paesi europei, l'Italia registra un miglioramento in linea con la Francia e la Gran Bretagna, mantenendosi così al di sopra, ma è la Germania a dimostrare il maggiore incremento.

---

<sup>3</sup> "Made in Italy" include i seguenti settori: Manufacture of Textiles (NACE 1700), Manufacture of other wearing apparel and accessories (NACE 1800), Manufacture of footwear (NACE 2900); Manufacture of Machinery and Equipment n.e.d. (NACE 3220); Manufacture of Furniture (NACE 3600). I dati riguardano solo imprese con più di 20 addetti.

Tutto ciò lascia intuire che l'Italia anche se presenta un elevatissimo grado di specializzazione nelle industrie del made in Italy non è viceversa leader in fatto di efficienza produttiva e di capacità di incrementarla. Ci sono quindi ampi margini da recuperare per l'industria italiana in fatto di produttività del lavoro. Si tratta in questo caso di un obiettivo assolutamente strategico considerando il peso che il made in Italy riveste nel sistema produttivo italiano e l'esigenza di potenziare la sua competitività nel mercato globale.

La circostanza che gli Stati Uniti siano riusciti ad avvantaggiarsi nei settori del made in Italy può forse rafforzare l'idea che un connubio tra questi mondi e le ICT possa costituire una via da seguire.

Il recupero di una maggiore vitalità e competitività del made in Italy costituisce per il nostro Paese una vera e propria sfida non soltanto per il peso che questi settori rivestono e che presumibilmente continueranno ad avere nell'economia nazionale, ma anche perché possono rappresentare un interessante e produttivo campo di sperimentazione per una integrazione con la *digital economy*, con reciproci, evidenti benefici.

Essendo inoltre il made in Italy basato essenzialmente su imprese di piccole e medie dimensioni si può immaginare che la nostra *e-economy* si possa costruire in funzione di questa specializzazione dimensionale. Le industrie di beni e servizi tecnologicamente avanzati potrebbero così avere spazi per una loro differenziazione strategica rispetto alle industrie di altri paesi caratterizzate dalla presenza di imprese di maggiori dimensioni.