

Università
della
Svizzera
italiana

Facoltà
di scienze
economiche

IRE
Osservatorio
delle politiche
economiche
O-Pol

ISTITUTO DI RICERCHE ECONOMICHE

OSSERVATORIO DELLE POLITICHE ECONOMICHE

Competitività Economica 2011

Rapporto sulla struttura economica ticinese

Referenti:

Valentina MINI
valentina.mini@usi.ch

Alessandro AIRALDI
alessandro.airaldi@usi.ch

Per ulteriori informazioni

Istituto di ricerche economiche
Via Maderno 24
CH – 6904 Lugano
Tel. +41(0)58 666 46 61
Fax. +41(0)58 666 46 62
e-mail: opol@usi.ch

INDICE

I	GUIDA ALLA LETTURA	1
1	Introduzione	3
1.1	Nota teorica	3
1.2	Nota metodologica	6
II	LA COMPETITIVITÀ ECONOMICA CANTONALE	9
2	Istantanee sulla situazione 2009	11
3	Target	17
3.1	Una misura della qualità di vita: il prodotto interno lordo	17
3.1.1	Il prodotto interno lordo procapite	20
3.1.2	Una misura dell'ineguaglianza territoriale: il coefficiente di Gini	21
4	Categorie di base	23
4.1	Produttività	23
4.2	Occupazione	26
4.2.1	<u>Il frontalierato</u>	31
5	Fattori di sviluppo	37
5.1	Capitale fisico	37
5.1.1	La superficie edificabile	38
5.1.2	Utilizzo della rete internet	39
5.2	Capitale Umano	42
5.2.1	Educazione e formazione	42
5.2.2	La disoccupazione	43
5.2.3	Ricorso all'assistenza	46
5.3	Capitale finanziario	49
5.4	Struttura imprenditoriale	50
5.5	Capitale sociale	58
5.6	Innovazione e innovatività	59
5.6.1	<u>Considerazioni sulla valutazione della L-Inn</u>	60
6	Determinanti di successo	69
6.1	Sicurezza	70
6.2	Skills, formazione e conoscenza	72
6.3	Centri decisionali e organizzativi	75
6.4	Accessibilità	76
6.5	Struttura sociale	78
6.5.1	Partecipazione al voto	78
6.5.2	Vita associativa	79
6.5.3	Associazioni e fondazioni	80
6.6	Struttura popolazione	82
6.6.1	Struttura demografica	82
6.6.2	Flessibilità della popolazione attiva	84
6.7	Struttura economica	86
6.7.1	Salari	86

6.7.2	Affitti	88	
6.7.3	Il contributo delle attività economiche svolte: analisi Shift & Share	90	
6.7.4	Quozienti di localizzazione	92	
III	LA COMPETITIVITÀ ECONOMICA SUB-CANTONALE	95	
7	Istantanee sulla situazione 2009	97	
8	Target	99	
8.1	Prodotto interno lordo pro capite	99	
8.2	Prodotto interno lordo	101	
9	Categorie di base	103	
9.1	Introduzione sul valore aggiunto	103	
9.2	Produttività	104	
9.3	Occupazione	107	
9.4	Traiettorie di crescita	108	
9.5	Quozienti di localizzazione all'interno del canton Ticino	110	
IV	CONCLUSIONI E RIFLESSIONI PER LE POLICY	117	
10	Conclusioni e riflessioni per le policy	119	
10.1	Principali risultati	120	
10.2	Implicazioni di policy	122	
	BIBLIOGRAFIA	127	

ELENCO DELLE FIGURE

Figura 1	Rappresentazione semplificata del modello piramidale della competitività	5	
Figura 2	La piramide della competitività applicata al Ticino.	11	
Figura 3	Tassi di crescita medi annui del PIL in Svizzera, Ticino e canton Zurigo, 1980-2010	19	
Figura 4	Proporzione del PIL rispetto al valore svizzero, per le Grandi Regioni nel 2009	20	
Figura 5	PIL procapite: quote cantonali, 2009	20	
Figura 6	PIL procapite: quote cantonali sul totale nazionale, 2009	21	
Figura 7	Curva di Lorenz per PIL e PIL pro capite per cantoni, 2009	22	
Figura 8	Produttività oraria in quota sul totale nazionale secondo i cantoni	24	
Figura 9	Costo per ora lavorata e produttività nel periodo 1980-2010	25	
Figura 10	Tasso di occupazione per Grandi Regioni, in Svizzera nel 2009	27	
Figura 11	Struttura occupazionale per i diversi settori – primario, secondario e terziario – in Ticino e in Svizzera nel 1980, 1990, 2000 e 2009	29	
Figura 12	Variazione di produttività e variazione occupazionale: evoluzione per cantoni 2000-2010	30	
Figura 13	Variazione trimestrale annua del numero di permessi per frontaliere e tasso di crescita PIL annuale	32	
Figura 14	Livelli di formazione tra lavoratori in Ticino	33	
Figura 15	I frontaliere provenienti dalle ex zone di confine)	34	
Figura 16	I fattori di sviluppo nell'interpretazione piramidale della competitività economica	37	
Figura 17	Superficie edificabile, superficie edificata minima e incerta, per cantone	38	
Figura 18	Confronti tra le diverse tipologie di utilizzo delle superfici edificabili in una selezione di cantoni e la Svizzera.	40	
Figura 19	Utilizzo di internet secondo le regioni linguistiche, evoluzione 1997-2010.	41	
Figura 20	Scomposizione percentuale della formazione più alta conseguita dagli occupati nei diversi cantoni, 2009	42	
Figura 21	Tasso di disoccupazione per Grandi Regioni nel 2009	44	
Figura 22	Evoluzione del tasso di disoccupazione per Grandi Regioni, 2002-2010	45	
Figura 23	Scomposizione percentuale della formazione più alta conseguita dai disoccupati, in Ticino, negli anni 2002, 2005, 2009, 2010	46	
Figura 24	Numero di disoccupati e persone in cerca di lavoro, suddivisi per livello di formazione conseguita, in Ticino nel 2002, 2005, 2009, 2010	47	
Figura 25	Tasso d'aiuto sociale per cantoni, nel 2009	48	
Figura 26	Indice di sfruttamento del potenziale fiscale nei diversi cantoni, nel 2009	49	
Figura 27	Numero di equivalenti a tempo pieno per impresa nelle Grandi Regioni svizzere, nel 2008	52	

Figura 28	Creazione di nuove imprese nelle Grandi Regioni, 2001-2009	53
Figura 29	Contesto imprenditoriale per le Grandi Regioni in Svizzera nel 2008	54
Figura 30	Tassi di sopravvivenza: confronti tra diverse situazioni nei cantoni svizzeri	56
Figura 31	Evoluzione del valore aggiunto relativo alla Ricerca e Sviluppo in Ticino e Svizzera, 1990-2010	59
Figura 32	Potenziale tecnologico	61
Figura 33	Introduzione di almeno una innovazione	62
Figura 34	Collaborazioni	63
Figura 35	Struttura organizzativa per la gestione di progetti innovativi	64
Figura 36	Le determinanti di successo nell'interpretazione piramidale della competitività economica	69
Figura 37	Reati registrati per cantone ogni 1'000 abitanti, nel 2009	70
Figura 38	Scomposizione percentuale della formazione più alta conseguita dagli occupati nei diversi cantoni, 2009	72
Figura 39	Suddivisione degli iscritti ticinesi ai diversi istituti universitari e alte scuole specialistiche	73
Figura 40	Numero di succursali con domicilio estero (istogramma con scala sinistra) a confronto con la percentuale di succursali estere sul totale delle società di capitali, per Grandi Regioni nel 2008	75
Figura 41	Indice di accessibilità nelle regioni di mobilità spaziale (MS) in Svizzera, 2001	77
Figura 42	Partecipazione alle votazioni popolari federali secondo i cantoni, 2009	78
Figura 43	Mancanza di partecipazione in associazioni e organizzazioni, 2006	80
Figura 44	Numero di associazioni e fondazioni ogni 10'000 persone per cantone, 2008	80
Figura 45	Indice di vecchiaia per cantoni, 2009	82
Figura 46	Indice di dipendenza per cantoni, 2009	83
Figura 47	Rapporto tra attivi occupati fino al 50% sul totale, per sesso e cantoni, 2009	85
Figura 48	Salario mensile lordo (mediana e intervallo interquartile) secondo le Grandi Regioni svizzere, 2008	87
Figura 49	Salario mensile lordo (mediana e intervallo interquartile) secondo le Grandi Regioni svizzere, per diverse tipologie di lavoro.	88
Figura 50	Canone di affitto medio in fr. per cantone, 2003	89
Figura 51	Analisi Shift & Share per i cantoni svizzeri, 2005-2008	90
Figura 52	Analisi Shift & Share sulle attività svolte in Ticino, 2005-2008	91
Figura 53	Quozienti localizzativi per il Canton Ticino	93
Figura 54	Prodotto Interno Lordo procapite secondo le Regioni Funzionali in Ticino negli anni 1990, 2000, 2008, 2009	99
Figura 55	Prodotto Interno Lordo procapite secondo una selezione di agglomerati svizzeri nel 2008 e 2009	100
Figura 56	Rapporto tra il Prodotto Interno Lordo procapite delle Regioni Funzionali ticinesi e i rispettivi agglomerati principali nel 2008 e 2009	101
Figura 57	Evoluzione del Prodotto Interno Lordo nel trentennio 1980-2010 secondo le Regioni Funzionali ticinesi	102
Figura 58	Contributo delle Regioni Funzionali ticinesi al PIL cantonale, nel 2009	102

Figura 59	Ripartizione settoriale del valore aggiunto secondo le Regioni Funzionali ticinesi	104
Figura 60	Produttività lavorativa secondo le Regioni Funzionali ticinesi negli anni 1980, 1990, 2000, 2009	105
Figura 61	Produttività lavorativa secondo una selezione di agglomerati svizzeri negli anni 2000, 2009	106
Figura 62	Produttività lavorativa secondo i 5 <i>driver sector</i> dell'economia ticinese, per Regione Funzionale, nel 2009	107
Figura 63	Traiettorie di crescita nelle Regioni Funzionali ticinesi riferite al decennio 2000-2010	109
Figura 64	Quozienti localizzativi per la regione Bellinzonese e Valli	112
Figura 65	Quozienti localizzativi per la regione Locarnese e Vallemaggia	113
Figura 66	Quozienti localizzativi per la regione Luganese	114
Figura 67	Quozienti localizzativi per la regione Mendrisiotto	115
Figura 68	Lettura degli obiettivi sul modello piramidale	124
Figura 69	Lettura delle criticità L-Inn sul modello piramidale	125

ELENCO DELLE TABELLE

Tabella 1	Classificazione delle fonti in uso nel database di O-Pol secondo il livello territoriale	7
Tabella 2	Tasso di crescita medio annuo del PIL secondo i cantoni, in %	18
Tabella 3	Tasso di crescita medio annuo della produttività in Ticino secondo i settori in %	25
Tabella 4	Tasso di crescita dell'occupazione secondo i cantoni, in %	28
Tabella 5	Addetti secondo il settore di attività all'origine – percentuali sul totale delle nazionalità (Ticino)	33
Tabella 6	La forza lavoro nella Regione Insubrica	34
Tabella 7	Numero di imprese per classi dimensionali, per Grandi Regioni nel 2008	51
Tabella 8	Tasso di sopravvivenza delle nuove imprese per Cantone, in %	55
Tabella 9	Spese in ricerca e sviluppo (R&S)	61
Tabella 10	Ostacoli all'attività innovativa	66
Tabella 11	Numero di addetti e equivalenti tempo pieno (etp) nelle rispettive Regioni Funzionali ticinesi nel 2001, 2005 e 2008	108
Tabella 12	Matrice d'interpretazione delle traiettorie di crescita	108
Tabella 13	Principali strumenti legislativi di promozione economica in Ticino	122

Parte I

GUIDA ALLA LETTURA

INTRODUZIONE

Il presente documento, giunto alla sua seconda edizione¹, mira a disegnare una sintesi del profilo economico cantonale, basandosi sulle principali evidenze emerse dall'analisi di dati secondari. L'approccio utilizzato è quello del modello piramidale Lengyel [2004], Begg [1999], European Commission [1999], Jensen-Butler [1996], [si rimanda alla descrizione in nota metodologica]. Il lavoro racchiude le attività di monitoraggio e benchmarking portate avanti all'interno dell'Osservatorio delle Politiche Economiche (O-Pol) è stato creato in IRE per volontà del Dipartimento delle Finanze e dell'Economia per comprendere e interpretare l'evoluzione della struttura economica cantonale.

Il presente rapporto mira a creare una piattaforma conoscitiva comune sullo stato e l'evoluzione della competitività economica cantonale. Tra le sue funzioni principali sottolineiamo quella di disegnare un'interpretazione che vorrebbe essere generalmente condivisa, mantenendo coerenza con quegli indicatori che sistematicamente vengono rilevati a livello cantonale e sub-cantonale (al fine di individuare trend di crescita e disegnare possibili traiettorie di sviluppo dell'economia cantonale). Lo studio mira ad essere punto di riferimento sul quale si costruisce il monitoraggio delle dinamiche di sviluppo economico e la valutazione delle politiche economiche del cantone, dando la possibilità di approfondire – attraverso analisi focus su richiesta – ciascuna delle dimensioni considerate.

L'architettura del documento qui proposto si basa su due sezioni principali: la prima relativa alla competitività economica cantonale ticinese all'interno dello scenario svizzero, la seconda guarda l'interno della competitività economica sub-cantonale del Ticino, esaminando e confrontando i dati delle 4 regioni funzionali e degli agglomerati.

1.1 NOTA TEORICA

Negli anni recenti si è assistito ad un'evoluzione della natura dei problemi regionali, tale da determinare un cambiamento sia nelle interpretazioni teoriche, sia nell'impostazione degli interventi.

I riferimenti teorici hanno subito un'evoluzione concettuale nell'interpretazione delle nozioni di sviluppo e di crescita: da teorie orientate alla domanda in condizioni di risorse produttive date, ma ampiamente utilizzate (volte all'interpretazione dei processi di creazione di occupazione nel breve termine), verso approcci orientati all'offerta, dapprima in un'ottica di raggiungimento del benessere individuale e successivamente indirizzate alle capacità produttive dei sistemi locali.

¹ Per l'edizione precedente del rapporto si veda Mini [2010]

Attualmente il problema della crescita viene associato alla determinazione degli elementi endogeni locali, sui quali risiede la competitività di un territorio. Quest'ultima è entrata con forza sia nei dibattiti accademici sia in quelli politici come elemento cardine dello sviluppo regionale, dal quale dipende la sopravvivenza stessa di un'economia, nel momento contingente di accesa competizione su scala mondiale.

Si tratta di un tipo di competitività assoluta, che nasce da maggiori capacità produttive e innovative reali, grazie alle quali le regioni sono in grado di trovare un ruolo all'interno della divisione internazionale del lavoro e negli equilibri del commercio internazionale, mantenendo una loro funzione duratura nel tempo.

Parlare di sviluppo regionale in questo contesto significa riflettere su quegli elementi che permettono di creare e mantenere nel tempo tale vantaggio (assoluto o competitivo); Elementi che vanno cercati all'interno del territorio e sono generati attraverso l'uso efficiente e creativo delle risorse presenti. Contemporaneamente, la capacità di sviluppo delle regioni deve sfruttare rendimenti crescenti ed economie di agglomerazione che si vengono a generare sul territorio in aggregati economici tipici, i quali, attraverso un mix di risorse, creano la specificità distintiva del territorio stesso.

Il territorio è elemento attivo nel processo competitivo, generando vantaggi per le imprese e per gli attori, divenendo fonte di economie di agglomerazione e di vantaggi localizzativi; soprattutto quando le sinergie interne e la diversificazione del tessuto produttivo locale riducono l'incertezza statica e dinamica, limitano i costi di produzione e di transazione e incentivano i processi di apprendimento collettivo. Tale processo assume notevole importanza, specialmente per la presenza di elementi tangibili e intangibili, provenienti dalla sfera economica e sociale. Un approccio al territorio di questo tipo evidenzia la necessità di interventi non limitati a colmare le lacune e i ritardi essenzialmente infrastrutturali di alcune regioni periferiche, ma in grado di pensare ad un'ampia strategia di posizionamento competitivo delle nazioni e delle regioni².

Per la comprensione della competitività regionale si parte dalla definizione data nel Sesto Rapporto Periodico delle Regioni dalla Commissione Europea del 1999, nel quale la competitività regionale è definita come *l'abilità di produrre beni e servizi in grado di soddisfare i test dei mercati internazionali, pur mantenendo allo stesso tempo livelli di reddito alti e sostenibili (o, più genericamente, l'abilità delle regioni di generare livelli di reddito e di occupazione relativamente elevati, nel quadro della competizione esterna*. Per completare il quadro interpretativo, è necessario aggiungere una definizione più recente, nella quale si afferma che la competitività di una regione è data *dall'abilità della stessa di ottimizzare le sue dotazioni endogene, al fine di competere e prosperare sui mercati nazionali e internazionali e di adattare i propri cambiamenti a questi mercati* (Martin [2003]).

Nel tentativo di unificare alcuni elementi chiave, è stato scelto e adattato un modello concettuale che prenda in considerazione varie intuizioni sia teoriche che empiriche, noto come modello piramidale della competitività³.

Il modello proposto si compone di quattro principali dimensioni (Fig. 1):

2 Nel presente rapporto si assume una definizione di regione istituzionale che identifica una porzione sub-nazionale di territorio.

3 (Lengyel [2004], Begg [1999], European Commission [1999], Jensen-Butler [1996], con diversi aspetti comuni al modello *hat model* di European Commission, 2002).

Figura 1: **Rappresentazione semplificata del modello piramidale della competitività**
(Elaborazione IRE, 2011)



1. TARGET L'obiettivo competitivo per un territorio è quello di mantenere o generare un tenore di vita elevato sia in termini di standard di vita che di qualità, seguendo l'impostazione tradizionale. Infatti il concetto di competitività è legato alle problematiche che hanno guidato policy maker ed economisti per centinaia di anni, ossia una migliore comprensione degli elementi in grado di migliorare il benessere economico e la distribuzione di ricchezza. Ovviamente le variabili in gioco a questo livello sono molte e difficilmente quantificabili: qui ad esempio trova spazio la nozione ampia di attrattività di un luogo. Tuttavia, l'indicatore comunemente utilizzato è il Prodotto Interno Lordo (PIL) pro capite, in grado di dare un'indicazione, sebbene incompleta, del standard di *vita* medio della popolazione⁴.

2. DETERMINANTI DELLA CRESCITA . La decomposizione del PIL a fini analitici mette in evidenza due componenti: la produttività del lavoro e il tasso di occupazione. In questo contesto la produttività deve essere intesa come una misura delle risorse necessarie per produrre una data unità di output. In questo senso essa è un indicatore importante per la competitività regionale e locale, sebbene non possa esserne l'unica spiegazione⁵. L'occupazione nel nostro cantone richiede un'analisi particolarmente attenta: per questo O-Pol collabora strettamente con O-Lav.

3. I FATTORI DI SVILUPPO vengono visualizzati nella linea intermedia dello schema piramidale. Sono dimensioni che hanno un'influenza diretta sulle categorie di base e sulle quali i policy maker possono intervenire con programmi specifici, per ottenere un risultato di breve termine sulla performance competitiva regionale. Nella fattispecie, si tratta di:

⁴ Il benessere è un concetto molto ampio che non coinvolge soltanto grandezze economiche, per questo si preferisce dire che il PIL pro capite viene utilizzato per dare un'indicazione sullo standard di vita medio della popolazione residente nella regione.

⁵ In questa fase è anche importante sottolineare che, a livello regionale, il PIL pro capite non è determinato soltanto dall'attività delle imprese, ma anche da trasferimenti regionali (sia pubblici che privati) e dalla parte di valore aggiunto non valutato sul mercato (elementi importanti soprattutto nelle regioni più povere).

- capitale fisico, che include le infrastrutture di base e lo sviluppo tecnologico;
- capitale umano;
- struttura imprenditoriale;
- capitale sociale e istituzionale;
- capitale finanziario a disposizione;
- infrastrutture cosiddette intangibili (con legami verso lo sviluppo tecnologico, il capitale umano e il capitale sociale).

Queste dimensioni sono a loro volta influenzate o formate da quegli elementi che definiscono sul lungo termine un elevato livello di competitività regionale (le determinanti di successo).

4. **BASI DI SUCCESSO** vengono poste alla base della piramide. Si tratta di una declinazione a duplice valenza: da un lato specificano ulteriormente le caratteristiche dei fattori di sviluppo con un'ottica di lungo termine, dall'altro evidenziano quegli elementi che influiscono indirettamente sulla performance competitiva. Per tale motivo un intervento di politica su queste determinanti deve considerare il suo effetto su un lungo orizzonte temporale. Le determinanti individuate nel modello sono:

- struttura economica;
- innovatività, ossia la predisposizione innovativa;
- formazione, conoscenza e skills;
- centri decisionali e organizzativi;
- accessibilità regionale, intesa sia come raggiungibilità che accessibilità ai servizi;
- struttura sociale, in particolare la tendenza relazionale;
- identità regionale e struttura della popolazione.

La base conoscitiva offerta dal modello piramidale ha una triplice funzione:

- a. è punto di partenza per un monitoraggio delle politiche economiche più attento, strutturato e ripetuto nel tempo;
- b. è base informativa comune, sia per l'analisi della situazione economica corrente sia per esami settoriali più dettagliati con una struttura di benchmarking definito;
- c. è un riferimento interpretativo che può stimolare e sollecitare riflessioni più generali sulle policy e sulla relativa valutazione.

1.2 NOTA METODOLOGICA

La lettura della struttura economica ticinese data attraverso il presente rapporto si basa sul modello piramidale attraverso dati quantitativi e qualitativi. Lo studio è suddiviso in due parti: la prima considera la competitività del Ticino rispetto alle performance registrate dagli altri cantoni elvetici; la seconda parte focalizza l'attenzione sul livello sub cantonale. Entra all'interno del sistema economico ticinese per comprendere la struttura delle realtà relative alle regioni funzionali (i territori del luganese, locarnese e mendrisiotto vengono confrontati tra loro) e agli agglomerati (in una duplice chiave: da un lato il confronto interno, dall'altro il confronto degli agglomerati ticinesi rispetto ad alcune

realtà svizzere selezionate). Il confronto, elemento fondante dell'analisi della competitività, mira a creare una situazione di paragone nella quale le regioni possono individuare e riflettere sulla propria posizione.

In ognuna delle sezioni la struttura di indicatori ripercorre la suddivisione proposta dal modello piramidale: partendo dalle variabili utili per comprendere il tenore di vita, si passa via via a considerare le categorie di base, i fattori di sviluppo e infine le determinanti di successo, attraverso 4 macro categorie che si suddividono in 16 dimensioni, ognuna delle quali composta da differenti criteri. Queste variabili fanno riferimento a dati secondari provenienti da istituzioni riconosciute (vd. Tabella 1). L'osservatorio ha

Tabella 1: Classificazione delle fonti in uso nel database di O-Pol secondo il livello territoriale

Indicatori/variabili	Livello cantonale	Livello sub-cantonale	Livello Agglomerato
PIL/PIL pc	BAK	BAK	BAK
Produttività lavorativa	BAK	BAK	BAK
Occupazione	UST-Rifos, -STAF	UST-CFA	–
Capitale Fisico	ARE, UST	–	–
Capitale Umano	UST, Seco	–	–
Capitale Finanziario	UST, BNS	SEL	SEL
Struttura Imprenditoriale	UST, CFA	UST-CFA	UST-CFA
Capitale sociale	–	UST-CFA	–
Innovazione	BAK, USI/IRE	–	–
Sicurezza	UST	–	–
Formazione	UST	USTAT	–
Centri decisionali	UST, CFA, RC	–	–
Accessibilità	UST-SST	UST	–
Struttura sociale	UST, CFA	UST, CFA, CR	UST
Struttura popolazione	UST-Rifos, -Espop	UST-Espop	UST-Espop
Struttura economica	UST, ESS, CFA	UST-CFA	UST

creato un database organizzato seguendo la struttura del modello, ad uso interno e aggiornato di volta in volta con i dati più recenti (attualmente le serie più solide indicano un lasso temporale dal 1980 al 2010, ma per omogeneità tra le parti nel presente lavoro si fa riferimento come anno al 2009).

Inoltre, da quest'anno O-Pol ha introdotto uno strumento conoscitivo aggiuntivo: a lato degli indicatori quantitativi vengono presentati i risultati di una Opinion Survey condotta ad hoc sulla base di un campione ristretto di quindici stakeholder chiave nella vita economica ticinese, selezionati in maniera casuale secondo criteri territoriali e settoriali. Seguendo l'approccio usato da diversi anni da WorldEconomicForum [2010], l'inchiesta condotta non ha l'intento di voler riprodurre dei risultati statisticamente significativi, ma di voler essere uno strumento di informazione qualitativa primaria, indicativo in termini

di legame con una percezione reale ed attuale dell'economia. L'intento è duplice: da un lato coprire (almeno parzialmente) la carenza di dati quantitativi per alcune variabili a livello sub-cantonale, dall'altro ottenere una visione reale attuale data direttamente dalla voce degli agenti coinvolti. I risultati sono stati elaborati e presentati all'interno di ogni sezione tematica dedicata.

Struttura dello studio

Nella prima sezione si propone una istantanea sulla situazione corrente corredata da un grafico piramidale che, attraverso diversi colori, cerca di valutare lo stato competitivo attuale.

La seconda parte è dedicata all'analisi della competitività economica cantonale confrontata con le diverse realtà cantonali.

La terza parte offre l'analisi della situazione competitiva sub-cantonale: le quattro regioni funzionali ticinesi e gli agglomerati ticinesi con alcuni agglomerati svizzeri selezionati.

Infine, nell'ultima sezione il lettore potrà trovare una lettura conclusiva delle variabili esposte con diverse riflessioni sulle implicazioni di policy.

Parte II

LA COMPETITIVITÀ ECONOMICA CANTONALE

 Istantanee sulla situazione 2009

Il seguente studio sulla competitività mira a delineare il profilo economico cantonale sulla base delle analisi comparative svolte sull'insieme dei cantoni, al fine di mettere in evidenza la realtà ticinese attraverso il monitoraggio e la valutazione della sua struttura competitiva.

La Figura 2 fornisce un quadro sulla realtà competitiva ticinese nel 2009. Attraverso la sua immediata visualizzazione grafica, possiamo sinteticamente valutare le singole determinanti competitive della realtà ticinese. Il colore rosso indica quelle aree in cui esistono carenze e ritardi competitivi da colmare, pone quindi un segnale di allerta in un'area di potenziale intervento. Il colore arancione indica il raggiungimento di determinati obiettivi competitivi, ma non la loro completa affermazione. In termini comparativi si tratta di un'area in linea con la media svizzera da monitorare per possibili miglioramenti. Il colore verde indica il carattere competitivo della dimensione considerata.

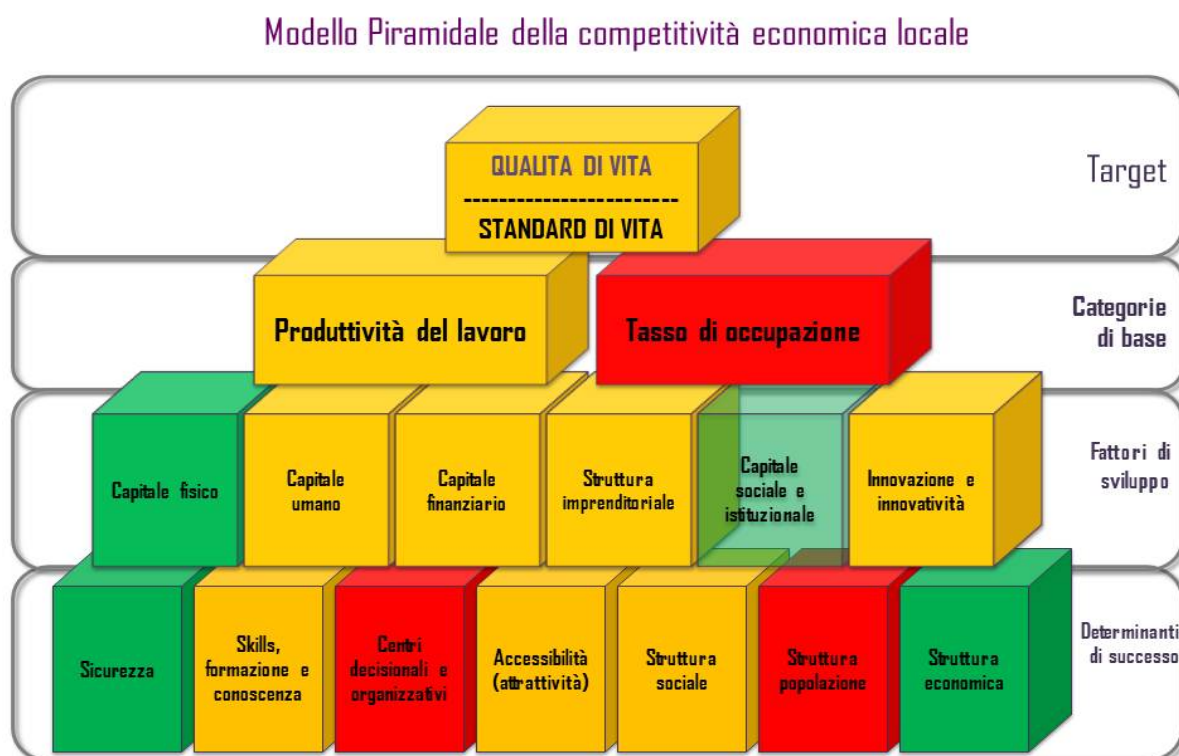


Figura 2: La valutazione della competitività del Ticino rispetto al resto dei cantoni svizzeri seguendo il modello piramidale.

(Elaborazione IRE)

TARGET In termini di standard di vita espresso dal PIL pro capite, il Ticino si mantiene poco al di sopra rispetto alla media nazionale posizionandosi al 5. rango tra i cantoni svizzeri.

L'evoluzione del PIL cantonale in valore assoluto ha conosciuto nel 2009 un ribasso del 2.4% rispetto all'anno precedente. Se la tendenza al ribasso è stata trasversale a tutte le economie cantonali svizzere, la ripresa del 2010 ha avuto un impatto meno consistente per il Ticino (2.1%) rispetto alla performance nazionale, (2.7%).

PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO Il livello di produttività in Ticino si è ridotto del 2% rispetto al 2008, ma rappresenta un calo fisiologico che ha coinvolto la maggior parte dei cantoni, il cui livello in termini assoluti resta tra i più competitivi in Europa. La produttività oraria si posiziona leggermente al di sotto della media nazionale, ma segnali incoraggianti provengono dalla produttività dei diversi settori: il calo nel terziario è meno marcato rispetto agli altri settori e per il secondario nel 2010 i valori si sono riallineati alla consistente crescita dell'ultimo decennio.

TASSO DI OCCUPAZIONE Il tasso di occupazione ticinese (73%) si attesta sistematicamente ai valori più bassi tra le Grandi Regioni svizzere. Pur presentando una struttura occupazionale settoriale assimilabile a quella nazionale, il Ticino è caratterizzato da un mercato del lavoro di frontiera con un'elevata proporzione di popolazione inattiva con un'età media avanzata. L'osservazione svolta da O-Lav evidenzia inoltre un aumento importante del lavoro part-time e un aumento della partecipazione femminile al lavoro, da leggere come tendenze che fanno parte dello stesso fenomeno di flessibilità. In crescita anche il grado di istruzione tra i lavoratori occupati.

CAPITALE FISICO Le dotazioni di capitale fisico del Ticino costituiscono un punto di forza sotto il profilo infrastrutturale. Il territorio presenta un buon rapporto tra superfici destinate all'edificabilità e superfici ad altra destinazione mentre presenta un utilizzo inferiore delle infrastrutture informatiche. È invece incoraggiante la percezione dell'insieme delle infrastrutture (viarie e energetiche), con un posizionamento strategico e una vicinanza vincente a mercati importanti.

CAPITALE UMANO La qualità del capitale umano ticinese è sufficientemente valorizzata, ma non ancora abbastanza per incrociare le esigenze dell'economia. Il Ticino si ritrova a fare i conti con un tasso di disoccupazione non competitivo (5.5% nel 2009), tra i più alti in Svizzera. Tuttavia, segnali incoraggianti provengono dalla progressiva estensione e innalzamento del grado di formazione degli occupati a tutti i livelli, in particolare si rileva un aumento la formazione universitaria.

CAPITALE FINANZIARIO Le risorse finanziarie potenziali a disposizione della Pubblica Amministrazione in termini di risorse fiscali, misurate attraverso l'indice di sfruttamento del potenziale fiscale del cantone pari al 96.6% per il Ticino, risultano essere equilibrate rispetto ai valori nazionali. E con una tendenza verso l'allineamento (99% nel 2011). Maggiori difficoltà provengono dall'accesso al credito da parte delle imprese.

STRUTTURA IMPRENDITORIALE Il Ticino si caratterizza per una struttura orientata alla micro e piccola impresa (21'060 unità) e alla presenza di relativamente pochi grandi gruppi (43 unità). Questo lo esclude parzialmente da alcune dinamiche di crescita competitiva, ma contemporaneamente rende la sua struttura relativamente più stabile.

CAPITALE SOCIALE Le considerazioni sul capitale sociale, in termini di analisi sulle reti relazionali, si fondano unicamente sulle percezioni emerse dal sondaggio di opinione condotto su un campione di imprenditori e di responsabili istituzionali ticinesi (si veda la nota metodologica del capitolo introduttivo e il Box 1 alla fine della sezione). Per questo l'indicazione in Figura 2 è espressa con una tonalità diafana. Le reti di conoscenza che danno un notevole contributo alla competitività presentano un'importanza interessante.

INNOVAZIONE E INNOVATIVITÀ Guardando all'evoluzione degli investimenti in ricerca e sviluppo, il Ticino conferma un riallineamento nel trend di crescita a confronto con la Svizzera, pur mantenendo la quota d'investimento in R&S pari al 20% di molto inferiore rispetto alla media nazionale. Inoltre, considerando il tessuto imprenditoriale costituito da micro e piccole imprese, il tema della innovazione non può limitarsi soltanto alle trattazioni tradizionali. Considerando quest'ottica, lo studio valutativo sulla L-Inn condotto durante l'anno da IRE in collaborazione con SUPSI, ha evidenziato alcune caratteristiche interessanti per il Ticino. Dai dati raccolti attraverso la survey condotta nel 2011 emerge come la dimensione aziendale gioca un ruolo importante, in quanto all'aumentare della stessa, incrementa anche la propensione nel condurre tale attività. Infatti, tutte le grandi imprese hanno dichiarato di fare R&S e, in ordine decrescente, il 42% delle medie, il 34% delle piccole ed il 32% delle microimprese. Dalle risposte ottenute emerge che il 64% delle aziende rispondenti conducono attività di R&S prevalentemente su suolo cantonale e all'interno della propria azienda. Solo il 6% e l'8% di tale attività viene svolta rispettivamente in altri cantoni della Svizzera e all'estero. Per quanto concerne l'attività innovativa, nei quinquenni considerati si assiste generalmente ad un incremento di tale attività. Al fine di pervenire ad una migliore comprensione delle dinamiche innovative sono state individuate diverse forme, superando la semplice dicotomia tra innovazione di prodotto e innovazioni di processo. Infatti, a quest'ultime si sono aggiunte le innovazioni organizzative e le innovazioni di mercato. Tra le forme di innovazione più diffuse vi sono quelle riferite al prodotto/servizio o processo. Quest'ultime sono principalmente sviluppate dall'azienda stessa (nel 60% dei casi), poco più del 10% si affida ad altre aziende mentre per il restante 30% sono sviluppate insieme ad altre imprese e/o istituzioni. Per quanto riguarda l'attività di brevettazione, emerge come sia specifica soprattutto al settore industriale. Infine, i costi elevati dei progetti di innovazione e la mancanza di mezzi propri sono ritenuti dalle imprese gli ostacoli principali per l'attività innovativa. Mentre, riguardo ai risultati del sondaggio di opinione condotto emerge un grado di innovazione nelle imprese ticinesi sufficientemente alto per affrontare i livelli competitivi nazionali.

SICUREZZA I dati sulla competitività economica ticinese offrono un buon riscontro nel grado di sicurezza economica, specialmente in termini di tempestività nei pagamenti. Il numero di reati commessi – in particolare quelli legati al patrimonio (41 ogni 1'000 abitanti) – sono decisamente al di sotto della media nazionale (51 ogni 1'000 abitanti). Segnali incoraggianti provengono inoltre da una buona percezione del grado di tutela di creditori e debitori, sebbene il valore non sia lo stesso tra i più bassi.

SKILLS, FORMAZIONE E CONOSCENZA Gli strumenti e le forme per aumentare la competitività dal lato della conoscenza presentano numerosi aspetti positivi, anche se non completamente attuati. Non manca l'offerta sul territorio per i profili altamente formati, ma con un grado di attrattività verso l'esterno (in particolare dagli altri cantoni) ancora bassa.

CENTRI DECISIONALI E ORGANIZZATIVI Il grado di autonomia che si basa sulla presenza e l'incidenza delle succursali estere sul panorama imprenditoriale regionale in Ticino indica un impatto maggiore dell'intervento estero rispetto alle altre regioni. Sebbene dal sondaggio di opinione emerge l'indicazione di una sufficiente autonomia, i dati suggeriscono un attento monitoraggio su tale dimensione.

ACCESSIBILITÀ Dal punto di vista infrastrutturale, il Ticino presenta una dotazione stradale che lo rende competitivo e in linea con il dato nazionale. La sua morfologia non permette però una capillarità estesa e omogenea.

STRUTTURA SOCIALE Il Ticino è caratterizzato dalla presenza di fattori di socialità e di partecipazione poco sviluppati; per quanto concerne la densità di associazioni e fondazioni sul territorio si mantiene in linea con la media nazionale. Inoltre, segnali incoraggianti emergono dall'opinione positiva espressa in merito all'impatto dell'eterogeneità sociale sull'economia.

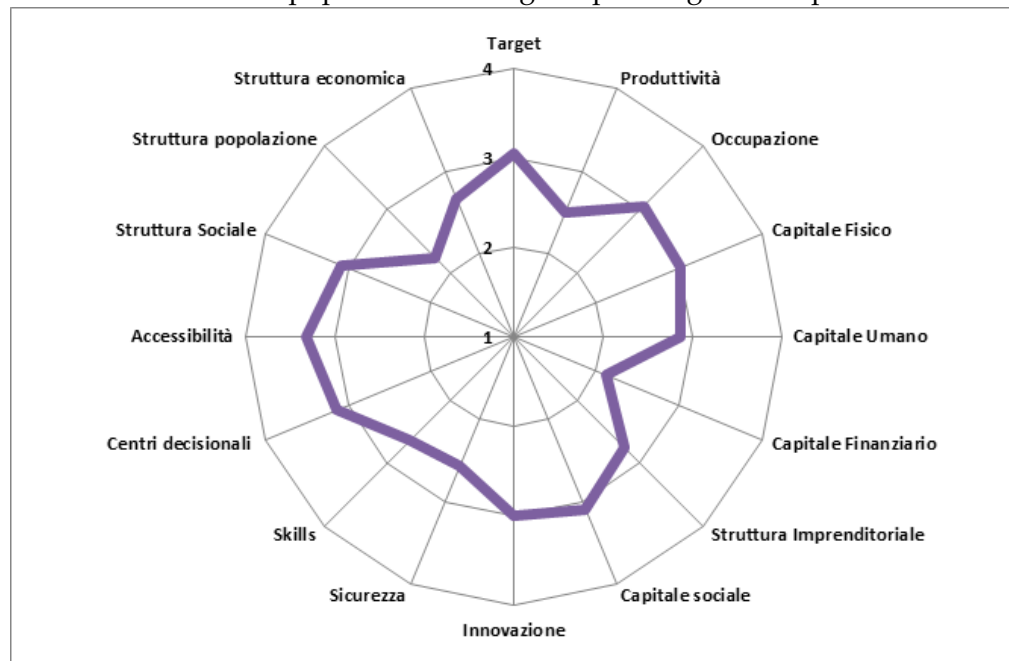
STRUTTURA POPOLAZIONE La demografia ticinese mostra una popolazione in cui l'incidenza delle fasce più anziane su quelle attive è sempre più importante e destinata ad acuirsi. La progressione verso l'invecchiamento sottolinea il valore elevato di 155 anziani ogni 100 giovani e di 52 non attivi ogni 100 in età attiva. Inoltre, le considerazioni sulla popolazione attiva mostrano una minor propensione alla flessibilità lavorativa.

STRUTTURA ECONOMICA La struttura economica ticinese è caratterizzata da un livello dei salari sistematicamente al di sotto della mediana svizzera, anche considerando diverse tipologie lavorative secondo il livello di qualifica e responsabilità. Da un punto di vista contestuale salari inferiori sono associati a redditi più bassi e meno attraenti per attirare risorse altamente specializzate. Dal lato dell'impresa risulta tuttavia un fattore estremamente competitivo riguardo all'insediamento e/o al trasferimento di una attività per la possibilità di ridurre i costi del lavoro. (Considerazioni analoghe sono tratte dall'analisi della struttura degli affitti).

Box 1: Opinion Survey^a

Come complemento alle analisi sui dati quantitativi provenienti dalle più accreditate fonti di statistica contenute nel presente rapporto è stata condotta un'analisi qualitativa presso un campione ristretto di quindici local executives come strumento di informazione qualitativa primaria. Pur essendo l'ampiezza del campione limitata si è voluto tenere in considerazione la sua dimensione geografica indirizzando i questionari a una selezione di manager rappresentativi di diversi settori. Il grado di significatività va interpretata in termini di legame con una percezione reale ed attuale dell'economia.

Le sedici dimensioni indagate ricalcano e integrano la struttura della piramide della competitività a cui questo studio si ispira. Al termine di ogni sezione un box come questo illustra i risultati sulle percezioni medie emerse dall'indagine per ogni dimensione. Come si può notare nel grafico seguente, su una scala d'importanza che va da 1 = *decisamente negativo* a 4 = *decisamente positivo*, le opinioni espresse attribuiscono in media una buona valutazione, con alcune eccezioni riguardanti ad esempio una scarsa considerazione dal punto di vista della struttura della popolazione e degli aspetti legati al capitale finanziario.



^a Per strutturare questo tipo di analisi si è preso come modello di riferimento l'accreditato *Executive Opinion Survey* contenuto in WorldEconomicForum [2010] del World Economic Forum.

TARGET

3.1 UNA MISURA DELLA QUALITÀ DI VITA: IL PRODOTTO INTERNO LORDO

Il presente studio pone l'attenzione esplicitamente sul benessere economico presente in un territorio. L'approccio tradizionalmente utilizzato è quello del Prodotto Interno Lordo (PIL), che generalmente viene riferito al benessere economico.

Sebbene attraverso questo indicatore non siamo in grado di esprimere considerazioni generali sulla qualità di vita della popolazione, è innegabile che il reddito – e l'indicazione di ricchezza in genere – sia una componente importante della qualità di vita – talvolta espressa come felicità – delle persone. Concretamente, le persone non in grado di soddisfare bisogni basilari non possono avere un elevato standard di vita.

Evidentemente il Cantone Ticino, così come la Svizzera, non sono realtà nelle quali il soddisfacimento dei bisogni primari è messo in discussione. In questo contesto la misurazione della qualità di vita potrebbe essere utile quale indice della percezione da parte della popolazione del contesto attuale, sebbene non possa spiegare in modo esauriente gli aspetti qualitativi del benessere come sarebbe il caso se esso includesse – ad esempio – alcune componenti legate alla salute o all'ambiente.

Come si evince osservando i dati in Tabella 2 relativi ai tassi di crescita del prodotto interno lordo, la storia dell'ultimo trentennio rivela un miglioramento per tutti i cantoni svizzeri che è caratterizzato da almeno cinque macro fasi, alle quali le diverse Regioni hanno partecipato con tempistiche diverse.

La prima fase coincide con la crescita sostenuta nel decennio 1980-1990. L'economia elvetica segna un tasso di crescita medio annuo del 2.5% che fa da specchio alle performance cantonali in linea con questo dato. Il Ticino nello stesso periodo registra un tasso pari al 2.3%, mentre Zurigo segna il 2.7%. I cantoni di Friburgo e Zugo si contraddistinguono per un tasso di crescita marcato rispettivamente pari al 4.1% e al 4.8%.

Nella seconda fase, corrispondente al decennio 1990-2000, si rileva una crescita più moderata. L'economia svizzera registra un tasso di crescita medio annuo pari all'1.1%. Le performance cantonali confrontati al ritmo sostenuto a livello nazionali rimangono pressoché invariati. Il Ticino segna lo 0.6% di crescita mentre Zurigo, preso come riferimento, registra l'1.9%.

I primi anni 2000 fino al 2003 sono contraddistinti da un periodo di generale rallentamento e stasi, che in alcuni casi a livello cantonale ha coinciso con un leggero calo come ad esempio il -1.2% del Giura e il -0.7% di Zurigo. Il ritmo di crescita medio annuo nazionale si è mantenuto tuttavia in territorio positivo pari allo 0.5%. Il rallentamento del Ticino è quantificabile con una crescita moderata del PIL dello 0.2%.

Tabella 2: **Tasso di crescita medio annuo del PIL secondo i cantoni, in %**
(Elaborazione IRE su dati BAK)

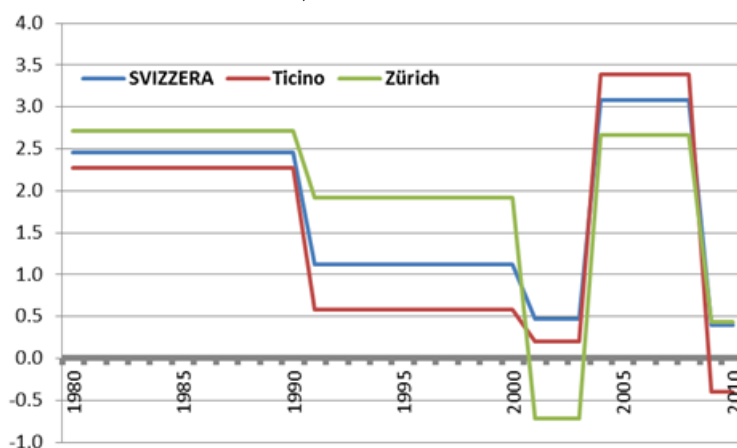
Cantone		Tasso di crescita del PIL (in %)				
		1980-1990	1990-2000	2000-2003	2003-2008	2008-2010
Svizzera		2.5	1.1	0.5	3.1	0.4
Lemano	Vaud	2.8	0.3	1.2	3.3	0.9
	Vallese	2.9	0.1	0.5	3.1	0.8
	Ginevra	2.2	1.0	0.4	4.0	0.3
Mitteland	Berna	2.1	1.1	1.0	2.4	0.2
	Friburgo	4.1	1.2	1.3	3.1	-0.1
	Soletta	2.3	0.5	0.1	2.5	0.2
	Neuchâtel	2.0	0.3	-0.8	3.8	-0.4
	Giura	2.2	0.5	-1.2	3.7	-0.6
SNO	Basilea Città	1.4	1.5	1.5	4.2	1.2
	Basilea Campagna	2.8	1.1	1.6	3.4	0.9
	Argovia	2.5	0.9	0.7	3.3	0.4
	Zurigo	2.7	1.9	-0.7	2.7	0.4
Svizzera O.	Glarona	1.3	0.6	-0.9	1.5	3.0
	Sciaffusa	1.4	0.1	0.7	2.7	-0.3
	Appenzello I.	2.2	1.6	0.7	3.8	-0.4
	Appenzello E.	3.1	1.5	0.4	2.5	-0.9
	San Gallo	2.2	1.1	0.9	2.4	-0.7
	Grigioni	2.2	0.1	1.0	2.0	0.3
	Turgovia	2.5	0.8	0.9	3.0	0.2
Svizzera Centri.	Lucerna	2.7	1.1	1.5	2.9	0.4
	Uri	1.3	0.7	-0.2	2.0	1.8
	Svitto	3.5	1.2	1.7	4.3	1.1
	Obvaldo	2.4	0.4	0.8	5.3	0.9
	Nidvaldo	1.7	-0.2	0.9	3.5	0.2
	Zugo	4.8	2.9	1.1	5.6	1.7
	Ticino	2.3	0.6	0.2	3.4	-0.4

Nella quarta fase tra il 2003 e il 2008, la ripresa verso tassi di crescita più sostenuti ha fatto rifiorire diverse economie cantonali. A fronte di una crescita media annua del 3.1% a livello nazionale, l'economia ticinese ha registrato un tasso pari al 3.4%, mentre per Zurigo il valore era pari al 2.7%.

La quinta e ultima fase più recente (2008-2010) è contraddistinta da un periodo in cui i ritmi di crescita sono molto bassi se e in alcuni casi leggermente negativi. Occorre sottolineare come il 2009 sia stato un anno particolarmente penalizzante e abbia pesato in maniera trasversale su tutte le economie cantonali. La conferma dei dati sottolinea come la Svizzera abbia segnato una crescita media annua dello 0.4%, allo stesso ritmo è cresciuto il canton Zurigo, mentre il Ticino ha conosciuto una crescita negativa pari allo -0.4%.

La Figura 3 permette un confronto ravvicinato tra Svizzera, Ticino e canton Zurigo come termine di confronto che riassume le dinamiche sopra descritte. Come evidenziato in precedenza, gli aggregati considerati reagiscono in maniera piuttosto omogenea, ma con caratteristiche peculiari alla singola realtà. In particolare, l'economia ticinese sembra non discostarsi in maniera rilevante dalla media durante i periodi di crescita sostenuta, mentre sembra risentire maggiormente nei periodi di criticità.

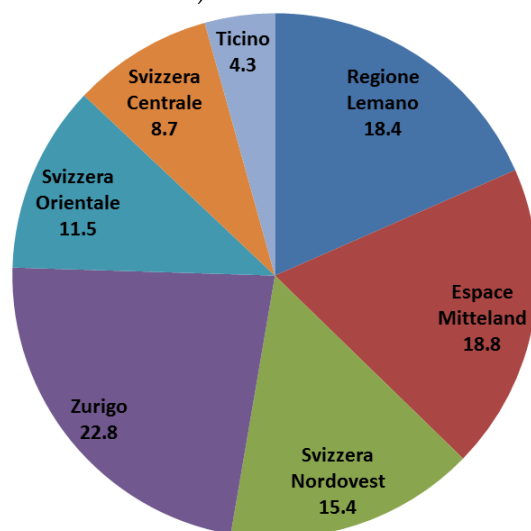
Figura 3: **Tassi di crescita medi annui del PIL in Svizzera, Ticino e canton Zurigo, 1980-2010**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



Il fatto che le diverse economie cantonali – e in alcuni casi anche a livello di Grande Regione – abbiano reagito in maniera abbastanza uniforme alle varie fasi economiche è confermato dalla composizione del PIL secondo le quote cantonali, la cui proporzione rispetto al valore nazionale rimane infatti costante negli anni. In altre parole, il peso di ogni cantone sul totale nazionale rimane pressoché invariato nel tempo. Nel 2009 la situazione per le Grandi Regioni è quella in Figura 4.

Nello specifico, il contributo del Ticino al PIL nazionale si mantiene a quota 4.3%. Tale apporto può essere preso come quota di riferimento per sintetizzare il peso economico sul totale nazionale, in quanto molte delle dimensioni osservate in questo studio confermano il contributo ticinese intorno al 4-5%. Tale aspetto ricorrente viene spesso menzionato come la *regola del 4%*.

Figura 4: **Proporzione del PIL rispetto al valore svizzero, per le Grandi Regioni nel 2009**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



3.1.1 *Il prodotto interno lordo procapite*

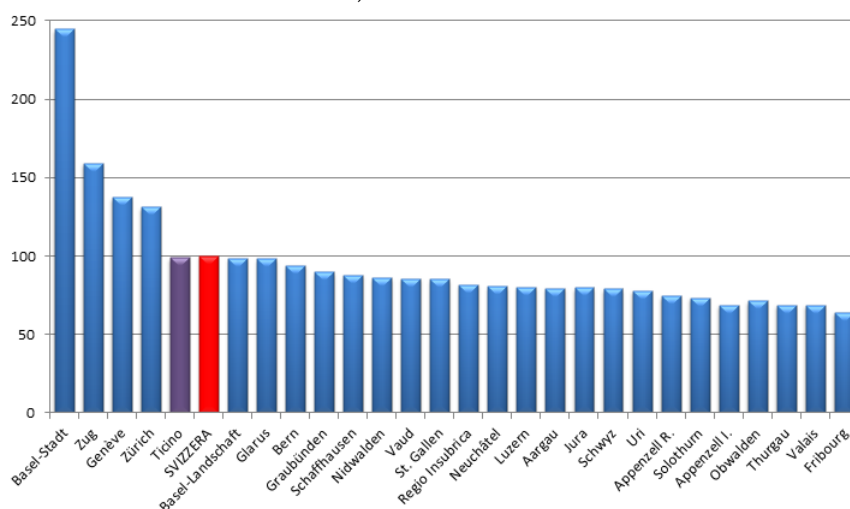
L'osservazione del prodotto interno lordo procapite può fornire un riferimento valido per la stima dello standard di vita nell'ottica di un confronto tra più territori. Il PIL viene relativizzato per la popolazione di appartenenza, offrendo in questo modo un'indicazione indiretta del livello di ricchezza disponibile per ogni residente. La cartina in Figura 5 illustra con immediatezza la situazione svizzera per cantoni, mentre in Figura 6, lo stesso indicatore viene illustrato da un grafico a barre. Il canton Ticino risulta essere in

Figura 5: **PIL procapite: quote cantonali, 2009**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



perfetta media svizzera, mantenendo durante gli anni la 5. posizione in termini relativi, alle spalle di altri cantoni quali Basilea Città (la cui disponibilità procapite si aggira a più

Figura 6: **Pil procapite: quote cantonali, posto Svizzera = 100, 2009**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



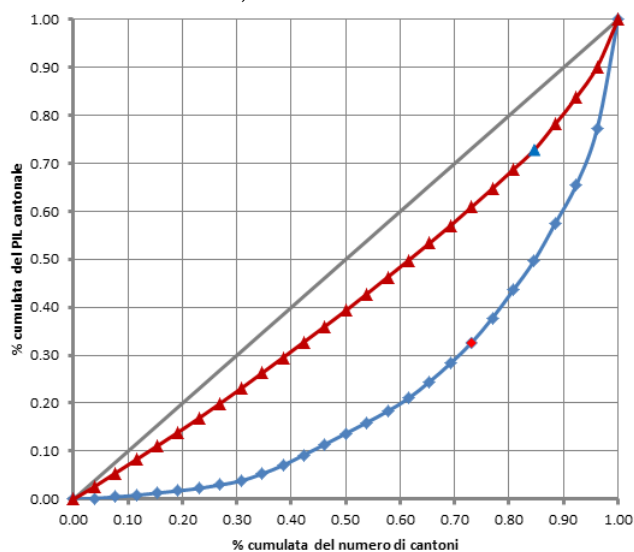
di due volte quella media nazionale), Zugo, Ginevra e Zurigo, ma davanti ad esempio a Grigioni, Vaud e Vallese. Questo porta a concludere che, in termini di ricchezza procapite, è lontano dagli standard dei maggiori centri economici nazionali che anche sono nelle zone di confine, ma che gode di una situazione di tutto valore se confrontato con altri cantoni con i quali condivide caratteristiche geografiche e di struttura economica (vd. più avanti in questo studio).

3.1.2 Una misura dell'ineguaglianza territoriale: il coefficiente di Gini

A partire dai dati sui livelli del PIL e del PIL pro capite la distribuzione della ricchezza sembra essere ben ripartita tra la maggior parte dei cantoni con l'eccezione dei maggiori registrati di Basilea Città, Zugo, Ginevra e Zurigo, che spostano la media svizzera verso i valori alti nella concentrazione della ricchezza. Tale evidenza è confermata dall'analisi della disuguaglianza tra cantoni tramite il coefficiente di Gini¹, il cui valore, se prossimo a 0 indica bassa disuguaglianza (tutti hanno lo stesso livello di ricchezza), mentre se prossimo a 1 indica alta disuguaglianza (tutta la ricchezza è concentrata in un unico individuo). In Figura 7 sono invece rappresentate le curve di Lorenz relative all'analisi della struttura del prodotto interno lordo rispettivamente del PIL procapite e del PIL in valore assoluto. La concentrazione del PIL tra i cantoni può sembrare iniqua, dove 4 cantoni su 26 producono il 50% del PIL, mentre l'altra metà è suddivisa nei restanti 22 cantoni più *ricchi*. A questa distribuzione corrisponde un indice di Gini pari a 0.552. Tuttavia, la distribuzione dell'ineguaglianza va osservata più propriamente attraverso il prodotto interno lordo pro capite (linea rossa), mettendo a confronto la distribuzione della ricchezza tra gli individui e non tra i cantoni. L'indice di Gini in questo caso è pari a 0.166 ed esprime una distribuzione del PIL omogenea.

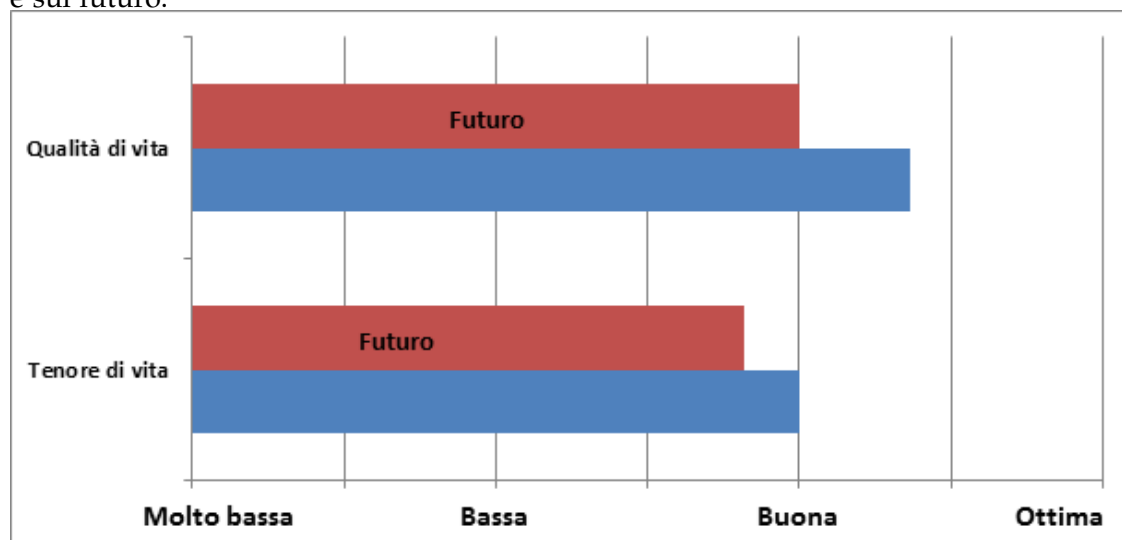
¹ In termini analitici il coefficiente di Gini si può esprimere come $G_i = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (P_i - Q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} P_i}$.

Figura 7: Curva di Lorenz per **prodotto interno lordo** e **prodotto interno lordo pro capite** per cantoni, 2009
(Elaborazione IRE su dati BAK)



Box 2: Opinion Survey sul Target

La percezione emersa sul tenore e sulla qualità di vita delineano una consapevolezza di relativo benessere, ma di fronte alla percezione dell'immediato futuro la fiducia cala. Di seguito in Figura 3.1.2 un grafico riassuntivo relativo alla percezione media sul presente e sul futuro:



 CATEGORIE DI BASE

L'indicatore *target* del PIL può essere scomposto per risalire ad ulteriori componenti della crescita che lo determinano. In termini analitici una decomposizione possibile proposta in Palmieri [2005] è la seguente:

$$\frac{Y}{P} = \frac{Y}{h} \cdot \frac{h}{E} \cdot \frac{E}{L} \cdot \frac{L}{P} \quad (4.1)$$

dove il prodotto pro capite ($\frac{Y}{P}$) può essere scomposto nei seguenti elementi:

$\frac{Y}{h}$ è il prodotto per ore lavorate, in altre parole la produttività oraria del lavoro;

$\frac{h}{E}$ sono le ore medie lavorate per ogni occupato;

$\frac{E}{L}$ è la quota di occupazione in termini di forza lavoro, in altre parole il tasso di occupazione;

$\frac{L}{P}$ è la quota di forza lavoro in rapporto alla popolazione, in altre parole una misura del tasso di attività.

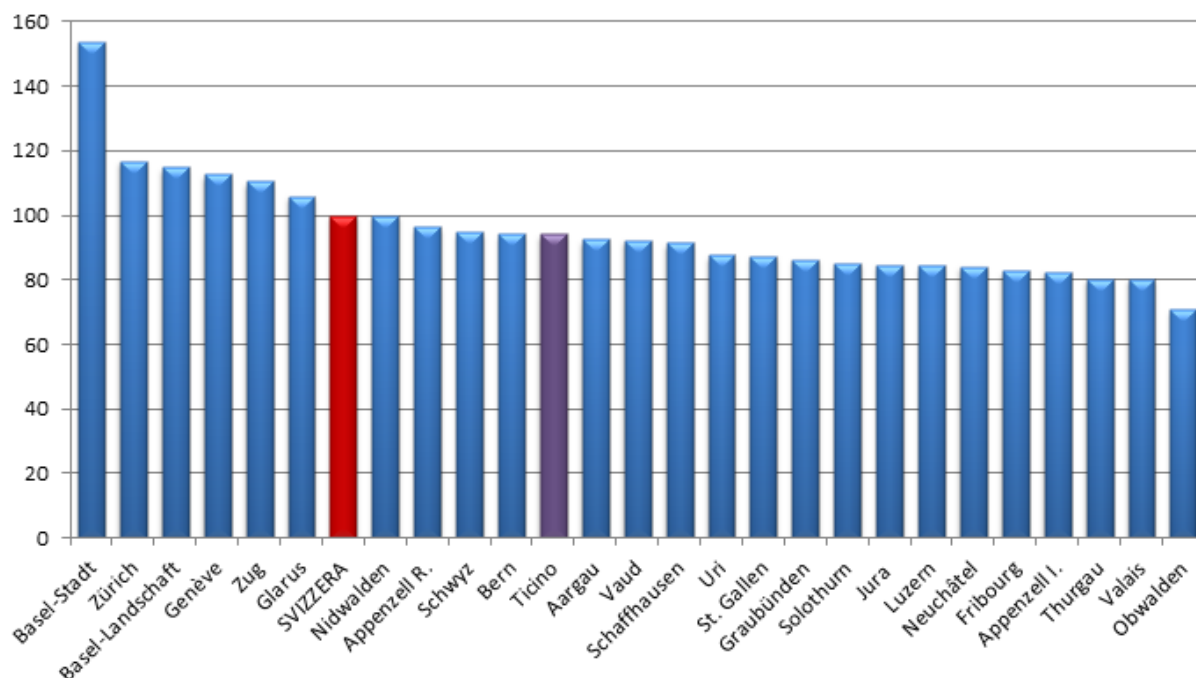
La decomposizione del PIL a fini analitici mette in evidenza due componenti principali: la produttività del lavoro e il numero totale di persone occupate rispetto alla popolazione in età da lavoro, ossia il tasso di occupazione. In altre parole, utilizzando il concetto di competitività economica, possiamo dire che essa dipende da produttività e tasso di occupazione, ossia quelle che nel modello piramidale vengono definite categorie di base. Nel corso dello studio, emerge come queste due dimensioni siano intrinsecamente legate e come spesso rivelino sotto diverse prospettive la natura di uno stesso fenomeno. Interessanti risultati sono stati illustrati in questo campo da uno studio dell'Università di Cambridge (si veda Martin [2003]), dove viene ufficializzata l'alta correlazione esistente tra produttività, occupazione e livello di ricchezza individuale.

4.1 PRODUTTIVITÀ

La produttività è una grandezza economica chiave per la competitività. Viene definita come il rapporto tra l'output (i beni e i servizi prodotti) e gli input (i fattori produttivi) e generalmente viene misurata in termini di produttività oraria del lavoro. In altri parole, si tratta del rapporto tra il valore aggiunto reale e il numero di ore lavorate all'anno dai lavoratori, in modo tale da poter esprimere quanto una regione produce per ogni ora lavorata.

Dall'analisi del grafico in Figura 8, emerge una differenza marcata della produttività dei cantoni svizzeri. La media svizzera risulta essere spostata verso i valori alti in quanto i

Figura 8: **Produttività oraria secondo i cantoni nel 2009, posta la Svizzera = 100.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)

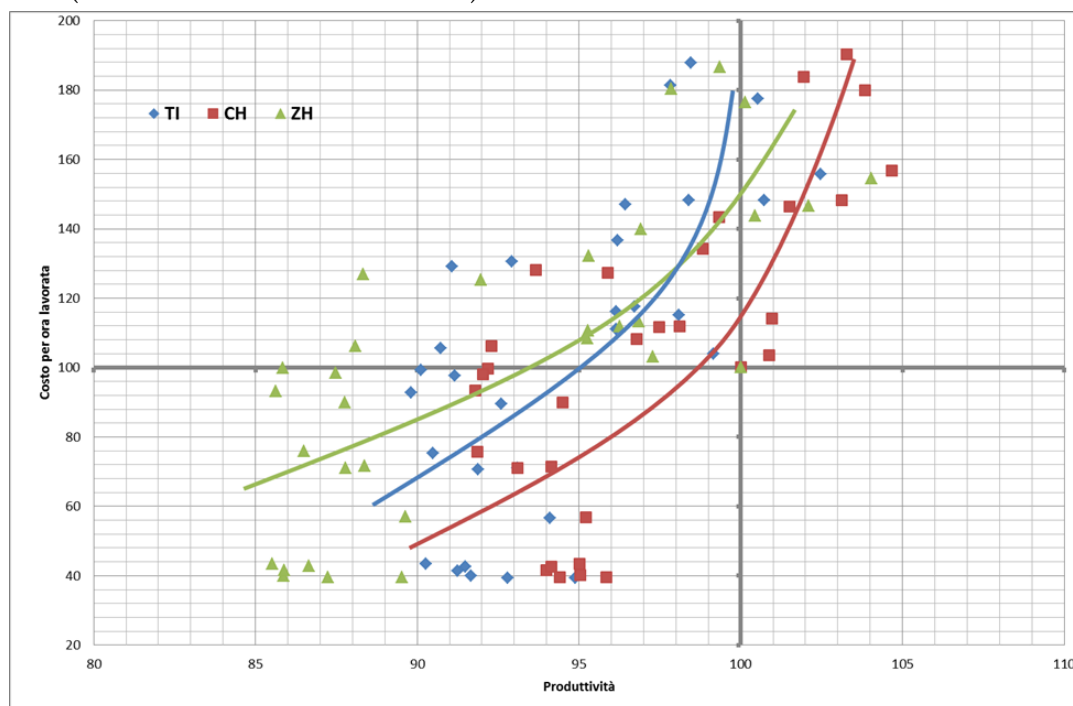


cantoni più performanti fanno da traino alla produttività media nazionale. È possibile osservare come Basilea Città risulti essere oltre una volta e mezza più produttiva della media svizzera, mentre la performance minore di Obwalden è del 30% inferiore alla media nazionale. Tolti i due casi limite, i valori dei restanti cantoni sono contenuti in una fascia di $\pm 20\%$, all'interno della quale il Ticino si pone con un livello produttivo indicativamente sullo stesso piano di Berna, inferiore di 6 punti percentuali alla media nazionale.

Un ulteriore elemento che contraddistingue la produttività nel suo insieme è il suo legame con il costo per ora lavorata. Osservando i dati riportati in Figura 9 e relativi al periodo 1980-2010 per il canton Ticino, il canton Zurigo e la Svizzera nel suo complesso, emerge con evidenza la relazione tra produttività marginale del lavoro e il relativo costo. All'aumentare della produttività corrispondono livelli più che proporzionali di costo ad essa associati; tale relazione si accentua per livelli molto elevati di produttività. In altre parole, per potersi garantire quote alte di produttività occorre remunerare considerevolmente ogni ora aggiuntiva lavorata. Tale riflessione è tanto più valida quanto più si considera la produttività associata ai singoli settori. In reparti a bassa produttività come nel settore primario, gli aumenti in produttività sono associati a costi marginalmente inferiori (la parte della curva dove l'inclinazione è minore) rispetto agli aumenti in produttività in reparti dove essa è di per sé già a livelli superiori (secondario e in particolare terziario) che avvengono a fronte di un costo marginale sensibilmente maggiore (la parte della curva con inclinazione maggiore).

Il Ticino rispecchia l'andamento nazionale, mentre per quanto riguarda il confronto con Zurigo è necessario sottolineare che la rappresentazione grafica mette in evidenza la distribuzione della singola regione rispetto a sé stessa, non è quindi possibile un paragone sui livelli delle tre realtà, ma rimane indicativo confrontare l'andamento delle curve per cui si rileva un comportamento più estremo per quanto riguarda il Ticino. In altre parole, per aumentare la produttività occorre pagare di più in termini di costo orario di lavoro.

Figura 9: **Costo per ora lavorata e produttività nel periodo 1980-2010, posto il 2000 = 100.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



La curva della produttività ticinese necessita di un'analisi specifica e può essere ulteriormente scomposta per le sue componenti settoriali. Come per i paesi industrializzati avanzati fortemente caratterizzati dalla preponderanza dei settori secondario e terziario per l'economia, nel 2009 il secondario contribuisce con il 48%, mentre il 46% viene dal terziario e il restante 6% relativo al settore primario.

La Tabella 3 mette in evidenza i tassi di crescita medi annui della produttività in Ticino secondo i settori produttivi in diversi periodi dell'ultimo trentennio.

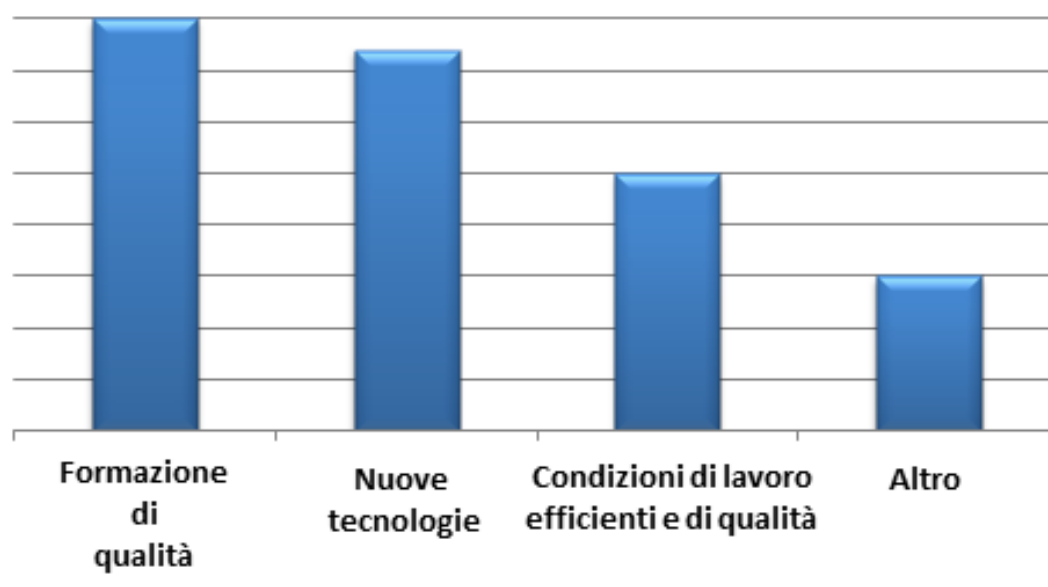
Tabella 3: **Tasso di crescita medio annuo della produttività in Ticino secondo i settori in %**
(Elaborazione IRE su dati BAK)

	Settore	Tasso di crescita della produttività (in %)				
		1980-1990	1990-2000	2000-2003	2003-2008	2008-2010
Ticino	Primario	4.9	0.9	0.2	-1.1	7.1
	Secondario	1.9	1.5	3.4	2.4	-0.2
	Terziario	0.3	0.8	-1.3	0.9	-1.0

La produttività del settore primario registra un andamento oscillante e in controtendenza rispetto agli altri comparti economici nell'arco del trentennio, in larga misura riconducibile ai bassi valori ad essa associata. Il settore secondario e terziario presentano invece maggiore stabilità sotto il profilo della produttività. In particolare, a fronte di una crescita modesta da parte del terziario, il secondario ha conosciuto una crescita moderata fino al 2000 che si è poi intensificata e protratta fino al 2008. Il periodo 2008-2010 risulta essere invece caratterizzato da un calo su entrambi i settori, mentre il primario fa registrare un balzo importante.

Box 3: Opinion Survey sulla produttività

La percezione emersa sugli strumenti da adottare per incrementare il tasso di produttività delle imprese ticinesi varia da settore a settore, ma come indicazione comune di lungo periodo si afferma la necessità di maggiori investimenti nella formazione di qualità del capitale umano e nell'integrazione attraverso l'uso più esteso delle nuove tecnologie. La creazione di condizioni di lavoro mirate all'efficienza e alla qualità. Altre proposte sono orientate alla creazioni di condizioni di lavoro orientate all'efficienza e alla qualità e ad un miglioramento generale dell'efficienza organizzativa. Di seguito in Figura 4.1 un grafico riassuntivo della percezione media sui principali strumenti ritenuti idonei per migliorare la produttività aziendale:



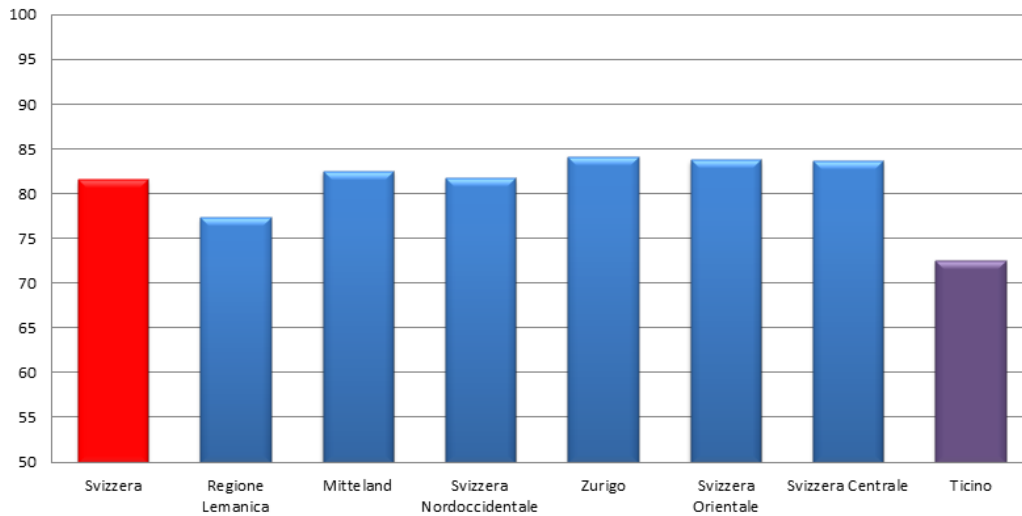
4.2 OCCUPAZIONE

La dimensione occupazionale ricopre un'importanza strategica per la crescita competitiva di una regione. Il numero di persone occupate nell'economia riflette la capacità di saper impiegare – e attrarre qualora non fosse disponibile – il capitale umano (vedi paragrafo 5.2 a pagina 42) richiesto dall'attività economica.

Un tipico strumento di misurazione dell'occupazione è il relativo tasso, definito come il numero di persone occupate sul totale della popolazione attiva. La situazione per le Grandi Regioni in Svizzera è raffigurata in Figura 10.

La struttura occupazionale ticinese si presenta debole rispetto alle altre regioni svizzere. Il tasso specifico di occupazione ancora nel 2009 conferma l'attitudine a mantenersi si-

Figura 10: **Tasso di occupazione per Grandi Regioni, nel 2009.**
(Elaborazione IRE su dati RIFOS)



stematicamente al di sotto della media svizzera, attestandosi al 73% rispetto all'82% del dato nazionale. Quest'ultimo dato è sostenuto dalla miglior performance nell'area della Svizzera Tedesca, che mostra in maniera abbastanza marcata una netta separazione dalla struttura occupazionale delle aree restanti. Inoltre, le regioni propriamente di frontiera – il Ticino, la Regione Lemantica con Ginevra e la Svizzera Nordoccidentale con Basilea Città – sembrano risentire più delle altre dal lato occupazionale, mentre le altre Grandi Regioni registrano tassi di occupazione ben al di sopra della media.

La spiegazione della debole struttura occupazionale ticinese non è tuttavia da attribuire alla composizione settoriale dell'occupazione. Infatti, ricalca sia nella composizione che nel trend quella nazionale. I due grafici in Figura 11 mostrano proprio questo confronto in cui il settore primario conosce nell'ultimo trentennio una perdita occupazionale proporzionalmente piuttosto significativa, anche se in Svizzera la quota per le attività del primario rimane più forte rispetto a quella ticinese. Anche il settore secondario col tempo ha perso peso proporzionalmente al settore terziario. Si può quindi parlare di una progressiva terziarizzazione dell'occupazione, che in Ticino risulta leggermente più marcata rispetto alla media nazionale.

Nel confronto tra cantoni è opportuno osservare i differenti percorsi di crescita dell'occupazione attraverso l'analisi del tasso di crescita medio annuo.

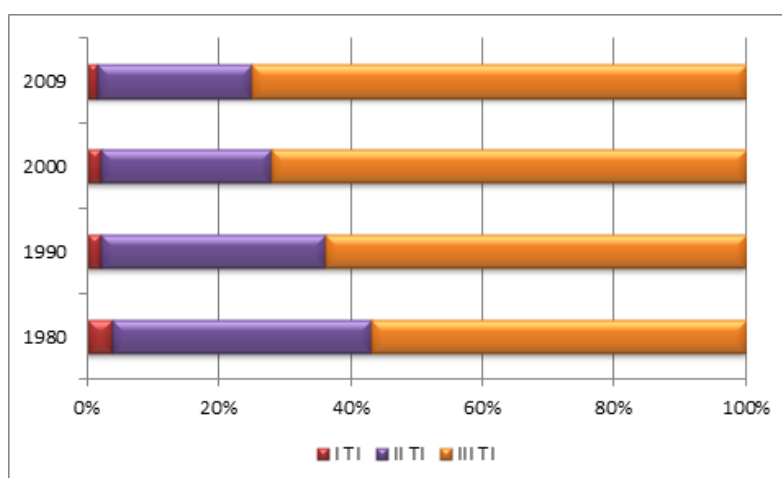
Nella Tabella 4 sono stati suddivisi i decenni dal 1980-1990, 1990-2000 e l'ultimo decennio nei tre periodi contraddistinti dalle diverse fasi dell'economia. La tabella, oltre ad evidenziare le differenze in termini di crescita occupazionale all'interno delle relative Grandi Regioni di cui precedentemente era stato preso in considerazione il tasso di occupazione, permette di monitorare l'andamento occupazionale per i cantoni nei periodi chiave dell'ultimo trentennio, così come era stato fatto al paragrafo 2 a pagina 18.

Il dato sulla crescita occupazionale ricalca i trend evidenziati per il PIL pro capite, confermando quanto crescita economica ed occupazione siano legate tra di loro. Questa interdipendenza va messa in relazione con l'altra dimensione appartenente alle catego-

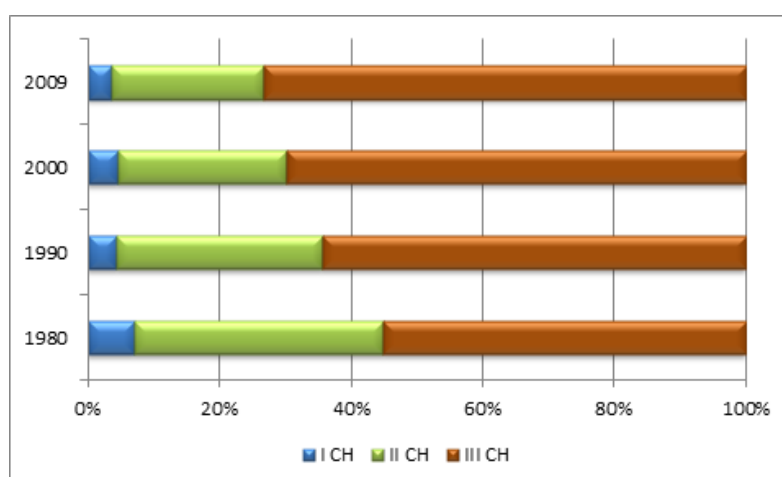
Tabella 4: Tasso di crescita dell'occupazione secondo i cantoni, in %
(Elaborazione IRE su dati BAK)

Cantone		Tasso di crescita dell'occupazione (in %)				
		1980-1990	1990-2000	2000-2003	2003-2008	2008-2010
Svizzera		2.1	0.2	0.7	1.6	0.6
Lemano	Vaud	2.8	0.1	1.1	2.1	0.9
	Vallese	2.2	-0.4	0.5	1.7	0.5
	Ginevra	2.0	0.0	1.5	2.7	0.9
Mitteland	Berna	2.0	0.5	0.2	1.1	0.2
	Friburgo	3.2	0.5	1.0	1.5	0.7
	Soletta	1.7	-0.1	-0.1	1.3	0.3
	Neuchâtel	1.4	-0.3	-0.1	1.7	0.1
	Giura	1.9	0.1	0.0	2.0	-0.1
SNO	Basilea Città	1.3	-0.8	0.8	0.4	0.5
	Basilea Campagna	2.6	0.0	0.7	1.3	0.4
	Argovia	2.0	0.2	0.5	1.8	0.6
	Zurigo	2.2	0.1	0.9	1.4	0.8
Svizzera O.	Glarona	0.6	-0.5	-1.0	0.9	0.7
	Sciaffusa	1.0	-0.5	0.2	1.4	0.4
	Appenzello I.	1.6	0.8	0.1	2.5	0.2
	Appenzello E.	2.2	0.3	-1.1	0.6	0.0
	San Gallo	1.9	0.4	0.3	1.6	0.4
	Grigioni	1.7	-0.3	0.0	0.8	0.2
	Turgovia	1.6	0.7	0.1	2.0	0.7
Svizzera Centri.	Lucerna	2.1	0.6	1.1	1.7	0.4
	Uri	0.6	0.0	-0.5	1.4	1.9
	Svitto	2.5	1.1	1.1	2.6	0.8
	Obvaldo	0.8	0.9	-0.3	3.6	1.3
	Nidvaldo	2.0	1.3	0.6	1.3	0.4
	Zugo	3.6	2.1	1.8	3.8	1.4
Ticino		1.8	-0.3	1.1	2.0	0.4

Figura 11: **Struttura occupazionale per i diversi settori – primario, secondario e terziario – in Ticino e in Svizzera nel 1980, 1990, 2000 e 2009.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



(a) *Struttura occupazionale per settori in Ticino.*



(b) *Struttura occupazionale per settori in Svizzera.*

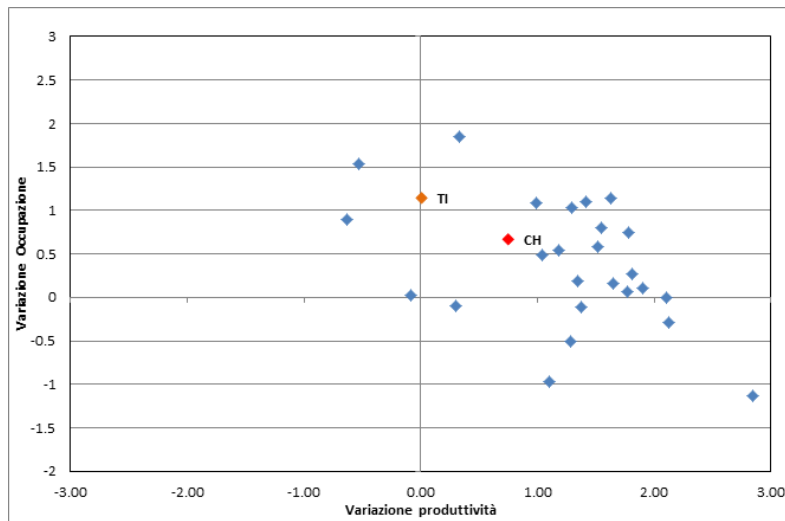
rie di base, ovvero la produttività.

Una interessante analisi che denota la capacità di essere competitivi per una specifica regione consiste infatti nel confrontare le variazioni di produttività con le variazioni di occupazione in determinati periodi storici. Ragionando in termini di variazione, piuttosto che di livelli per singolo anno, permette di rappresentare in maniera semplificata la dinamicità del fenomeno.

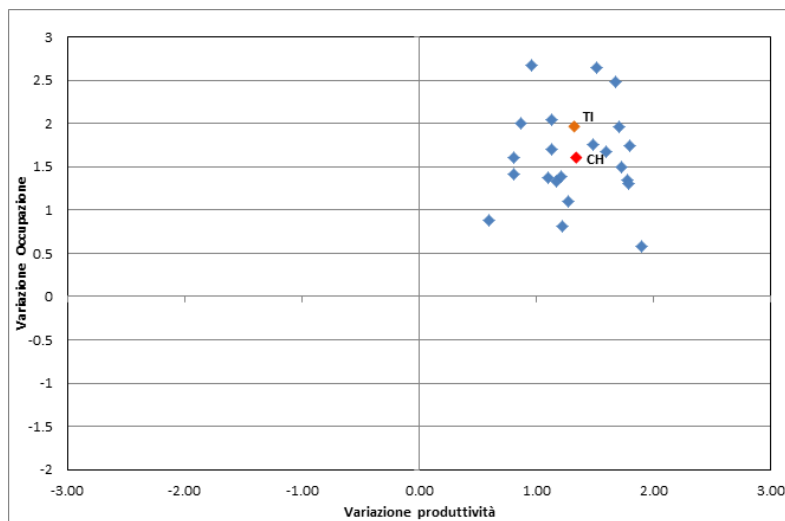
Nei grafici in Figura 12 viene considerato il decennio 2000-2010 che viene suddiviso nei tre periodi caratterizzati dalle diverse fasi di crescita, alla luce dei quali è possibile mettere in risalto i *pattern* emergenti.

Considerando in primo luogo il periodo (a) 2000-2003, che al paragrafo 3.1 a pagina 17 era stato classificato come di difficoltà dell'economia svizzera, emerge una distribuzione

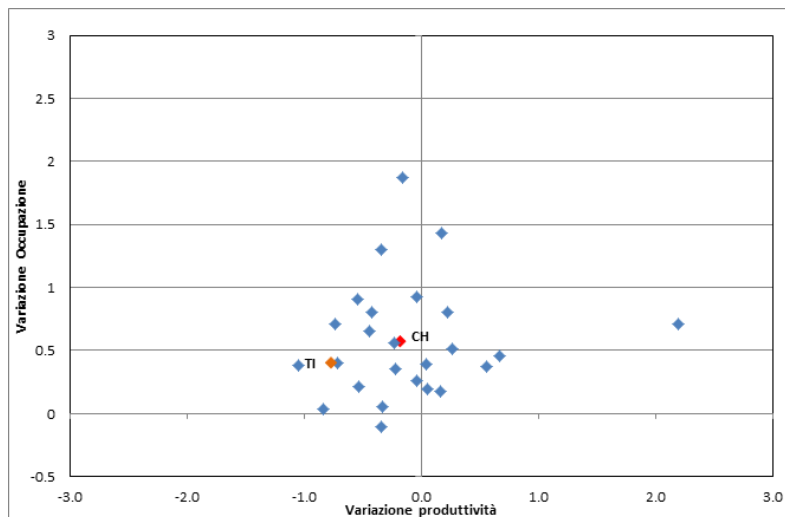
Figura 12: **Variazione di produttività e variazione occupazionale: evoluzione per cantoni 2000-2010.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



(a) *La reazione vincente 2000-2003: diminuire occupazione per una aumento di produttività.*



(b) *La risposta nella crescita 2003-2008: ripresa dell'occupazione che accompagna la produttività.*



(c) *La crisi del 2008-2010: perdita di produttività, ma (per alcuni) non di occupazione.*

fra i cantoni abbastanza definita, dove in presenza di un aumento della produttività, si verifica più facilmente una diminuzione (o un aumento meno che proporzionale) della componente occupazionale. In altre parole, sembra che in un periodo di difficoltà la reazione delle aziende sia stata quella di diminuire il personale in favore di una crescita produttiva, per esempio grazie all'utilizzo della tecnologia. Al contrario, chi ha optato per una crescita occupazionale, ha pagato con una riduzione (o una crescita meno che proporzionale) della produttività. Il Ticino, da questo punto di vista, si posiziona dal lato dell'investimento in capitale umano, a scapito della crescita di produttività, poiché ad una crescita occupazionale è associata una stasi dal punto di vista della produttività.

Nel periodo (b) 2003-2008 c'è invece uno spostamento compatto verso una crescita sia occupazionale sia produttiva, che coincide con una fase di crescita dell'economia. Il Ticino resta in linea con l'economia svizzera sotto il profilo della produttività, ma cresce ancora di più dal punto di vista occupazionale, confermando la propensione alla crescita sotto il profilo occupazionale, rispetto a quello della produttività. Questo suggerisce come la crescita dell'economia ticinese sia basata maggiormente sull'impiego del capitale umano piuttosto che sul miglioramento della produttività.

Tale approccio è confermato nel periodo (c) 2008-2010, che in precedenza era stato indicato come di generale difficoltà per l'economia elvetica. La risposta complessiva da parte dell'insieme dei cantoni è quella di un generale calo di produttività. Tuttavia, volendo tracciare un'ideale linea di interpolazione si ricaverebbe una correlazione positiva tra produttività e occupazione, quasi a dire che i cantoni che conoscono un calo di produttività, crescono anche meno dal profilo occupazionale, o in altre parole i cantoni che conoscono una produttività maggiore, hanno una crescita occupazionale più che proporzionale. In questo caso il Ticino rispetto alla Svizzera, perde di più in termini di produttività e, ma pur sotto i livelli nazionali, resta positivo nella variazione di occupati. L'interpretazione associata è da ricercarsi nella mancata attuazione di processi innovativi in favore di una predisposizione verso l'occupazione.

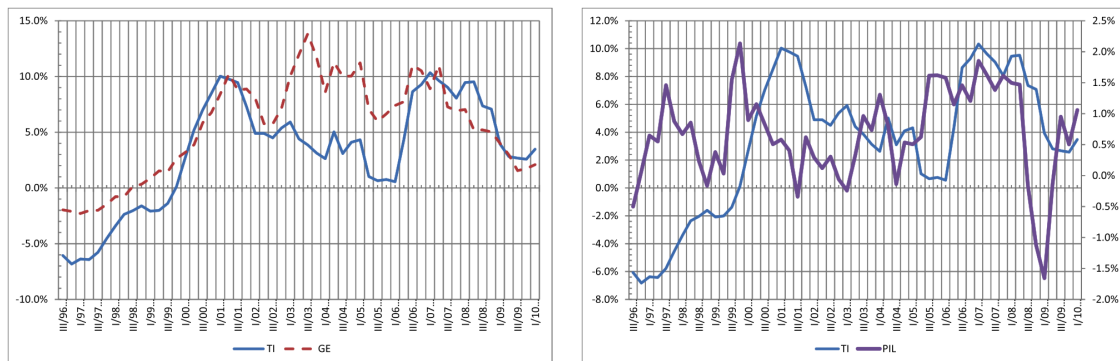
Tuttavia, sia tra i lavoratori indigeni che tra gli stranieri e i frontalieri, la percentuale di persone con un titolo universitario (indicato nel grafico come UNI) è in continuo aumento.

4.2.1 Il frontalierato

Una delle caratteristiche principali del mercato del lavoro ticinese è data dalla presenza di manodopera straniera, con una specificità di lavoratori frontalieri in continua crescita. L'osservazione dell'andamento occupazionale relativo al frontalierato, confrontato con l'andamento del PIL ticinese (Fig. 13) mette in luce una caratteristica importante di questa ripartizione occupazionale: il trend dei frontalieri segue l'andamento della crescita economica (come accade per l'occupazione in genere), ma con una sorta di *ritardo*. Questa peculiarità identifica la funzione di cuscino congiunturale dei frontalieri rispetto all'economia locale.

L'osservazione della struttura occupazionale (vd. Tab. 6) mette in risalto due fasi visute dal mercato del lavoro ticinese: la prima (con riferimento al 1995) di piena reces-

Figura 13: **Variazione trimestrale annua del numero di permessi per frontaliere e tasso di crescita PIL annuale (canton Ticino e Ginevra, Svizzera).**
(Elaborazione IRE su dati UST)



(a) *Variazione trimestrale annua del numero di permessi per frontaliere per i cantoni Ticino e Ginevra.*

(b) *Variazione trimestrale annua del numero di permessi per frontaliere in Ticino e tasso di crescita PIL annuale in Svizzera.*

sione del mercato del lavoro; la seconda (attuale) definita come una nuova situazione, contrassegnata da maggiore complessità e dinamicità.

Il confronto tra queste due fasi rileva che sul totale dei lavoratori, i frontaliere e gli stranieri diminuiscono la percentuale nelle attività del secondario, aumentandola nel terziario; ma non si tratta di una caratteristica isolata, in quanto anche i lavoratori indigeni seguono lo stesso trend, passando nel secondario dal 19% al 17% (1995-2008) e nel terziario dall'81% all'83%.

I settori che in Ticino impiegano maggiormente lavoratori frontaliere sono, nel secondario, l'industria e l'edilizia, nel terziario il commercio (all'ingrosso e al dettaglio) il settore alberghiero e i servizi alle imprese. Le donne frontaliere rispetto agli uomini sono proporzionalmente più presenti nel terziario, seguendo un trend tendenzialmente in aumento.

Passando ad un'analisi più approfondita si osserva il manifestarsi di tre tendenze:

- il progressivo aumento della partecipazione femminile;
- un leggero decremento del tempo pieno e un contestuale incremento del tempo parziale;
- un graduale aumento del livello di formazione dei lavoratori nel mercato del lavoro ticinese.

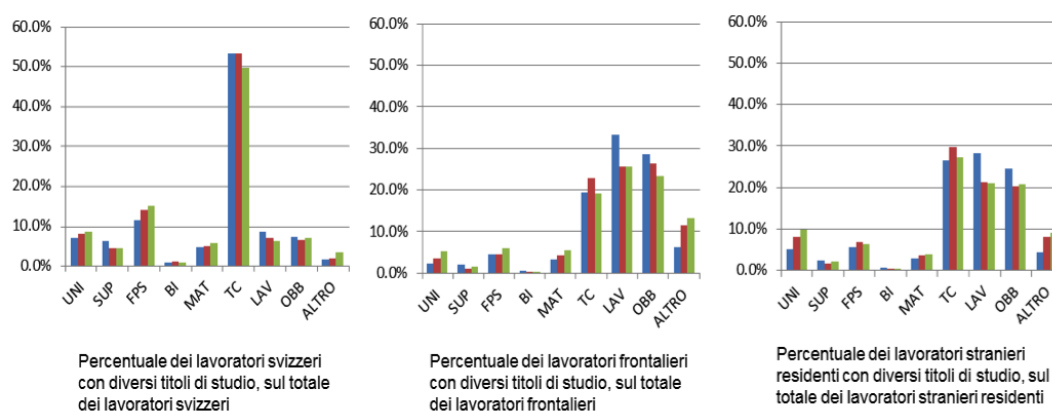
L'attuale situazione in Ticino si caratterizza infatti (come negli anni passati) per la massiccia presenza di lavoratori con formazione intermedia: l'apprendistato rimane il titolo di studio preponderante tra la forza lavoro occupata. Tuttavia, sia tra i lavoratori indigeni che tra gli stranieri e i frontaliere, la percentuale di persone con un titolo universitario (indicato nel grafico come UNI) è in continuo aumento.

Focalizzando poi l'attenzione sulla provenienza della manodopera estera in Ticino, è possibile distinguere tra le nuove domande per frontaliere provenienti dalle ex-zone di frontiera e al di fuori di tali zone (Fig. 15). Emerge con chiarezza come i frontaliere

Tabella 5: **Addetti secondo il settore di attività all'origine – percentuali sul totale delle nazionalità (Ticino)**
(Elaborazione O-Lav per IRE su dati Censimento Federale delle Aziende, UST, 2011)

	1995				2008			
	Totale	Svizzeri	Stranieri	Frontalieri	Totale	Svizzeri	Stranieri	Frontalieri
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Settore secondario	32%	19%	34%	71%	27%	17%	25%	54%
Att. estrattive	0%	0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%
Att. manifatturiere	19%	11%	16%	51%	16%	9%	11%	38%
Energia	1%	1%	0%	0%	1%	1%	0%	0%
Costruzioni	11%	7%	16%	20%	10%	6%	13%	15%
Settore terziario	68%	81%	66%	29%	73%	83%	75%	46%
Commercio	15%	17%	16%	11%	17%	16%	19%	17%
Alberghi e ristoranti	9%	5%	20%	4%	8%	5%	17%	5%
Trasporti	8%	10%	3%	4%	5%	6%	3%	3%
Att. finanziarie	7%	10%	3%	1%	6%	9%	4%	1%
Att. imm. - Servizi alle imprese	8%	10%	7%	2%	4%	3%	5%	3%
Pubblica amministrazione	4%	7%	1%	0%	4%	7%	1%	0%
Istruzione	5%	7%	2%	0%	6%	9%	5%	1%
Sanità	9%	10%	11%	5%	10%	12%	10%	6%
Altri servizi	4%	5%	3%	1%	2%	2%	2%	1%

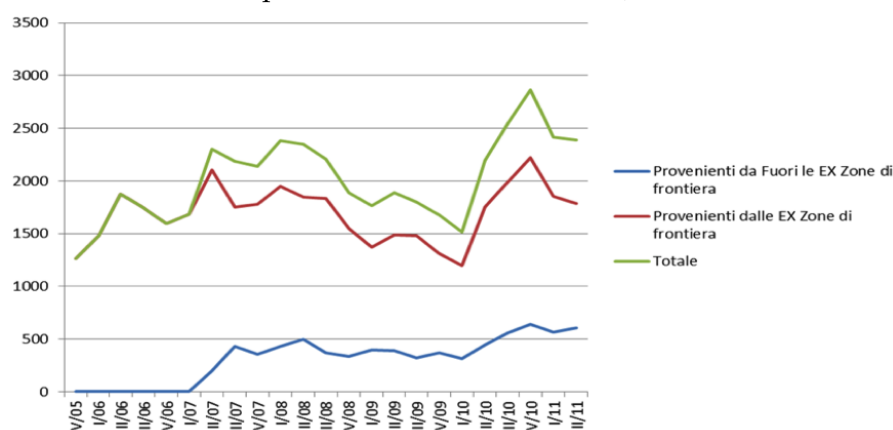
Figura 14: **Livelli di formazione tra lavoratori in Ticino**
(Elaborazione O-Lav per IRE su dati ISS_{Ticino}, 2011)
— 2002; — 2006; — 2008



provenienti dalle ex-zone di frontiera seguano in modo ordinario l'andamento dell'occupazione totale; al contrario, i frontalieri provenienti al di fuori di quelle che erano definite zone di frontiera mantengono un trend costante (quindi una presenza costante) nel mercato del lavoro ticinese indipendentemente dal ciclo occupazionale.

L'analisi fa emergere due sistemi distinti che convivono all'interno della regione insubrica, con strutture e dinamiche economiche differenti. Da un lato il Ticino che, seguendo l'andamento medio nazionale, pur a scapito della produttività, mantiene alti i livelli occupazionali; dall'altro le province italiane che vivono una situazione fortemente critica

Figura 15: **I frontalieri provenienti dalle ex zone di confine**
(Elaborazione O-Lav per IRE su dati USML, 2011)



sia sotto il profilo produttivo che occupazionale.

Il frontalierato è una particolarità del mercato del lavoro delle regioni di frontiera, ancor più se queste regioni vivono cicli economici differenti e si trovano di fronte ad un comune bacino occupazionale: all'interno di questo scenario, il Ticino si configura come attrattore di flussi produttivi.

Nota finale

Nell'intera regione insubrica si contano circa 880 mila attivi, altamente concentrati nelle province di Varese e Como. Quando si paragonano i due mercati di lavoro di frontiera, è necessario tener presente che si tratta di due bacini di mano d'opera disponibile sbilanciati: basti pensare che il numero di addetti totali in Svizzera è inferiore a quello della sola Lombardia (Tab. 6). In tutti i territori considerati il terziario è il comparto che assorbe più lavoratori, sebbene si noti una maggiore percentuale nel Ticino (in linea con la media nazionale) rispetto alle province italiane. Infatti, in queste ultime, il rapporto tra terziario e secondario è molto meno netto, evidenziando il peso importante dell'industria.

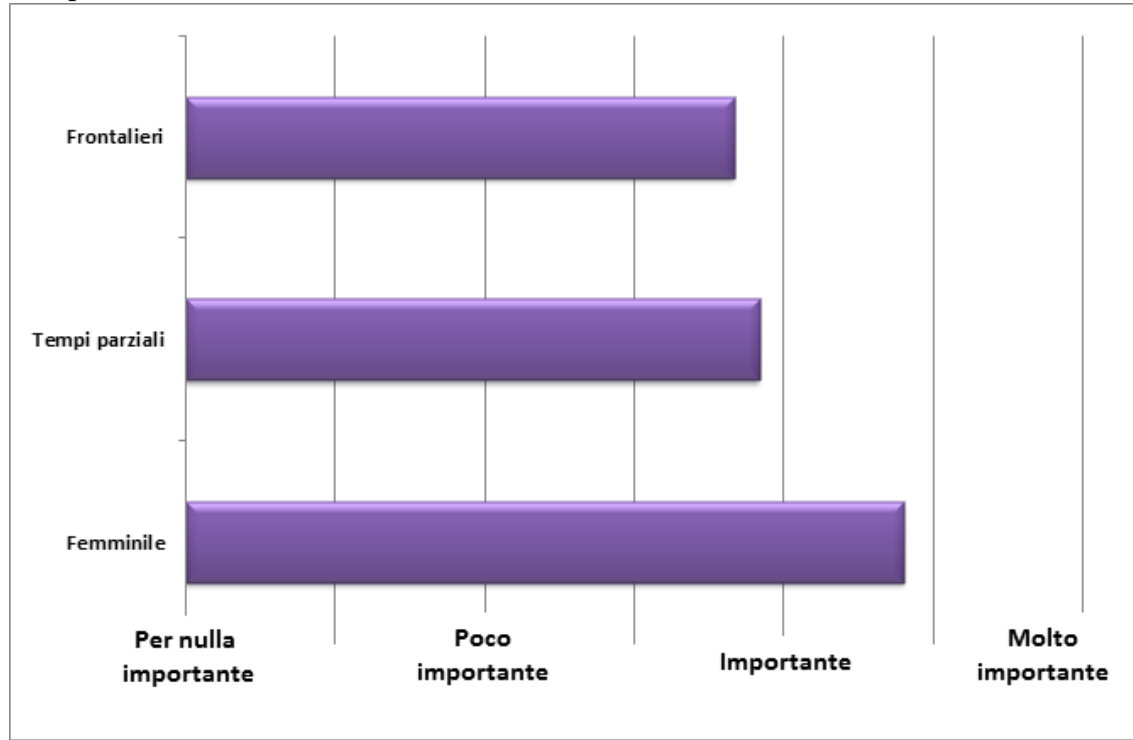
Tabella 6: **La forza lavoro nella Regione Insubrica**
(Elaborazione O-Lav per IRE su dati ISTAT/UST, 2011)

2008	Svizzera	Ticino	V.C.O.	Varese	Como	Lombardia
Addetti	3'955.6	174.1	69.1	381.1	258.6	4'351.0
Secondario	1'067.5	46.9	22.6	152.6	105.3	1'550.7
Terziario	2'888.1	127.2	45.8	224.2	151.0	2'720.4

Box 4: Opinion Survey sull'occupazione

La percezione emersa sull'importanza di determinate categorie o classi di lavoro indica un chiaro apprezzamento per il contributo femminile all'occupazione. Inoltre vengono considerati piuttosto importanti anche elementi come la possibilità di poter avere occupazione a tempo parziale (non esclusivamente full-time) e di poter disporre di frontalieri.

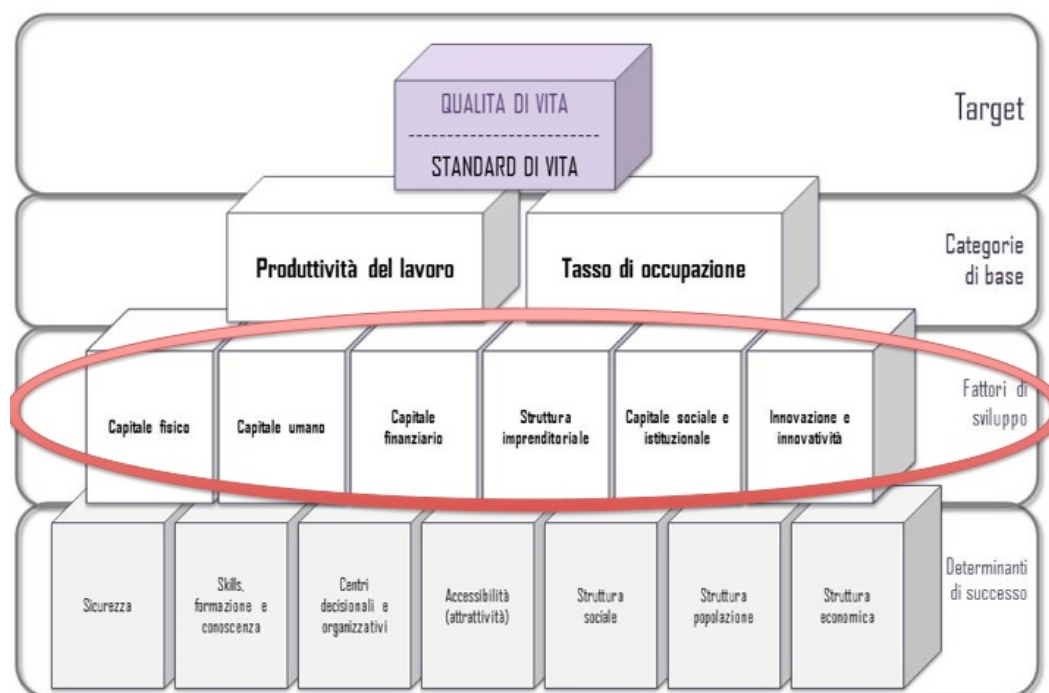
Di seguito in Figura 4.2.1 un grafico riassuntivo della percezione media sulle categorie occupazionali citate:



 FATTORI DI SVILUPPO

Gli indicatori che fanno parte della categoria dei fattori di sviluppo rappresentano quelle dimensioni della competitività che hanno un'influenza diretta sulle categorie di base e sulle quali l'azione dei *policy maker* impatta direttamente sulla performance competitiva regionale. In altre parole, le dimensioni prese in esame sotto il profilo dei fattori di sviluppo sono le aree nelle quali indirizzare interventi specifici se è necessario ottenere risultati diretti nel breve periodo. In termini metodologici, queste dimensioni (a differenza delle determinanti di successo) sono più facilmente rilevabili con indicatori (o proxy) quantitativi.

Figura 16: L'interpretazione piramidale della competitività economica: i fattori di sviluppo (Elaborazione IRE)



5.1 CAPITALE FISICO

Una delle determinanti della competitività che rientra nella categoria dei fattori di sviluppo così come illustrata precedentemente è senz'altro il capitale fisico a disposizione

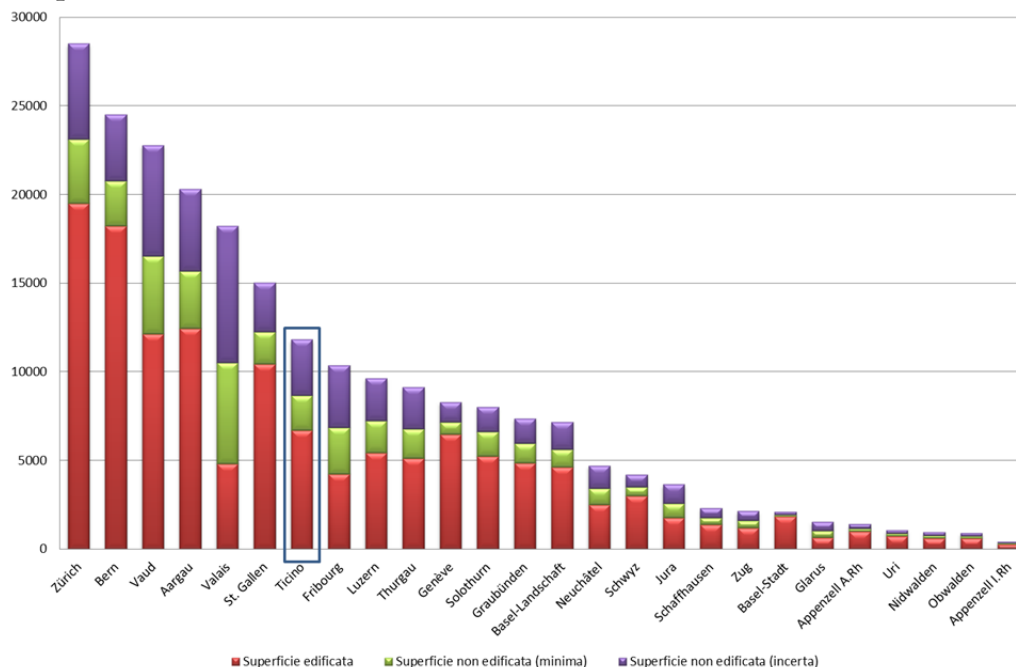
di una regione. Oltre alla difficoltà di reperire dati regionali declinati sul capitale fisico, spesso si tratta di variabili poco modificabili, nel senso che in quanto dotazione fisica possono avere margini stretti per essere modificate. Di seguito vengono analizzati degli indicatori sui quali i margini di intervento sono in qualche modo più ampi. Lo studio fa riferimento specialmente a quelle infrastrutture di base e allo sviluppo tecnologico che esse comportano.

5.1.1 La superficie edificabile

Le aree riservate per l'edificabilità dei terreni ricoprono un certo interesse dal punto di vista competitivo, specialmente se suddivise per la specifica destinazione prevista. Molte regioni svizzere – i cantoni in questo preciso caso d'analisi – possono avere dotazioni anche sensibilmente differenti in relazione alla natura del proprio territorio. Cantoni montagnosi molto estesi territorialmente possono evidentemente disporre di minore superficie edificabile. Tuttavia, il mix di politiche su come gestire queste zone dà indicazioni sul potenziale più o meno sfruttato della regione. In questo senso, una regione ha una maggiore competitività economica di un'altra se presenta una dotazione maggiore di superficie edificabile tenendo in giusta considerazione la superficie totale.

La Figura 17 mostra la situazione generale tra tutti i cantoni, ordinandoli per dimensioni di superficie edificabile distinta per quella effettivamente edificata, quella senz'altro non edificata e un'ulteriore quota d'incertitudine sull'edificazione.

Figura 17: **Superficie edificabile, superficie edificata minima e superficie edificata incerta, per cantone nel 2007.**(Elaborazione IRE su dati UST)



Il Ticino come dotazione di superficie edificabile in termini assoluti si piazza al 7. posto mentre in termini di superficie totale si posiziona al 5. posto. Tuttavia, come accennato, l'estensione del territorio non necessariamente si riflette in una maggiore superficie edificabile. Infatti, ai primi posti per estensione edificabile davanti al Ticino troviamo Zurigo

e Argovia che hanno una superficie totale minore rispetto al nostro cantone. In generale, la superficie edificabile è composta per il 60-70% da superficie già edificata. Eccezioni a questo riguardo non mancano. Da una parte cantoni come il Vallese (ca. 25% di superficie edificabile), Friburgo e Glarona (ca. 40%) e il Giura (ca. 50%) hanno a disposizione una maggiore superficie edificabile non ancora sfruttata e quindi hanno potenzialmente una *riserva* disponibile per promuovere una crescita economico-demografica attraverso costruzioni di soluzioni sia abitative che produttive. Per converso, Basilea Città presenta una situazione di edificabilità satura, sfruttando l'88% della superficie edificabile. I margini attuali in questo contesto così urbanizzato sono tali da pensare di poter *intaccare* la restante area non ancora edificabile se le circostanze di crescita lo richiedessero.

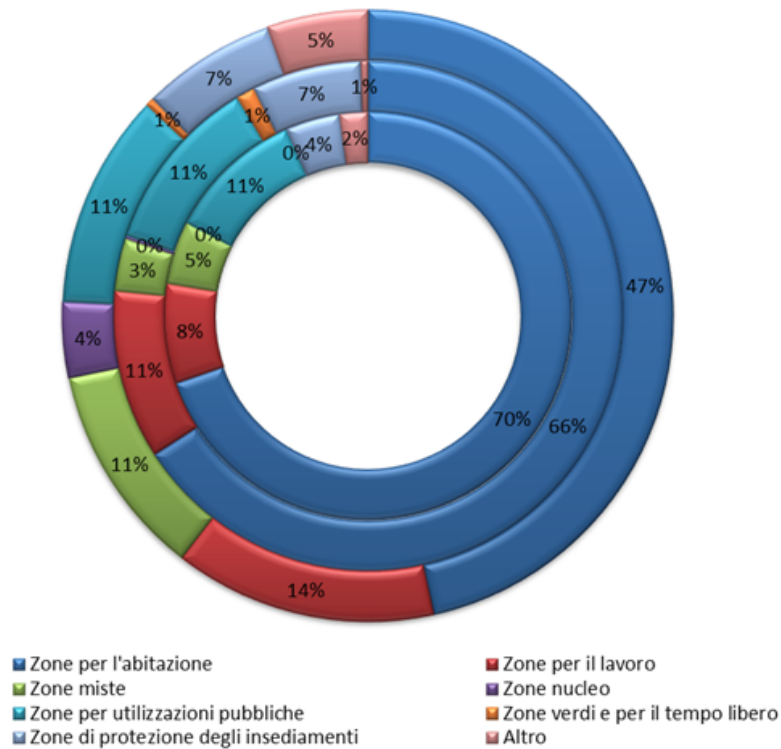
Data la sua peculiarità, il caso ticinese merita di essere approfondito sotto alcuni aspetti di rilievo. Non tutti i cantoni infatti utilizzano nel medesimo modo le zone edificabili a disposizione. Come illustrato nel grafico in Figura 18 il Ticino non si allinea all'utilizzo medio svizzero, ma tende a comportarsi piuttosto come il suo *vicino* (morfologico e geografico) Vallese. Zurigo invece è molto più allineato all'aggregato nazionale. Le differenze principali fra i due tipi di modelli sono un diverso uso delle risorse edificabili per scopi di edilizia abitativa, per zone ad edificabilità lavorativa e a quella mista. In Ticino si dà leggermente maggiore spazio alle zone per l'abitazione rispetto al Vallese dove le rispettive quote sono il 70% e il 66% a fronte del 47% svizzero, mentre le zone per il lavoro sono invece più sostenute sul suolo vallesano che su quello ticinese, con rispettivamente l'11% e l'8%, ma pur sempre inferiori alla quota svizzera che si attesta al 14%.

5.1.2 Utilizzo della rete internet

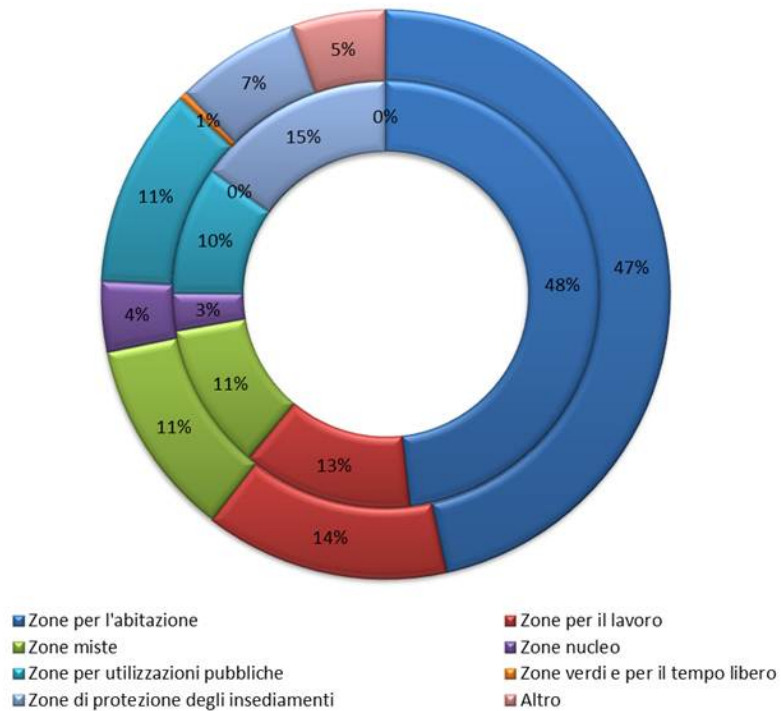
Le infrastrutture tecnologiche rappresentano uno degli aspetti che sotto il profilo del capitale fisico aumentano la competitività di una regione. Sotto questo punto di vista l'utilizzo della rete internet può essere considerato un indicatore significativo nello spiegare indirettamente la dotazione infrastrutturale attraverso il suo maggiore sfruttamento.

I dati rappresentati nel grafico in Figura 19 esprimono inequivocabilmente la progressiva affermazione nella popolazione dell'uso di internet nel corso degli ultimi quindici anni. Le tre regioni linguistiche della Svizzera si caratterizzano tuttavia per differenti livelli di sviluppo, nonostante il comune percorso di crescita. L'utilizzo delle reti internet da parte degli utenti della Svizzera italiana è sistematicamente ad un livello inferiore rispetto alle altre due principali regioni linguistiche, che mantengono sostenuto anche il trend complessivo. Questa differenza è difficile a spiegarsi se non culturalmente. Il fattore linguistico sembra infatti determinante anche nelle dinamiche internazionali, dove l'Italia è in qualche modo surclassata da Germania e Francia sotto questo aspetto. Un'ulteriore, seppur parziale, motivazione risiede nella struttura della popolazione (analizzata in seguito tra le determinanti di successo al paragrafo 6.6 a pagina 82) contraddistinta da un'alta percentuale della popolazione anziana, caratteristica che spesso amplifica il fenomeno del cosiddetto *digital divide*.

Figura 18: Le diverse tipologie di utilizzo delle superfici edificabili in (a) Ticino, Vallese e Svizzera a confronto con (b) Zurigo e Svizzera, nel 2007. (Elaborazione IRE su dati UST)

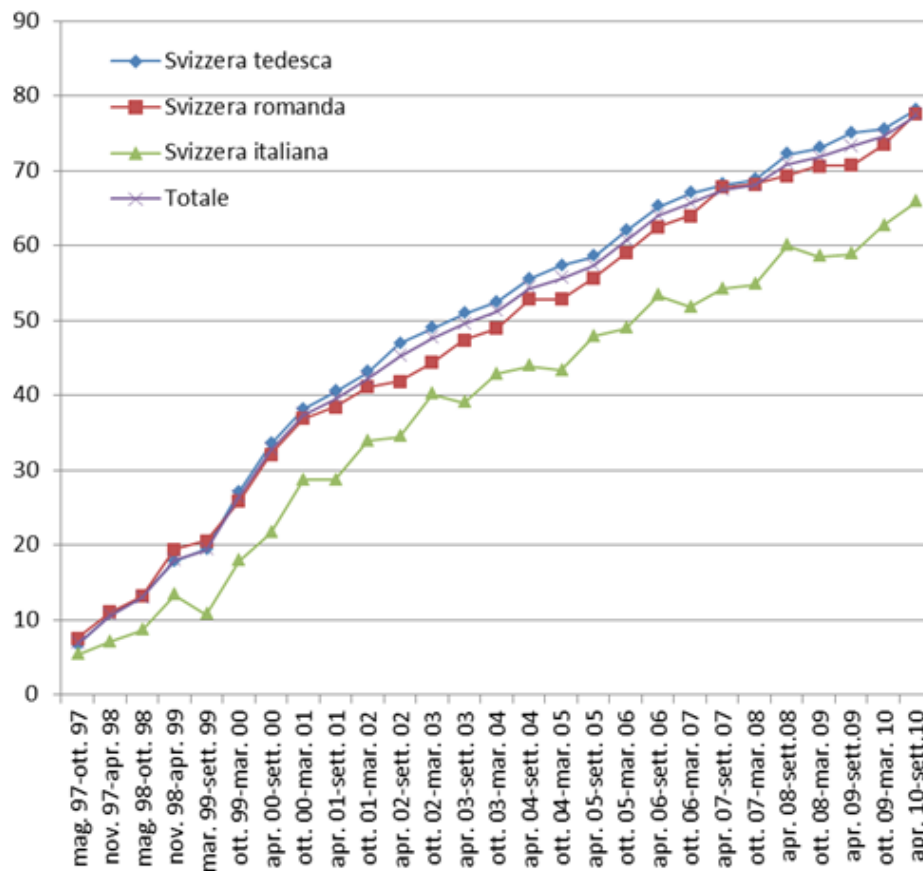


(a) Dal centro verso l'esterno della ciambella: Ticino, Vallese e Svizzera.



(b) Dal centro verso l'esterno della ciambella: Zurigo, Svizzera.

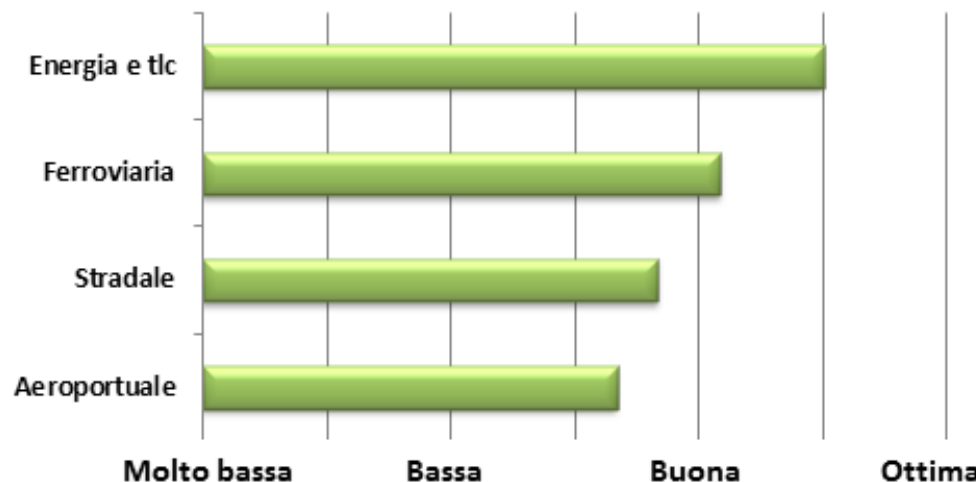
Figura 19: Utilizzo di internet secondo le regioni linguistiche, evoluzione 1997-2010.



Box 5: Opinion Survey su Capitale Fisico

La percezione emersa sulla qualità delle infrastrutture presenti in Ticino indica come ci sia un apprezzamento considerevolmente positivo per le infrastrutture energetiche e delle telecomunicazioni. Il sistema ferroviario è considerato di buona qualità, in media maggiore rispetto al sistema stradale. Maggiori riserve sono espresse a favore dell'infrastruttura aeroportuale che presenta una valutazione discreta, che varia da settore a settore.

Di seguito, il grafico riassuntivo sulla percezione media delle diverse infrastrutture questionate:



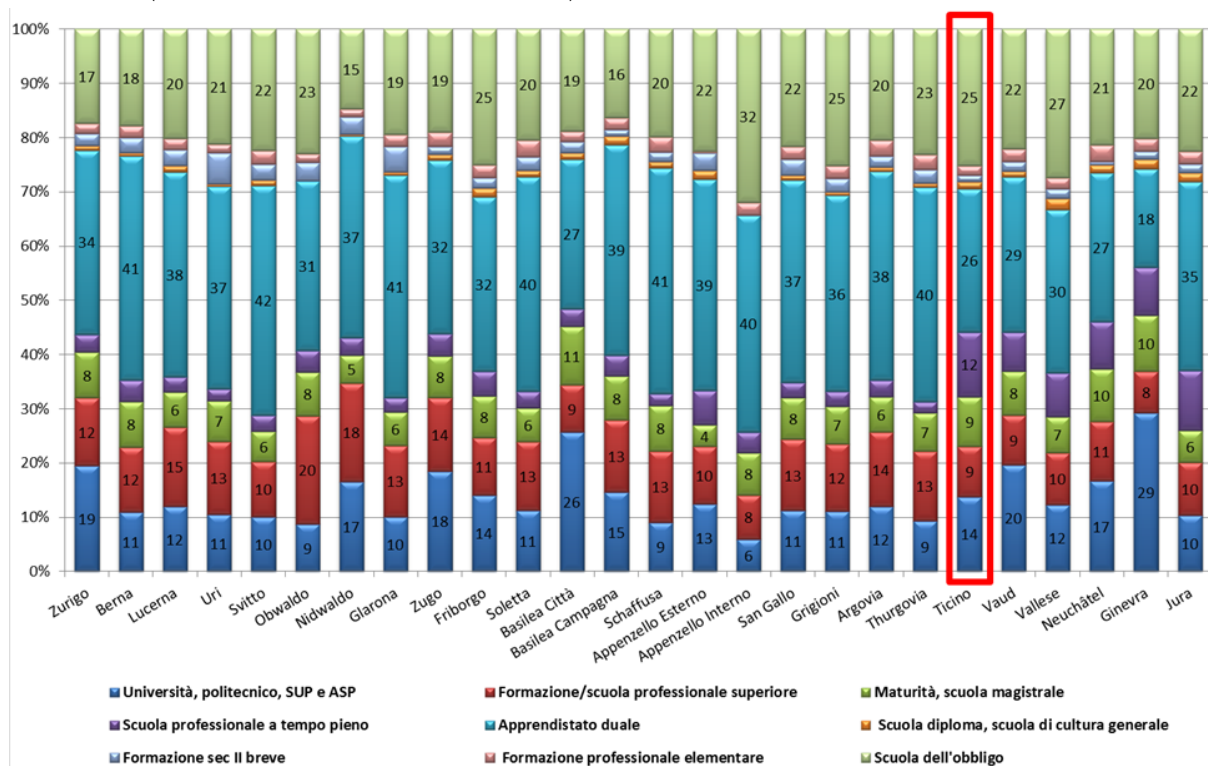
5.2 CAPITALE UMANO

Con il termine capitale umano si fa generalmente riferimento all'insieme delle facultà e delle risorse umane, riconducibili in particolare a conoscenza, istruzione, formazione, capacità tecniche che danno luogo alla capacità umana di svolgere attività di trasformazione e creazione. Sempre più spesso è la trasposizione del termine inglese *human capital* che secondo la letteratura fa riferimento al lavoro in termini di qualità e quindi sotto il profilo dell'educazione. Questa dimensione impatta sul livello di competitività economica attraverso la qualità del fattore lavoro, misurata in termini di formazione: una regione risulta tanto competitiva se presenta un elevato livello di formazione delle persone attive nel mercato del lavoro – specifico da settore a settore – in grado di rispondere ai bisogni dell'economia e di ridurre le circostanze che generano disoccupazione.

5.2.1 Educazione e formazione

Il punto di partenza per l'analisi della *dotazione* di capitale umano consiste nell'esaminare lo scenario intercantonale riguardo la formazione più alta conseguita da parte degli occupati nei rispettivi cantoni. Il quadro che emerge è esposto nel grafico in Figura 20.

Figura 20: **Scomposizione percentuale della formazione più alta conseguita dagli occupati nei diversi cantoni, 2009**
(Elaborazione IRE su dati RIFOS)



Non tutti i cantoni hanno una distribuzione simile in termini di formazione dei propri occupati, nonostante in tutti (ad eccezione di Ginevra) sia presente in maniera importan-

te l'apprendistato duale. Il cantone con la più alta percentuale di diplomati universitari sugli occupati è Ginevra (29%), seguito da Basilea Città (26%) e Vaud (20%), mentre il Ticino vede una quota di occupati con diploma universitario pari al 14%. Una quota, quest'ultima, in progressiva crescita negli anni proprio per la simultanea crescita degli atenei della Svizzera italiana che negli ultimi anni hanno registrato costanti aumenti nel numero di iscritti (per una analisi più dettagliata si rimanda al paragrafo 6.2 a pagina 72). Un'ulteriore caratteristica comune risiede nella quota di diplomati nelle scuole superiori che non oltrepassa praticamente mai il 10%. Nella Svizzera tedesca e nei cantoni che hanno una tradizione industriale piuttosto forte, la formazione duale dell'apprendistato è fortemente radicata e presente con punte tra il 40-42% (vedi ad esempio Svitto, Glarona, Soletta) mentre il Ticino, seppur in calo rispetto agli ultimi anni, vede 29 occupati su 100 che hanno concluso un apprendistato. Una caratteristica che contraddistingue il Ticino, e che quest'ultimo condivide con cantoni romandi come Giura, Ginevra, Neuchâtel, Vaud e Vallese, è quella di avere una quota relativamente consistente (intorno al 10%) di occupati che hanno seguito un indirizzo professionale a tempo pieno.

Nonostante da diversi anni la confederazione stia seguendo un processo di armonizzazione dei profili formativi ai diversi livelli, i Cantoni detengono ancora un consistente potere a livello decisionale in campo educativo. Per questo alcuni profili in alcuni cantoni sono maggiormente richiesti e incentivati, proprio perché meglio rispondono alle esigenze interne. Ma con il passo dei tempi, la mobilità del capitale umano si sta facendo sempre più intensa e non è più un'esclusiva di determinati settori riconducibili a una ristretta provenienza formativa. Il fatto che ciascun Cantone sappia adattare le proprie esigenze per rispondere in maniera coordinata alle sfide del futuro presenta ancora diversi ostacoli, tra cui i più evidenti rimangono quelli linguistico-culturali ma anche quelli burocratici.

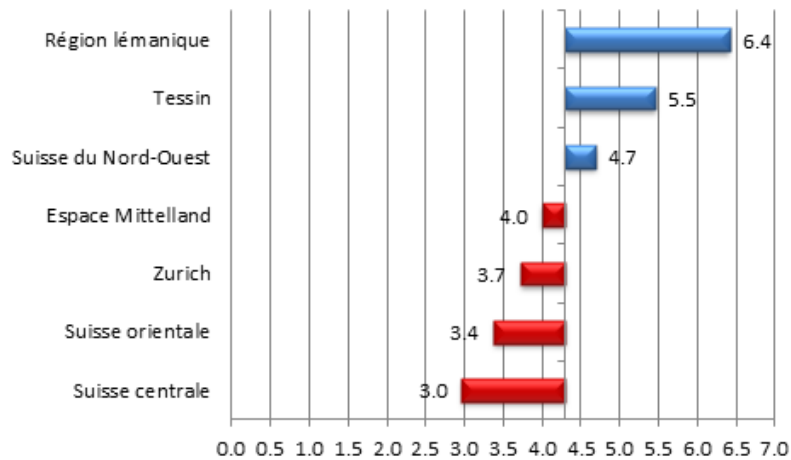
5.2.2 *La disoccupazione*

La disoccupazione è la condizione di mancanza di un lavoro per una persona attiva (16-64 anni) alla ricerca di un impiego. L'indicazione che il concetto di disoccupazione dà nell'ottica della categoria del capitale umano è la capacità delle persone attive di trovare un'attività lavorativa sia si tratti di un primo impiego, sia successivamente alla perdita del lavoro. L'indicatore maggiormente in uso per monitorare la disoccupazione strutturale è il tasso di disoccupazione¹, inteso come media annua. Il riscontro dai dati presentati nel grafico in Figura 21 nel confronto tra le Grandi Regioni scandisce una netta separazione, non inusuale, tra le Regioni della Svizzera tedesca e le regioni della Svizzera Romanda e il Ticino che rimangono ampiamente al di sopra della media nazionale. Queste ultime presentano infatti livelli di disoccupazione superiori alla media nazionale.

Questa gerarchia è confermata anche volgendo lo sguardo ai tassi regionali dell'ultimo decennio. Come mostrato in Figura 22, l'unico elemento di rilievo è l'acuirsi della disoc-

¹ La definizione della statistica ufficiale il tasso di disoccupazione è definito come il rapporto tra il numero di disoccupati e il totale della forza lavoro. Fonti diverse utilizzano definizioni diverse sia per il numeratore che per il denominatore di questo rapporto. La SECO utilizza come numeratore il numero dei disoccupati iscritti presso gli uffici regionali di collocamento, a prescindere dal fatto che percepiscano un'indennità di disoccupazione, e per il denominatore il totale delle persone attive secondo l'ultimo Censimento federale della popolazione.

Figura 21: Tasso di disoccupazione per Grandi Regioni nel 2009
(Elaborazione IRE su dati UST)



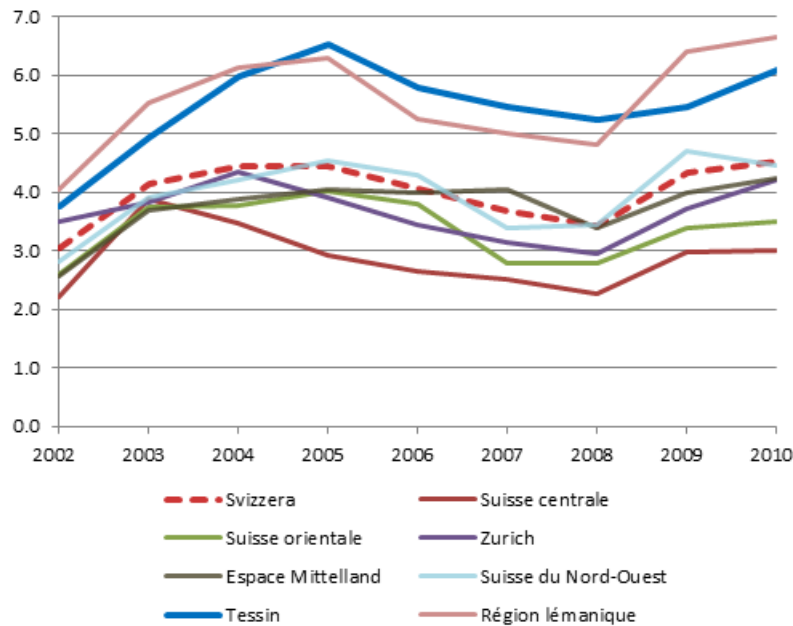
cupazione nei cantoni della Regione del Lemano, mentre il Ticino segue l'andamento medio svizzero, nelle sue fasi di crescita, ma anche nelle fasi di espansione economica in cui il tasso diminuiva, mantenendosi ad ogni modo su livelli più elevati.

Il dato presentato finora dà una visione generale e omogenea tra le regioni, ma risente in modo pesante di diversi punti critici. Dalla definizione di *disoccupato* infatti sfuggono alcune categorie di individui che rendono il dato sulla disoccupazione discutibile. Tenendone conto, sullo sfondo di queste riflessioni, l'analisi sotto il profilo competitivo del capitale umano propone un legame tra il dato della disoccupazione e quello della formazione conseguita dalle persone in cerca di lavoro (disoccupati) e da coloro che invece un impiego lo hanno (occupati).

In questo contesto viene proposto un interessante confronto tra il grafico precedentemente osservato in Figura 20 e il grafico in Figura 23 che mostrano rispettivamente la ripartizione in quote di occupati e disoccupati a seconda del loro livello di formazione.

Tale scomposizione presenta per il Ticino delle sostanziali differenze. Dai dati emerge che la struttura sotto il profilo formativo dei disoccupati si mantiene piuttosto costante nell'ultimo decennio (gli anni considerati sono il 2002, 2005, 2009 e 2010). La percentuale degli occupati con una formazione universitaria (14%) sul totale degli occupati è quasi il doppio rispetto alla quota dei disoccupati di pari formazione (8%) sul numero totale dei disoccupati. Si potrebbe concludere che la probabilità di essere occupati è più alta rispetto a essere disoccupati se si è in possesso di una formazione universitaria. Viceversa, il fatto di aver fatto un apprendistato o l'essere in possesso della sola scuola dell'obbligo si riflette in una maggiore quota tra i disoccupati che tra gli occupati, rispettivamente con un 33% e 30% da una parte contro un 26% e 25% dall'altra. Al di là di queste considerazioni generali sui profili formativi che emerge dal confronto dei dati, resterebbe da individuare quali componenti all'interno di ogni profilo formativo non trova una corrispondenza nel mercato del lavoro. Ad esempio, alcuni profili di apprendistato potrebbero essere maggiormente richiesti rispetto ad altri, così come determinate preparazioni universitarie potrebbero essere maggiormente ricercate rispetto ad altre per le quali il mercato del lavoro risulta essere relativamente saturo.

Figura 22: **Evoluzione del tasso di disoccupazione per Grandi Regioni, 2002-2010.**
(Elaborazione IRE su dati UST)



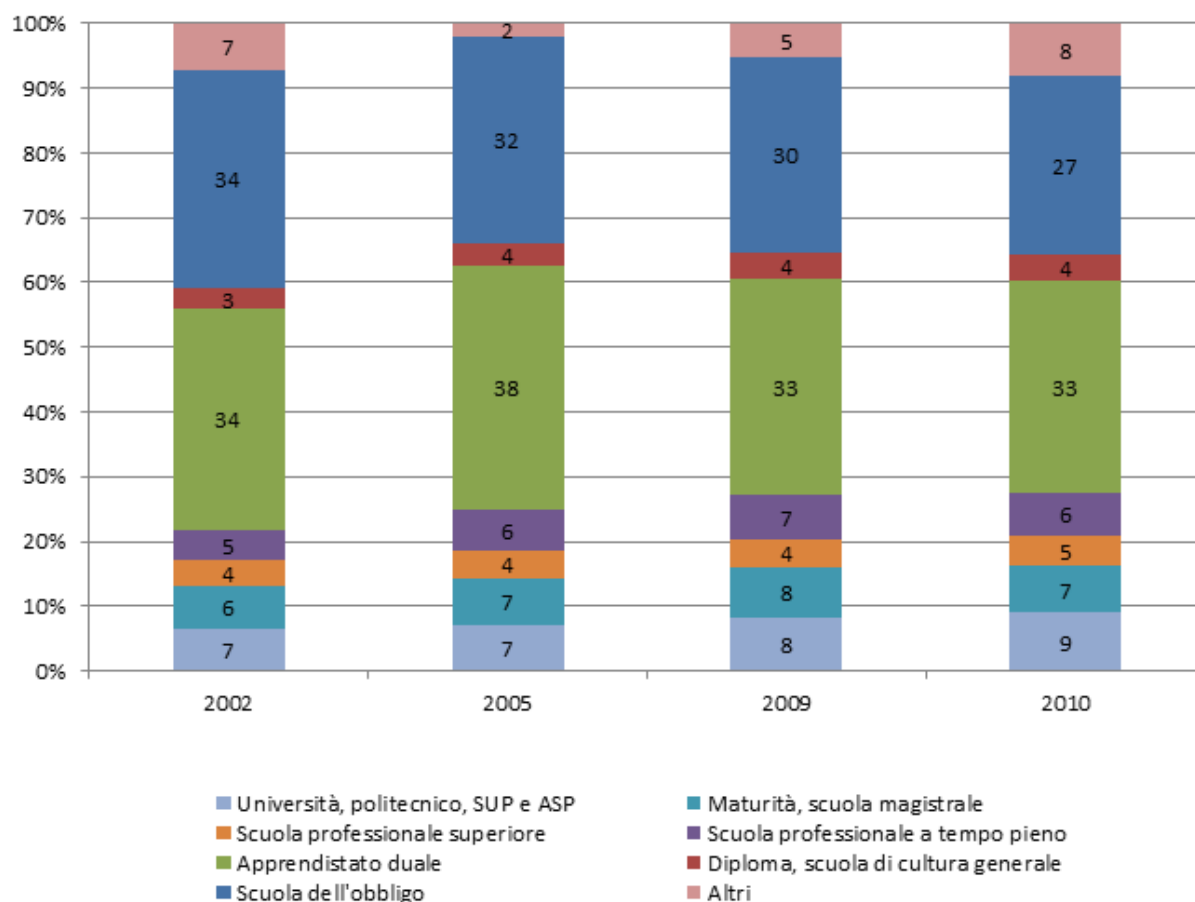
La via che rende una regione più competitiva è quindi da ricercarsi nel saper avere a disposizione un *capitale umano* che rispecchi le reali esigenze del proprio mercato, in modo tale da coprire tutti i campi della realtà economica della regione stessa, soprattutto per quanto concerne i livelli di istruzione avanzati.

Un ulteriore confronto utile a capire quale profilo formativo maggiormente soffre i cicli negativi dell'economia è dato dall'osservazione congiunta dei grafici in Figura 22 e in Figura 24, che rappresentano rispettivamente l'evoluzione del tasso di disoccupazione nelle Grandi Regioni dal 2002-2010 (con particolare attenzione al Ticino) e il numero di effettivi disoccupati² suddivisi per livello di formazione conseguita.

Coerentemente col dato aggregato anche il numero degli effettivi segue gli andamenti del tasso di disoccupazione trasversalmente a tutti i profili formativi, ma non con tutti nella stessa intensità. In corrispondenza del 2002, un anno in cui il tasso di disoccupazione ticinese ha toccato il minimo del decennio scorso, in termini di numero di disoccupati le quote maggiori erano ripartite equamente tra coloro che avevano concluso la scuola dell'obbligo e gli apprendisti, per un corrispettivo di poco più di 1'700 unità ciascuno. Quando poi nel 2005 il tasso di disoccupazione è salito, l'aumento più sostanzioso nel numero di disoccupati è stato registrato negli apprendisti il cui effettivo ammontava a 2'714 unità e nelle risorse dotate della sola scuola dell'obbligo (2'286 unità). La classe occupazionale relativa alla formazione professionale a tempo pieno ha avuto un impatto numericamente inferiore, ma proporzionalmente più importante (circa +85%). Passando al 2009, dove il tasso di disoccupazione è più basso rispetto al 2005, non si riscontra lo stesso calo in tutte le categorie. Infatti, per le formazioni più alte (università, maturità, scuola professionale) si sono registrati dei lievi aumenti, al posto di una attesa decrescita.

² La Seco include anche le persone in cerca di impiego che non necessariamente sono incluse nel computo del tasso di disoccupazione.

Figura 23: **Scomposizione percentuale della formazione più alta conseguita dai disoccupati, in Ticino, negli anni 2002, 2005, 2009, 2010.**
(Elaborazione IRE su dati Seco)



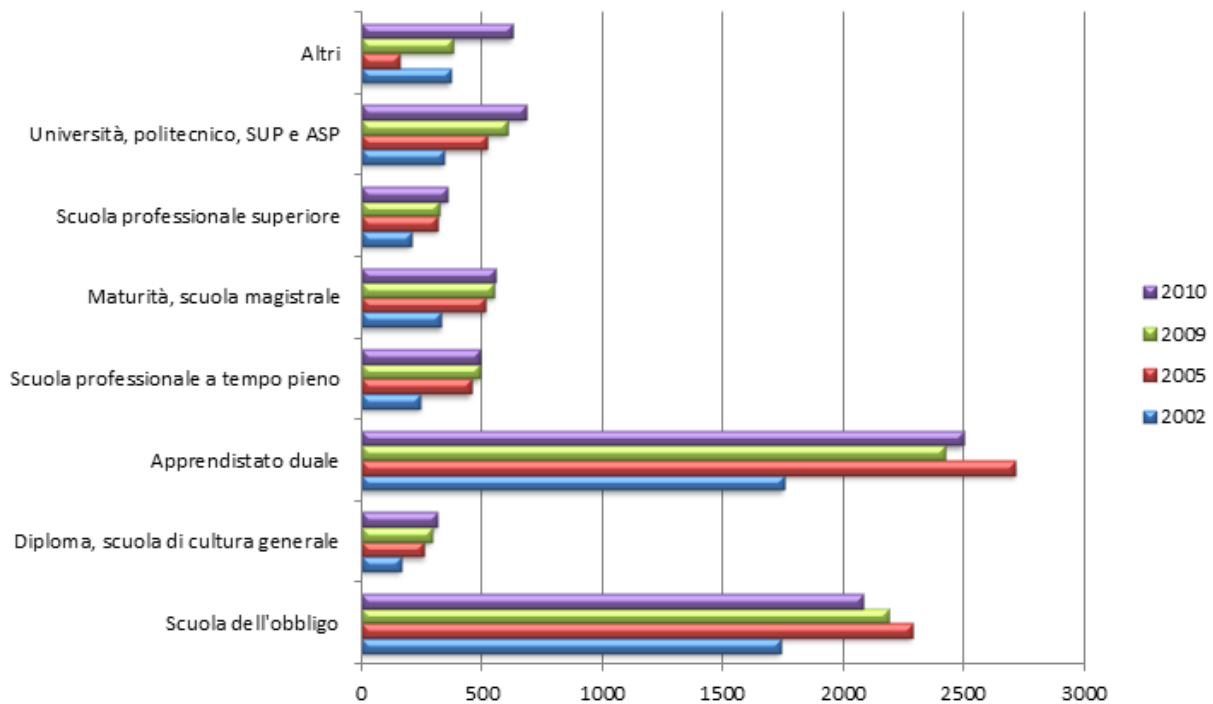
Nel 2010, con la disoccupazione in leggera crescita rispetto all'anno precedente, l'unico profilo formativo a non seguire questo trend risulta essere la scuola dell'obbligo che al contrario cala, seppur di poco.

Questo quadro porta a concludere che i profili meno formati soffrono di più nei periodi recessivi dell'economia cantonale rispetto alle più alte formazioni. Tuttavia risultano essere le categorie che maggiormente beneficiano dei periodi di relativa congiuntura favorevole quando la natura della disoccupazione per i più alti profili risulta essere strutturale. Ancora una volta viene confermato che il fattore che spinge la competitività di una regione dal lato occupazionale sotto il profilo del capitale umano è la capacità di rispondere alle esigenze del mercato.

5.2.3 Ricorso all'assistenza

In ultima analisi, questo rapporto considera anche il capitale umano sotto il profilo della disoccupazione cronica, utilizzando il tasso d'aiuto sociale come indicatore indiretto. L'aiuto sociale è la risorsa a cui fanno affidamento gli individui o i nuclei familiari quando

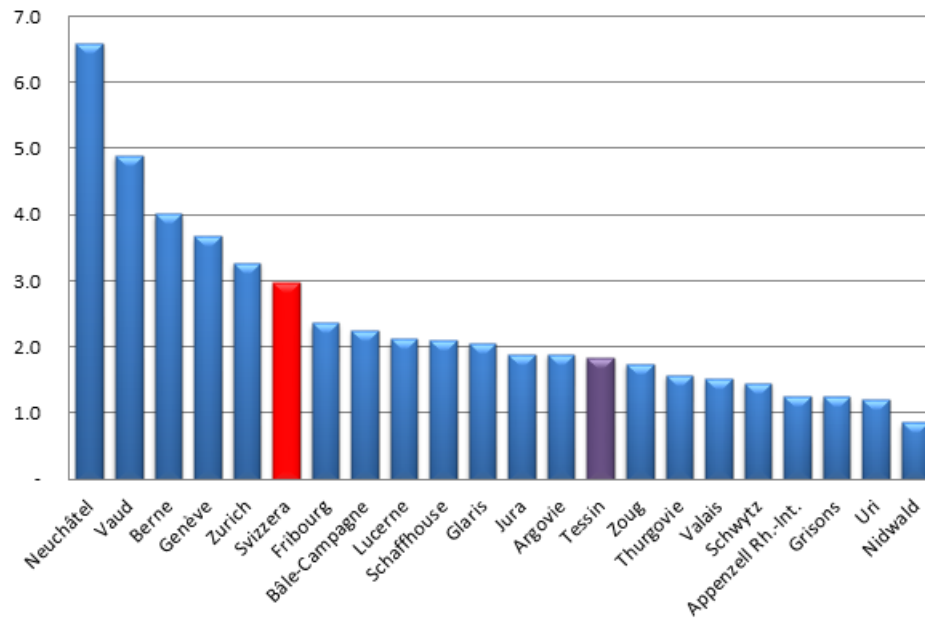
Figura 24: **Numero di disoccupati e persone in cerca di lavoro, suddivisi per livello di formazione conseguita, in Ticino nel 2002, 2005, 2009, 2010.**
(Elaborazione IRE su dati Seco)



viene a mancare il sostentamento necessario per condurre una vita dignitosa. Generalmente per la popolazione attiva questo rappresenta il gradino successivo alla perdita o alla scadenza delle indennità derivanti dall'assicurazione contro la disoccupazione. In questo senso, per la lettura di questo dato risulta importante il confronto con il dato dell'andamento della disoccupazione.

Il grafico in Figura 25 illustra la situazione generale a livello intercantonale. Emerge il basso ricorso all'assistenza da parte della popolazione ticinese, che nel 2009 è stato dell'1.8%, rispetto al valore aggregato nazionale pari al 3%, entrambi in discesa rispetto agli anni precedenti. Nel 2006 lo stesso indice era a quota 2.0% per il Ticino e 3.3% per la Svizzera nel suo complesso. Il ricorso all'assistenza è maggiormente presente nei cantoni romandi di Neuchâtel, Vuad e Ginevra, ma anche Berna e Zurigo riportano valori sopra il valore nazionale. Confrontando l'attuale situazione con il dato sulla disoccupazione osservato in precedenza non si può presupporre una relazione chiara, anche considerando dei lag temporali di uno o due anni.

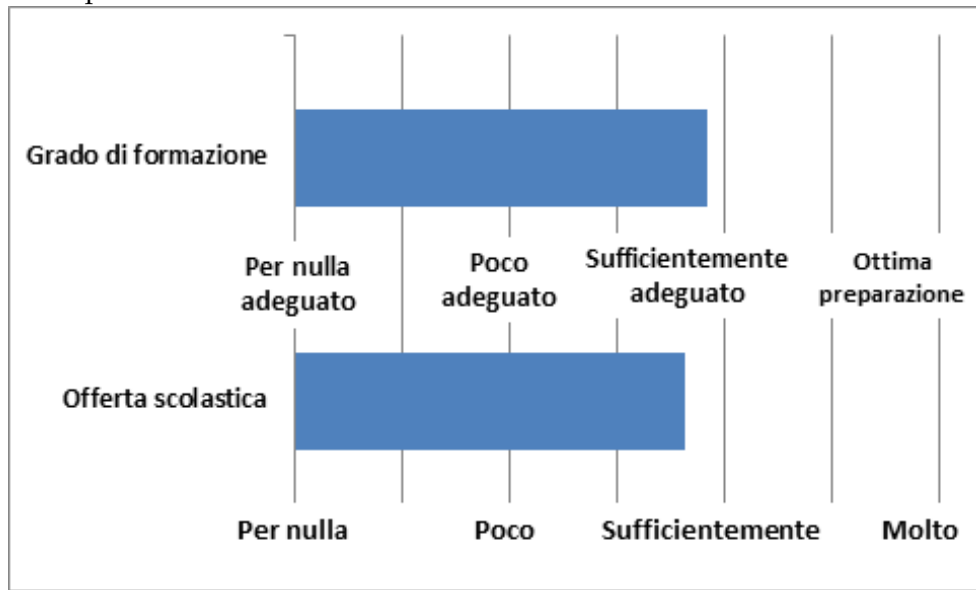
Figura 25: Tasso d'aiuto sociale per cantoni, nel 2009. (Elaborazione IRE su dati UST)



Box 6: Opinion Survey su Capitale Umano

Le percezioni emerse dall'indagine riguardo la dimensione del capitale umano riguardano da un lato come viene valutato il grado di formazione dei lavoratori, dall'altro lato viene sondato quanto il sistema scolastico risponda ai bisogni dell'economia e alle esigenze del mercato del lavoro. Per il primo aspetto la valutazione media ritiene che i propri lavoratori abbiano una formazione sufficientemente adeguata o per lo meno in linea con quanto richiesto dalle loro mansioni. Il secondo aspetto, suggerisce un leggero scollamento, o per lo meno una non chiara aderenza, tra domanda e offerta relativo ai profili professionali formati dal sistema scolastico.

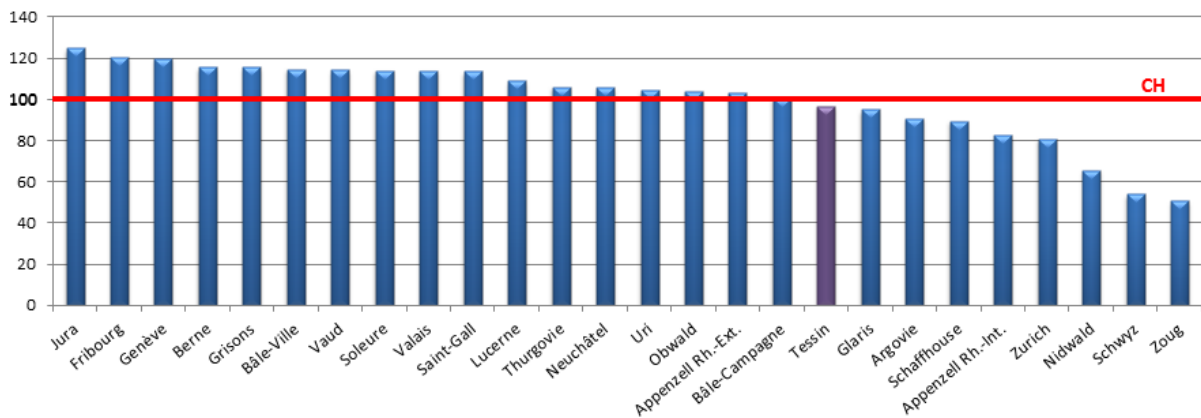
Di seguito in Figura 5.2.3 un grafico riassuntivo sulla percezione media riguardo a tali aspetti :



5.3 CAPITALE FINANZIARIO

Una caratteristica che contraddistingue una regione dal punto di vista finanziario è la sua capacità di sfruttare il proprio potenziale fiscale. L'indicatore sullo sfruttamento del potenziale fiscale fornito dall'Ufficio Federale di Statistica, calcolato sui dati dell'Amministrazione Federale delle Finanze, permette di valutare in quale misura le imposte cantonali e comunali pesino sui contribuenti. In altre parole, fornisce un'indicazione sul carico fiscale dei singoli cantoni. L'UST ha di recente aggiornato tale indicatore, e a causa di questa interruzione di serie non sono possibili confronti attendibili col passato. Il grafico in Figura 26 mostra come si presentava la situazione del nuovo indice di sfruttamento del potenziale fiscale (ISPF)³ nel 2009, posto il valore nazionale che corrisponde a 25.7% uguale a 100.

Figura 26: **Indice di sfruttamento del potenziale fiscale nei diversi cantoni, nel 2009.**
(Elaborazione IRE su dati UST)



Il Ticino si posiziona appena sotto il valore nazionale con 24.8%, mantenendo una certa stabilità nel tempo. Si è infatti registrato un lieve calo nell'indicatore che ha portato ad un rapporto di 24.6% nel 2011 che coincide con l'ultimo anno di riferimento. Tuttavia, il calo è stato generale a tutti i cantoni, motivo per cui non si sono verificate sostanziali modifiche nelle *gerarchie* tra cantoni, perlomeno nella parte bassa. Infatti, nei cantoni della Svizzera centrale quali Nidwaldo, Svitto e Zugo il carico fiscale rimane nettamente inferiore rispetto alla media nazionale. In particolare Zugo registra il valore più basso con il 13% che nel grafico corrisponde alla metà della media dei cantoni. Nella parte alta, invece, il carico fiscale rimane più elevato nei cantoni della Svizzera romanda, Berna e nei Grigioni, toccando la punta massima con Giura che registra un indice di sfruttamento pari al 32%, ovvero circa un quarto in più della media.

Le informazioni fornite dall'indice di sfruttamento del potenziale fiscale hanno una duplice valenza. Alti valori per l'indice si traducono in un rapporto entrate/sostanza eleva-

³ Lo sfruttamento del potenziale fiscale corrisponde al rapporto tra le effettive entrate fiscali di un cantone e la sostanza fiscale. La sostanza fiscale è calcolata a partire dai redditi imponibili, dai patrimoni e da altri potenziali guadagni del Cantone. Data l'alto grado di fluttuazione dovuto alla reperibilità dei dati, la sostanza fiscale viene calcolata su medie triennali (per esempio la media degli anni 2003-2005 per l'anno di riferimento 2009). In formula

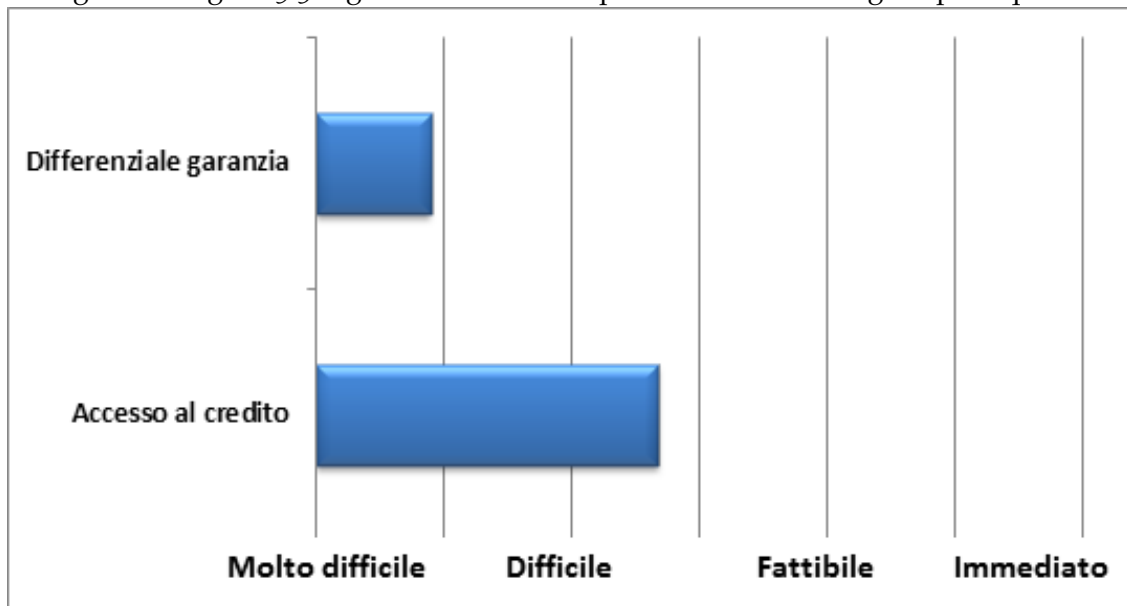
$$\text{si ha: } ISPF_i = \frac{\text{Sfruttamento}_i^{\text{pot.fisc.}}}{\sum_i^{26} \text{Sfruttamento}_i^{\text{pot.fisc.}}} \cdot 100 = \frac{\text{Entrate}_i}{\sum_i^{26} \text{Sfruttamento}_i^{\text{pot.fisc.}}} \cdot 100$$

to. Da un lato questo può essere generato da un'alto grado di imposizione, dall'altro lato anche da un basso bacino di sostanza fiscale oltre che da un insieme dei due fattori che spesso sono correlati. Ai fini della competitività, al di là della graduatoria sul peso del carico fiscale che può essere in parte riconducibile all'eredità storica di una regione (vedi similitudini nella Svizzera romanda), è interessante osservare le dinamiche nel corso degli anni. Il fatto che in Ticino, come del resto in altri cantoni, l'indice di sfruttamento del potenziale fiscale sia diminuito, seppur in maniera lieve, rende relativamente più attrattivo il nostro cantone, ma riduce il margine competitivo legato al fattore finanziario qualora questa riduzione fosse dovuta maggiormente ad un calo delle entrate fiscali che non a un aumento della sostanza fiscale.

Box 7: Opinion Survey su Capitale Finanziario

La percezione emersa riguardo alla accessibilità al credito da parte delle imprese con un buon piano di business definito indica una generale difficoltà nell'ottenere in maniera agevole un prestito dagli istituti di credito. La presentazione di particolari garanzie non incide di per sé in modo particolare sulla facilità di accesso al credito, in quanto il differenziale^a tra le due situazioni risulta ridotto.

Di seguito in Figura 5.3 il grafico riassume la percezione media degli aspetti questionati:



^a La domanda sulla possibilità di ottenere un prestito sulla base di un buon business plan è stata posta in termini generali e in assenza di determinate garanzie reali. Il differenziale è lo scostamento tra le due risposte.

5.4 STRUTTURA IMPRENDITORIALE

Il contesto imprenditoriale di una regione risulta essere una dimensione assai importante per valutarne, sempre in ottica di competitività, le potenzialità e il grado di intervento. I principali indicatori utilizzati per analizzare questo campo sono relativi alla dimensione d'impresa valutata sul numero di addetti e alla demografia d'impresa relativa al numero di unità operanti sul territorio. La presenza o la concentrazione di grandi gruppi in un territorio rende la regione economicamente più competitiva innescando dei processi a

cui partecipano, offrendo delle opportunità di crescita, anche le imprese di più piccole dimensioni, laddove il numero di imprese presenti e le dimensioni dei mercati siano sufficientemente elevati.

La Tabella 7 riporta gli effettivi relativi alle imprese declinati secondo tre differenti prospettive (Equivalenti tempo pieno, Imprese e Addetti), dando così una visione d'insieme sulle Grandi Regioni svizzere, sia dal profilo dimensionale che dal profilo della demografia d'impresa.

Tabella 7: **Numero di imprese per classi dimensionali, per Grandi Regioni nel 2008**
(Elaborazione IRE su dati UST)

	Numero di addetti etp				Totali		
	0-9	10-49	50-249	250+	Etp	Imprese	Addetti
Svizzera	1'009'052	990'450	891'753	622'226	3'513'481	451'651	4'195'635
Regione del Lemano	184'886	182'840	158'410	119'531	645'667	81'811	758'632
Mittelland	225'211	212'057	200'562	111'667	749'496	99'319	910'248
Svizzera Nordoccidentale	120'511	124'464	124'490	111'261	480'725	55'193	572'435
Zurigo	164'073	180'938	171'483	162'226	678'719	74'406	812'091
Svizzera Orientale	154'856	142'567	112'521	61'083	471'026	69'602	562'117
Svizzera Centrale	108'464	99'451	82'233	38'552	328'699	49'767	398'900
Ticino	51'052	48'135	42'055	17'906	159'147	21'553	181'212

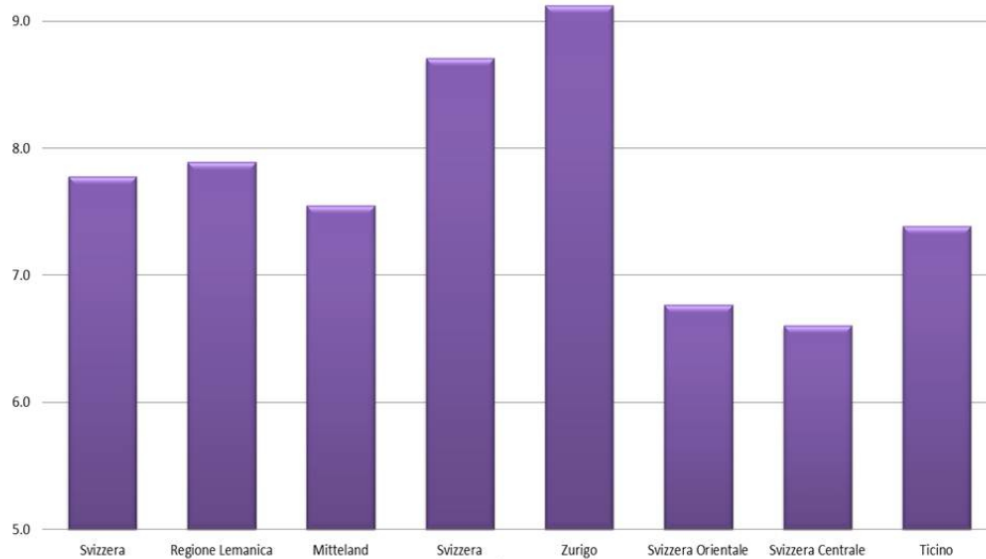
La variabile del numero di addetti equivalenti a tempo pieno (etp) è scomposta in quattro classi dimensionali, che corrispondono rispettivamente alle micro-imprese (0-9 etp), piccole imprese (10-49 etp), medie imprese (50-249 etp) e alle grandi imprese (oltre i 250 etp). La lettura della tabella ci lascia intuire come il Ticino presenti una struttura orientata alla piccola impresa, specialmente in confronto con gli altri cantoni, presentando una percentuale di grandi imprese sul totale nazionale inferiore alla media per tutte le categorie d'impresa considerate, caratterizzandosi per una sorta di *italianità* nella struttura imprenditoriale. Tuttavia, il ruolo delle medio-grandi imprese non è affatto trascurabile, in quanto su scala cantonale al 2,3% delle medio-grandi imprese ticinesi corrispondono 36,4% degli addetti totali. Particolarmente orientata alla grande impresa risultano essere invece la Regione di Zurigo e, anche se in minor misura, la Regione del Lemano e la Svizzera Nordoccidentale.

Nonostante il dato si riferisca al 2008, la struttura imprenditoriale svizzera appare piuttosto stabile. In particolare, il confronto con i precedenti rilevamenti del 2005 e del 2001, mostra un quadro in cui il Ticino non fuoriesce mai dalla quota tra il 4-5% rispetto all'effettivo totale nazionale delle categorie qui considerate.

Un aspetto per il quale le Grandi Regioni in Svizzera differiscono è il numero di addetti per impresa registrata. La Figura 27 mostra come a tenere alta la media nazionale a 7,8 etp per impresa contribuiscano in modo significativo le Regioni di Zurigo e la Svizzera Nordoccidentale (a quest'ultima appartiene Basilea Città). Mentre la Regione del Lemano è in perfetta media nazionale, la Regione Ticino registra 7,4 etp per impresa rimanendo poco sotto la media, lasciandosi alle spalle le Regioni della Svizzera Orientale e della Svizzera Centrale.

Figura 27: **Numero di equivalenti a tempo pieno per impresa nelle Grandi Regioni svizzere, nel 2008.**

(Elaborazione IRE su dati UST)



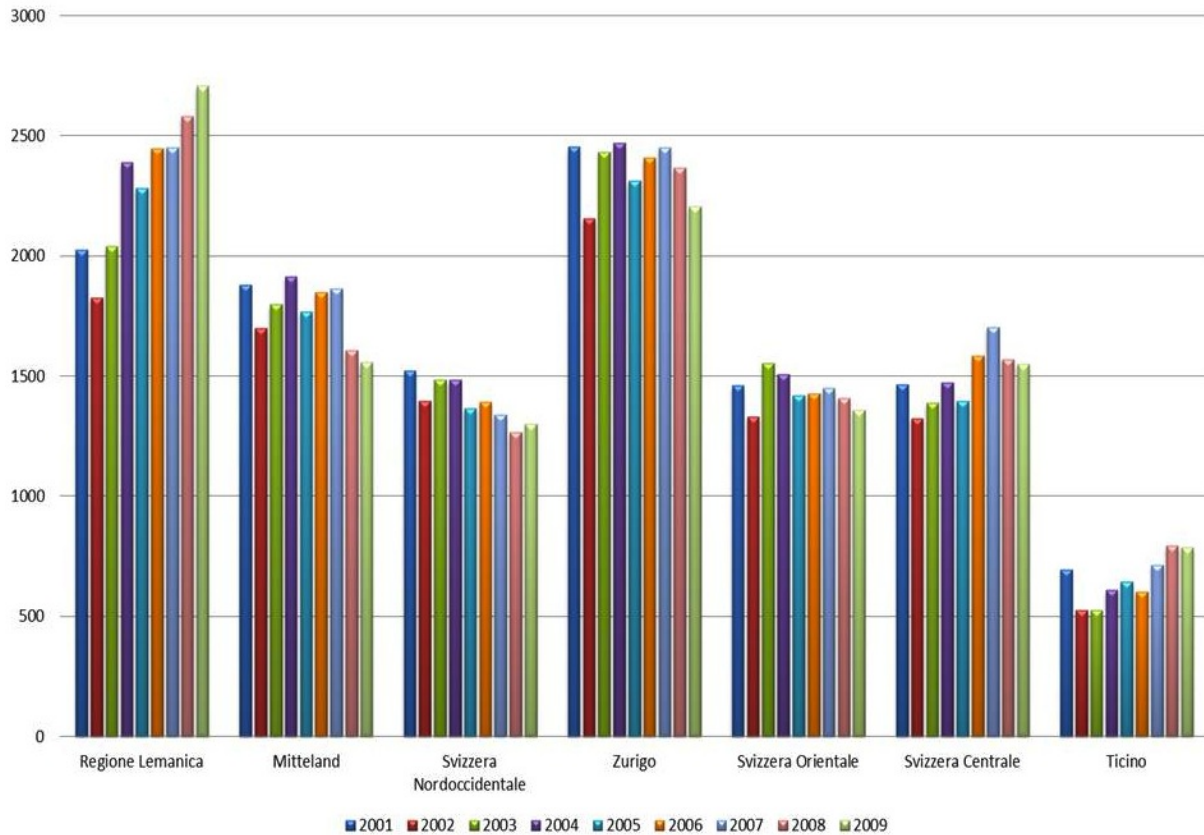
Un contesto imprenditoriale che punta ad essere competitivo deve infatti garantire un profilo adeguatamente dotato dal lato della popolazione di imprese attive, senza però trascurare l'aspetto occupazionale, in termini di capacità di essere una risorsa adeguata per offrire posti di lavoro. Al fine di alimentare il contesto imprenditoriale, una variabile che merita una certa attenzione è la *creazione di nuove imprese*⁴. In Figura 28 sono rappresentate le dinamiche per le Grandi Regioni nel corso dell'ultimo decennio.

Dal quadro generale emergono sostanzialmente tre *pattern* differenti. Ci sono regioni come l'Espace Mittelland e la Svizzera Nordoccidentale che hanno conosciuto una progressiva decrescita nel numero di nuove imprese create, altre come le regioni della Svizzera Orientale o Zurigo (pur mantenendosi a livelli in termini assoluti molto elevati) che hanno registrato una sostanziale stabilità anche se non priva di variazioni negli anni. Vi sono poi regioni come la Svizzera Centrale, il Ticino e la Regione del Lemano che hanno invece conosciuto una più o meno marcata crescita, sintomo di un contesto adeguato per accogliere nuove iniziative imprenditoriali.

Se guardiamo alla pressoché costante crescita in termini di imprese create in Ticino negli anni, è opportuno chiedersi se tale apporto al tessuto imprenditoriale è proporzionale o meno al contributo in termini di popolazione delle imprese attive. Se da una parte il numero di imprese attive rispetto all'effettivo nazionale oscilla in maniera stabile tra il 4-5%, il numero di nuove imprese sul totale nazionale di quelle create per un dato anno impatta tra il 5-7%. Questa miglior situazione dal lato della dinamica imprenditoriale – a confronto delle altre regioni e in ultima istanza al livello nazionale – conferisce al Ticino nel breve periodo un'immagine positiva che può riflettersi in una prospettiva concreta se questo trend viene confermato e viene garantito da un contesto vivace ma sicuro dove

⁴ Secondo le definizioni dell'Ufficio Federale di Statistica la creazione di una nuova impresa s'intende *ex-nihilo*, ovvero esse devono aver avviato un'attività economica nell'anno in rassegna ed averla esercitata per almeno 20 ore alla settimana. La condizione fondamentale è quindi che l'impresa abbia effettivamente avviato un'attività economica, a prescindere dal fatto che sia iscritta o meno al Registro di Commercio. Sono anche escluse le imprese risultanti da fusioni, acquisizioni o scissioni di imprese già esistenti.

Figura 28: **Creazione di nuove imprese nelle Grandi Regioni, 2001-2009.**
(Elaborazione IRE su dati UST)

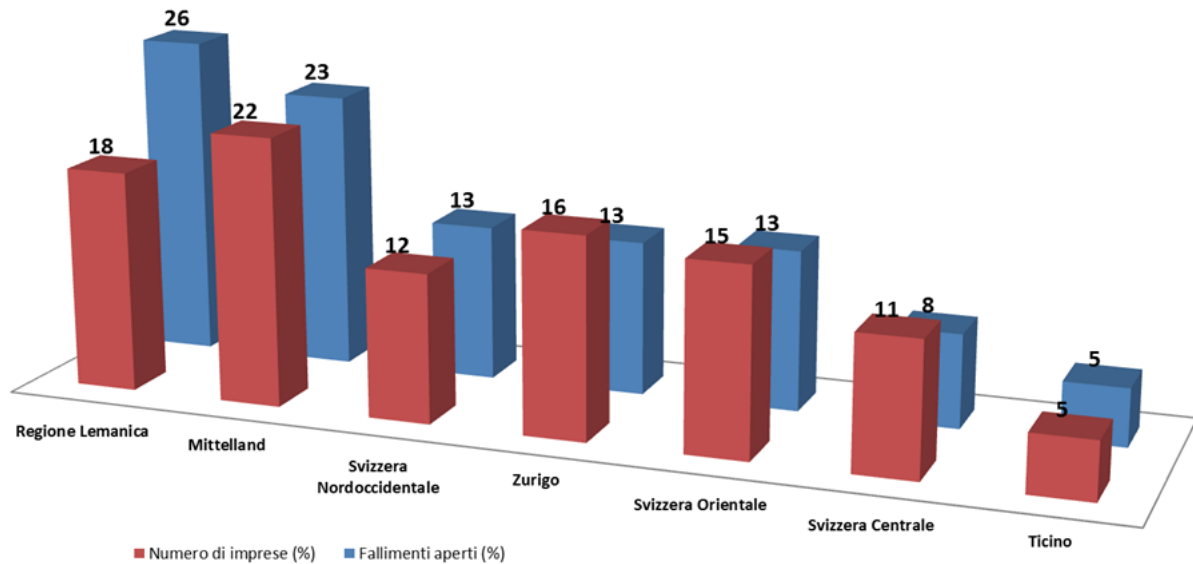


le imprese possono operare. Così facendo le imprese più valide potranno affermarsi e rimanere sul mercato. Questo risultato è avvalorato dal fatto che tale fenomeno è riscontrabile sia nel settore secondario sia in maniera ancor più evidente nel settore terziario, anche se in quest'ultimo è ancor più evidente.

In relazione al rischio di uscita dal mercato, viene svolta un'analisi delle procedure fallimentari che caratterizzano un determinato contesto imprenditoriale. Riproponendo il confronto tra Grandi Regioni, paragonando le singole quote che ogni regione detiene sul rispettivo totale nazionale, la struttura imprenditoriale ticinese appare, se non solida, adeguatamente equilibrata, nel senso che la sua struttura imprenditoriale in termini di popolazione di imprese è perfettamente proporzionale al numero di procedure fallimentari aperte nello stesso anno.

Nel 2008, per le imprese in Ticino si conta un effettivo di 21'553 unità la cui corrispondenza sul mercato del lavoro è di circa 160'000 equivalenti a tempo pieno pari a circa il 5% del totale svizzero. Tale rapporto è in generale condiviso da tutte le Grandi Regioni della Svizzera. Quello per il quale le regioni differiscono è la proporzione rispetto al numero di procedure fallimentari aperte nello stesso anno. Il caso ticinese rappresenta una situazione di equilibrio dove il numero di imprese presenti e il numero di fallimenti aperti è proporzionale in relazione ai rispettivi effettivi nazionali. Una corrispondenza che lascia trasparire una situazione in linea con la fisiologia stessa del cantone. Legame che non è necessariamente rispettato nelle altre Grandi Regioni, dove si va dal caso del-

Figura 29: **Contesto imprenditoriale per le Grandi Regioni in Svizzera nel 2008: confronto tra la proporzione % di imprese e la proporzione % dei fallimenti aperti** (Elaborazione IRE su dati UST)



la regione romanda del Lemano dove il numero di fallimenti è proporzionalmente più elevato rispetto al numero di imprese, al caso della regione di Zurigo che riscontra una situazione inversa.

La Tabella 8 mostra il tasso di sopravvivenza delle imprese nei diversi cantoni svizzeri e offre uno sguardo d'insieme a livello intercantonale sulla capacità di rimanere in vita da parte delle imprese.

Nella prima colonna è riportato il cantone (e la relativa Grande Regione di riferimento) nel quale l'impresa viene creata. Nelle colonne a destra sono riportate le percentuali di sopravvivenza rispettivamente dopo un anno per quelle imprese create nel 2007, dopo due anni per le imprese create nel 2006 e così via. Data questa impostazione, sarebbe normale aspettarsi un tasso di sopravvivenza decrescente col passare degli anni – anche se potrebbe non accadere necessariamente – in modo da rispecchiare la realtà imprenditoriale secondo cui le imprese competitive rimangono sul mercato solo se sono in grado di superare la fase di avvio. È per questo che l'osservazione su più anni è quantomai utile.

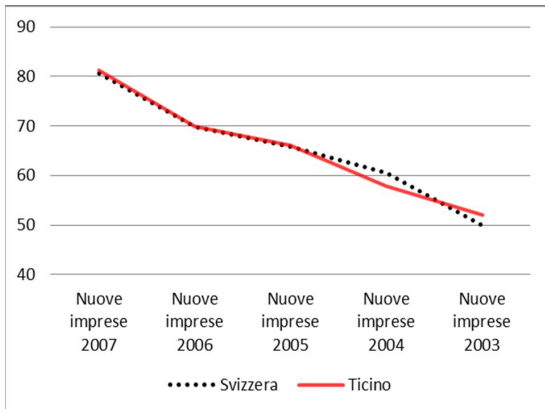
A tal proposito, il Ticino è allineato alla media nazionale riportando tassi di sopravvivenza dell'81,3% al primo anno di vita scendendo poi al 52% dopo cinque anni (cfr. Fig. 30 a). Se il Ticino è particolarmente allineato con la media svizzera, così non è per altri cantoni che hanno scostamenti anche molto evidenti. In Figura 30 sono riassunti alcuni pattern interessanti che hanno sullo sfondo come riferimento base il confronto Ticino-Svizzera.

Ad esempio Zurigo e Ginevra hanno un andamento tutto sommato comune, in quanto la fascia in cui ricadono i tassi di sopravvivenza per le nuove imprese è molto sottile sia per quelle più nuove che per quelle avviate già da qualche anno (vedi Fig. 30 b). Il canton Grigioni presenta un tessuto imprenditoriale molto sicuro, avvalendosi di un tasso di

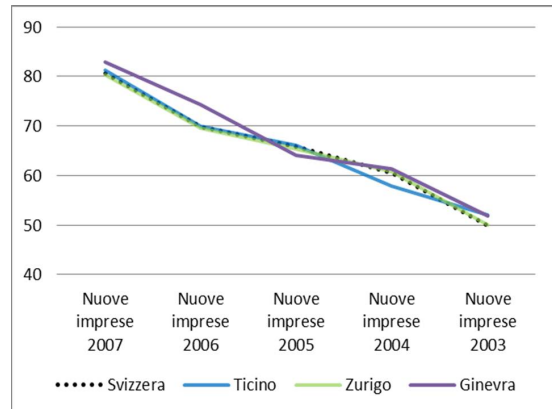
Tabella 8: **Tasso di sopravvivenza delle nuove imprese per Cantone, in %**
(Elaborazione IRE su dati UST)

Cantone (iniziale)	Tasso di sopravvivenza (in %) dopo					
	1 anno nate 2007	2 anni nate 2006	3 anni nate 2005	4 anni nate 2004	5 anni nate 2003	
Svizzera	80.7	69.8	65.8	60.6	50.0	
Lemano	Vaud	83.8	69.5	64.6	62.6	48.1
	Vallese	82.9	69.2	70.8	63.5	51.0
	Ginevra	82.9	74.4	64.1	61.4	51.8
Mitteland	Berna	81.7	72.9	69.6	66.3	55.3
	Friburgo	85.0	70.9	67.0	58.2	49.1
	Soletta	79.3	66.9	64.4	64.1	51.7
	Neuchâtel	80.6	64.8	61.3	62.2	51.4
	Giura	76.3	71.2	66.7	49.4	50.7
SNO	Basilea Città	79.4	66.5	61.4	57.9	48.3
	Basilea Campagna	77.4	70.2	64.7	59.9	50.9
	Argovia	77.9	68.3	67.7	58.3	50.0
Zurigo	80.4	69.6	65.3	60.7	50.0	
Svizzera O.	Glarona	82.1	80.0	67.6	76.0	35.1
	Sciaffusa	81.2	69.6	67.0	53.3	45.0
	Appenzello I.	62.5	77.8	61.9	56.0	45.8
	Appenzello E.	80.0	75.4	64.5	67.5	44.9
	San Gallo	81.1	72.8	65.8	61.0	48.7
	Grigioni	85.9	71.2	75.3	60.2	54.7
	Turgovia	82.3	67.4	68.0	61.5	48.5
Svizzera Centr.	Lucerna	79.9	70.8	66.8	60.1	50.5
	Uri	75.0	64.3	52.9	72.0	43.8
	Svitto	82.9	69.2	67.1	61.4	52.4
	Obvaldo	71.4	58.0	67.6	71.4	40.4
	Nidvaldo	71.3	77.0	64.8	52.5	47.9
	Zugo	74.7	62.4	59.7	52.0	42.2
Ticino	81.3	69.9	66.1	57.9	52.0	

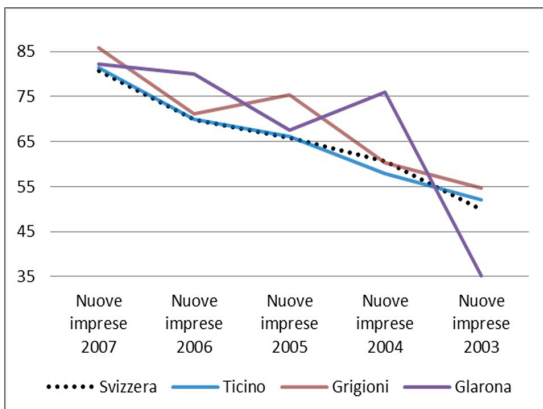
Figura 30: Tassi di sopravvivenza: confronti tra diverse situazioni nei cantoni svizzeri.



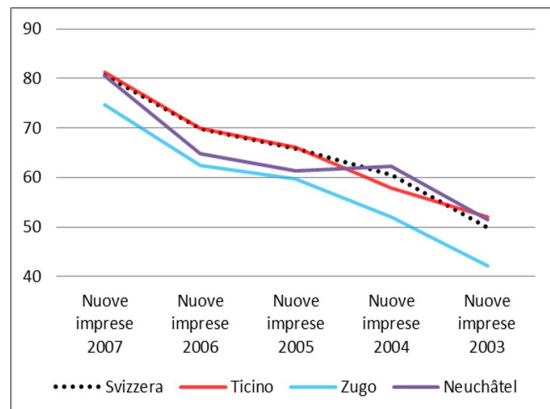
(a) Il Ticino a confronto con la Svizzera.



(b) Ticino, Svizzera e cantoni con andamento comune.



(c) Ticino, Svizzera e cantoni con alti tassi nei primi anni.



(d) Ticino, Svizzera e cantoni con bassi tassi di sopravvivenza.

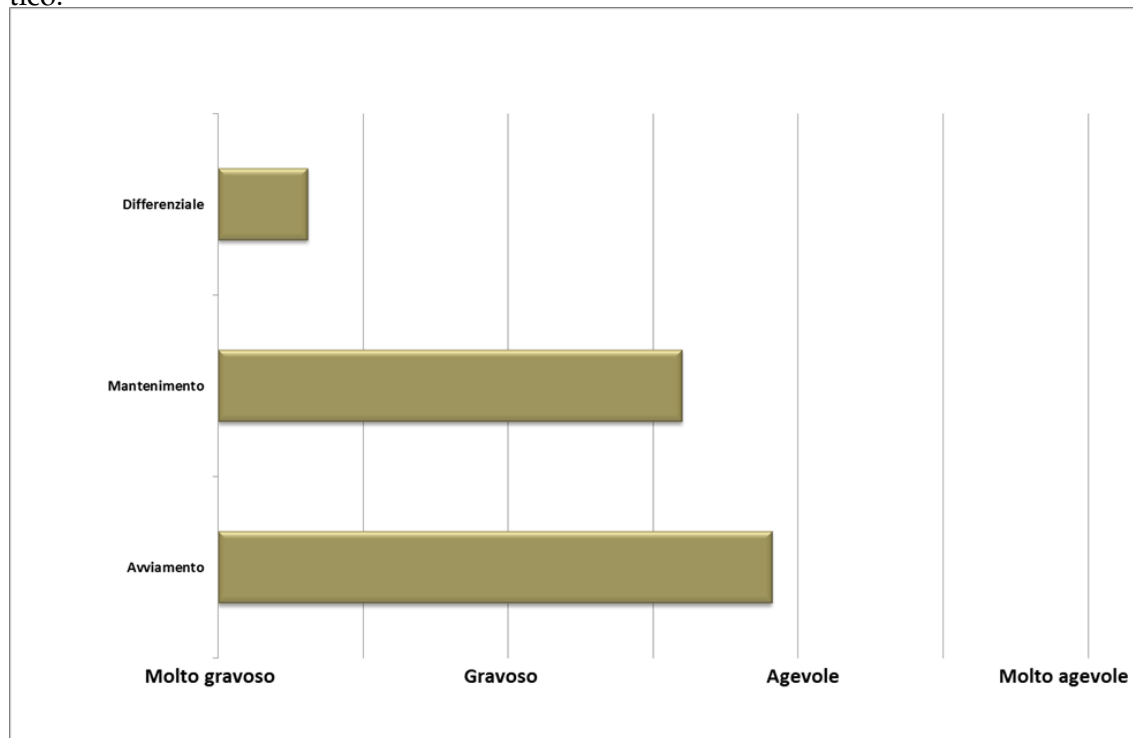
sopravvivenza sistematicamente superiore alla media. D'altro canto, il canton Glarona – che vanta uno storico contesto industriale – ha un andamento più instabile, presentando alti tassi nel breve periodo fino a quattro anni, ma cade in maniera drastica nel quinto anno dove solo 35 imprese su 100 rimangono attive sul mercato. Il caso contrario lo presenta il canton Neuchâtel in Fig. 30, dimostrando una più sostanziale scrematura nei primi tre anni e riallineandosi alla media al quarto e quinto anno. Decisamente molto più duro risulta avviare un'attività imprenditoriale nel canton Zugo, dove le statistiche mostrano dei tassi sistematicamente sotto la media nazionale.

Concludendo, il contesto imprenditoriale ticinese si presenta competitivo sotto molti punti di vista, in particolar modo presenta solide basi prospettiche per restare allineato alla media nazionale. Tuttavia, emergono sotto molti aspetti le sue peculiarità – in larga parte dovuta alla sua posizione di frontiera al sud delle Alpi. Presenta una struttura imprenditoriale fondata sulla piccola (se non addirittura micro) impresa, dove l'insediamento o la partenza di una grande impresa diventa spesso determinante, in positivo o in negativo.

Box 8: Opinion Survey su Struttura Imprenditoriale

La percezione richiesta ai *local executives* in merito alla struttura imprenditoriale si concentra su quanto la burocrazia incida sull'attività imprenditoriale. Dall'indagine emerge che risulta quanto meno agevole l'avviamento di un'attività produttiva, ma richiede più sforzi, in termini di gestione delle pratiche burocratiche, il mantenimento in vita dell'impresa nonostante il differenziale tra le due situazioni sia piuttosto ridotto.

Di seguito in Figura 5.4 un grafico riassuntivo sulla percezione media del livello burocratico:



5.5 CAPITALE SOCIALE

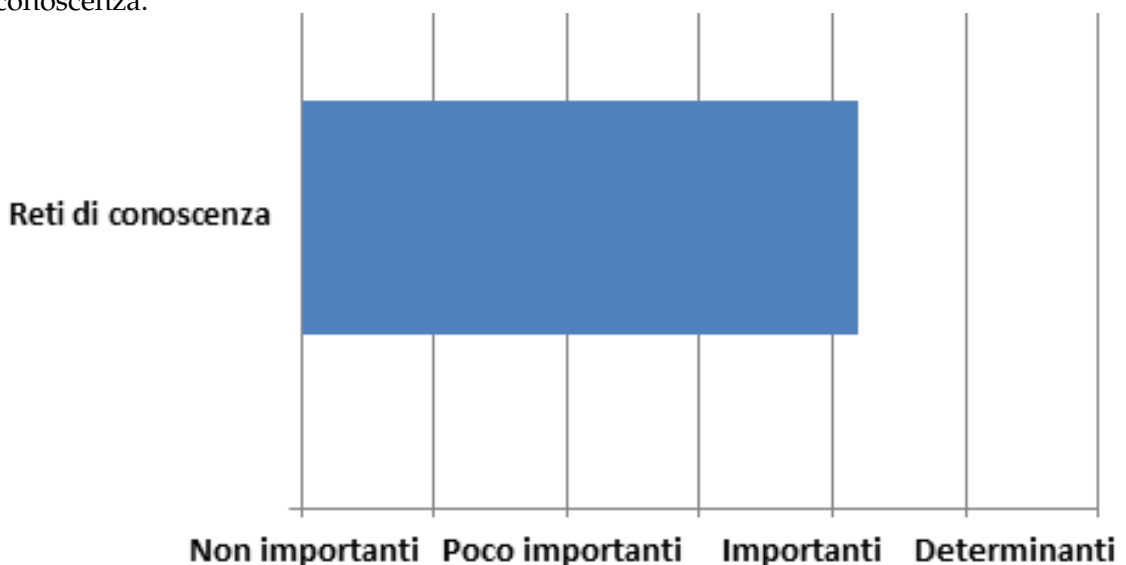
Il capitale sociale è un tema elaborato inizialmente in sociologia, ma recentemente si è diffuso e si è affermato anche in altre scienze sociali. In economia ha tra l'altro assunto una crescente importanza tanto da venire affiancato al capitale fisico-tecnico e al capitale umano. L'importanza del capitale sociale sul piano della competitività economica risiede non (sol)tanto nella capacità di suscitare progetti cooperativi in ambito economico, piuttosto nel garantire l'assenza di ostacoli rilevanti all'azione collettiva da parte degli attori economici (vd. Arrighetti e Raimondi [2001]). Se da una parte i sociologi hanno sviluppato un'ampia letteratura che studia a fondo le implicazioni e gli aspetti inerenti al capitale sociale, anche in un contesto economico, sulla sua misurazione non vi è uniformità di giudizio. I problemi principali sono la mancanza di dati specifici e le ambiguità che alcuni indicatori quantitativi possono generare (Micucci e Nuzzo [2005]). In quest'ottica, la dimensione del capitale sociale affrontata in questo capitolo, non trova delle variabili statistiche che spiegano in modo adeguato l'impatto diretto in termini di fattori di sviluppo sul grado di competitività tra le regioni.

Ci limitiamo a questo stadio a considerare i dati qualitativi emersi dall'inchiesta *Opinion Survey* che segue, mentre per l'analisi di alcune delle variabili quantitative considerate in letteratura e legate alle determinanti di successo della struttura sociale si rimanda al paragrafo 6.5 a pagina 78.

Box 9: Opinion Survey su Capitale Sociale

La percezione emersa riguardo alla dimensione del capitale sociale è afferente all'importanza delle reti sociali e al suo impatto diretto sulla competitività. Relazioni sociali legate per esempio al fatto di essere membri di un'associazione o partecipare a manifestazioni pubbliche possono avere effetti diretti per il successo del proprio business in quanto creano quelle reti di conoscenza formali e/o informali che allargano le potenzialità e i contatti per la propria attività imprenditoriale. La valutazione emersa indica come tali reti di conoscenza continuo in maniera importante, ma senza essere determinanti. Sarebbe infatti un risultato sconcertante riscontrare che i contatti coltivati tramite le reti di conoscenza fossero in qualche modo determinanti.

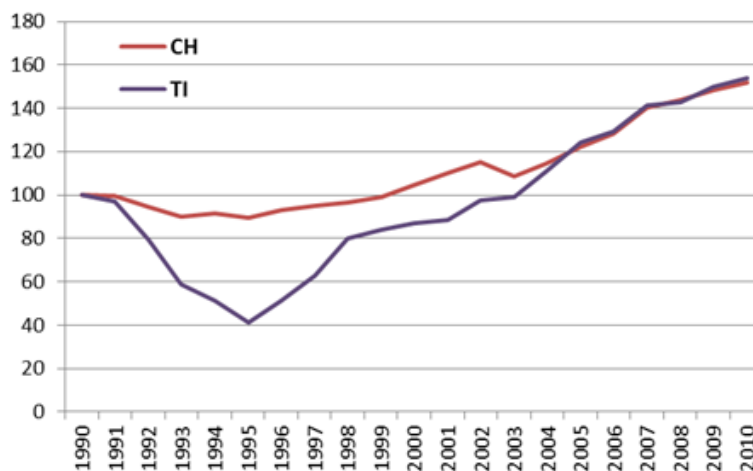
Di seguito il grafico riassume la percezione media riguardo all'importanza delle reti di conoscenza:



5.6 INNOVAZIONE E INNOVATIVITÀ

L'analisi della dimensione innovativa e della relativa capacità di integrare l'innovazione e l'innovatività nei processi produttivi e organizzativi delle imprese resta uno dei nodi critici da approfondire a livello sistematico e integrato a livello regionale. Ciononostante, l'innovazione è un tema di largo interesse, sul quale si è concentrata l'attenzione in merito alla revisione della Legge sull'Innovazione (L-Inn) entrata in vigore nel 1997 e valutata in Alberton e Mini [2011]. Lo studio citato considera i tredici anni d'applicazione della L-inn durante i quali il contesto economico, tecnologico, formativo ed istituzionale è notevolmente mutato sotto vari aspetti e prende in osservazione gli interventi effettuati in base alla L-inn stessa, secondo i criteri dell'efficacia, dell'efficienza, dell'equità, dell'effettività e della sostenibilità, prefiggendosi di misurare il livello tecnologico e la strategia innovativa delle imprese durante il periodo d'applicazione della legge. Rimandando gli approfondimenti alle istituzioni che si occupano in prima linea del tema della innovazione e dell'innovatività, in questo paragrafo (cfr. Figura 31) viene analizzata l'evoluzione del valore aggiunto generato dalla Ricerca e Sviluppo in Ticino in ottica comparata con l'aggregato nazionale. Prendendo il valore aggiunto come indicatore di *marginie produt-*

Figura 31: **Evoluzione del valore aggiunto relativo alla Ricerca e Sviluppo in Ticino e Svizzera, 1990-2010, posto il 1990 = 100.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



tivo, quello che emerge è un netto scollamento tra il Ticino e la Svizzera tra il 1992 e il 2003, con enfasi nel picco massimo di divergenza tra le due serie nel 1995. Da una parte, l'andamento della Svizzera evidenzia un calo decisamente contenuto rispetto al valore del 1990 e una fase di ripresa graduale nella seconda metà del decennio che si intensifica notevolmente a partire dal 2004. Il Ticino segue lo stesso andamento, ma ne accentua sia le ricadute che la ripresa: il valore aggiunto relativo al reparto R&S ricomincia a crescere a ritmi più sostenuti a partire dal 1996, trovando l'allineamento con la crescita nazionale solo nel 2005, dopo una lunga risalita. Tuttavia, negli ultimi anni il trend si è mantenuto perfettamente in linea con il dato nazionale.

5.6.1 *Considerazioni sulla valutazione della L-Inn*

Sulla base della valutazione ex post della legge sull'innovazione economica del 25 giugno 1997 (condotta da IRE in collaborazione con SUPSI nel 2011), emergono alcune caratteristiche sul comportamento innovativo delle imprese esaminate. La survey è stata condotta attraverso un questionario elettronico inviato a poco più di 1'200 aziende distribuite sul territorio cantonale. Il campione è stato stratificato per settori (secondo la Nomenclatura generale delle attività economiche NOGA 2008), per dimensione aziendale (micro, piccole, medie e grandi imprese) e per le quattro regioni funzionali del Canton Ticino (Bellinzona e valli, Lugano e valli, Locarno e valli e Mendrisio e valli). In totale sono rientrati 288 questionari, i quali corrispondono ad un tasso di risposta pari al 24%. Considerato il livello di articolazione e di approfondimento del questionario, il risultato è soddisfacente. Tuttavia, non è possibile generalizzare ed estendere i risultati all'intero universo. Ciò nonostante, tali dati sono comunque sufficienti al fine di una valutazione della legge. Infatti, attraverso delle analisi descrittive, è possibile ricostruire vari profili e ricostruire i modelli di business adottati dalle imprese esaminate, con particolare riferimento alle dinamiche innovative e tecnologiche, e compararli tra loro.

Di seguito vengono considerati i principali risultati sull'attività di ricerca e sviluppo, la strategia innovativa, l'attività di brevettazione e i principali ostacoli relativi all'attività innovativa imprenditoriale.

Attività di ricerca e sviluppo

Il 38.8% delle aziende rispondenti dichiara di condurre (internamente o esternamente) attività di R&S. A livello di settori, le aziende dell'industria, con una percentuale pari al 47%, fanno da traino. In particolare, sopra la media, si situano la meccatronica (76%) e l'industria chimica-farmaceutica (75%). Le aziende rispondenti dei servizi conducono attività di R&S nel 35% dei casi mentre nessuna azienda delle costruzioni dichiara di svolgere tale attività.

Nel 64% dei casi, le aziende conducono attività di R&S in maniera continuativa, mentre il restante 36% la effettua in maniera saltuaria e sporadica. La dimensione aziendale, sembra giocare un ruolo importante, in quanto all'aumentare della stessa, incrementa anche la propensione nel condurre tale attività. Infatti, tutte le grandi imprese hanno dichiarato di fare R&S e, in ordine decrescente, il 42% delle medie, il 34% delle piccole ed il 32% delle microimprese. Dalle risposte ottenute emerge che il 64% delle aziende rispondenti conducono attività di R&S prevalentemente su suolo cantonale e all'interno della propria azienda. Solo il 6% e l'8% di tale attività viene svolta rispettivamente in altri cantoni della Svizzera e all'estero.

Considerato il limitato numero di risposte ottenute, dal punto di vista quantitativo i risultati ottenuti in merito alle spese per l'innovazione non sono molto rappresentativi. A titolo puramente indicativo, si riportano tuttavia alcune cifre, riportate nella Tabella 5.6.1.

Mediamente, nel periodo 2005-2010 sono stati spesi circa 360'000 CHF per attività di ricerca e 507'000 CHF per attività di sviluppo. Inoltre, nell'ultimo quinquennio sono stati elargiti 141'000 CHF per spese di costruzione e design e 655'000 CHF per investimenti indotti, quali ad es. macchinari e attrezzi, inchieste di mercato, acquisizione di licenze, formazione del personale, certificazioni, ecc. Se ci si focalizza sulla ricerca e svi-

Tabella 9: **Spese in ricerca e sviluppo (R&S)**

Fonte: elaborazione propria su dati USI-IRE

	1995-2000	%	2000-2005	%	2005-2010	%
Ricerca	278'000	31%	306'000	36%	360'000	42%
Sviluppo	622'500	69%	550'000	64%	507'000	58%
Totale	900'500	100%	856'000	100%	867'000	100%

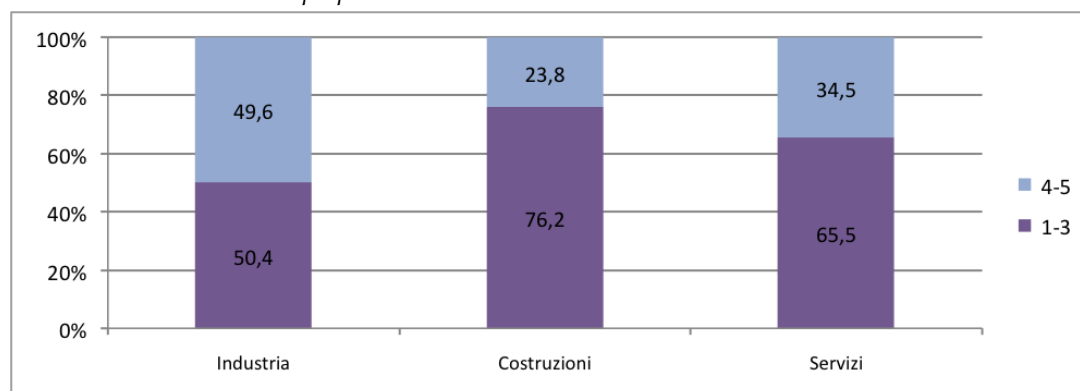
luppo, si constata come negli anni vi sia stato un aumento della spesa riguardante la ricerca con un flessione delle spese legate allo sviluppo. Tuttavia, in termini percentuali, quest'ultima è ancora preponderante.

Attività e strategia innovativa

Il 42% dei rispondenti dichiara di possedere un potenziale tecnologico elevato o molto elevato. Seppur si tratti di una valutazione soggettiva da parte dei rispondenti, tale informazione risulta utile al fine di una prima considerazione sull'insieme di conoscenze tecnologiche presenti all'interno dell'azienda, le quali possono essere utilizzate per lo sviluppo di innovazioni commercializzabili. Come si evince dal grafico in Figura 32, le aziende del comparto industriale presentano un potenziale tecnologico superiore rispetto agli altri settori.

Figura 32: **Potenziale tecnologico (scala Likert 1-5, dove 1= molto basso)**

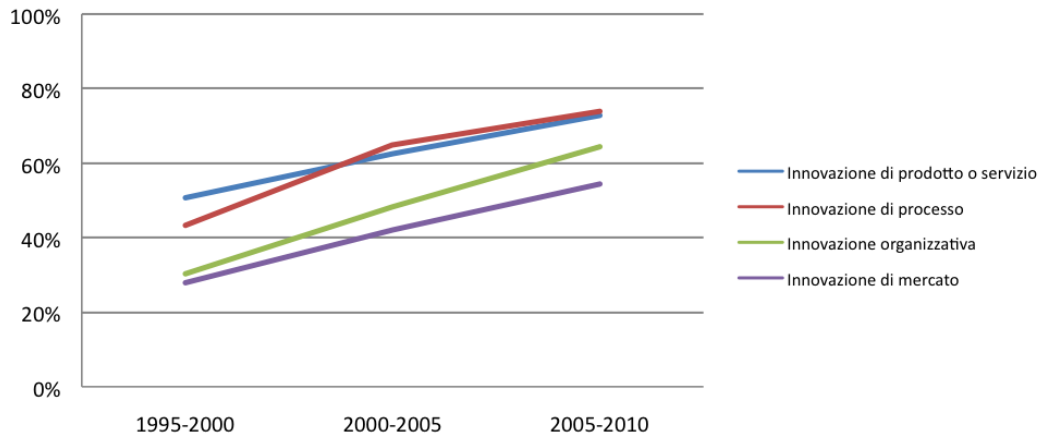
Fonte: elaborazione propria su dati USI-IRE



Per quanto concerne l'attività innovativa, nei quinquenni considerati si assiste generalmente ad un incremento di tale attività. Al fine di pervenire ad una migliore comprensione delle dinamiche innovative sono state individuate diverse forme, superando la semplice dicotomia tra innovazione di prodotto e innovazioni di processo. Infatti, a quest'ultime si sono aggiunte le innovazioni organizzative e le innovazioni di mercato. Come suggerito dal grafico in Figura 33, tra le forme di innovazione più diffuse vi sono quelle riferite al prodotto/servizio o processo. Quest'ultime sono principalmente sviluppate dall'azienda stessa (nel 60% dei circa dei casi), poco più del 10% si affida ad altre aziende mentre per il restante 30% sono sviluppate insieme ad altre imprese e/o istituzioni.

Figura 33: **Introduzione di almeno una innovazione (Forme)**

Fonte: elaborazione propria su dati USI-IRE



Entrando più nel dettaglio nelle singole forme di innovazione si osserva quando segue:

LE INNOVAZIONI DI PRODOTTO O SERVIZIO riguardano principalmente la realizzazione di prodotti o servizi nuovi per l'impresa ma già esistenti sul mercato, così come modifiche sostanziali su prodotti o servizi già realizzati in passato dall'impresa. Si tratta pertanto di innovazioni incrementali. Tuttavia, nell'ultimo quinquennio, quasi il 30% dei rispondenti ha dichiarato di aver realizzato prodotti o servizi nuovi che non esistevano prima sul mercato. A livello settoriale, tutti i comparti hanno visto crescere la propria quota. Per quanto concerne l'industria, i comparti maggiormente attivi sono stati, per il periodo 2005-2010, l'industria chimica-farmaceutica (83%), la fabbricazione di articoli in gomma, materie plastiche e altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (82%) e la mecatronica (81%). Generalmente, gli obiettivi per i quali sono state introdotte delle innovazioni di prodotto o servizio riguardano, in ordine di importanza, il miglioramento della qualità dei prodotti (82%), il mantenimento o l'ampliamento della quota di mercato (80%) e l'ampliamento della gamma dei prodotti (72%).

LE INNOVAZIONI DI PROCESSO riguardano principalmente, per l'ultimo quinquennio considerato, l'implementazione di tecnologie al fine di migliorare l'efficienza della produzione (54%), seguito dall'implementazione di tecnologie che presentano evidenti miglioramenti necessari alla realizzazione del prodotto o servizio (49%) e nuove tecnologie necessarie alla realizzazione del prodotto o servizio (40%). Seppur la letteratura identifica nell'industria il comparto nel quale avvengono con più frequenza le innovazioni di processo, dai dati dell'inchiesta si constata come tale forma di innovazione sia presente anche nei servizi. Tra i principali obiettivi perseguiti con l'introduzione di innovazioni di processo vi sono la riduzione dei tempi di lavorazione (72%), l'aumento della flessibilità nella produzione (67%) e l'aumento della capacità di produzione (66%).

LE INNOVAZIONI ORGANIZZATIVE consistono nell'implementazione di un nuovo metodo organizzativo nelle pratiche commerciali dell'azienda, nel luogo di lavoro, nell'organizzazione o nelle relazioni esterne a seguito dell'introduzione di innovazioni di prodotto o servizio o innovazioni di processo. Tra le tipologie di innovazioni organizzative proposte, quella maggiormente diffusa tra le aziende rispondenti ri-

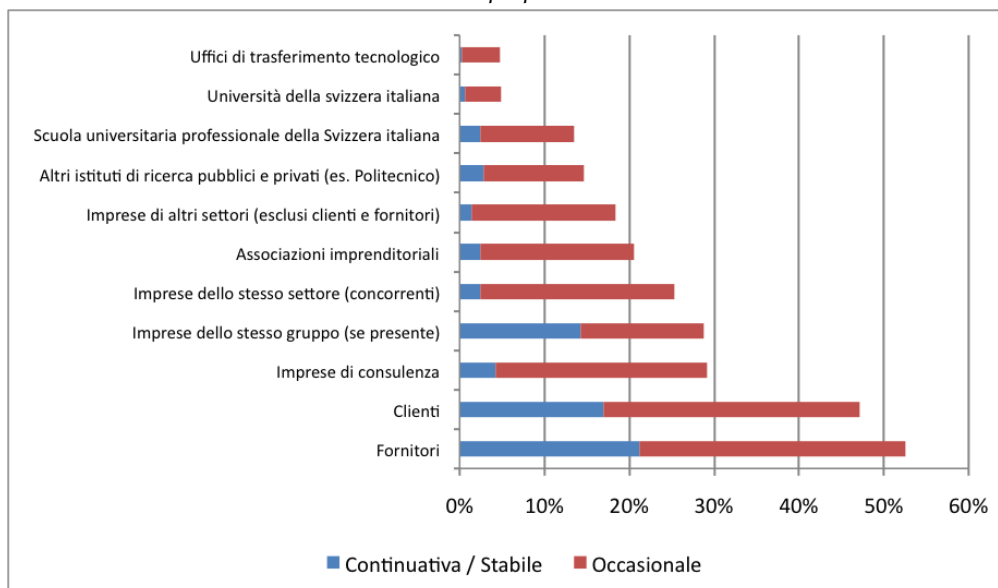
sulta essere, per tutti i quinquenni considerati, l'introduzione di nuove modalità di organizzazione del lavoro (58% per il periodo 2005-2010), seguita dall'introduzione di nuove tecniche manageriali (31%) e da cambiamenti nelle relazioni con altre imprese o istituzioni pubbliche (22%). A livello settoriale, non vi sono particolari differenze tra i servizi e l'industria. Quest'ultima, tuttavia, è cresciuta con maggiore intensità durante i quinquenni considerati. Tra gli obiettivi perseguiti con l'introduzione di innovazioni organizzative, risultano estremamente importanti la riduzione dei tempi di risposta alle esigenze di clienti e fornitori (80%) ed il maggior grado di soddisfazione dei dipendenti (73%). Gli altri obiettivi sono, in ordine d'importanza, il potenziamento dell'uso e dello scambio d'informazioni, conoscenze e competenze all'interno dell'impresa (63%), l'aumento delle relazioni con altre imprese e istituzioni pubbliche (43%), la riduzione dei livelli gerarchici (28%) e, infine, il decentramento nelle decisioni aziendali (23%).

LE INNOVAZIONI DI MERCATO consistono in nuove aree geografiche o settori industriali. Nel periodo 2005-2010 più della metà delle aziende rispondenti ha affermato di aver introdotto almeno una innovazione nei mercati. Nel primo periodo considerato (1995-2000), tale percentuale era di poco inferiore al 28%. Nel tempo, infatti, le aziende rispondenti hanno sempre più ampliato la propria attività in nuove aree geografiche oppure in nuovi settori. Quest'ultimo aspetto (diversificazione in nuovi settori) è un fenomeno che ha avuto un notevole incremento soprattutto nell'ultimo periodo. Le differenze settoriale mostrano come nel tempo l'industria abbia introdotto con più intensità tale forma di innovazione. Il settore dei servizi, mostra anch'esso un trend positivo, ma tuttavia lo scostamento negli anni è minimo.

Un aspetto fondamentale per le attività di innovazione riguarda le collaborazioni. I partner con i quali le imprese rispondenti collaborano sono soprattutto clienti e fornitori. Nel caso l'azienda appartenga ad un gruppo, anche con la stessa vi sono continui scambi collaborativi. Vi sono inoltre collaborazioni, soprattutto sporadiche, con imprese di consulenza, così come imprese dello stesso settore (concorrenti).

Figura 34: Collaborazioni

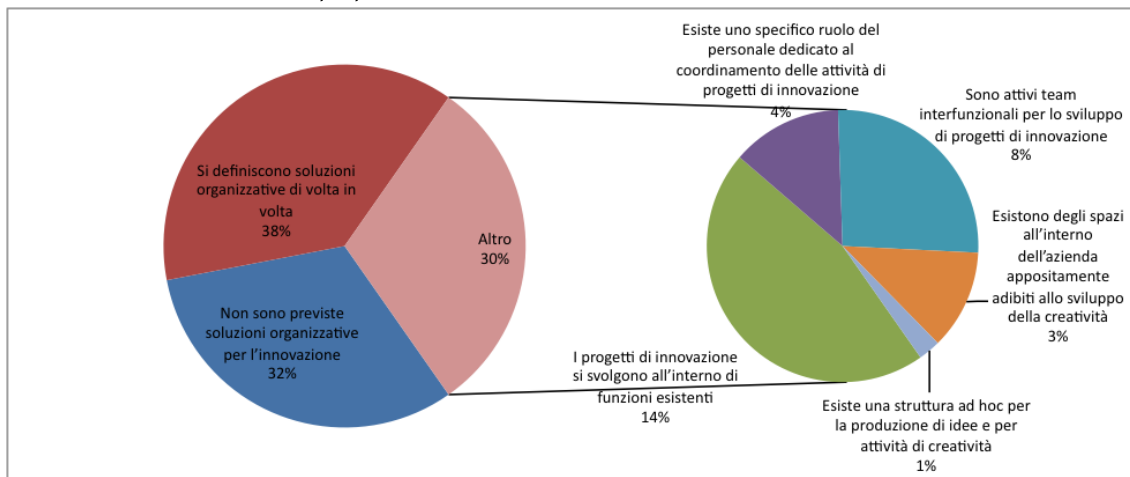
Fonte: elaborazione propria su dati USI-IRE



I motivi più importanti che spingono le imprese rispondenti a collaborare e cooperare nell'ambito di attività di innovazione sono, in ordine di importanza, l'accesso a tecnologie specialistiche (49%), l'acquisizione di competenze riguardo a nuove tecnologie particolarmente complesse (48%), l'unione di know-how complementare (45%) e la suddivisione dei costi per progetti particolarmente dispendiosi (45%). Per quanto concerne la struttura organizzativa, il 38% delle aziende rispondenti definisce di volta in volta soluzioni per la gestione dei progetti di innovazione. Inoltre, il 32% dichiara di non prevedere nessuna soluzione organizzativa per l'innovazione. Pertanto, per 7 aziende su 10 la gestione dei progetti di innovazione avviene in maniera non sistematica e strutturata. Come facilmente prevedibile, queste imprese sono tipicamente micro e piccole aziende, anche se non mancano delle eccezioni, in quanto due aziende, appartenenti al comparto dei servizi e di piccole dimensioni, hanno al loro interno strutture ad hoc per la produzione di idee e per attività di creatività. Il restante 30% si suddivide tra progetti di innovazione svolti all'interno di funzioni esistenti (14%), attivazione di team interfunzionali (8%), presenza di uno specifico ruolo del personale dedicato al coordinamento delle attività di progetti di innovazione (4%) e spazi interni all'azienda appositamente adibiti allo sviluppo della creatività (3%).

Figura 35: **Struttura organizzativa per la gestione di progetti innovativi**

Fonte: elaborazione propria su dati USI-IRE



Le aziende rispondenti perseguono principalmente una strategia di differenziazione. Mediamente, infatti, il 55% della strategia aziendale riguarda la ricerca di qualcosa di unico, che abbia valore per gli acquirenti al di là della semplice offerta di un prezzo basso, mentre il restante 45% concerne una strategia legata al controllo dei costi, in cui i costi cumulati per realizzare tutte le attività generatrici di valore sono più bassi di quelli dei suoi concorrenti. In ambedue i casi, tuttavia, le aziende devono esser pronte ad affrontare e gestire i cambiamenti che si manifestano nell'ambiente in cui operano. Infatti, in un contesto sempre più dinamico ed instabile, lo sfruttamento delle opportunità diventa un fattore essenziale per la sopravvivenza e la competitività dell'azienda. L'attività di foresight, ossia l'abilità di predire ed anticipare eventi e bisogni futuri, permette di implementare ed attuare strategie, progetti e soluzioni innovativi, sostenibili e praticabili in risposta alle tendenze del micro e del macroambiente. Il 60% delle aziende rispondenti dichiara di svolgere (internamente o esternamente) tale attività. Quest'ultima viene condotta prevalentemente dall'azienda stessa. Infatti, il 20% dei rispondenti monitora

e analizza le tendenze insieme ad altre imprese e/o istituzioni, mentre solo 3 aziende su 151 risposte valide, ossia il 2%, fa affidamento ad altre imprese e/o istituzioni. In generale, quanto più l'azienda è grande, tanto più è sostenuta l'attività di foresight. Tra le tendenze monitorate in maniera continuativa vi sono quelle relative al mercato e alla clientela (86%), la concorrenza (68%) e le tecnologiche (57%). Altre tendenze, quali ad esempio gli aspetti ambientali, socio-culturali e politici-legislativi, sono osservate e monitorate in maniera sporadica. Pertanto, più ci si sposta verso i fattori macroambientali, più la regolarità dell'osservazione diminuisce, diventando di fatto un'attività sporadica se non addirittura inesistente. Le microimprese e le aziende di piccole dimensioni tendono principalmente a concentrarsi sulle dinamiche competitive del microambiente, in quanto fattori più facilmente influenzabili.

Nell'era denominata della *conoscenza*, risulta importante osservare come le aziende gestiscono tale fenomeno. Infatti, in una azienda in cui la gestione della conoscenza funziona in maniera efficace ed efficiente, i lavoratori condividono le conoscenze provate valide dall'esperienza ed il know-how contribuendo di fatto ad incrementare la produttività e la competitività. Il 44% dei rispondenti fa uso di strumenti e tecniche per la gestione della conoscenza. All'aumentare della dimensione aziendale aumenta altresì l'utilizzo di tecniche e strumenti per la gestione della conoscenza. Infatti, la percentuale di micro imprese che dichiara di farne uso si attesta al 34%, le aziende piccole al 38%, le imprese di media dimensione al 61% mentre le grandi imprese al 67%. A livello settoriale, le aziende dei servizi utilizzano con più sistematicità tali strumenti e tecniche rispetto alle aziende industriali. Le aziende utilizzano in maniera continuativa soprattutto tecniche per la creazione di business (ad esempio business simulation, business plan, ecc.) così come strumenti tipici per la gestione della conoscenza, in particolare mappe della conoscenza, knowledge audits, document management, IPR management, ecc. In misura minore sono utilizzati strumenti per il networking cooperativo (strumenti per la comunicazione, collaborazione e cooperazione in rete di gruppi di lavoro) così come tecniche di sviluppo della creatività (brainstorming, pensiero laterale, min mapping, ecc.).

Attività di brevettazione

L'attività di brevettazione è specifica soprattutto al settore industriale. Infatti, tra le 16 imprese che nel periodo 2005-2010 hanno depositato almeno un brevetto, 14 appartengono all'industria. Con 8 aziende attive in questo campo, la meccatronica si dimostra il ramo più dinamico. Infatti, in termini numerici, il comparto della meccatronica ha depositato, nel periodo 2005-2010, 38 domande di brevetto (attività metallurgica: 8; fabbricazione di articoli in gomma, materie plastiche e altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi: 3; industria chimica-farmaceutica: 1). L'attività di brevettazione è più sostenuta tra le micro e piccole imprese rispetto alle medie-grandi.

Per quanto concerne gli altri titoli di proprietà intellettuale ed industriale (design, marchi e diritti d'autore) si constata un andamento altalenante tra i vari periodi considerati. In termini effettivi, nel periodo 2005-2010, 26 aziende (10%) si sono tutelate depositando un marchio, mentre 8 aziende (3.1%) attraverso i diritti d'autore e solo 3 (1.2%) tramite industrial design. Per quanto riguarda i marchi, questi sono stati depositati prevalentemente dal settore industriale (industria 73.1%, costruzioni 3.8%, servizi: 23.1%) e, nello specifico, dalla meccatronica, i diritti d'autore dal settore dei servizi (industria 37.5%; servizi 62.5%) mentre gli industrial design sono esclusivi del settore industriale. Anche

in questo caso, le aziende micro e piccole si dimostrano più attive nella tutela dei diritti intellettuali e industriali.

Ostacoli all'attività innovativa

Le aziende rispondenti hanno valutato una serie di ostacoli interni ed esterni alle attività innovative. Tali ostacoli hanno fatto sì che l'azienda rinunciassero completamente o parzialmente alle attività di innovazione, così come eventuali ritardi e/o interruzioni ai progetti pianificati. In generale, i freni maggiori sembrano essere legati agli aspetti relativi ai costi ed ai rischi delle attività innovative ed il relativo finanziamento. La Tabella 10 evidenzia, in ordine di importanza, i principali ostacoli.

Tabella 10: **Ostacoli all'attività innovativa**

Fonte: elaborazione propria su dati USI-IRE

Categoria		Ostacoli
<i>Costi e rischi</i>	Costi elevati dei progetti di innovazione	51.0%
<i>Finanziamento</i>	Mancanza di mezzi propri per i progetti di innovazione	34.6%
<i>Finanziamento</i>	Mancanza di sostegno finanziario da parte dello Stato	29.9%
<i>Costi e rischi</i>	Periodo d'ammortamento delle innovazioni troppo lungo	29.7%
<i>Finanziamento</i>	Mancanza di venture capital	27.7%
<i>Finanziamento</i>	Mancanza di finanziamenti alternativi	25.8%
<i>Aspetti fiscali</i>	Carico fiscale troppo elevato	25.4%
<i>Carenze</i>	Mancanza di personale specializzato in R&S	25.3%
<i>Regolamentazione</i>	Difficoltà ad accedere al mercato dell'Unione Europea	24.6%
<i>Costi e rischi</i>	Rischi elevati dei progetti d'innovazione	25.3%
<i>Regolamentazione</i>	Insufficiente sostegno ed incentivi all'innovazione	23.8%
<i>Finanziamento</i>	Mancanza di seed capital	22.5%

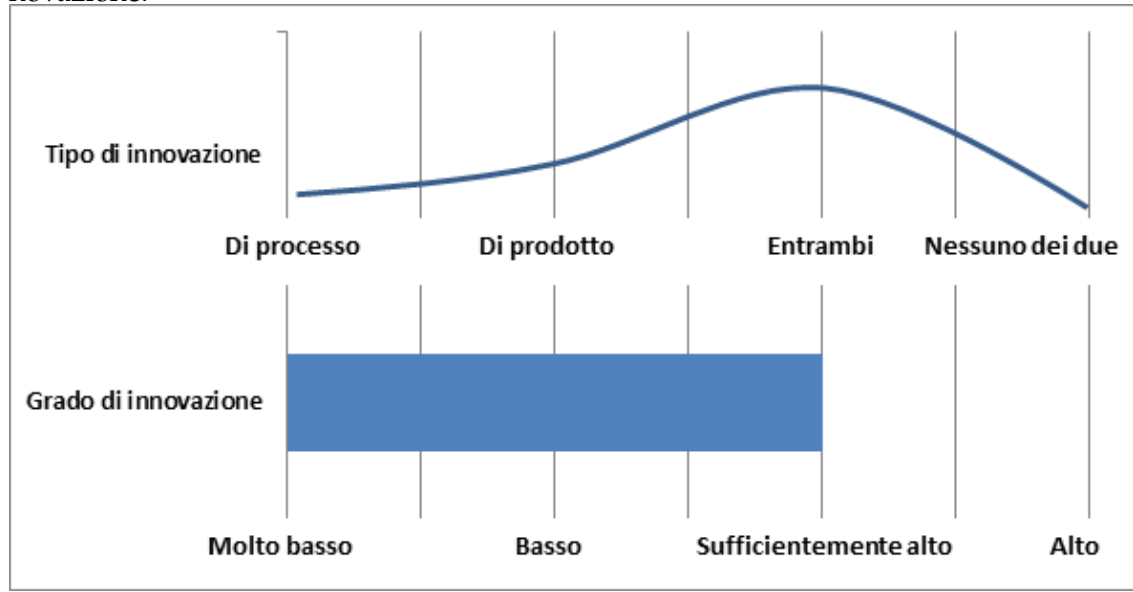
Il principale ostacolo riguarda l'elevato costo dei progetti di innovazione. Quest'ultimo deriva spesso dalle ridotte dimensioni delle imprese, le quali faticano a lanciare autonomamente progetti di ricerca. Tutti i settori (industria, costruzioni e servizi) hanno indicato questo ostacolo quale principale freno all'attività d'innovazione. Una seconda categoria di ostacoli riguarda gli aspetti finanziari. Tale problematica riguarda soprattutto le aziende che si trovano in una fase di avvio (start-up) o in uno stadio di sviluppo, in cui gli obiettivi di crescita possono scontrarsi con la mancanza di mezzi propri.

In termini di intervento, il target dei beneficiari L-Inn è rappresentato da imprese propense a svolgere attività di ricerca e sviluppo, presentando un potenziale economico più elevato rispetto alle non beneficiarie e con maggiori attività di foresight. Le stesse imprese avrebbero comunque innovato (ugualmente o in misura minore), in quanto l'innovazione rappresenta per loro un comportamento strategico di impresa. Si tratta di imprese con una struttura di personale più qualificato e operanti prevalentemente nel comparto manifatturiero.

Box 10: Opinion Survey su Innovazione e Innovatività

La valutazione emersa sulla dimensione innovativa assume in questo caso un carattere ancor più consistente vista la natura del dato (primario). Secondo le opinioni espresse viene rilevato un grado sufficientemente elevato di innovazione che permea la struttura imprenditoriale ticinese. In particolare, l'inclinazione ad innovare da parte delle imprese predilige in modo congiunto sia le innovazioni di processo che quelle di prodotto, concentrandosi su quelle di prodotto nel caso di scelta dicotomica.

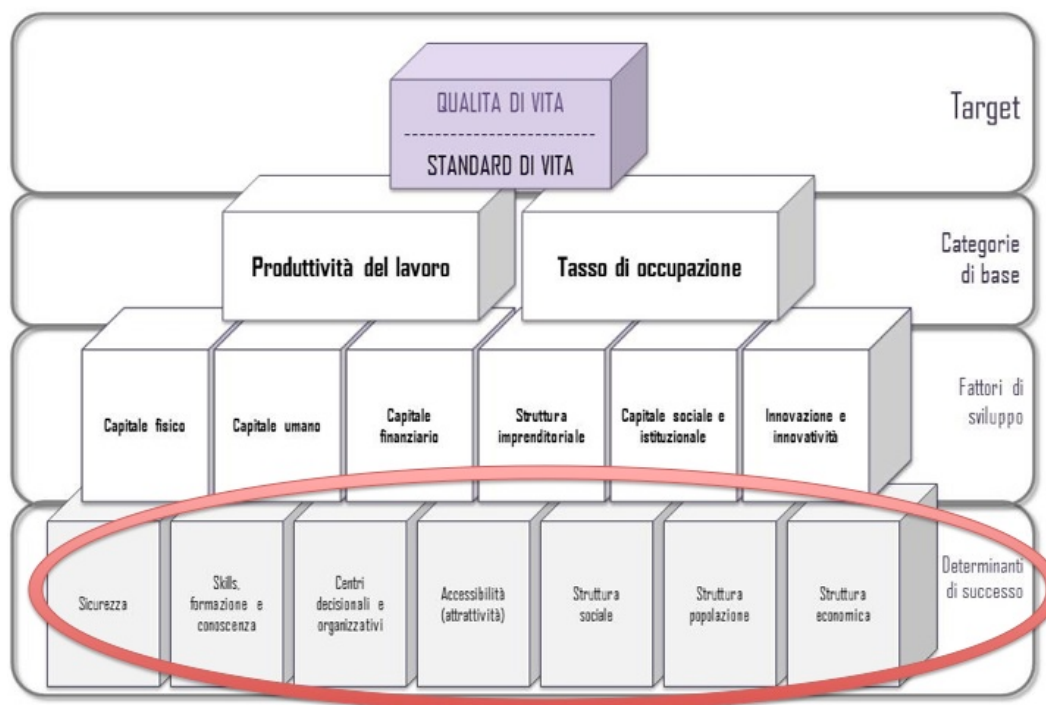
Di seguito in Figura 5.6.1 un grafico riassuntivo sulla percezione media del grado di innovazione:



 DETERMINANTI DI SUCCESSO

Gli indicatori che fanno parte della categoria delle determinanti di successo sono posti alla base della piramide della competitività. Le dimensioni rilevate si caratterizzano per una duplice valenza: da un lato specificano ulteriormente le caratteristiche delle categorie di base, dall'altro evidenziano quegli elementi che influiscono indirettamente sulla performance competitiva. In altre parole, le determinanti di successo sono le aree per cui un intervento di politica deve essere concepito a lungo termine al fine di ottenere i risultati attesi sui piani più alti della piramide. In termini metodologici, queste dimensioni (a differenza dei fattori di sviluppo) sono meno facilmente rilevabili con indicatori quantitativi, ma sono generalmente rilevate, per mancanza di dati, a livello locale sotto il profilo qualitativo.

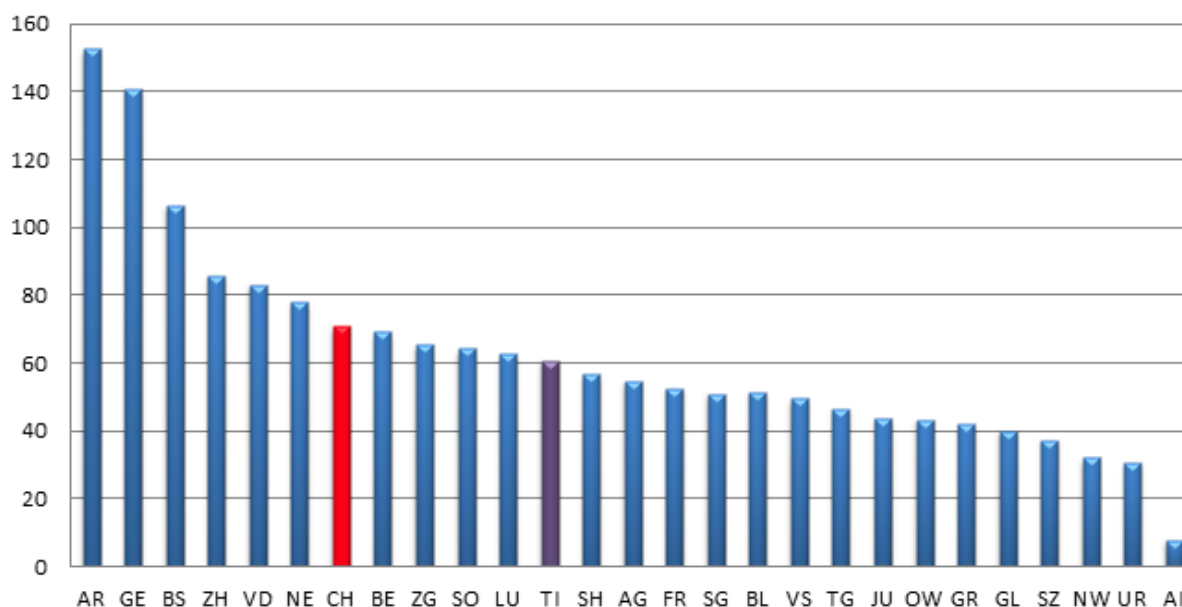
Figura 36: **Le determinanti di successo nell'interpretazione piramidale della competitività economica.**
(Elaborazione IRE)



6.1 SICUREZZA

Le misure di politica economica possono impattare sul contesto produttivo in maniera più o meno diretta. Tra le determinanti di successo, la variabile *sicurezza* trova spazio nell'ottica della competitività quale indicatore che riflette il grado con il quale gli individui, in particolare le imprese, possono trovare un contesto sicuro per il proprio insediamento. Un ambiente più sicuro porta ad una maggiore competitività economica in quanto si traduce in sicurezza e tempestività nei pagamenti, meno frodi, sicurezza sociale e politica. Nel nostro caso consideriamo il confronto tra i diversi cantoni secondo il numero di reati registrati ai sensi del Codice penale (CP) esposto in Figura 37, mette in evidenza degli aspetti interessanti. Nonostante le prime tre posizioni siano occupate da cantoni

Figura 37: **Reati registrati per cantone ogni 1'000 abitanti, nel 2009.**
(Elaborazione IRE su dati UST)



di piccole dimensioni non si rileva la presenza di particolari raggruppamenti intorno a valori simili per cantoni che condividono caratteristiche comuni (ad esempio per area linguistica o geografica). Da una parte Appenzello Esterno rappresenta un'eccezionalità come piccolo cantone con il valore più elevato (153 reati ogni 1'000 abitanti), dall'altra parte piccoli cantoni urbanizzati come Ginevra e Basilea Città sono appaiati, ma con uno stacco evidente di 34 unità. Tale differenza equivale al range in cui cadono i seguenti dodici cantoni in ordine decrescente secondo il valore dell'indicatore. Il Ticino si posiziona sotto la media svizzera in 12. posizione, con un valore di 61, quindi relativamente sicuro.

In generale, tra i reati contemplati nel Codice penale svizzero quelli riscontrati più di frequente sono relativi al Titolo 2 del Patrimonio, che maggiormente contribuiscono a stabilizzare il valore medio per ogni singolo cantone. Tuttavia, valori eccezionalmente elevati (dai quali il Ticino generalmente si distanzia) sono registrati per esempio da Soletta per i reati contro la libertà personale (Titolo 4) o ancora da Appenzello Esterno per i reati contro la vita e integrità della persona (Titolo 1).

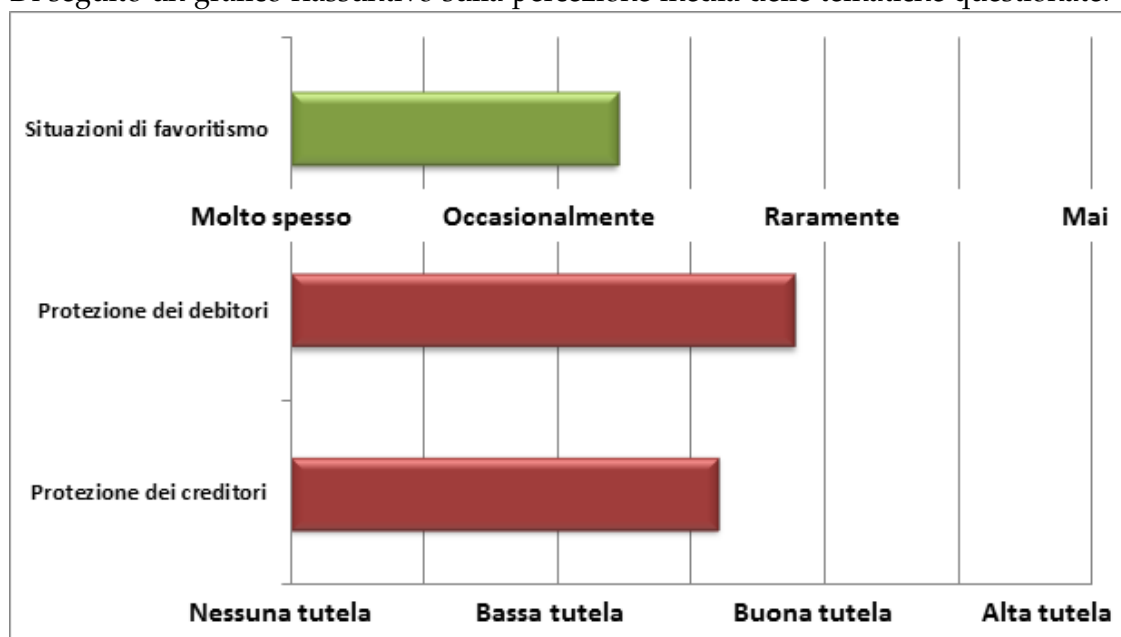
Per il Ticino la situazione già nel 2009 non appare preoccupante, nel 2010 i dati lo confermano. A fronte di un calo del 5% a livello nazionale dei reati, il Ticino scende del 3% evidenziando contrazioni notevoli soprattutto dal lato della sfera personale riservata (-20%) e dell'integrità sessuale (-12%) e in maniera meno marcata anche nella sfera patrimoniale (-4%) e nell'integrità della persona (-8%). I conteggi che hanno invece conosciuto un rialzo sono quelli della sfera familiare (+33%), del comune pericolo (+35%) e della Pubblica autorità (+12%).

Evidentemente, tali andamenti possono essere ben lontani dall'amplificazione mediatica incentrata su singoli casi e i processi economico-sociali che possono potenzialmente dare luogo ad una diminuzione della sicurezza riguardano una sfera che agisce in maniera indiretta, ma che ha fondamento nei dati qui esposti.

Box 11: Opinion Survey su Sicurezza

La valutazione emersa sullo standard di sicurezza percepito si concentra da un lato sul grado di protezione (giuridica) nei confronti di debitori e creditori, dall'altro sulla possibilità nella realtà imprenditoriale di avvantaggiarsi di situazioni di favoritismo da parte del sistema governativo nel formulare politiche e negoziare contratti. Per quanto riguarda il primo aspetto, i debitori vengono ritenuti in media maggiormente tutelati rispetto a chi vanta un credito commerciale. Il giudizio sulla protezione dei creditori risulta a metà tra la bassa e la buona tutela, con differenziazioni settoriali. Il secondo aspetto mette in luce un fenomeno che secondo l'opinione media può presentare una certa occasionalità nella sua frequenza, ma non esclude che si possa verificare del tutto.

Di seguito un grafico riassuntivo sulla percezione media delle tematiche questionate:

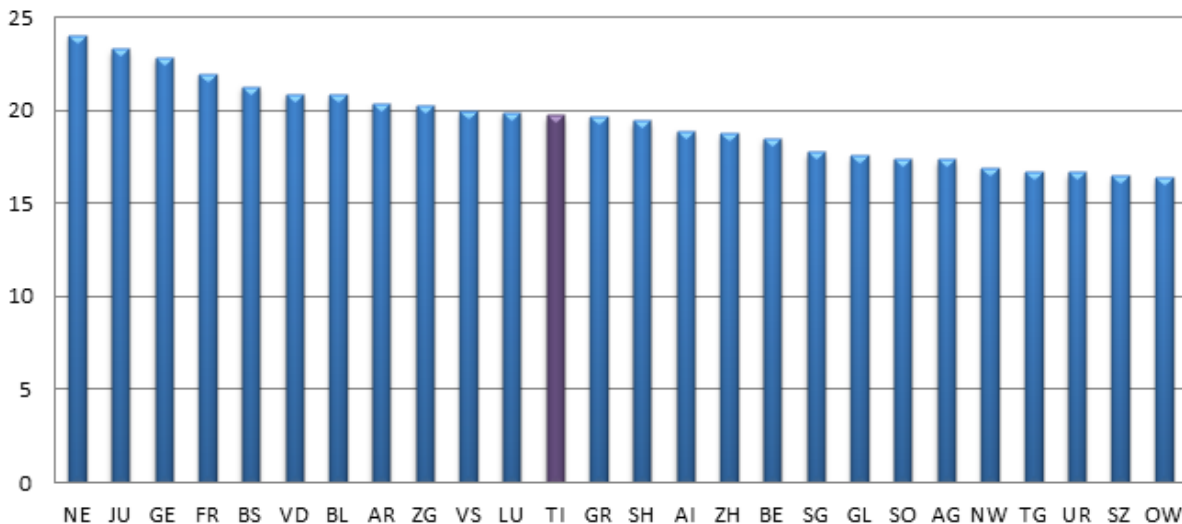


6.2 SKILLS, FORMAZIONE E CONOSCENZA

La qualità del capitale umano analizzata al paragrafo 5.2 a pagina 42 trova dei riscontri importanti in questa categoria di determinanti di successo, quale grado di formazione osservato nella popolazione. La quota di persone iscritte ad un istituto universitario¹ rappresenta, in un'ottica intercantonale, il grado di predisposizione a proseguire gli studi fino a una formazione superiore. Una caratteristica che si può ricondurre ad un elemento strutturale (a una certa tradizione), ma che dall'altro lato presenta elementi incisivi che possono modificare (in alto o in basso) questa struttura, quali ad esempio l'offerta sul territorio e la struttura della popolazione.

Il grafico in Figura 38 rappresenta, per il 2009, il quadro intercantonale relativo al numero di iscritti alle università ogni 1'000 abitanti. Il range che separa il cantone con il

Figura 38: **Scomposizione percentuale della formazione più alta conseguita dagli occupati nei diversi cantoni, 2009**
(Elaborazione IRE su dati RIFOS)



numero di iscritti più alto (Neuchâtel) e quello più basso (Obwald) in rapporto alla propria popolazione è ristretto a poco meno di 8 iscritti ogni 1'000 abitanti. Con alti valori si raggruppano i cantoni della Svizzera romanda (Neuchâtel, Jura, Ginevra, Friborgo e Vaud), segno di una tradizione radicata, oltre che alla presenza limitrofa di istituti riconosciuti e molto quotati in molti campi della conoscenza. Tuttavia, alla presenza di istituti riconosciuti non necessariamente consegue un alto tasso di studenti iscritti, come nel caso di Zurigo. Infatti, un elemento indispensabile è rappresentato dalla mobilità. Prova ne è che il Ticino con un valore medio di 19.7 si posiziona a metà classifica, con una crescita media dell'effettivo di iscritti pari al 2.5% annuo solo negli ultimi cinque anni, proprio perché gli studenti universitari hanno una componente importante della quota disposta a spostarsi sul territorio nazionale e un aumento dell'offerta dato dal-

¹ Per semplicità di lettura i termini istituto universitario e università fanno riferimento, se non specificato diversamente, sia alle università e i politecnici che alle alte scuole specialistiche e alte scuole pedagogiche di bachelor e master (senza formazione continua).

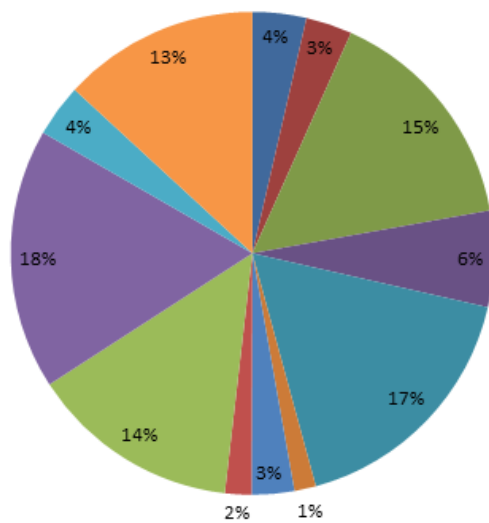
la crescente affermazione (in base alle cifre dei nuovi iscritti) degli istituti universitari ticinesi.

Le scelte di destinazione nelle diverse sedi universitarie svizzere risulta essere molto costante nel tempo e allo stesso tempo decisamente una peculiarità ticinese. I due grafici in Figura 39 ne danno una rappresentazione. Volgendo lo sguardo agli istituti universitari,

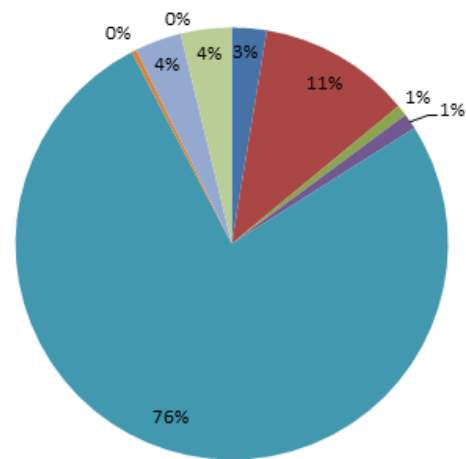
Figura 39: **Suddivisione degli iscritti ticinesi ai diversi istituti universitari e alte scuole specialistiche.**

(Elaborazione IRE su dati UST)

Iscritti ticinesi all'università, per istituto universitario, 2009



Iscritti ticinesi alle alte scuole specialistiche, per istituto, 2009



(a) *Eterogeneità per le università e i politecnici...*

(b) *...decisa predominanza per le alte scuole specialistiche.*

le destinazioni appaiono adeguatamente distribuite nelle diverse offerte del panorama nazionale, in cui la quota dell'USI (18%) è solo di un punto percentuale più alta dell'Università di Losanna (17%). Ampio spazio trovano tuttavia anche l'Università e il Politecnico di Zurigo (rispettivamente 14% e 13%), oltre che l'Università di Friburgo (15%). Diverso il discorso per le alte scuole specialistiche in cui per gli iscritti ticinesi la SUPSI ha il netto consenso attestandosi al 76% del totale, lasciando all'Alta Scuola Specialistica della Svizzera occidentale l'11% e il rimanente spartito tra gli altri istituti della Svizzera interna.

Tali suddivisioni lasciano spazio a più di una riflessione. Il fatto che tra la popolazione vi sia un'equa suddivisione nelle sedi a livello territoriale² per la scelta dell'istituto universitario o politecnico è sicuramente un elemento che contraddistingue positivamente

² In questo studio non viene considerata la ripartizione in termini di indirizzi e campi di competenza, ma è possibile su richiesta fare questo approfondimento.

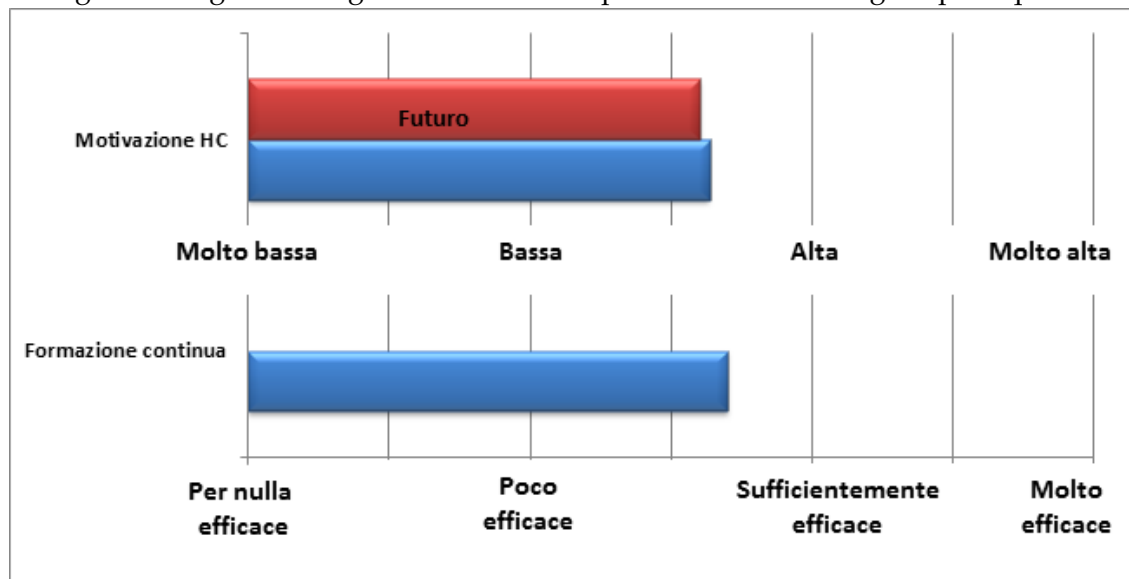
la propensione ticinese verso la formazione e la conoscenza. In questo senso, nell'ambito del confronto intercantonale, il caso ticinese sembra essere all'opposto. Infatti, per gli altri cantoni *universitari* quali Zurigo, Ginevra, Basilea, Berna, San Gallo, Friburgo, Neuchâtel e (in parte) Vaud, la sede in territorio cantonale assorbe gran parte degli studenti universitari di provenienza interna, mentre per le altre destinazioni le percentuali si fanno più esigue. Evidentemente l'assenza di barriere linguistiche e geografiche gioca un ruolo massiccio nella mancata distribuzione equa degli iscritti universitari. Se il Ticino continua a mantenere questa proporzione (tra la tradizione e l'innovazione), una crescente prospettiva legata al ruolo dell'USI è quella di rispecchiare il modello ticinese al contrario, attirando percentuali sempre crescenti di studenti della Svizzera interna.

Quanto visto per gli istituti universitari, non vale altrettanto per le alte scuole specialistiche. Infatti, sotto il profilo delle scuole universitarie professionali la destinazione principale per gli iscritti ticinesi rimane in Ticino con la SUPSI, che tuttavia risulta avere un'attrazione maggiore per studenti provenienti da altri cantoni, in particolare Zurigo e Berna (rispettivamente 9% e 6%, se si escludono gli stranieri che rimangono una quota consistente con 21% sul totale).

Box 12: Opinion Survey su Skills, formazione e Conoscenze

Dalla percezione emersa sulla dimensione formativa e sulle conoscenze che caratterizza i fattori di sviluppo emergono due aspetti importanti. Da una parte, il grado di motivazione del capitale umano a rimanere sul territorio piuttosto che cercare alternative altrove (Svizzera, estero) in ottica presente e futura. L'inchiesta non mette in risalto una posizione ben definita, suggerendo un livello di motivazione intermedio che varia da settore a settore, che non dovrebbe variare col tempo. In secondo luogo, viene evidenziato il grado di efficacia della formazione continua così come percepita dalle imprese, che risulta sotto la soglia di una efficacia soddisfacente. L'inchiesta non specificava tuttavia i motivi di mancato apprezzamento, quindi non è possibile stabilire se si tratti della formazione continua in sé o delle modalità con cui viene effettuata.

Di seguito in Figura 6.2 il grafico riassume la percezione media degli aspetti questionati:

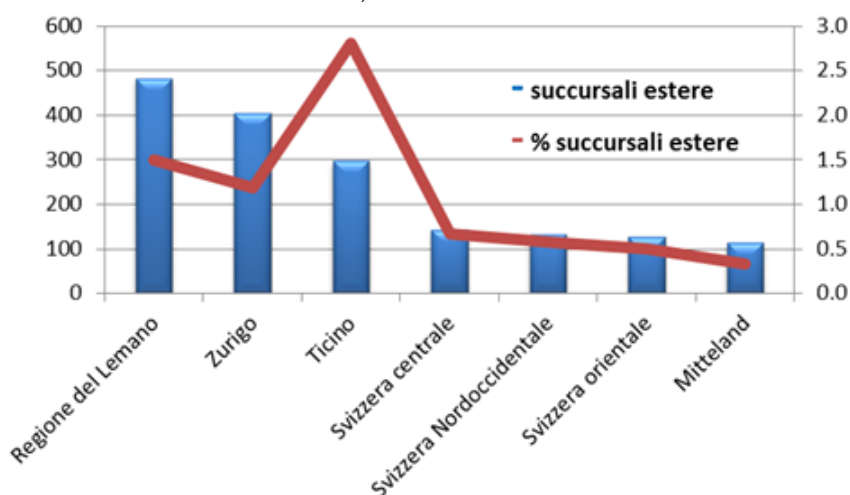


6.3 CENTRI DECISIONALI E ORGANIZZATIVI

La struttura imprenditoriale osservata in precedenza ha messo in luce alcuni aspetti cardine sulle qualità e le criticità competitive ticinesi rispetto agli altri cantoni. Un aspetto che va oltre la mera struttura e approfondisce i rapporti esistenti tra il capitale presente e la sua provenienza è costituito dall'indagine per stabilire dove sono posizionati i centri decisionali e organizzativi delle imprese presenti sui rispettivi territori, ovvero qual è il grado di autonomia decisionale nell'impostare le strategie aziendali dell'impresa. Potendo contare sui soli dati disponibili relativi al Censimento federale delle Aziende, è possibile mettere in evidenza l'entità del numero di succursali con capitali di provenienza estera³. Ciò che mostra il grafico a doppia scala in Figura 40 conferma le aspettative riguardo l'eccezionalità del Ticino in questo campo. Il maggior numero di succursali este-

Figura 40: **Numero di succursali con domicilio estero (istogramma con scala sinistra) a confronto con la percentuale di succursali estere sul totale delle società di capitali, per Grandi Regioni nel 2008 (scala destra)**

(Elaborazione IRE su dati UST)



re è presente nella Regione del Lemano con un cospicuo contributo da parte del canton Ginevra e seppur in minor misura di Vaud. La Regione di Zurigo conta anch'essa una rilevante presenza, che tuttavia risulta avere, così come nelle altre Regioni ad eccezione del Ticino, una proporzione contenuta tra lo 0.3 e l'1.5 per cento. Le circa 300 succursali estere presenti in Ticino contano invece quasi il 3%. Un dato che sarebbe interessante confrontare con quello che rileva la presenza di succursali con domicilio nella Svizzera interna, che purtroppo non è disponibile, almeno ai fini di un confronto attendibile⁴.

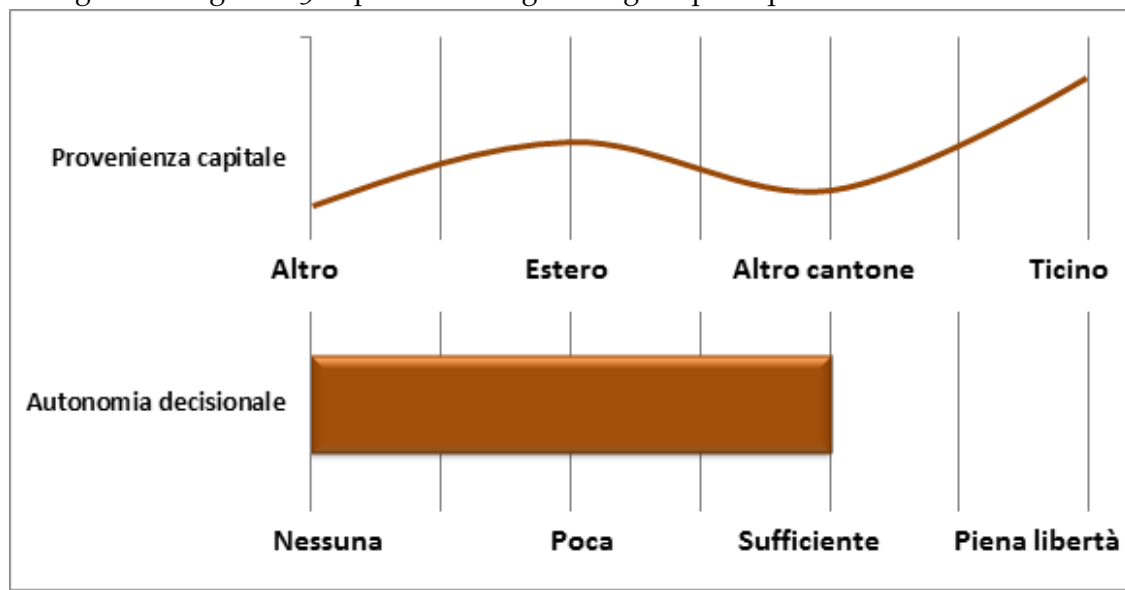
³ Il dato fa in realtà riferimento alle società succursali di una SA con domicilio estero e le succursali svizzere di società cooperative o SAGL con domicilio estero. Essendo la SA una forma giuridica di cui è anonima l'origine del capitale, l'ipotesi è che il domicilio dell'impresa dia un'indicazione veritiera anche della provenienza del capitale.

⁴ Le statistiche del Registro di Commercio differenziano per questo tipo di caratteristica, ma presentano delle distorsioni che compromettono l'attendibilità del dato.

Box 13: Opinion Survey su Centri decisionali e Organizzativi

Dall'inchiesta riguardante il grado di autonomia decisionale nella strategia aziendale emerge che la percezione sulle imprese è allineata in media a una sufficiente autonomia per quanto riguarda l'attuazione delle scelte strategiche. La valutazione sul livello di autonomia nel campione è suffragata da un altro aspetto dell'indagine che funge da controllo: dal campione intervistato, emerge come la provenienza del capitale societario per la maggior parte sia interna al canton Ticino. Le aziende a capitale estero sono maggiormente presenti rispetto a quelle confederate o a quelle che presentano forme societarie che non permettono di identificarne l'origine.

Di seguito in Figura 6.3 la percezione riguardo gli aspetti questionati :

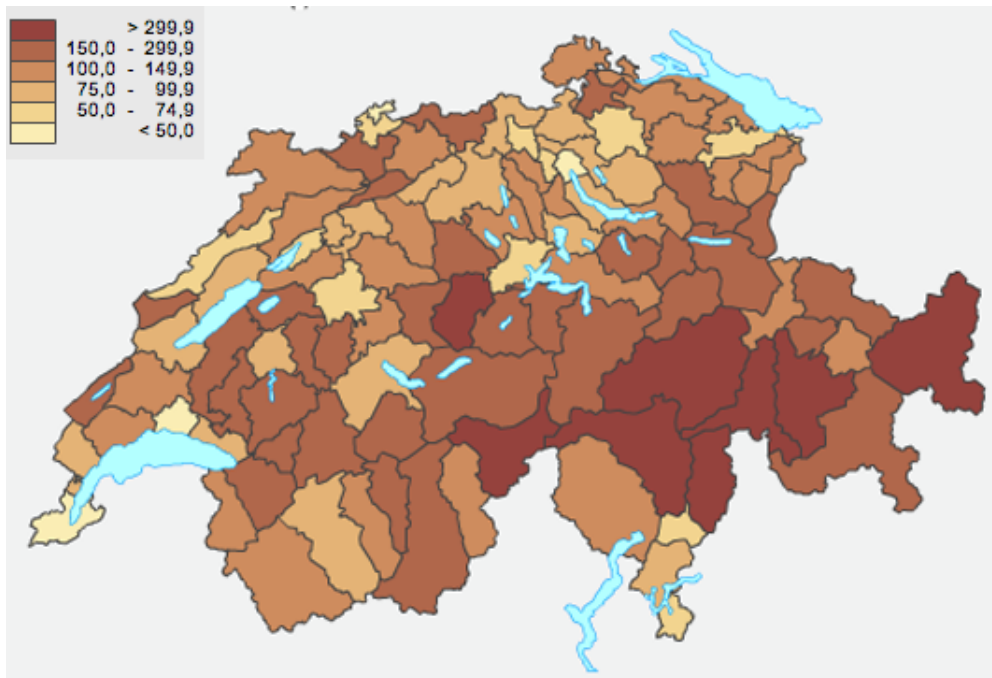


6.4 ACCESSIBILITÀ

L'apertura di una regione resta un fattore di competitività. Se da una parte l'apertura verso i mercati esterni (sia attraverso le infrastrutture sia sotto il profilo legislativo) è indice di attrattività verso l'esterno, l'accessibilità interna permette di rendere quest'ultima efficace e capillare.

Al fine di analizzare l'accessibilità dal punto di vista interno, quanto visto per la dotazione stradale si può associare all'indicatore di accessibilità illustrato graficamente in Figura 41. Posta la media svizzera pari a 100, l'indice di accessibilità è calcolato sulla media delle distanze minime per raggiungere una selezione di servizi (istituti di credito, farmacie, negozi, posta, etc.) e sulla mappa una maggiore accessibilità è connotata dalle gradazioni di colore più chiaro che corrispondono a valori più bassi dell'indice in questione. Le regioni caratterizzate da un'accessibilità inferiore sono evidentemente situate in prossimità delle zone appartenenti all'arco montuoso che comprende una buona porzione della Svizzera Orientale e le Valli leventinesi.

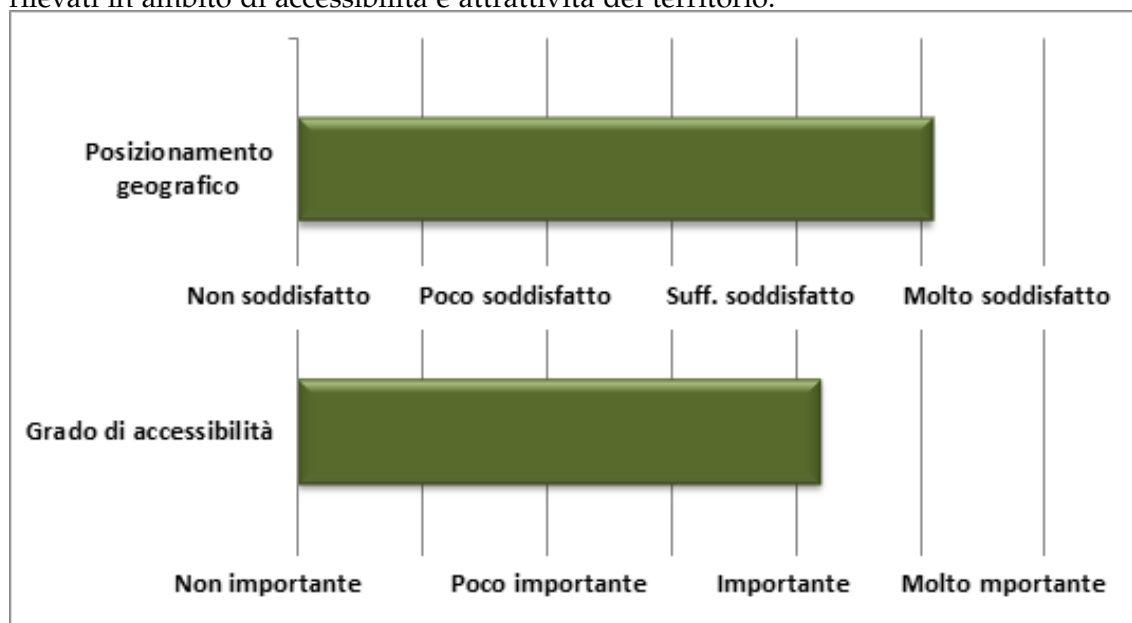
Figura 41: **Indice di accessibilità nelle regioni di mobilità spaziale (MS) in Svizzera, 2001**
(Fonte: UST)



Box 14: Opinion Survey su Accessibilità

La percezione emersa sul livello di accessibilità ai servizi, in termini di raggiungibilità e tempistica, e sulla valutazione del posizionamento geografico del Ticino denota una chiara indicazione a favore di questi fattori. Nonostante la varietà del territorio, l'opinione media di chi vi opera esprime un giudizio di buona accessibilità e d'indubbio apprezzamento per la posizione geografica, che denota un complessivo valore di attrattività per il territorio.

Di seguito in Figura 6.4 un grafico riassuntivo sulla percezione media dei due aspetti rilevati in ambito di accessibilità e attrattività del territorio:



6.5 STRUTTURA SOCIALE

Fattori di socialità possono essere sviluppati per garantire una maggiore interazione tra le parti attive nel processo competitivo regionale, specialmente quando sotto il cappello della stessa regione rientrano caratteristiche culturali simili.

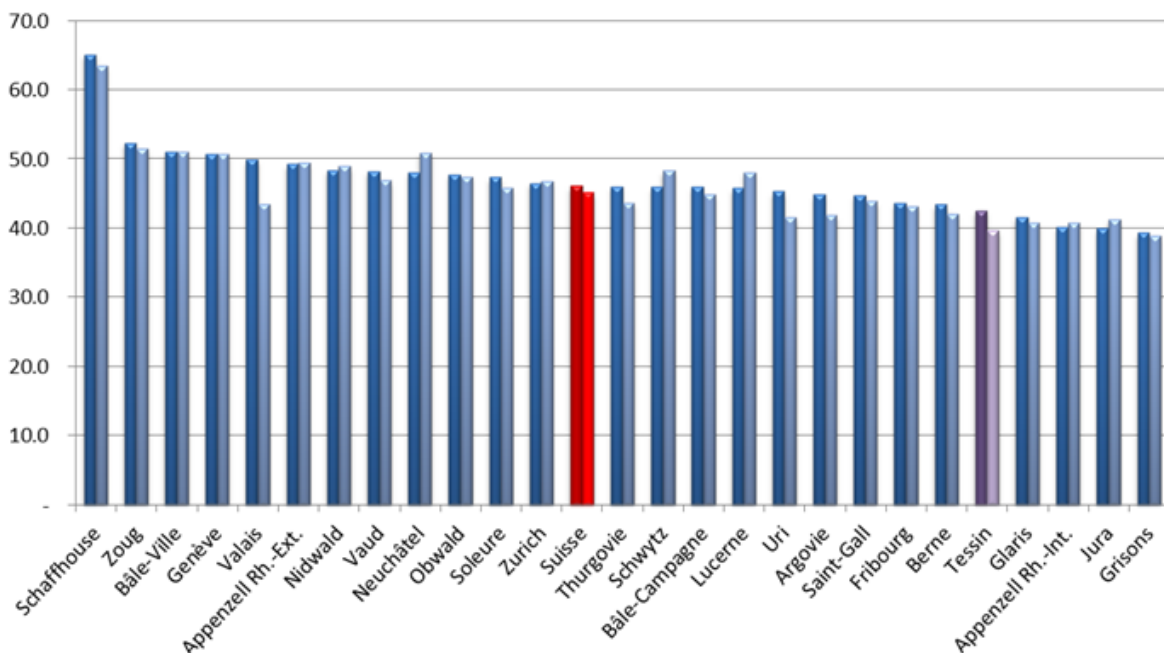
La capacità di creare legami a livello sociale è un fattore endogeno che opera nel lungo periodo che è stato molto sviluppato dalla letteratura sui cluster e sui distretti industriali. In generale assume una connotazione molto rilevante quando è inserito in un contesto in cui operano molte piccole-medie imprese. Vengono proposti in questo studio alcuni indicatori che tipicamente misurano le forme che indirettamente possono agire sul capitale sociale per incrementarne nel lungo periodo la competitività.

6.5.1 Partecipazione al voto

Una variabile che funge da indicatore del grado di fiducia nei confronti delle istituzioni e quindi si ripercuote sull'unione della popolazione nell'essere confidenti per esempio verso la politica e le sue attività è il tasso di partecipazione al voto.

In Svizzera, l'opportunità di esprimersi in merito ad una iniziativa popolare o referendaria non manca. Il popolo è chiamato infatti di frequente a dire la propria su uno o più temi in votazione. In questo studio viene considerato il tasso (medio) di partecipazione alle votazioni popolari federali per i diversi cantoni. La rappresentazione della situazione nel 2009 e la media tra il 2001 e il 2010 in Figura 42 è piuttosto chiara. Guardando al

Figura 42: **Partecipazione % alle votazioni popolari federali secondo i cantoni, 2009**
(Elaborazione IRE su dati della Statistica delle votazioni federali forniti dall'UST)



dato del 2009, la popolazione più attiva dal punto di vista della partecipazione alle votazioni è quella sciaffusana, che tocca il massimo nel 2009 con una media del 65% nelle ben quattro occasioni in cui il popolo è stato chiamato alle urne, ma che nel corso dell'ultimo

decennio ha sempre sorpassato la soglia del 60%. Gli altri venticinque cantoni stanno in una forchetta di 13 punti percentuali tra il 52% di Zugo e il 39% dei Grigioni. Le piccole dimensioni cantonali sembrano favorire la partecipazioni, ma non mancano eccezioni ragguardevoli a questo riguardo, soprattutto se pesate con le dimensioni demografiche dei singoli cantoni. Non sembra esserci neanche una particolare disposizione geografica che spinga verso un modello a più alto tasso partecipativo rispetto a uno con minore partecipazione. Il livello di partecipazione nazionale si fissa al 46.2% al di sotto del quale il Ticino in quintultima posizione registra uno dei valori più bassi con una partecipazione di poco più di 42 aventi diritto ogni 100, ma scende a 39.7% se guardiamo la media tra il 2001 e il 2010 (penultima posizione davanti ai Grigioni). Il tasso partecipativo è quindi piuttosto basso, sintomo della mancanza di alcuni meccanismi sociali che evidentemente fanno fatica ad instaurarsi.

Se da una parte è vero che il tasso di partecipazione può essere influenzato dalla tipologia di tematica in votazione – che il popolo ritiene più o meno interessante – questo vale per ciascun cantone ed è per questo che non sono stati considerati confronti su più anni per lo stesso cantone. Ciononostante le comparazioni sullo stesso anno o sulla media del decennio confermano lo scarso interesse e coinvolgimento della popolazione ticinese quando si tratta di influire sul contesto economico-sociale e istituzionale della propria nazione.

6.5.2 Vita associativa

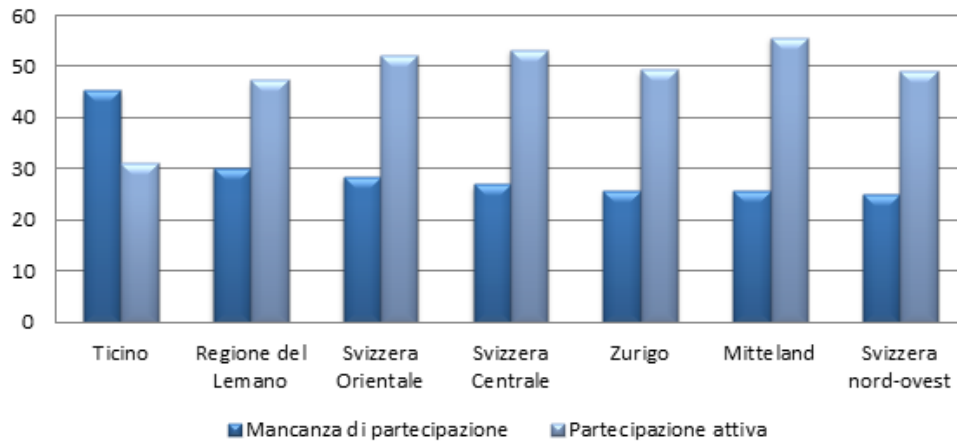
Quanto riscontrato nella partecipazione al voto si riflette in un maggiore grado di fiducia nelle istituzioni e quindi nei mezzi per promuovere iniziative che nascono dalla popolazione. Il passo successivo consiste nel legare questi risultati alla partecipazione attiva ad iniziative associative.

Nel grafico in Figura 43 sono rappresentate le percentuali estratte da un'indagine sull'integrazione e le reti sociali condotta dall'Ufficio Federale di Statistica, nel 2006. Il quadro che viene fornito si riferisce alla mancanza di partecipazione (sia come membri attivi, sia come membri passivi) e alla presenza attiva in associazioni e organizzazioni nelle rispettive Grandi Regioni della Svizzera⁵. Viene confermata la minore propensione del Ticino sotto il profilo associativo: secondo l'indagine risulta infatti che circa il 45% dei ticinesi non sarebbe membro né attivo, né passivo di qualsivoglia tipologia di associazione e organizzazione, mentre le restanti Regioni si posizionano ad un livello più basso che va da circa il 30% della Regione del Lemano al 25% nella Svizzera Nordoccidentale. Dall'altro lato, anche la partecipazione attiva ad almeno una associazione vede la percentuale ticinese toccare livelli che fanno propendere per una scarsa attitudine all'associativismo⁶. Tuttavia, rispetto al 2004 quando l'ultima indagine è stata condotta, si è riscontrato un calo generale della mancanza di partecipazione, che si traduce in una maggiore adesione (attiva o passiva) ad attività di tipo associativo.

5 Il questionario dell'indagine chiedeva di indicare l'eventuale partecipazione (attiva o passiva) a una lista di associazioni e organizzazioni quali: associazioni sportive o di tempo libero, organizzazioni attive nel campo della cultura, della musica o dell'educazione, sindacati, associazioni di categoria, partiti politici, organizzazioni caritatevoli, a difesa dell'ambiente.

6 Il dato 2006 risulta soggetto a forti variazioni poiché caratterizzato da un intervallo di confidenza maggiore del 10%. Tuttavia, le indagini condotte in anni precedenti confermano la minore partecipazione attiva in termini relativi con gli altri cantoni. Quello che non si può stabilire con esattezza è il miglioramento o il peggioramento rispetto all'indagine del 2004 sotto questo aspetto.

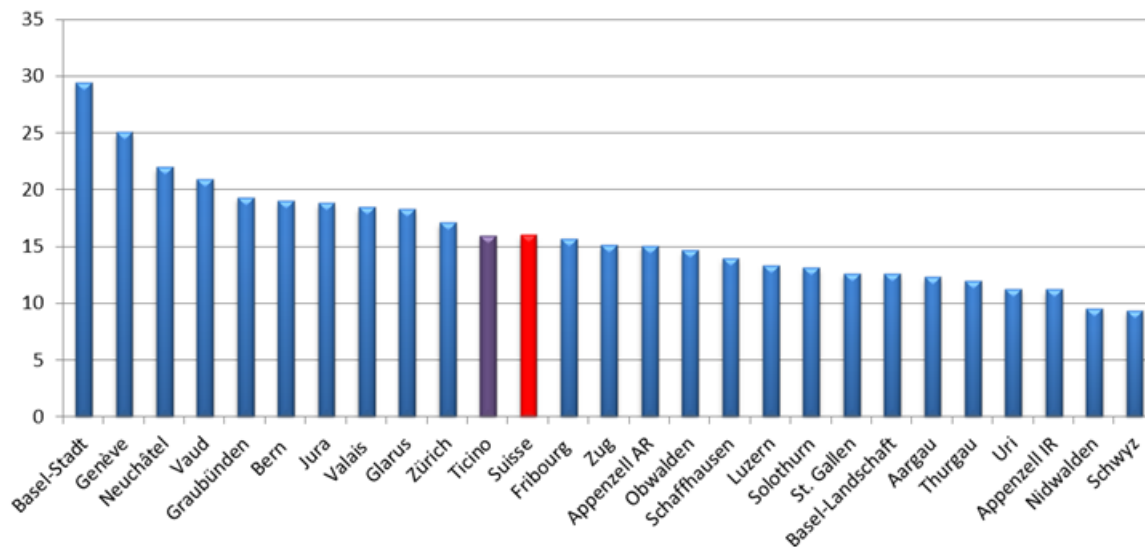
Figura 43: **Mancanza di partecipazione (né attiva, né passiva) in associazioni e organizzazioni, 2006**
(Elaborazione IRE su dati UST)



6.5.3 Associazioni e fondazioni

I dati osservati finora delineano sotto il profilo dell'attitudine la capacità di formare dei processi associativi. Per verificare se i risultati ottenuti sono in linea con l'effettiva presenza di associazioni e fondazioni nelle rispettive regioni svizzere (cantoni in questo caso), si è creato un indicatore ponderato per la dimensione demografica. Il valore effettivo di associazioni e fondazioni⁷ non dà infatti particolari informazioni se non viene relativizzato. In Figura 44 è rappresentato il grafico che indica il numero di associazioni e fondazioni ogni 10'000 persone in ciascun cantone. Il Ticino risulta essere nella media

Figura 44: **Numero di associazioni e fondazioni ogni 10'000 persone per cantone, 2008**
(Elaborazione IRE su dati UST)



⁷ Le associazioni sono società costituite per perseguire le finalità dei soci (associazioni politiche, religiose, scientifiche, etc.), le fondazioni sono società costituite per perseguire la volontà del fondatore.

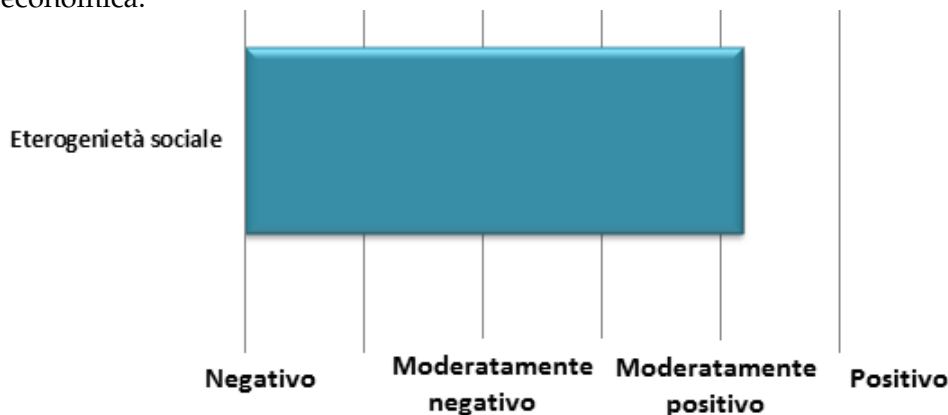
svizzera, registrando 16 unità su 10'000 (in rialzo rispetto al 2005), non distanziandosi così marcatamente da altri cantoni – Zurigo ad esempio – che risultano avere una maggiore propensione all'associativismo. Basilea Città conferma la sua attitudine a creare legami sociali, mentre alcuni tra i cantoni romandi (Ginevra, Neuchâtel, Vaud) insieme con i Grigioni presentano un maggior effettivo rispetto ai risultati visti in precedenza, mentre al contrario i cantoni della svizzera centrale (Svitto, Nidwaldo, Uri, Lucerna, Obwaldo e Zugo) risultano sotto la media nazionale, nonostante il tasso di partecipazione associativa lasciasse presupporre il contrario.

Dal quadro emerso si possono trarre alcune conclusioni. Il fatto di avere una buona attitudine dal lato della partecipazione alla vita associativa (osservata sia attraverso la partecipazione al voto, che attraverso l'inchiesta sull'integrazione e sulle reti sociali) non necessariamente riflette una più cospicua presenza di associazioni e fondazioni sul territorio. Non essendo possibile stabilire con i dati a disposizione la dimensione in termini di numero di aderenti alle associazioni e fondazioni dislocate nei rispettivi cantoni, la spiegazione del fenomeno può essere ricondotta al fatto che anche con un tasso di associazionismo basso la componente *attiva* sul territorio può manifestarsi costituendo un maggior numero di unità associative. Il problema di fondo è se queste poi rispecchino in fondo gli individui. Per fare un esempio, si ritiene un buon risultato se è presente un elevato numero di associazioni proporzionalmente alle dimensioni demografiche di un territorio, poniamo da un buon numero di associazioni di volontariato a difesa dei boschi. Ma se questo dato non rispecchia il fatto che ci siano persone che sono disposte a mettersi insieme con l'idea e il tempo da dedicare alla tutela dei boschi e che soprattutto creino legami associativi che possono manifestarsi anche al di fuori dell'associazione, il risultato è meno significativo. Dal punto di vista competitivo, le basi sulle quali lavorare nel lungo periodo sono quelle di legare la propensione alla vita associativa con la sua manifestazione diretta riscontrabile nel numero di associazioni e fondazioni.

Box 15: Opinion Survey sulla Struttura Sociale

Un aspetto emergente dall'inchiesta relativo alla struttura sociale riguarda la percezione della presenza di eterogeneità sociale (intesa in termini culturali, etnici, etc.) sulla dinamica economica. La percezione media che emerge indica un impatto moderatamente positivo, suggerendo che la coesistenza e la mescolanza di punti di vista differenti produce effetti positivi piuttosto che effetti negativi, ma anche che l'eterogeneità, per essere tale, dev'essere caratterizzata da una molteplicità di provenienze/esperienze.

Di seguito un grafico riassuntivo sulla percezione dell'eterogeneità sociale sulla dinamica economica:



6.6 STRUTTURA POPOLAZIONE

Al fine di poter programmare delle politiche economiche efficaci di lungo periodo, non si può prescindere dal comprendere le caratteristiche di una popolazione in continuo divenire. Pianificare una politica oggi, significa attuarla domani per cui occorre tenere presente di come la struttura della popolazione sta mutando con il passare degli anni. Il grado di competitività economica in questo caso è individuato dalla struttura che maggiormente si adatta alla struttura economica regionale. In generale, una popolazione demograficamente meno dipendente dalle classi inattive e con un grado di flessibilità più elevata si traduce in livello di competitività maggiore.

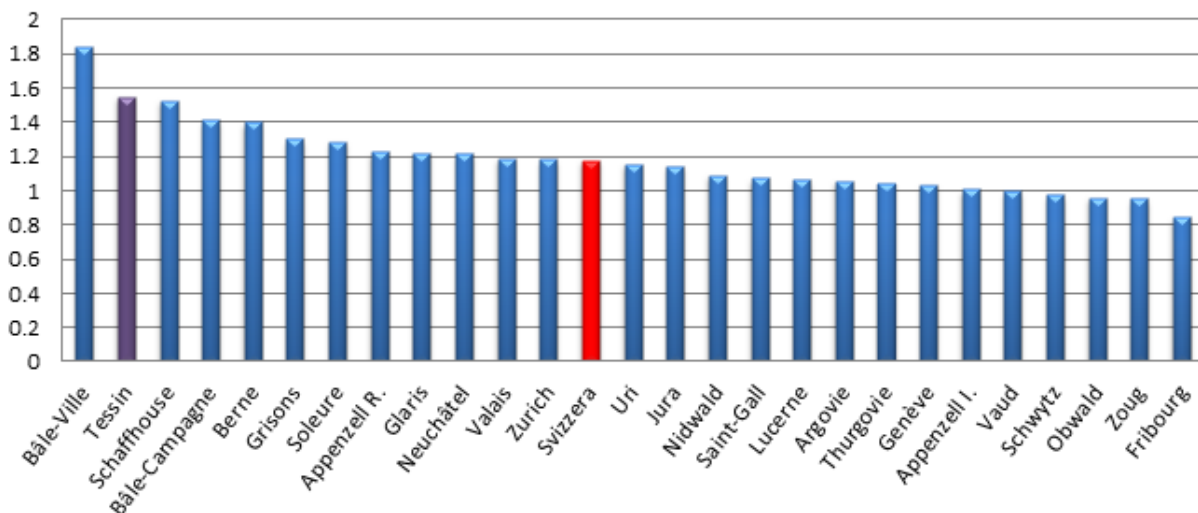
6.6.1 Struttura demografica

Il primo passo per analizzare la struttura della popolazione sotto il profilo del confronto intercantonale è quello di soffermarsi sulla struttura demografica, valutando in primo luogo l'incidenza della popolazione anziana su quella più giovane, passando poi per l'analisi del peso delle classi della popolazione inattive su quelle attive.

L'indicatore utilizzato per misurare quanto la popolazione stia invecchiando è l'indice di vecchiaia, calcolato come il rapporto tra le classi di età più anziane (65 anni o più) e le classi di età più giovani (fino ai 15 anni), ovvero relazionando tra loro gli estremi delle classi di età inattive della popolazione.

Il grafico in Figura 45 illustra la situazione nel 2009, relativa alle performance di questo indicatore su scala cantonale. Il cantone con la più alta incidenza di anziani sulla popo-

Figura 45: **Indice di vecchiaia per cantoni, 2009**
(Elaborazione IRE su dati Espop)



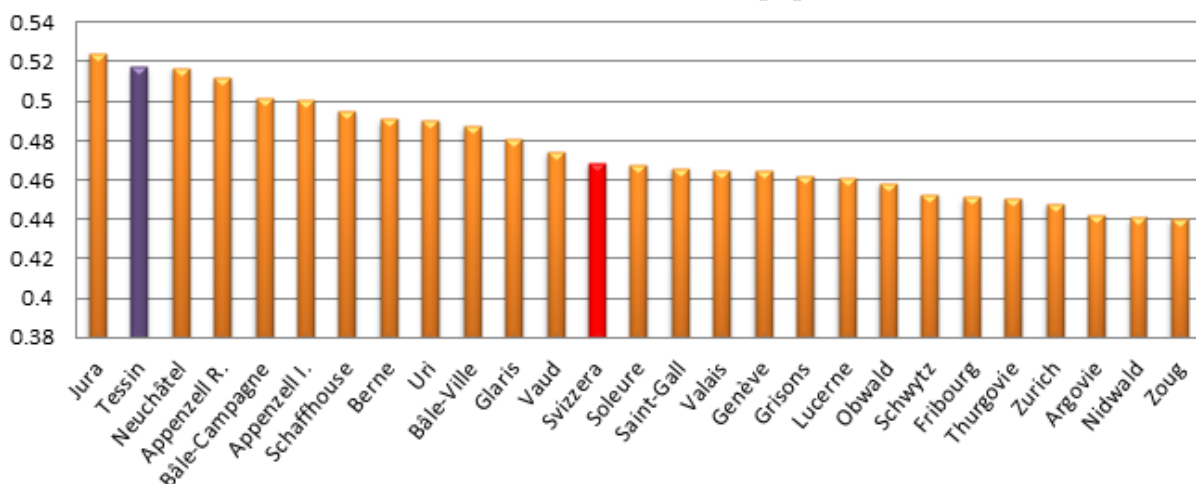
lazione più giovane è Basilea Città che conta 1.81 anziani ogni giovane, segue il Ticino con 1.55, molto al di sopra della media svizzera che si fissa comunque ad un rapporto superiore all'unità (1.17), evidenziando come la popolazione anziana superi quella più

giovane⁸. Di conseguenza, il dato suggerisce come i primi cantoni di questa graduatoria siano caratterizzati da una popolazione più anziana o equivalentemente meno giovane, mentre vale il contrario per quelli che si trovano nella parte bassa, a partire da Appenzello Interno che rasenta l'unità fino a Friburgo che conta 84 anziani ogni 100 giovani. Data questa situazione, si può notare infine come la distribuzione fra i cantoni si presenti comunque piuttosto simmetrica.

Della situazione ticinese preoccupa non soltanto l'alto valore, ma la progressione verso l'invecchiamento. Infatti l'indice sta seguendo un trend in crescita. Solo nel 2005 si contavano 143 anziani ogni 100 giovani, nel 2009 ce ne sono invece 12 in più, un aumento che corrisponde a circa il 2% medio annuo.

Un'ulteriore analisi che approfondisce il tema della struttura della popolazione includendo anche le classi di età *attive* riguarda l'osservazione dell'indice di dipendenza, che rapporta il numero di individui non autonomi per ragioni demografiche (le classi non attive, ovvero i giovani fino ai 14 anni e le persone con 65 o più anni) e gli individui in età da lavoro (le classi attive tra i 15 e i 64 anni). Osservando il grafico in Figura 46 risulta come nel 2009, il Ticino conta circa 52 inattivi ogni 100 attivi, valore pari a Neuchâtel e solo di poco dietro al canton Jura. Sebbene la situazione appaia non ottimale alla luce

Figura 46: **Indice di dipendenza per cantoni, 2009**
(Elaborazione IRE su dati Espop)



del risultato 2009, in questo caso preoccupa relativamente di meno il tasso in crescita di questo indicatore, che comunque si attesta a valori molto elevati. Nel 2005 infatti, erano 50 gli individui *a carico* ogni 100 occupati, che corrisponde ad un aumento medio annuo dello 0.6%. Questo ha un duplice significato: da una parte il dato relativamente elevato implica una situazione già compromessa da tempo e quindi migliorabile solo nel medio-lungo periodo, dall'altra parte l'aumento contenuto dell'indicatore deriva dalla presenza di una importante quota di popolazione attiva, sostenuta in maniera importante dalla presenza di immigrazione *attiva*.

Quello che quest'analisi porta a concludere è che l'immigrazione contiene il carico sulle spalle della popolazione attiva garantendo una certa stabilità per i contributi verso le

⁸ Le soglie di età possono sembrare arbitrarie, ma coincidono in realtà con le età di entrata e di uscita dalla vita attiva.

assicurazioni sociali e verso la collettività. Tuttavia, il progressivo invecchiamento spinge a pensare a più ampio raggio, con l'obiettivo di ricostituire la componente demografica più giovane (per esempio con politiche verso la famiglia per incentivare la natalità) che incide negativamente nel breve periodo (perché aumenta il rapporto di dipendenza), ma garantisce una maggiore autonomia nel medio-lungo periodo.

6.6.2 *Flessibilità della popolazione attiva*

Un concetto importante da comprendere nella struttura della popolazione per poter formulare delle politiche efficaci per creare le condizioni di stimolo per la competitività è la flessibilità. Il concetto di flessibilità viene spesso frainteso, lasciando intendere l'accezione negativa di precarietà. Ciononostante, il contesto economico moderno ci ha abituati a considerare la flessibilità come una misura di mobilità del lavoratore, ma in realtà nell'ottica competitiva si spinge anche oltre. Non solo si considera positivamente la flessibilità intesa come la disponibilità del lavoratore ad accettare sia lo spostamento del proprio lavoro in un'altra sede, che un cambiamento del proprio lavoro, con l'opportunità di ampliare le conoscenze e accrescere le proprie competenze professionali, ma anche la capacità di adattarsi a nuove forme contrattuali che prevedono la ridefinizione degli orari tradizionali. Moderni profili professionali contemplan la possibilità di essere occupati anche presso più datori di lavoro a percentuali lavorative inferiori, che nel complesso garantiscono un tempo pieno.

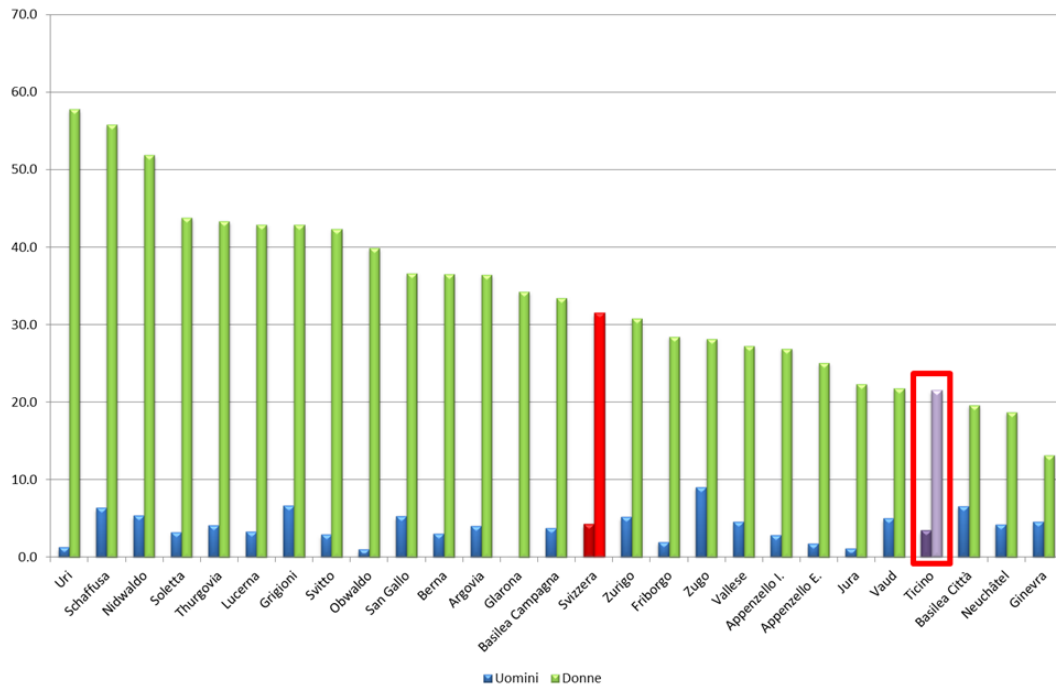
Questo studio propone l'analisi della flessibilità sotto il profilo contrattuale, cercando di comprendere il grado di distacco dal profilo lavorativo tradizionale a partire dall'orario di lavoro a tempo pieno, passando per la disparità lavorativa tra sessi.

Il grafico in Figura 47 riassume la situazione riguardante la flessibilità nell'ottica sopra spiegata, distinguendo sia per l'orario di lavoro a tempo parziale e a tempo pieno, sia per il genere del lavoratore. Come è possibile osservare, la categoria femminile è quella più esposta alla flessibilità del lavoro così come l'abbiamo intesa. Si viene inoltre a verificare un'interessante distribuzione dei cantoni: mentre i cantoni della Svizzera tedesca hanno un mercato del lavoro tale per cui l'occupazione femminile ha un'elevata presenza di contratti a tempo parziale (fino al 50%), con Uri che sfiora quota 60%, mentre sotto la media nazionale (31.5%) si situano prevalentemente i cantoni della Svizzera romanda e il Ticino. Quest'ultimo vede una quota di 21.5 donne ogni 100 occupate lavorare al tempo parziale. La più bassa percentuale è quella di Ginevra con solo lo il 13.2%.

Questi risultati associati a quelli ottenuti al paragrafo 4.2 a pagina 26 sull'occupazione in generale portano a considerare positivamente la presenza del lavoro parziale. Il fatto che in corrispondenza di un sostenuto tasso d'occupazione vi sia anche la presenza di un'elevata percentuale di lavoro a tempo parziale significa che il mercato del lavoro ha gli spazi per offrire del lavoro flessibile alle categorie che ne fanno richiesta, quella femminile ad esempio. In Ticino, dove il tasso d'occupazione è basso, la mancanza di poter disporre di occupazione a tempo parziale, specialmente per le donne, potrebbe rappresentare un ostacolo per la crescita dell'occupazione.

Osservando il dato riferito alla popolazione maschile, si possono fare ulteriori considerazioni: innanzitutto si rileva che tra rapporto tra gli uomini e le donne attivi occupati a tempo parziali non c'è correlazione, ma è in generale molto più basso, non superando mai il 10%. Quindi il profilo dell'uomo occupato in Svizzera contempla raramente il la-

Figura 47: **Rapporto tra attivi occupati fino al 50% sul totale, per sesso e cantoni, 2009**
(Elaborazione IRE su dati RIFOS)



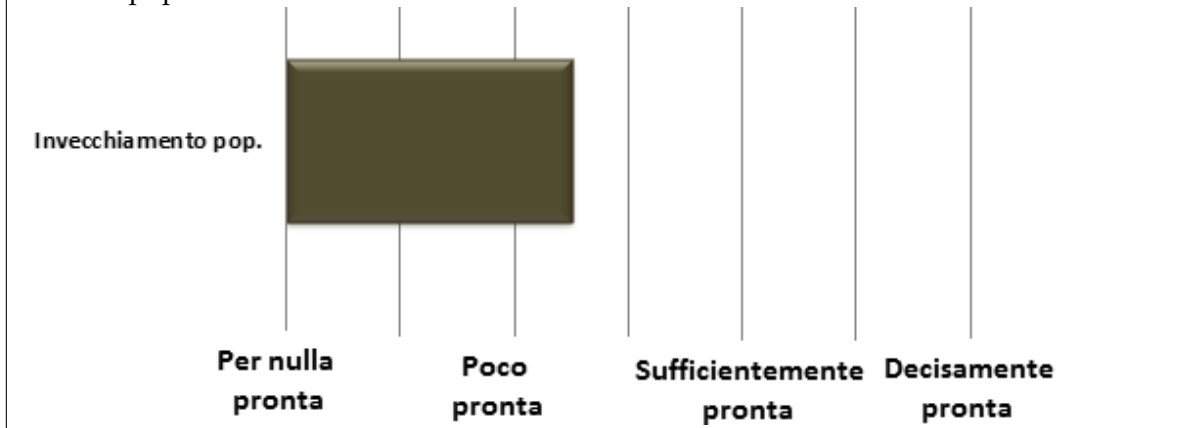
voro a tempo parziale. Laddove la percentuali sono maggiori Zugo (9.1%), Basilea Città e Grigioni (6.6%) si rilevano anche tassi occupazionali molto elevati. Il Ticino in questo senso è appena sotto la media con 3.5 occupati dallo 0 al 50% ogni 100.

Questo risultato ci porta a concludere che occorre abituare alla flessibilità – senza scendere nella precarietà – e garantirla laddove c'è spazio per farlo al fine di riempire gli interstizi occupazionali in ogni settore.

Box 16: Opinion Survey sulla Struttura della Popolazione (misure preventive)

Un aspetto emergente dall'inchiesta relativo alla struttura della popolazione riguarda in che modo viene percepito il grado di preparazione, in termini di attuazione e/o pianificazione di misure preventive, per confrontarsi con il fenomeno di invecchiamento della popolazione rilevato dai dati demografici. Secondo la percezione media, si evidenzia una consapevolezza che la struttura economica ticinese (intesa sia da parte dell'intervento pubblico che da lato delle imprese stesse) si trova prevalentemente impreparata ad affrontare tale fenomeno.

Di seguito un grafico riassuntivo sulla percezione media riguardo il grado di preparazione in termini di misure preventive dell'economia cantonale per affrontare l'invecchiamento della popolazione:



6.7 STRUTTURA ECONOMICA

Un'ultima dimensione considerata nell'ambito delle determinanti di successo tocca la struttura economica del territorio. All'interno di questa categoria vengono prese in considerazione quelle caratteristiche sulle quali gli interventi di policy hanno l'effetto di ridefinire la struttura economica che fa da contesto alle attività produttive che si sviluppano all'interno del territorio.

6.7.1 *Salari*

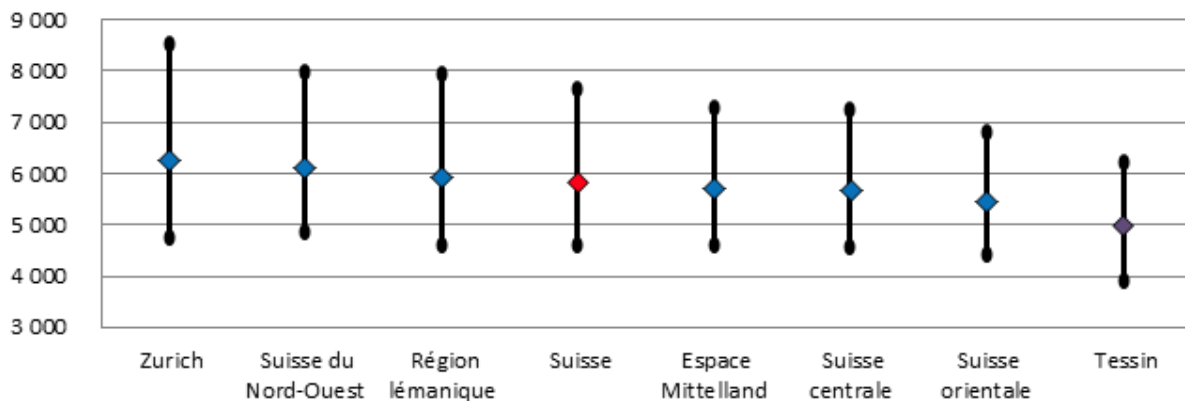
La struttura economica di una regione si caratterizza anche per i livelli dei salari che remunerano il fattore lavoro. L'osservazione dei livelli salariali in ottica di confronto risulta essere delicata e merita alcune precisazioni sulle ragioni e alle finalità per cui viene effettuata.

Il livello salariale rientra in questa trattazione come determinante di successo, ovvero come chiave di lettura della competitività di lungo periodo. Da un punto di vista contestuale, salari inferiori corrispondono a redditi più bassi nel paragone nazionale e meno attraenti nell'ottica di attirare competenze qualificate particolarmente contese. Una regione caratterizzata da una struttura produttiva che impiega prevalentemente manodopera qualificata può sostenere una struttura dei salari relativamente alti, mantenendo una posizione competitiva sui mercati concorrenti, solo conservando un margine di vantaggio in materia di produttività. È in questo contesto che salari alti hanno una connotazione positiva a condizione che siano accompagnati da un livello di produttività elevata.

Dal lato della produzione (imprese), essere caratterizzati da un basso livello della principale componente di costo (il lavoro) attraverso bassi salari è interpretato come elemento estremamente competitivo nei confronti di altre regioni. Ciò accade specialmente in una regione che si confronta non soltanto rispetto al contesto nazionale ma anche con le vicine realtà di frontiera. Il Ticino registra salari che risultano sufficientemente elevati per attirare risorse qualificate in un contesto più allargato.

L'osservazione del livello dei salari dal punto di vista regionale comporta una lettura del fenomeno congiunta a quella della produttività. Per una interpretazione completa del grafico in Figura 48 risulta quindi altrettanto importante tenere in considerazione quanto analizzato sulla produttività nel paragrafo 4.1 a pagina 23.

Figura 48: **Salario mensile lordo (mediana e intervallo interquartile) secondo le Grandi Regioni svizzere, 2008**
(Elaborazione IRE su dati UST)

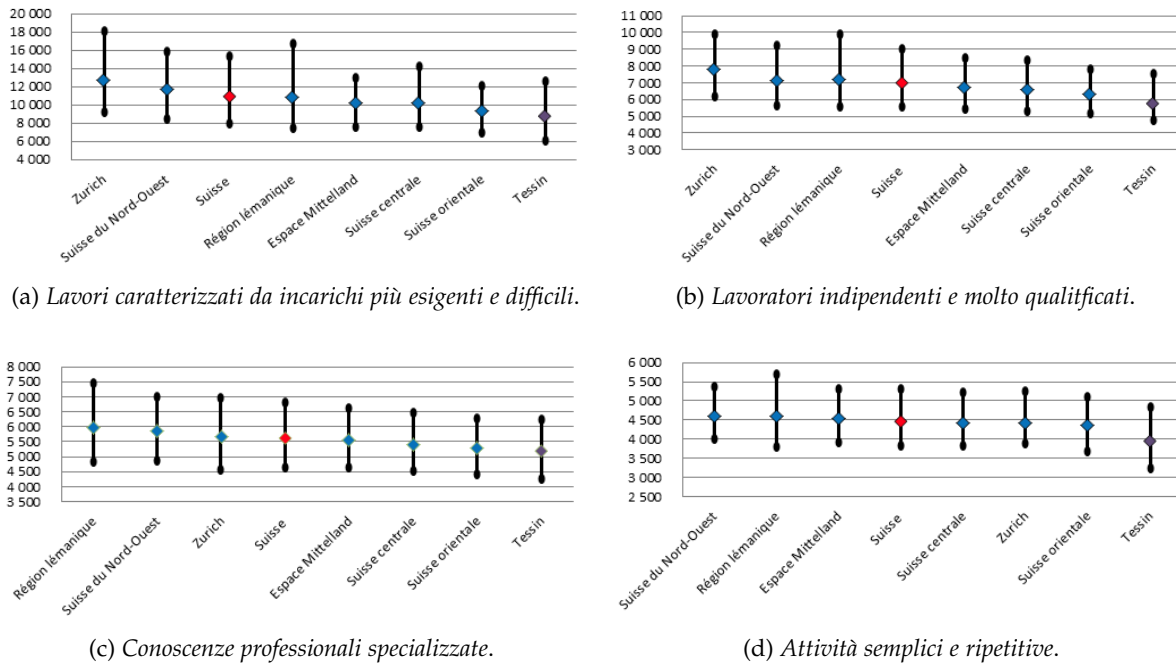


Il livello dei salari è notoriamente misurato sulla mediana, ovvero il valore che separa la frequenza relativa cumulata a 0.5 (il secondo quartile), per evitare effetti distortivi di valori troppo elevati o eccessivamente bassi osservati sui valori medi. A livello di Grandi Regioni, il salario mediano più elevato si registra nella Regione di Zurigo con Fr. 6'250.- dove l'intervallo interquartile (le osservazioni che ricadono tra il 3° e il 1° quartile, intorno al valore mediano) è anche molto ampio, tra i 4'745.- e gli 8'544.-. Il Ticino è fanalino di coda con un valore pari a Fr. 4'983.- all'interno di un più ristretto range interquartile che ha come valori estremi 3'937.- e 6'238.-. Tali valori sono evidentemente al di sotto del valore aggregato totale a livello nazionale che ha come mediana Fr. 5'823.-.

Il dato aggregato dà una prima idea delle gerarchie e della struttura generale delle rispettive unità territoriali. Come mostrato nei grafici in Figura 49, scomponendo il dato per tipologia di lavoro, emergono nuovi rapporti di forza tra alcune delle regioni sotto analisi, che spingono a formulare alcune considerazioni.

La prima considerazione è che competenze più specialistiche e di responsabilità sono associate a salari più elevati. Dai grafici emerge che sebbene nella Regione di Zurigo il livello salariale generale sia il più elevato, non si possa dire altrettanto per le tipologie di lavoro meno qualificate per le quali si posiziona alle spalle della Regione Lemantica (trai-nata verosimilmente dai salari di Ginevra) e della Svizzera Nordoccidentale (alla quale contribuiscono verosimilmente i salari di Basilea Città). Il Ticino si conferma come regione a salari sensibilmente più bassi rispetto alle altre, in maniera trasversale per quanto

Figura 49: **Salario mensile lordo (mediana e intervallo interquartile) secondo le Grandi Regioni svizzere, per diverse tipologie di lavoro.**



concerne la tipologia di lavoro. In particolare si distingue per un distacco apprezzabile per i lavori caratterizzati da attività semplici e ripetitive, per le quali le altre regioni sembrano più o meno allineate intorno al valore di Fr. 4'500.-, mentre per il Ticino il valore è poco sotto Fr. 4'000.-.

6.7.2 Affitti

Lo studio della struttura degli affitti non rientra tradizionalmente nell'analisi economica di un territorio; tuttavia si ritiene interessante in termini di competitività proporre un confronto intercantonale.

Sia per le famiglie che per le imprese, il costo fisso del canone d'affitto rappresenta, laddove presente, un'uscita da minimizzare e il poter disporre di un minor costo per la disponibilità degli immobili permette di destinare una parte delle risorse su altri fattori chiave della competitività. Un'altra interpretazione da tenere in considerazione riguarda le regioni in cui si è insediato un certo sviluppo economico che risultano essere attrattive per gli altri agenti ed è verosimile che la competizione per essere presenti in quella regione renda l'indicatore dell'affitto medio più elevato.

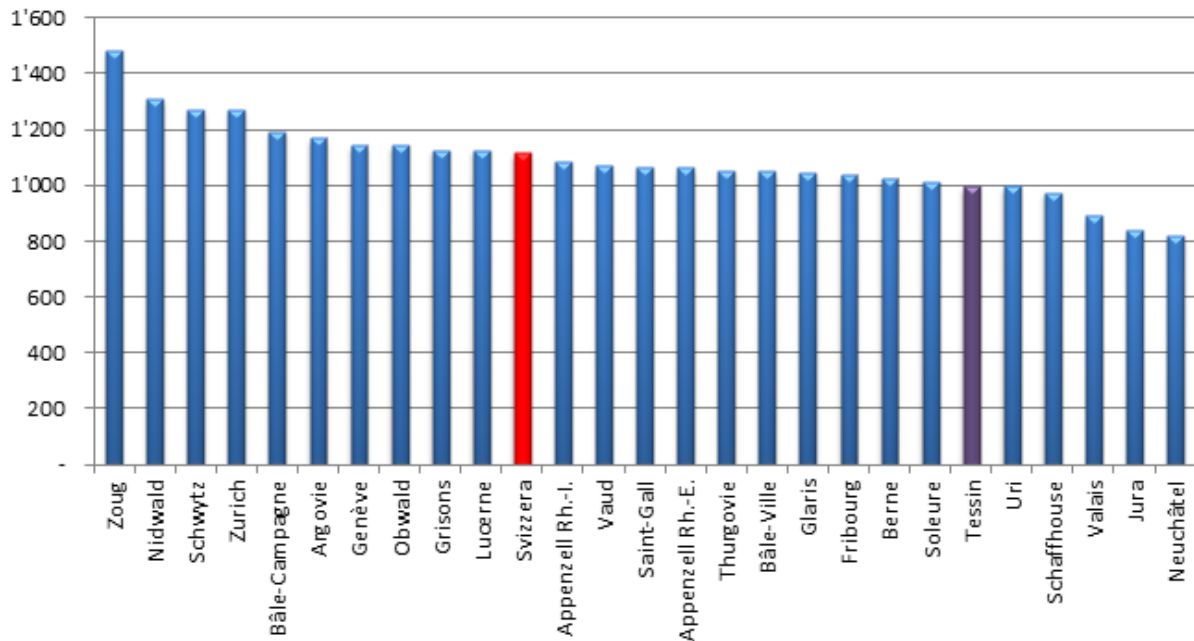
L'interpretazione dell'indicatore del livello degli affitti ha quindi una duplice lettura. Da un lato, l'obiettivo di minimizzare i costi porta a considerare un basso livello degli affitti un elemento altamente competitivo. Dall'altro lato, un elevato livello degli affitti in presenza di un contesto economico sviluppato richiama una realtà in cui la attrattività è di per sé già elevata. Per questo il livello medio degli affitti rappresenta un indicatore di competitività se analizzato sotto il profilo strutturale. Evidentemente, occorre tenere in

considerazione sullo sfondo le osservazioni e le analisi fatte sul livello dei salari e sullo standard di vita delle regioni stesse.

Evidentemente, in questo caso l'analisi condotta dallo studio si limita a rilevare e monitorare una misura di competitività all'interno della struttura economica e non è intesa a considerare l'idea che aumentando il livello degli affitti medi si migliori la competitività. Semmai si evidenzia il fenomeno per cui nelle regioni in cui la qualità di vita è elevata, gli affitti hanno un livello maggiore. Allo stesso tempo, regioni caratterizzate da un livello degli affitti inferiori sono attrattive in termini di minori costi da sostenere (in questo contesto emergono riflessioni rispetto alle scelte residenziali dei lavoratori in Ticino o oltre frontiera).

La struttura degli affitti in Figura 50 offre una visione di insieme in un confronto intercantonale e permette di cogliere quanto descritto.

Figura 50: **Canone di affitto medio in fr. per cantone, 2003**
(Elaborazione IRE su dati UST)



Le regioni a più alto tenore di vita sono anche caratterizzate da un elevato livello degli affitti. Il Ticino con un valore medio di circa Fr. 1'000.- risulta avere un livello sensibilmente superiore dei cantoni romandi del Vallese, Jura e Neuchâtel, ma ben al di sotto della media nazionale di Fr. 1'116.- e molto lontano dai valori registrati in alcune regioni molto urbanizzate come Ginevra, Basilea Città e Zurigo, ma anche da regioni a carattere misto come Argovia, Svitto, Nidvaldo e Zugo. Quest'ultimo registra il valore più alto a Fr. 1'484.-.

6.7.3 Il contributo delle attività economiche svolte: analisi Shift & Share

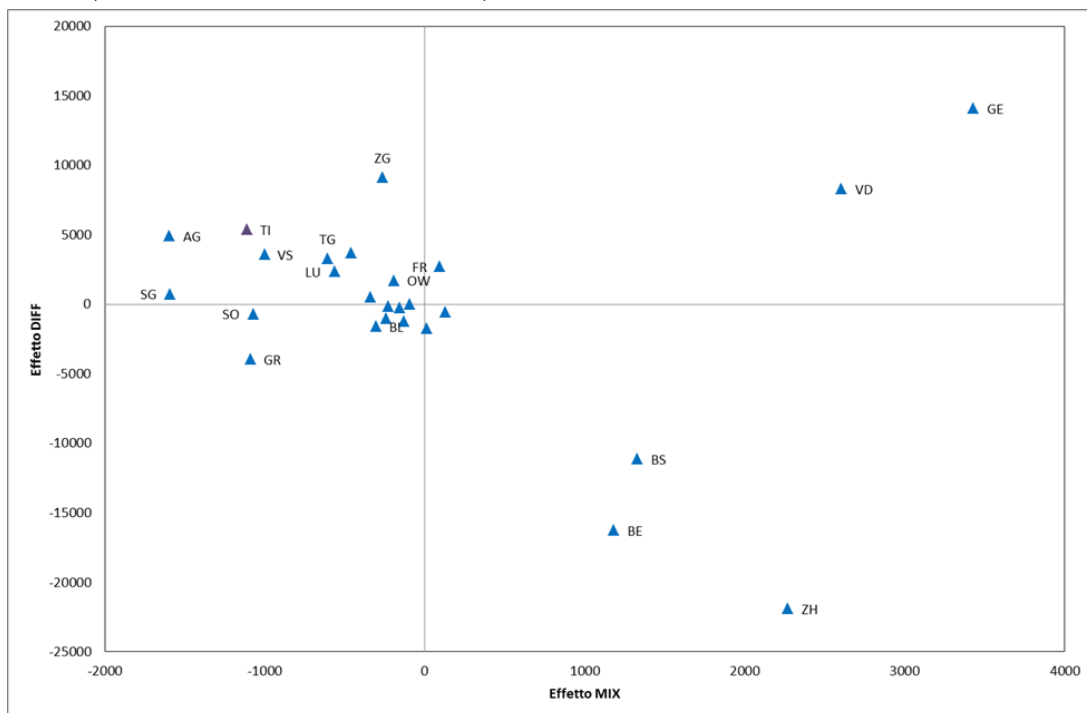
La crescita economica osservata nel corso dello studio, in particolare ai livelli alti della piramide, può essere spiegata attraverso l'effetto combinato di diverse componenti.

L'analisi di seguito proposta (*Shift & Share*) fa riferimento alla relazione tra struttura produttiva e crescita economica regionale. L'approccio si basa sulla considerazione che il tasso di crescita di una regione è influenzato da tre elementi: la struttura industriale, la produttività dei settori e la dinamica della domanda.

Nell'ipotesi che una regione abbia la stessa composizione settoriale della nazione e i settori produttivi siano caratterizzati da uguale produttività, allora il tasso di crescita regionale coincide con quello nazionale. Comunemente il tasso di crescita regionale si scosta da quello nazionale e questa differenza, (o differenziale) detta *shift*, può dipendere da due effetti (più un margine di errore): l'effetto di composizione e l'effetto competizione della struttura settoriale della regione. Il primo – noto anche come effetto *mix* – deriva dalla presenza nella regione considerata di settori che, a livello nazionale, mostrano una dinamica accentuata. In questo caso, per l'economia locale, ha una forte importanza l'effetto di trazione dato dalla dinamica cantonale. Il secondo – conosciuto come *diff* – deriva dalla capacità dell'economia regionale di sviluppare in media ogni settore a tassi superiori a quelli dei corrispondenti settori nazionali. In questo caso, l'economia locale si dimostra più dinamica rispetto al contesto cantonale.

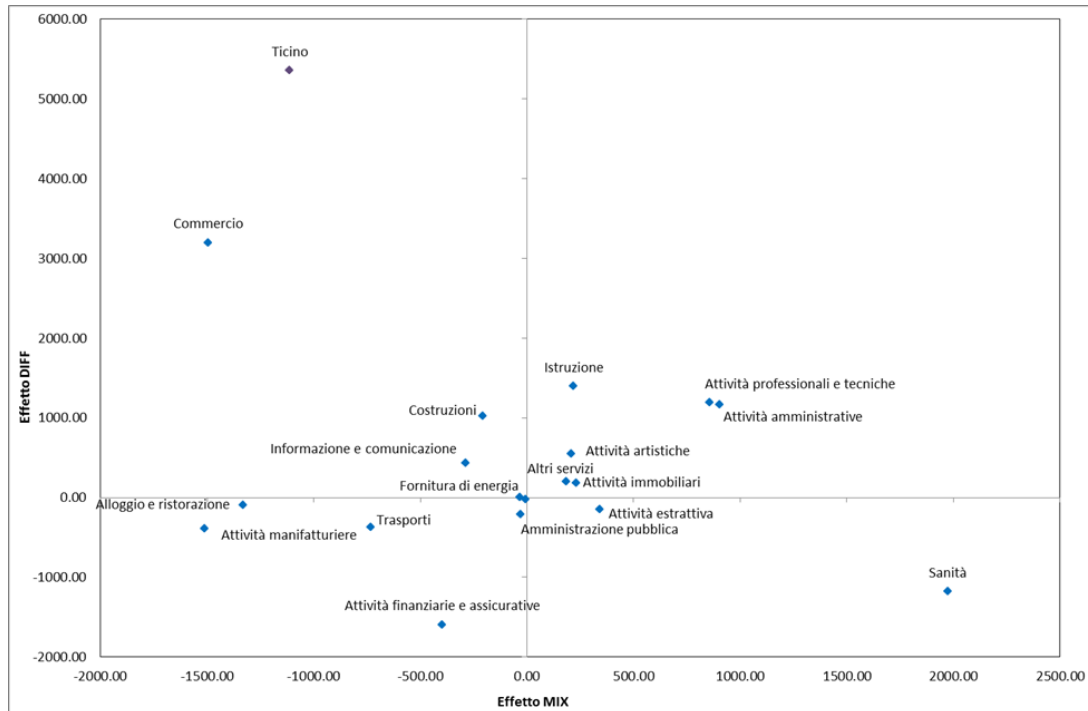
L'analisi *Shift & Share*, applicata alla realtà qui studiata, permette di scomporre il tasso di crescita in componenti strutturali e locali. In questo modo è possibile capire se la crescita è dovuta ad una migliore performance locale o se invece si tratta una crescita trainata dalla buona prestazione cantonale.

Figura 51: **Analisi Shift & Share per i cantoni svizzeri, 2005-2008**
(Elaborazione IRE su dati UST)



L'analisi S&S condotta nel confronto intercantonale è rappresentata graficamente in Figura 51. Si nota che la maggior parte dei cantoni – tra i quali il Ticino – presenta un effetto differenziale positivo e un effetto di composizione negativo. Il Ticino presenta una struttura economica nella quale lo stimolo allo sviluppo nasce dalla capacità competitiva dell'area (e non solo dalla presenza di settori dinamici a livello nazionale). In questo caso è interessante notare le potenzialità del cantone, dove la capacità regionale di sviluppo non è solo trainata dall'effetto nazionale che rimane comunque importante.

Figura 52: **Analisi Shift & Share sulle attività svolte in Ticino, 2005-2008**
(Elaborazione IRE su dati UST)



A livello di scomposizione Shift & Share all'interno dei singoli cantoni, viene di seguito proposta l'analisi per diverse attività nel canton Ticino. Quello che emerge è che la posizione del Ticino nel quadrante caratterizzato da un effetto diff positivo e da un effetto mix negativo è da ricondurre al contributo delle attività del commercio (che includono anche le riparazione ad autoveicoli e motocicli) che assume valori in termini assoluti molto elevati. Godono di un effetto competitivo positivo presente nel cantone anche le attività relative alle costruzioni, ai servizi di informazione e comunicazione e alla fornitura di energia e acqua. Allo stesso tempo, le attività legate all'istruzione, le attività professionali e tecniche, le attività immobiliari, le attività artistiche così come quelle amministrative sono caratterizzate non solo da un buon effetto competitivo, ma anche da un positivo effetto dato dalla dinamica accentuata di questi settori anche a livello nazionale.

Le attività estrattive e le attività inerenti alle assicurazioni sociali e la sanità sono trainate da un effetto MIX positivo, ossia dalla vivacità di questi settori in Svizzera, mentre l'Amministrazione Pubblica si posiziona al limite con un effetto MIX leggermente negativo prossimo allo zero. Più critiche le posizioni di alcune attività, rispetto al resto del paese, quali le attività finanziarie e assicurative, le attività manifatturiere, i trasporti e i servizi di alloggio e ristorazione che risultano mancare sia di spinte competitive a livello locale,

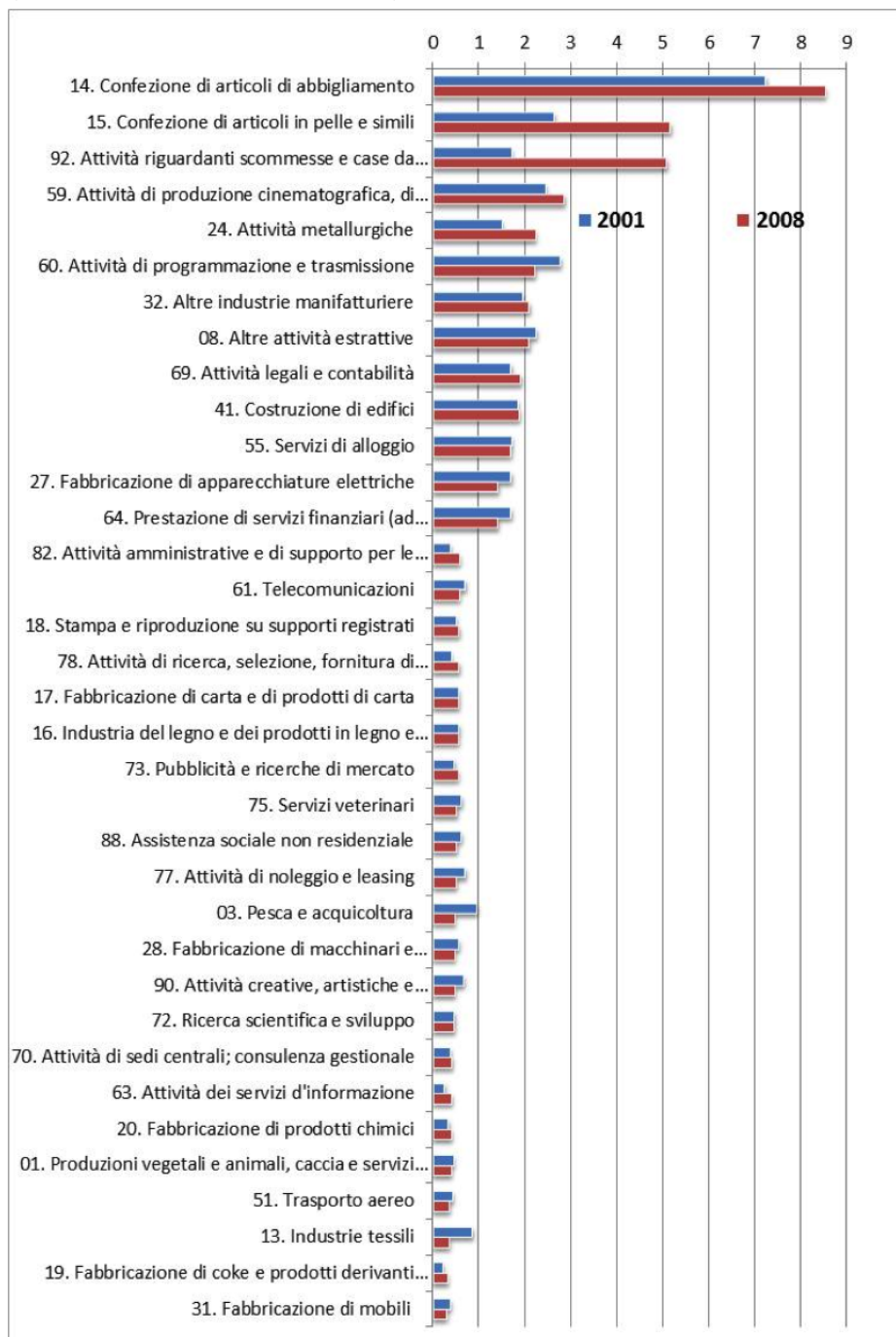
sia di dinamicità a livello nazionale, anche se per i servizi di alloggio e ristorazione il posizionamento differenziale, seppur negativo, è molto prossimo al quadrante dell'effetto competitivo presente nel cantone.

6.7.4 *Quozienti di localizzazione*

Dall'analisi dei quozienti localizzativi, indicativi della specificità occupazionale di un'area particolare rispetto al territorio che la comprende – nel nostro caso l'area cantonale confrontata con il territorio elvetico, possiamo individuare alcune tematiche particolari.

Il settore della moda (in particolare della confezione di articoli) registra dei tassi occupazionali (in termini di etp cioè unità lavorative equivalenti a tempo pieno) di circa 5-8 volte superiori rispetto al dato nazionale. Questa concentrazione risulta inoltre in crescita rispetto al 2001, mostrando una certa dinamicità del settore. In termini di crescita relativa, si segnala inoltre l'apporto positivo derivante dal settore delle scommesse e delle case da gioco, che presenta valori occupazionali decisamente superiori rispetto al dato nazionale. Questo settore, che pur presenta in termini assoluti un impatto modesto da un punto di vista occupazionale diretto, caratterizza il territorio cantonale in maniera marcata quando confrontato con altre realtà. Tale concentrazione è probabilmente dovuta alla vicinanza con la repubblica Italiana. Un'indagine sui flussi turistici e sulla catena transfrontaliera per questo settore potrebbe suffragare tale ipotesi e permetterci di indagare e meglio comprendere tale fenomeno. Si registra inoltre una certa concentrazione occupazionale relativa per le industrie estrattive e metallurgiche, manifatturiere e di produzione cinematografica. Il settore finanziario, sotto il profilo occupazionale, non risulta caratterizzare in modo prevalente l'area cantonale rispetto all'area nazionale – diverse considerazioni potrebbero invece prodursi ragionando in termini di valore assoluto piuttosto che valore relativo. L'occupazione in tale settore è infatti del 41% superiore al dato aggregato nazionale e presenta un trend di decrescita rispetto ai valori passati. Tra i settori sottoponderati nel territorio cantonale rispetto al territorio elvetico, individuiamo invece il settore chimico, del trasporto aereo, della fabbricazione di mobili – probabilmente influenzato dalla vicinanza alla penisola italiana, tra i maggiori produttori di arredamento, dei centri direzionali e delle sedi centrali, delle attività creative e artistiche e dell'attività di ricerca e sviluppo, solo per citarne alcuni. Alcuni di questi settori rappresentano elementi dinamici dell'economia nazionale, altri elementi marginali.

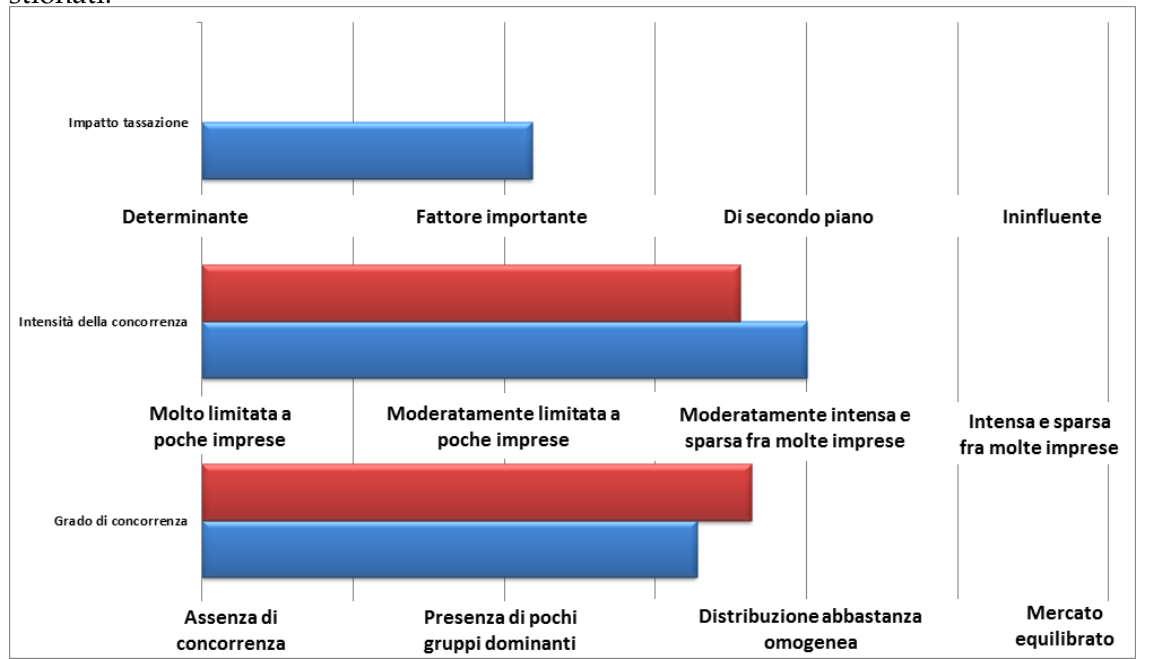
Figura 53: **Quozienti localizzativi per il Canton Ticino, settori con QL superiore a 1.4 o inferiore a 0.6**
(Elaborazione IRE su dati UST)



Box 17: Opinion Survey sulla Struttura Economica

L'inchiesta relativa alla struttura economica mette in evidenza da una parte il ruolo che il livello di tassazione può giocare in termini di incentivo a investire e a svolgere la propria attività economica. In secondo luogo vengono indagate le caratteristiche del mercato dal punto di vista della concorrenza, in chiave presente e in ottica futura. Per quanto riguarda il primo aspetto emerge come il livello di tassazione abbia un impatto medio relativamente importante, ma non determinante, suggerendo che le imprese osservano con attenzione tale elemento, anche se non è il fulcro fondamentale su cui le imprese fondano le proprie strategie di lungo periodo. Per quanto riguarda il secondo aspetto viene analizzato il livello di concorrenza del mercato: da un lato emerge un livello di concorrenza percepita moderatamente intenso e comunque differenziato tra molte imprese, ma che nel futuro viene previsto maggiormente tendere verso una maggiore concentrazione. Dall'altro lato, la percezione riguardo al grado di concorrenza presente sul mercato indica una distribuzione non troppo omogenea, ma anche piuttosto lontana dall'aver la presenza di pochi gruppi dominanti. Inoltre, per il futuro è prevista un'apertura leggermente maggiore verso un mercato più equilibrato. Abbinando i due aspetti emerge come, a livello concorrenziale, dall'inchiesta si deliniva un mercato relativamente frammentato, ma che tende sotto certi aspetti ad avere una maggiore concentrazione nei settori in cui sono presenti gruppi di potere.

Di seguito in Figura 6.7.4 un grafico riassuntivo sulla percezione media sugli aspetti questionati.



Parte III

LA COMPETITIVITÀ ECONOMICA SUB-CANTONALE

ISTANTANEE SULLA SITUAZIONE 2009

La seconda parte del presente studio si concentra sulle dinamiche a livello subcantonale per il canton Ticino. In particolare viene dato spazio al confronto tra le Regioni Funzionali¹ e ad un ulteriore approfondimento sull'analisi di una selezione di agglomerati svizzeri² per mettere in luce l'impatto degli agglomerati sulle regioni a cui essi appartengono.

Dall'analisi della situazione sulle Regioni Funzionali ticinesi nel 2009 emerge quanto segue:

RF BELLINZONA La sua struttura economica è fortemente caratterizzata dalla presenza di attività nel settore pubblico e il territorio risulta variegato dall'unione della zona urbana e dalle aree periferiche (Tre Valli) tra le quali si osserva una maggiore omogeneità dal punto di vista della performance interna alla regione. Risulta staccata rispetto alla media cantonale, ma si mantiene su buoni livelli se paragonata in termini di agglomerato con altre realtà svizzere, sia per quanto riguarda il prodotto interno lordo pro capite sia per la produttività.

RF LOCARNO Nonostante nell'ultimo decennio abbia congiunto crescita di produttività e occupazione per colmare il gap con le altre regioni e sebbene l'incidenza delle aree periferiche (valli) si sia ridotta in termini di prodotto interno lordo pro capite, la Regione Funzionale Locarno presenta ancora difficoltà ad allinearsi con le altre realtà competitive ticinesi, ma anche svizzere.

RF LUGANO Nonostante abbia registrato un rallentamento nel ritmo di crescita della produttività, mantiene negli anni una posizione molto solida, consolidando il suo ruolo trainante specialmente nel settore dei servizi. Da sola, rappresenta circa la metà del valore aggiunto creato sul territorio ticinese nei diversi settori.

RF MENDRISIO Ha conosciuto un'intensa fase di crescita competitiva nell'ultimo decennio che la pone tra le regioni trainanti, soprattutto sotto il profilo manifatturiero tradizionale, ma anche ad alto valore aggiunto dell'economia ticinese.

¹ Nella definizione di Regioni Funzionali sono comprese da – nord verso sud – Tre Valli e Bellinzonese con la denominazione *RF Bellinzona*, Locarnese e Valle Maggia con la denominazione *RF Locarno*, Luganese con la denominazione *RF Lugano*, Mendrisiotto con Chiasso denominata *RF Mendrisio*.

² Alle aree che rispondono alla definizione statistica di agglomerato è richiesto di soddisfare alcune condizioni, tra cui quella di formare un insieme di almeno 20'000 abitanti grazie all'unione di più comuni adiacenti e di possedere una zona centrale formata da un comune-centro che risponde a determinati requisiti occupazionali. Nella selezione rientrano gli agglomerati di Zurigo, Berna, Lucerna, Zugo, Friburgo, Soletta, Basilea, Coira, Bellinzona, Locarno, Lugano, Chiasso-Mendrisio, Losanna, Sion, Neuchâtel, Ginevra.

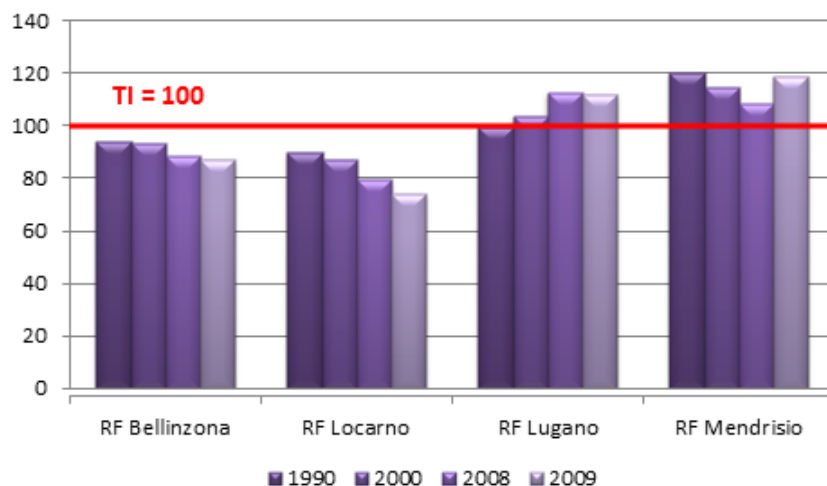
 TARGET

Ripercorrendo la struttura affrontata nella prima parte di questo studio, viene di nuovo proposto il Prodotto Interno Lordo come misura tradizionale dello standard di vita, inteso come misura generale dell'ammontare di beni e servizi prodotti ed erogati in una regione in un arco di tempo e destinati ai consumi finali.

8.1 PRODOTTO INTERNO LORDO PRO CAPITE

È possibile osservare una prima immagine della situazione ticinese dal grafico in Figura 54, che mette in luce la spaccatura geografica che caratterizza il cantone. Sopra e

Figura 54: **Prodotto Interno Lordo procapite secondo le Regioni Funzionali in Ticino negli anni 1990, 2000, 2008, 2009, posto il dato aggregato ticinese = 100.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



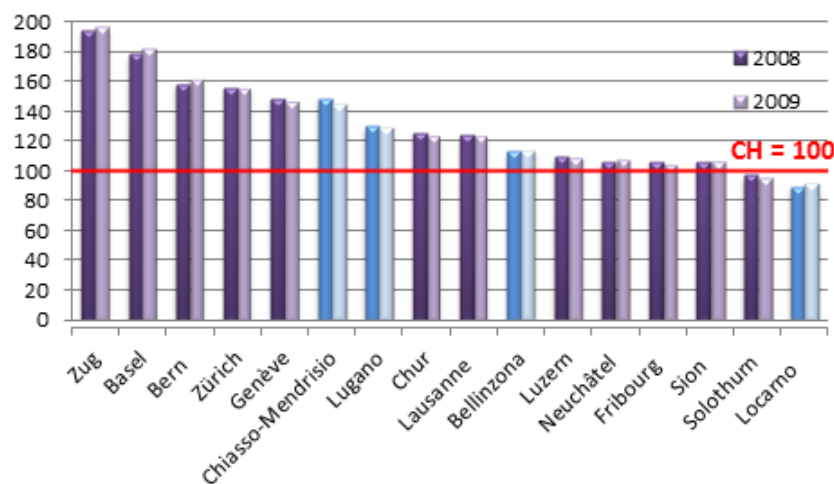
Sottoceneri sembrano essere contraddistinti da due strutture decisamente differenti. Le RF di Bellinzona e Locarno si posizionano stabilmente sotto la media cantonale del PIL pro capite, evidenziando in aggiunta un trend in decrescita, mentre le RF di Lugano e Mendrisio sono caratterizzate da una maggiore disponibilità di ricchezza procapite, contribuendo in modo significativo ad innalzare i valori medi cantonali. La regione con il più elevato tenore di vita è quella di Mendrisio che, nonostante un sistematico calo negli ultimi decenni, mantiene i valori più elevati del PIL pro capite attestandosi intorno ad un +20% rispetto alla media cantonale. La regione Luganese è stata invece interessata da una crescita del PIL negli ultimi decenni. Si è posizionata nel 2009 ad un

valore superiore del 12% rispetto alla media cantonale. Da questi primi dati, sia da un punto di vista strutturale che attraverso la dinamica negli anni, emerge come sembra lontano un *catch-up* tra le regioni. Va tuttavia nuovamente (e a maggior ragione) sottolineato che alla formazione del PIL concorrono categorie che possono non essere incluse nell'indicizzazione procapite (per esempio i frontalieri). A questo proposito, regioni al cui sviluppo contribuiscono in misura notevole lavoratori frontalieri¹ possono avere un indice procapite potenzialmente gonfiato.

D'altro canto, relativizzando attraverso un confronto a livello di agglomerati svizzeri, si nota come lo standard nelle regioni ticinesi sia di fatto non omogeneo, ma assimilabile a quello di altre realtà nazionali. Da una parte, tre dei quattro agglomerati ticinesi si posizionano in termini di PIL pro capite sopra la media svizzera. In particolare l'agglomerato di Mendrisio-Chiasso si pone ai livelli di Ginevra, mentre Lugano segue rimanendo più allineato a Coira e Losanna, staccando Bellinzona che si trova leggermente davanti a Lucerna e Neuchâtel. Solo l'agglomerato di Locarno (insieme a Soletta) si situa sotto la media a valori del 10% inferiori rispetto alla media nazionale. Il grafico in Figura 55 mette in risalto gli elevati livelli di ricchezza pro capite di agglomerazioni come Zugo e Basilea.

Figura 55: **Prodotto Interno Lordo procapite secondo una selezione di agglomerati svizzeri nel 2008 e 2009, posto il dato aggregato nazionale = 100.**

(Elaborazione IRE su dati BAK)



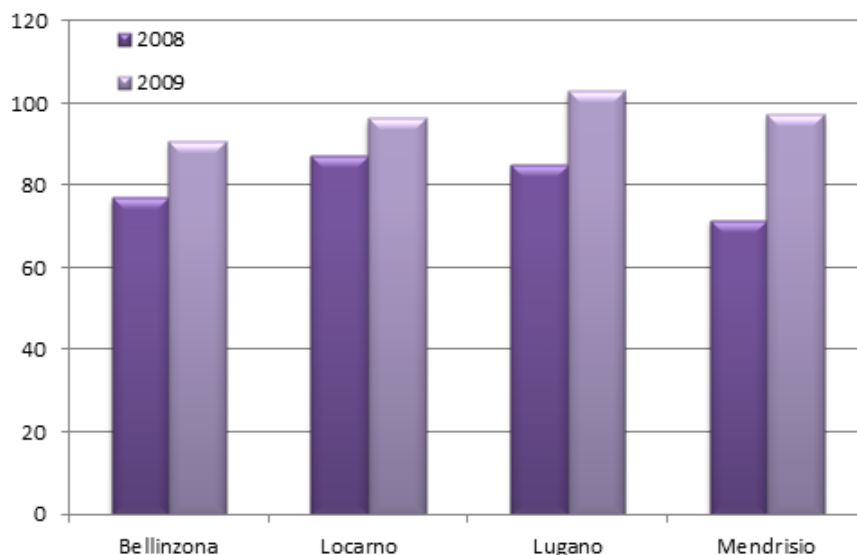
Da queste prime analisi sulla dimensione target emerge come i rapporti di forza tra le Regioni Funzionali, rispettivamente tra gli agglomerati ticinesi siano ben delineati. Tuttavia, per evidenziare la relazione tra queste due dimensioni territoriali, il confronto tra il prodotto interno lordo procapite negli agglomerati ticinesi e quello nelle rispettive Regioni Funzionali d'appartenenza si prefigura un utile strumento in grado di evidenziare le differenze tra la zona urbana e le aree più esterne delle Regioni Funzionali, sottolineando il peso economico rivestito dal centro nella competitività locale. Tale criterio, se applicato all'indicatore dello standard di vita, permette di disegnare un quadro delle differenze in termini di ricchezza potenzialmente disponibile tra chi abita all'interno e chi risiede all'esterno dell'agglomerato considerato.

¹ Sebbene sia ipotizzabile che le Regioni Funzionali ticinesi più a sud possano essere maggiormente soggette a questo fenomeno, non è qui possibile stabilire e quantificare la portata di questo effetto.

Il riscontro dal grafico in Figura 56 indica che già nel passaggio dal 2008 al 2009 si è verificato un generale allineamento tra *periferia* e agglomerato centrale. In particolare, i dati suggeriscono che nel 2008 il differenziale era maggiormente marcato nelle regioni di Bellinzona e Mendrisio, dove il rilievo dell'agglomerato pesava in maggiormente rispetto a Locarno e Lugano. In altre parole, il fatto di risiedere fuori dall'agglomerato di Mendrisio garantiva in media una disponibilità inferiore del 30% rispetto alla città, mentre nel 2009 la differenza è quasi nulla (3%). Nonostante questa comune tendenza, il differenziale maggiore si registra nella Regione Funzionale Bellinzona, dove la disponibilità potenziale all'infuori dell'agglomerato (ad esempio nelle Tre Valli) è del 10% inferiore che non all'interno. Il 2009 invalida l'assioma che pone l'agglomerato come principale centro di produzione del reddito. Infatti, questo fenomeno è ben evidente, anche se il differenziale si è assottigliato nella RF Bellinzona e in parte anche RF Locarno e RF Mendrisio, mentre per la RF Lugano si può parlare di una sostanziale uniformità tra regione e agglomerato (il rapporto è addirittura inverso (3% in più) anche se la misura rimane irrisoria per parlare di controfenomeno).

Figura 56: **Rapporto tra il Prodotto Interno Lordo procapite delle Regioni Funzionali ticinesi e i rispettivi agglomerati principali nel 2008 e 2009.**

(Elaborazione IRE su dati BAK)



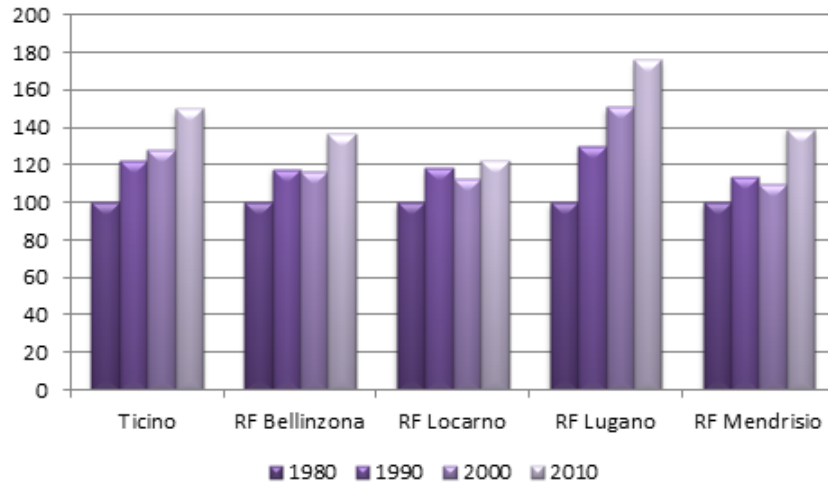
8.2 PRODOTTO INTERNO LORDO

Il passaggio dal PIL pro capite a quello aggregato che descrive l'attività economica aggregata di una regione offre degli ulteriori spunti di riflessione. In primo luogo permette di osservare la dinamica di crescita nell'arco dei decenni a prescindere dalla componente demografica. Il grafico in Figura 57 rappresenta l'evoluzione del PIL nell'ultimo trentennio a confronto con l'aggregato economico cantonale e mette bene in evidenza il ruolo di traino del comparto luganese nell'economia cantonale che è il riflesso dell'andamento complessivo ticinese. Ticino e RF Lugano sono infatti le uniche regioni che conoscono una progressiva e costante crescita nell'arco del trentennio misurata ogni decennio. Anche RF Bellinzona e RF Mendrisio conoscono una crescita elevata, ma non ai tassi

registrati dalla RF Lugano. Discorso a parte merita la RF Locarno che nonostante una crescita di circa il 20% dal 1980 si attesta ancora sui livelli degli anni '90..

Figura 57: **Evoluzione del Prodotto Interno Lordo nel trentennio 1980-2010 secondo le Regioni Funzionali ticinesi.**

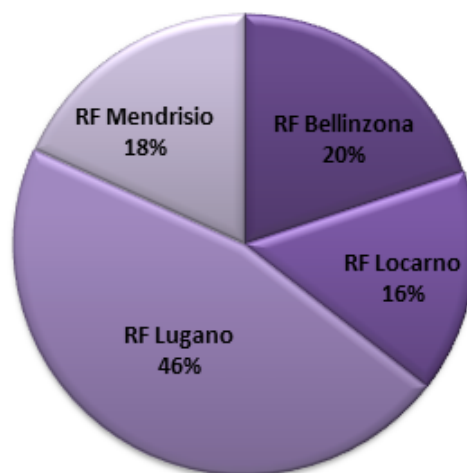
(Elaborazione IRE su dati BAK)



Le valutazioni fin qui svolte permettono di interpretare la dinamica e i ruoli delle diverse regioni, ma non ancora di capire in che modo ciascuna regione concorre alla formazione del prodotto interno lordo cantonale. Il grafico in Figura 58 esplicita il contributo delle singole Regioni Funzionali all'aggregato cantonale. Più della metà del contributo

Figura 58: **Contributo delle Regioni Funzionali ticinesi al PIL cantonale, nel 2009.**

(Elaborazione IRE su dati BAK)



è fornito rispettivamente dalla RF Bellinzona (20%), dalla RF Locarno (16%) e dalla RF Mendrisio (18%), mentre il restante 46% è riconducibile all'attività della sola RF Lugano. È evidente come le proporzioni riportate non rispecchino la suddivisione territoriale.

CATEGORIE DI BASE

In questo capitolo vengono trattate quelle dimensioni che maggiormente sono riconducibili quali determinanti della crescita di una regione: produttività e occupazione, cioè le categorie di base del modello piramidale (Lengyel [2004]), qui osservate a livello sub-cantonale.

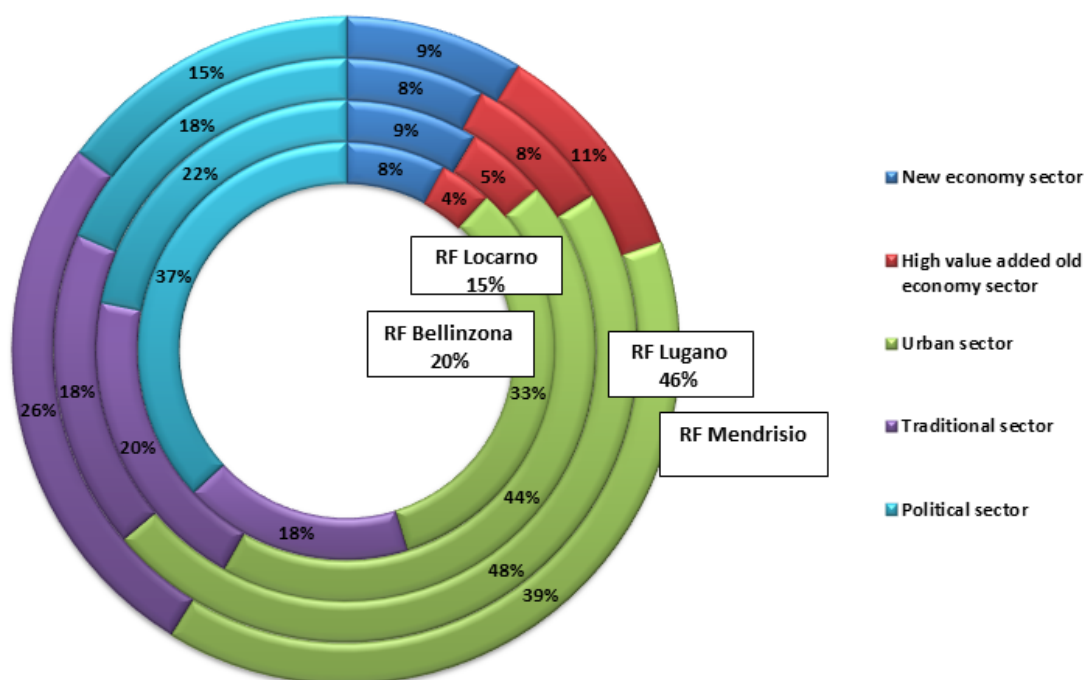
9.1 INTRODUZIONE SUL VALORE AGGIUNTO

Prima di concentrare l'analisi sulle categorie di base della produttività e dell'occupazione, viene proposta come introduzione una contestualizzazione riguardante l'analisi settoriale sul valore aggiunto dell'economia ticinese. Il valore aggiunto è definito come la differenza tra il valore degli output (vendite più la variazione netta delle scorte di magazzino) e il valore dei consumi intermedi (valore dei beni e dei servizi utilizzati nel processo di produzione). Oltre ad essere la base di calcolo per la produttività (vd. paragrafo 9.2 nella pagina successiva), ci fornisce una chiara indicazione sulla specificità dei settori, in termini di capacità di incrementare il valore economico della produzione tramite l'impiego dei fattori di produzione attraverso il processo di trasformazione dei prodotti intermedi (o materie prime) in prodotti finali. I settori considerati fanno riferimento alla suddivisione applicata secondo l'aggregazione in cinque *driver sector* di diversi comparti dell'economia, omogenei tra loro, adottata da BAK Basel. Si tratta del settore della *New Economy* – che include l'industria dei computer, dell'IT e delle telecomunicazioni –, del settore della *Old Economy* – prettamente industriale che include il chimico-farmaceutico, l'orologeria e l'ottica di precisione, nonché la produzione di veicoli –, il settore *urbano* – che include il commercio e la riparazione di auto e beni durevoli, servizi finanziari e attività legate al turismo –, il settore *tradizionale* – che accorpa le attività manifatturiere e le costruzioni – e infine il settore *politico* – che ingloba il settore primario e le attività legate all'energia oltre che la pubblica amministrazione compresa l'educazione, la sanità e la ricerca.

Lo sguardo d'insieme sul valore aggiunto (vd. Figura 59) suggerisce fin dalle prime analisi una struttura decisamente eterogenea per le differenti Regioni funzionali.

Ogni ciambella del grafico rappresenta il contributo in termini di valore aggiunto all'economia cantonale (nel riquadro del label la rispettiva quota) ripartito secondo la composizione settoriale. Come espresso precedentemente al paragrafo 8.2 a pagina 101, prendendo in osservazione la ripartizione settoriale è infatti opportuno tenere in considerazione che la RF Lugano contribuisce con il 46% alla formazione del valore aggiunto cantonale, seguono RF Bellinzona (20%), RF Mendrisio (19%) e RF Locarno (15%). I tratti comuni risiedono nella ancora timida valorizzazione del settore della *New economy* e

Figura 59: **Ripartizione settoriale del valore aggiunto secondo le Regioni Funzionali ticinesi, nel 2009. Nel label è indicata la rispettiva quota cantonale.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



nella preponderanza del settore urbano (servizi finanziari e turismo), seppur con diverse intensità. Ciò che è invece caratterizzante (in contro tendenza in questo caso) è la consistente quota (37%) del settore politico per RF Bellinzona, mentre la RF Mendrisio presenta una quota della Old economy (11%, segue RF Lugano con 8%) più elevata, più del doppio, rispetto alle regioni del Sopraceneri. La RF Mendrisio conferma la sua inclinazione manifatturiera e industriale presentando una maggiore percentuale (26%) nel settore tradizionale, rispetto alle restanti regioni.

Nell'ultimo decennio (2000-2010) l'economia ticinese nel suo complesso ha conosciuto tassi di crescita medi annui del valore aggiunto pari all'1.8%. In questo senso, le regioni del sud e quelle del nord sono di nuovo caratterizzate da una separazione. I tassi di crescita del valore aggiunto per la RF Bellinzona e la RF Locarno sono infatti sotto la media, rispettivamente 1.6% e 1.0%, mentre per le RF Lugano e RF Mendrisio si registrano tassi di crescita pari rispettivamente a 1.8% e 2.9%.

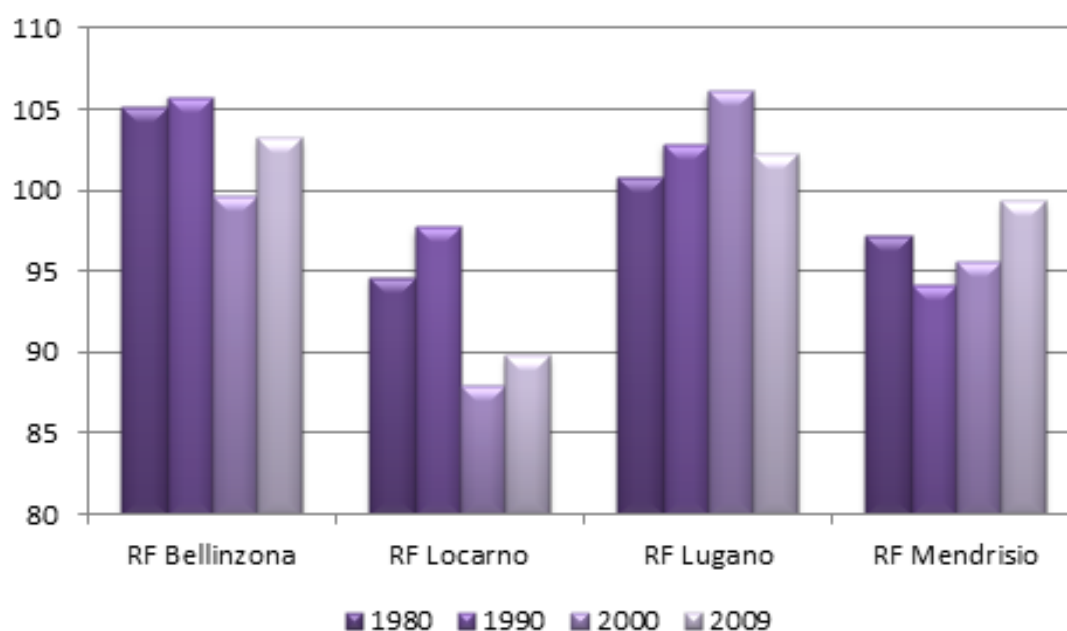
9.2 PRODUTTIVITÀ

La produttività è una misura dell'efficienza con la quale i fattori di capitale e lavoro vengono impiegati nel processo produttivo. Esprime il rapporto tra il valore dei beni prodotti e dei servizi erogati (output) e l'insieme dei fattori di produzione utilizzati (input), rivelando la capacità di creare valore aggiunto con un minor impiego di occupati. Nelle economie avanzate, visti i ridotti margini di aumento della componente occupazionale, il ruolo della produttività e del suo miglioramento nei vari settori diventa importante, se non determinante. In questo senso diventa un elemento chiave per la competitività

economica di una regione.

Un primo quadro della situazione relativa alle Regioni Funzionali ticinesi è ben espresso dal grafico in Figura 60, nel quale sono messi a confronto i livelli di produttività rispetto al dato cantonale nell'ultimo trentennio. Il livello di produttività relativo per le singo-

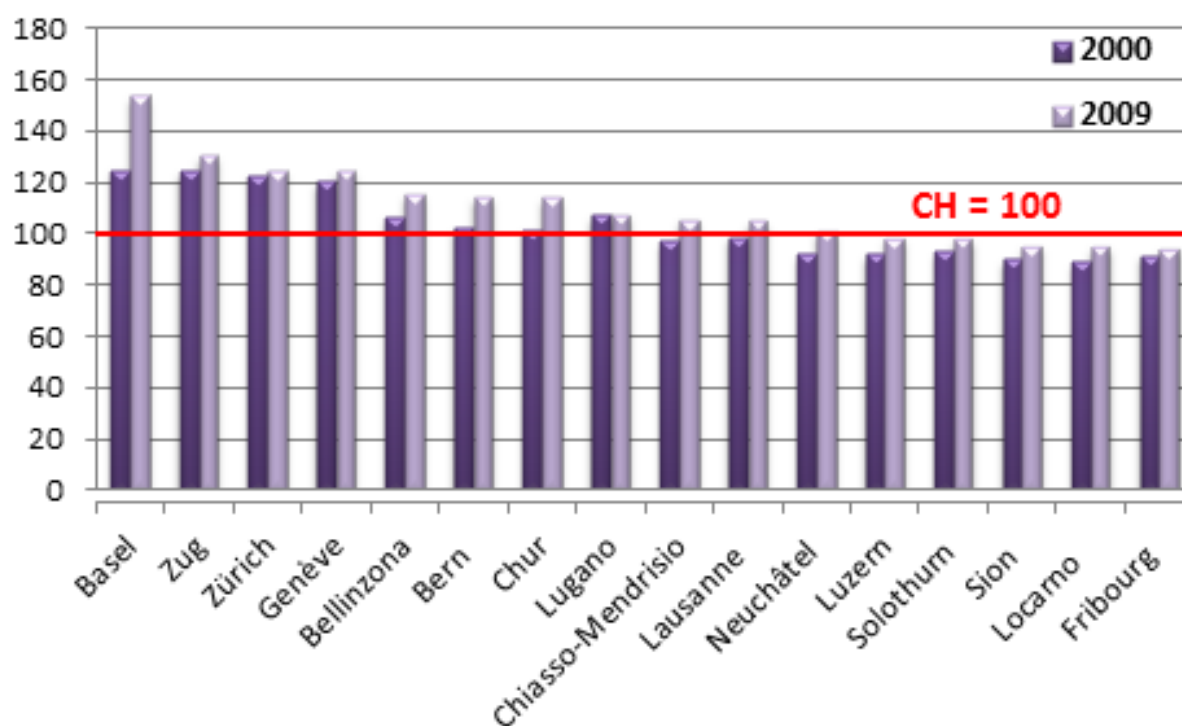
Figura 60: **Produttività lavorativa secondo le Regioni Funzionali ticinesi negli anni 1980, 1990, 2000, 2009, posto il dato aggregato ticinese = 100.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



le regioni è cambiato più volte nel corso degli anni. Concentrandosi dapprima sul 2009, emerge che le RF Bellinzona e Lugano sono allineate di qualche punto percentuale sopra la media cantonale e la RF Mendrisio si posiziona appena sotto la media, mentre la RF Locarno ha un livello di produttività del 10% inferiore alla media ticinese. Una prima constatazione importante risiede nel fatto che non vi è una divisione tra le regioni del Sopraceneri e del Sottoceneri, come riscontrato in precedenza nell'analisi di altri fattori. Fino al 1990 era la RF Bellinzona a registrare i più alti livelli di produttività. Le diverse realtà hanno seguito tuttavia percorsi differenti: tenuto conto che il valore cantonale sulla produttività ha avuto negli anni considerati un percorso di crescita, più intenso dal 1990 al 2000, e attenuato nel 2009, possiamo rilevare come la RF Bellinzona e RF Lugano che mostrano sempre valori pari o superiori a 100. RF Mendrisio mostra invece un progressivo *catch-up* con la media cantonale, mentre più lontana rimane la RF Locarno che perde terreno soprattutto quando l'aggregato economico sembra migliorare.

I rapporti appena delineati sono analoghi a quelli osservati a livello di agglomerazioni all'interno del territorio elvetico. Osservando il grafico in Figura 61 si nota come le performance migliori siano realizzate da Basilea (i cui valori staccano il gruppo), Zugo, Zurigo e Ginevra. Se da una parte l'agglomerato di Bellinzona si mantiene negli anni sulla stessa linea di Berna e Coira, Lugano e Menrdiso-Chiasso affiancano da Losanna, appena sopra la media nazionale. I limiti riscontrati nella RF Locarno sono poi confermati dalla performance dell'agglomerato di riferimento: Locarno rimane 5 punti percentuali sotto la media svizzera davanti a Friburgo.

Figura 61: **Produttività lavorativa secondo una selezione di agglomerati svizzeri negli anni 2000, 2009, posto il dato aggregato svizzero = 100.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)

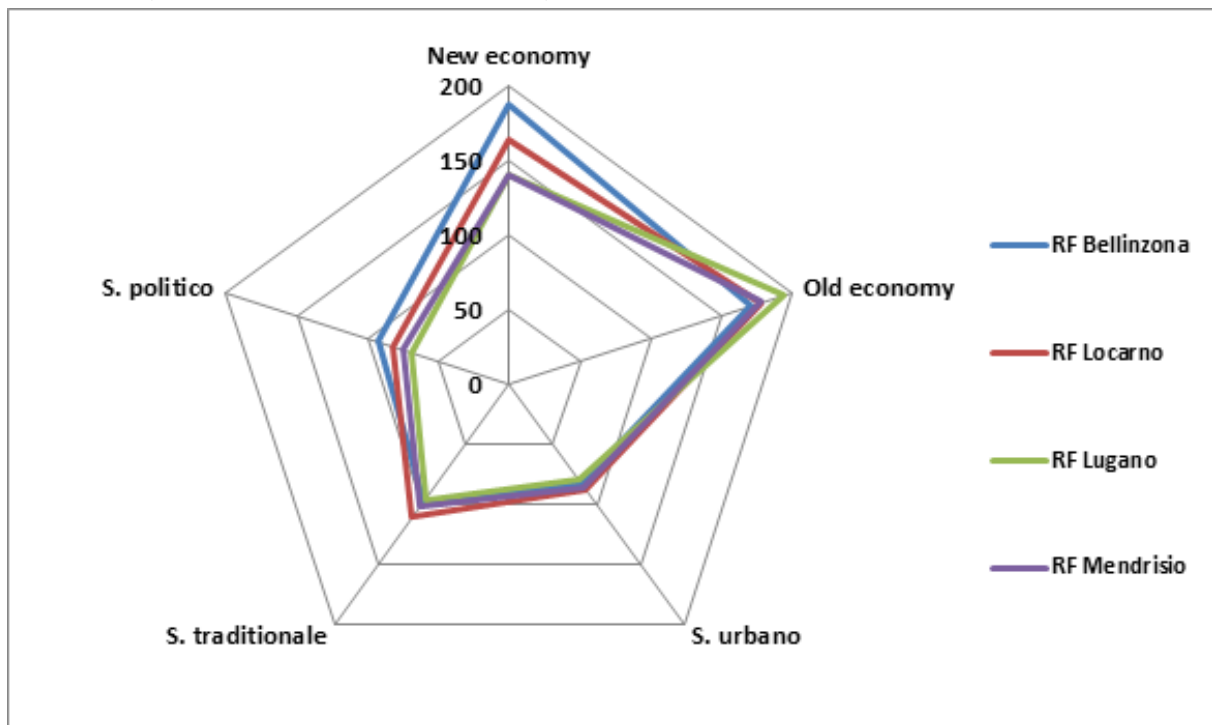


Lo studio della competitività legata alla produttività non può tuttavia prescindere dall'analisi della produttività differenziata per settori omogenei da questo punto di vista. Limitarsi a considerare l'intera economia significherebbe non attribuire le relative proporzioni ai soggetti che sono direttamente coinvolti e direttamente esposti alla pressione della concorrenza dal lato della produttività e caratterizzati da un diverso impiego dell'intensità di capitale e dalla tecnologia.

Per questo motivo le osservazioni rilevate precedentemente (Figura 60) vanno rapportate al reale contributo dei rispettivi settori¹. Il quadro che emerge (Figura 62) fornisce indicazioni importanti. La prima constatazione è che il settore urbano, così incisivo in termini di valore aggiunto a livello cantonale, non lo è altrettanto in termini di produttività. Molto incisivo resta il comparto della old economy che risulta importante trasversalmente a tutte le regioni. Altrettanto incisive sono le attività della new economy, dove la RF Bellinzona registra la quota più elevata, seguita dalla RF Locarno e con RF Lugano e Mendrisio appaiate. Il settore tradizionale si mantiene allineato alla produttività media cantonale per tutte le regioni, mentre sotto tale soglia risulta essere il comparto politico, eccezione fatta per la RF Bellinzona che ha un livello leggermente superiore in questo campo.

¹ Vedi paragrafo 9.1 a pagina 103

Figura 62: **Produttività lavorativa secondo i 5 driver sector dell'economia ticinese, per Regione Funzionale, nel 2009, posto aggregato Ticino = 100.**
(Elaborazione IRE su dati BAK)



9.3 OCCUPAZIONE

La dimensione occupazionale a livello sub-regionale offre lo spunto per riflettere sulla capacità della singola regione di alimentare il mercato del lavoro interno. Gli ultimi dati censuari sull'occupazione regionale aggiornati dell'UST sono relativi agli anni 2001, 2005 e 2008. Pur non offrendo un quadro aggiornato sull'attuale situazione, i dati contenuti nella Tabella 11 suggeriscono la proporzione sulla quale riflettere nelle considerazioni riguardanti l'occupazione regionale. Il dato che risalta maggiormente è la quota parte data dalla RF Lugano al complessivo mercato del lavoro cantonale che con il 46% detiene poco meno della metà dell'occupazione, mentre la restante parte è suddivisa in modo più regolare, ma che evidenzia una diversa densità, con RF Mendrisio (20%), RF Bellinzona (18%) e RF Locarno (16%). Tali percentuali sono decisamente in linea con quelle viste a livello di contributo al valore aggiunto delle singole RF all'aggregato cantonale. Si può inoltre sottolineare come lungo l'intero periodo ogni regione contribuisce, seppur a tassi diversi e in tempi diversi (la RF nel 2005 conosce un calo di effettivi rispetto al 2001), alla crescita complessiva della dimensione occupazionale cantonale.

Una ulteriore analisi utile al confronto per le Regioni Funzionali dalla quale emergono nuove differenze è quella relativa al rapporto in termini occupazionali tra l'agglomerato di riferimento e alla circostante area esclusa dall'agglomerazione. In questo senso, sembra valere la relazione secondo la quale il peso del centro urbano è preponderante per la performance regionale, ma nelle regioni con estensione maggiormente *rurale* come ad esempio la RF Bellinzona (che comprende anche le Tre Valli) il contributo occupa-

Tabella 11: Numero di addetti e equivalenti tempo pieno (etp) nelle rispettive Regioni Funzionali ticinesi nel 2001, 2005 e 2008.
(Elaborazione IRE su dati UST)

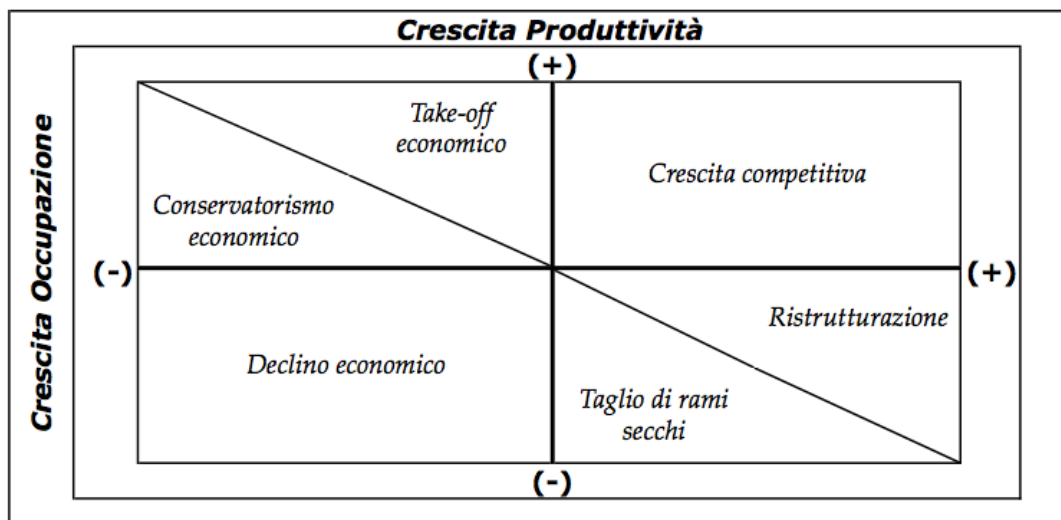
	2001		2005		2008	
	Addetti	Etp	Addetti	Etp	Addetti	Etp
Ticino	159'323	143'566	164'184	145'099	177'950	157'030
RF Bellinzona	29'508	26'166	30'969	27'097	32'354	28'236
RF Locarno	28'875	25'936	27'795	24'295	29'761	26'026
RF Lugano	71'911	64'861	74'875	66'216	81'055	71'515
RF Mendrisio	29'029	26'603	30'545	27'491	34'780	31'253

zionale dell'agglomerato è del 74%. Nella RF Locarno (che comprende la Valle Maggia) tale proporzione è comunque del 91%, rispetto al peso dell'agglomerato di Lugano sulla rispettiva RF che risulta del 98% o il 97% riferito a Mendrisio.

9.4 TRAIETTORIE DI CRESCITA

L'interpretazione congiunta delle categorie di base dell'occupazione e della produttività porta a delineare delle traiettorie di crescita competitiva delle rispettive regioni ticinesi. L'osservazione delle dinamiche registrate nell'ultimo ventennio si basa sul confronto dei tassi di crescita medi annui nelle singole regioni della dimensione occupazionale, rispettivamente nella produttività. Tale impostazione può essere schematizzata con la matrice della crescita in Tabella 12. Le situazioni estreme si hanno in caso di crescita

Tabella 12: Matrice d'interpretazione delle traiettorie di crescita.
(Elaborazione IRE)

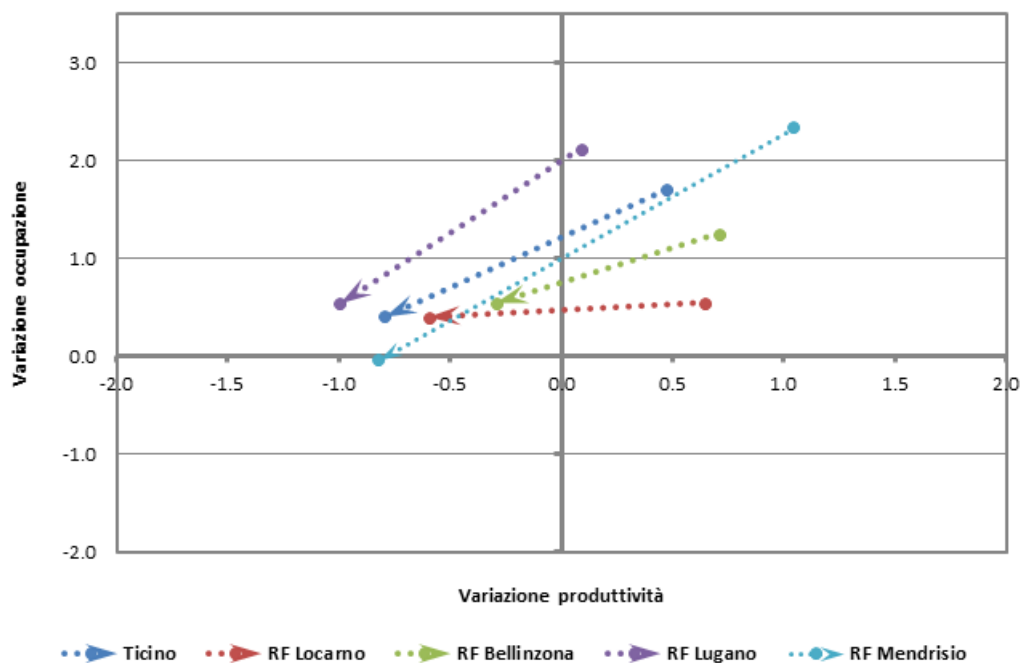


della produttività accompagnata da un aumento dell'occupazione (*crescita competitiva*) o, viceversa, con una diminuzione di entrambe (*declino economico*). Più interessanti le situazioni intermedie in cui l'aumento di una dimensione è più che proporzionale al calo dell'altra. Si ha *ristrutturazione* quando la produttività cresce più che proporzionalmente rispetto al calo dell'occupazione. In questo caso la riduzione complessiva degli occupati può essere interpretata come una riorganizzazione strutturale in quanto ha comportato un aumento di produttività più importante. Se invece l'incremento di produttività è meno che proporzionale rispetto al calo occupazionale, si parla di *taglio di rami secchi*. In altre parole, in questo caso, la diminuzione dell'occupazione non produce un aumento significativo di produttività che può essere interpretato come la necessità fisiologica dell'economia di riallineare il mercato del lavoro per mantenere l'equilibrio dal punto di vista della produttività. Nelle situazioni diametralmente opposte segnalate nella matrice, viene rilevato un *take-off economico* quando si manifesta un importante aumento occupazionale, rispetto ad un più contenuto calo della produttività. Si parla invece di *conservatorismo economico* nel caso in cui la produttività conosca una crescita negativa proporzionalmente più importante della crescita occupazionale, suggerendo che la stessa non è stata funzionale alla crescita economica, ma si è limitata a soddisfare le spinte del mercato del lavoro senza un'adeguata contropartita in termini di produttività.

Il quadro riguardante il canton Ticino a livello di Regioni Funzionali sfrutta le definizioni appena esposte per delineare le traiettorie di crescita nel decennio che va dal 2000 al 2010, suddividendolo in periodi distinti che avevamo anche identificato per a livello intercantonale al paragrafo 4.2 a pagina 29: una complessiva prima fase 2000-2008 e una seconda fase 2008-2010. Il grafico in Figura 63 mostra le traiettorie di crescita delle Regioni Funzionali ticinesi.

Figura 63: **Traiettorie di crescita secondo la crescita della produttività contro la crescita dell'occupazione nelle Regioni Funzionali ticinesi dal periodo 2000-2008 al 2008-2010.**

(Elaborazione IRE su dati BAK)



Come visto nel contesto intercantonale, il Ticino ha conosciuto nel periodo 2000-2008 una fase di crescita sia dal lato dell'occupazione sia – in maniera più moderata – dal lato della produttività, mentre il periodo 2008-2010 è stato caratterizzato da una importante riduzione del ritmo di crescita dell'occupazione che si attesta a 0.4% e un drastico calo della produttività con una variazione negativa pari al -0.8% annuo nel periodo. Pur partendo da livelli differenti relativi alle grandezze di occupazione e produttività, nelle Regioni Funzionali ticinesi sono riscontrabili le stesse dinamiche di crescita, ma con diverse intensità. L'impatto maggiore della crisi è stato registrato nella RF Mendrisio che passa da una fase di *crescita competitiva* a una compresa tra il *conservatorismo economico* del *declino economico*, risentendo in maniera significativa con una perdita sia

9.5 QUOZIENTI DI LOCALIZZAZIONE ALL'INTERNO DEL CANTON TICINO: LE SUB REGIONI BELLINZONESE-VALLI, LOCARNESE-VALLEMAGGIA, LUGANESE E MENDRISIOTTO

Analizzata la distribuzione relativa occupazionale del Ticino rispetto all'economia elvetica, possiamo ora concentrare l'attenzione sulle concentrazioni occupazionali ovvero la localizzazione delle specificità economiche all'interno del cantone.

Per questo scopo, i dati occupazionali sono stati aggregati secondo la distribuzione individuata nella classificazione delle regioni funzionali. È importante notare come in questo caso la valutazione relativa occupazionale si riferisca all'area cantonale e non nazionale. In questo caso il denominatore sarà quindi indicativo della specificità economica del cantone e non, come nel caso precedente, dell'intero territorio elvetico. Questo causa una non comparabilità diretta tra i dati sub-regionali e i dati cantonali, in quanto i parametri comparativi sono differenti. La ratio di questa impostazione è individuabile, oltre che dalla corrente dottrina e letteratura, dal fatto che i vincoli e i poteri decisionali nella gestione del territorio seguono un ordine gerarchico. A realtà locali minori, corrispondono infatti autonomie decisionali in termini qualitativi e quantitativi inferiori rispetto alle macro-aree a cui appartengono. In questo senso va letta la specializzazione di un territorio.

Analizzando le regioni funzionali possiamo osservare una certa differenza nella localizzazione delle attività. L'area del Locarnese si caratterizza per settori legati al turismo e allo sfruttamento delle risorse idriche, l'area Bellinzonese per la produzione di coke, per le tematiche relative ai trasporti (costruzione, manutenzione e gestione), ad alcune infrastrutture (tra le quali telecomunicazioni) oltre all'area della Pubblica Amministrazione, la regione Luganese presenta invece una distribuzione settoriale più omogenea, con una concentrazione particolarmente elevata in relazione al settore delle trasmissioni e produzioni televisive-cinematografiche e di informazione, al confezionamento di prodotti in pelle e a molti settori urbani del terziario, l'area del Mendrisiotto si caratterizza invece per una spiccata presenza di attività metallurgiche, confezione di articoli di abbigliamento, attività legate alla logistica (magazzinaggio), industrie alimentari e a numerosi altri settori del secondario. Nel seguito vengono riportati i valori specifici delle aree.

Dall'analisi dei dati per la regione Bellinzonese si registrano variazioni importanti per molti settori intervenute nel periodo 2001-2008. Possiamo elencare a scopo semplificativo il calo marcato nel settore dei mobilifici, delle attività di raccolta e trattamento rifiuti,

delle sedi centrali e direzionali, delle attività ausiliarie ai servizi finanziari. In generale aumento invece i settori precedentemente elencati.

Per l'area del Locarnese si segnala l'installazione e l'importante aumento nel periodo 2001-2008 delle imprese operanti nei settori di supporto all'attività estrattiva e nell'industria del tabacco, mentre si registrano cali anche importanti nelle attività di ricerca e sviluppo, di fabbricazione di carta, di programmazione e trasmissione televisiva e di fabbricazione di prodotti chimici.

L'area Luganese risulta molto più omogenea da un punto di vista di distribuzione occupazionale, probabilmente dovuta al fatto che rappresenti il maggior polo occupazionale cantonale. Le attività specifiche sono principalmente del terziario mentre i settori secondari risultano generalmente sottoponderati.

L'area del Mendrisiotto risulta particolarmente caratterizzata dalla presenza di attività del settore secondario. Si segnala inoltre un calo molto marcato nelle presenza di industrie tessili (fattore di crisi comune a tutte le economie dei paesi avanzati durante il periodo di apertura commerciale) e un calo meno marcato nel settore della confezione di articoli e prodotti in pelle (che sembrano assorbiti dalla vicina area Luganese) e nel settore dei servizi di investigazione e vigilanza.

Figura 64: **Quozienti localizzativi per la regione Bellinzonese e Valli, settori con QL superiore a 1.4 o inferiore a 0.6**
(Elaborazione IRE su dati UST)

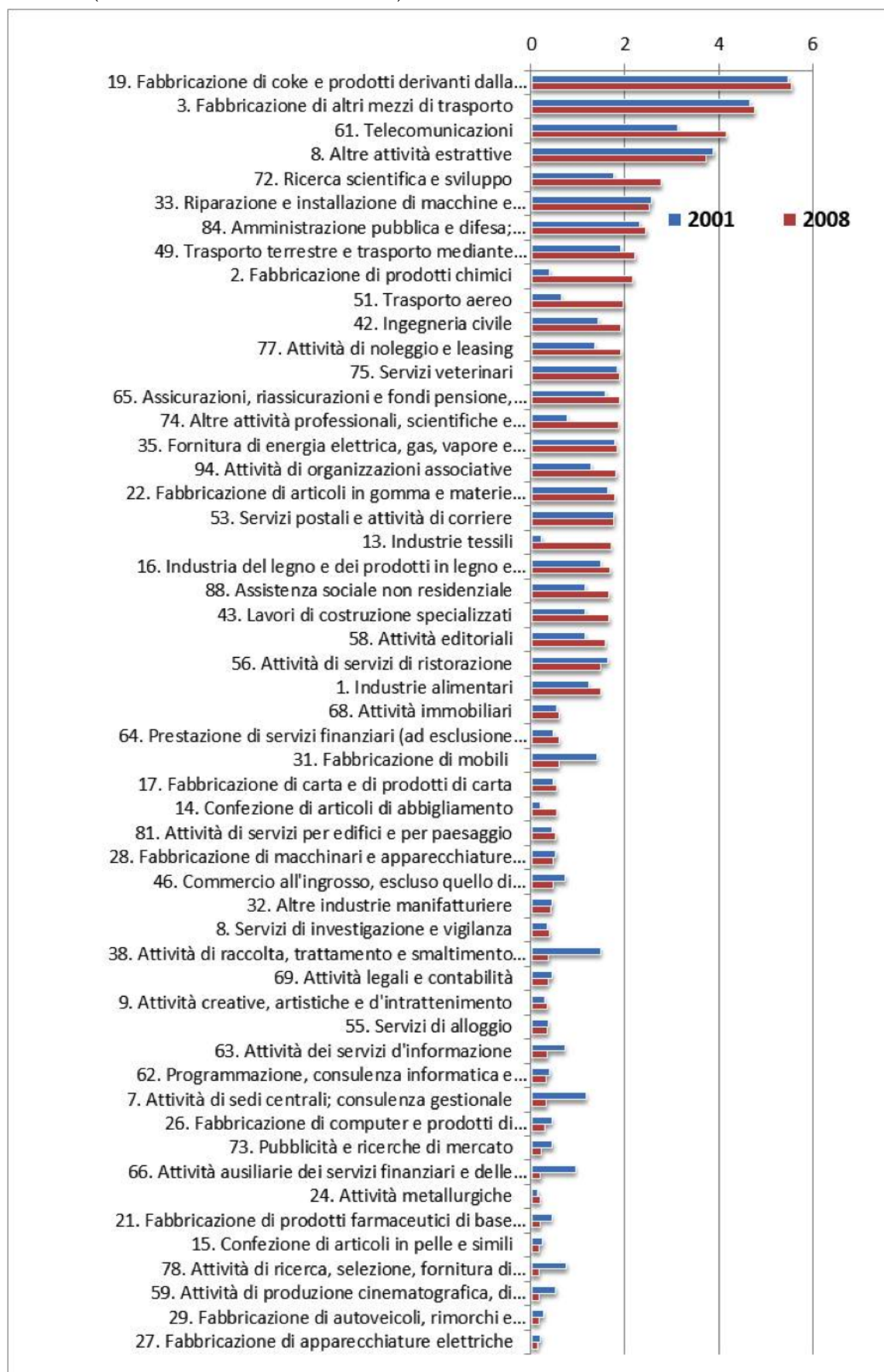


Figura 65: **Quozienti localizzativi per la regione Locarnese e Vallemaggia, settori con QL superiore a 1.4 o inferiore a 0.6**
(Elaborazione IRE su dati UST)

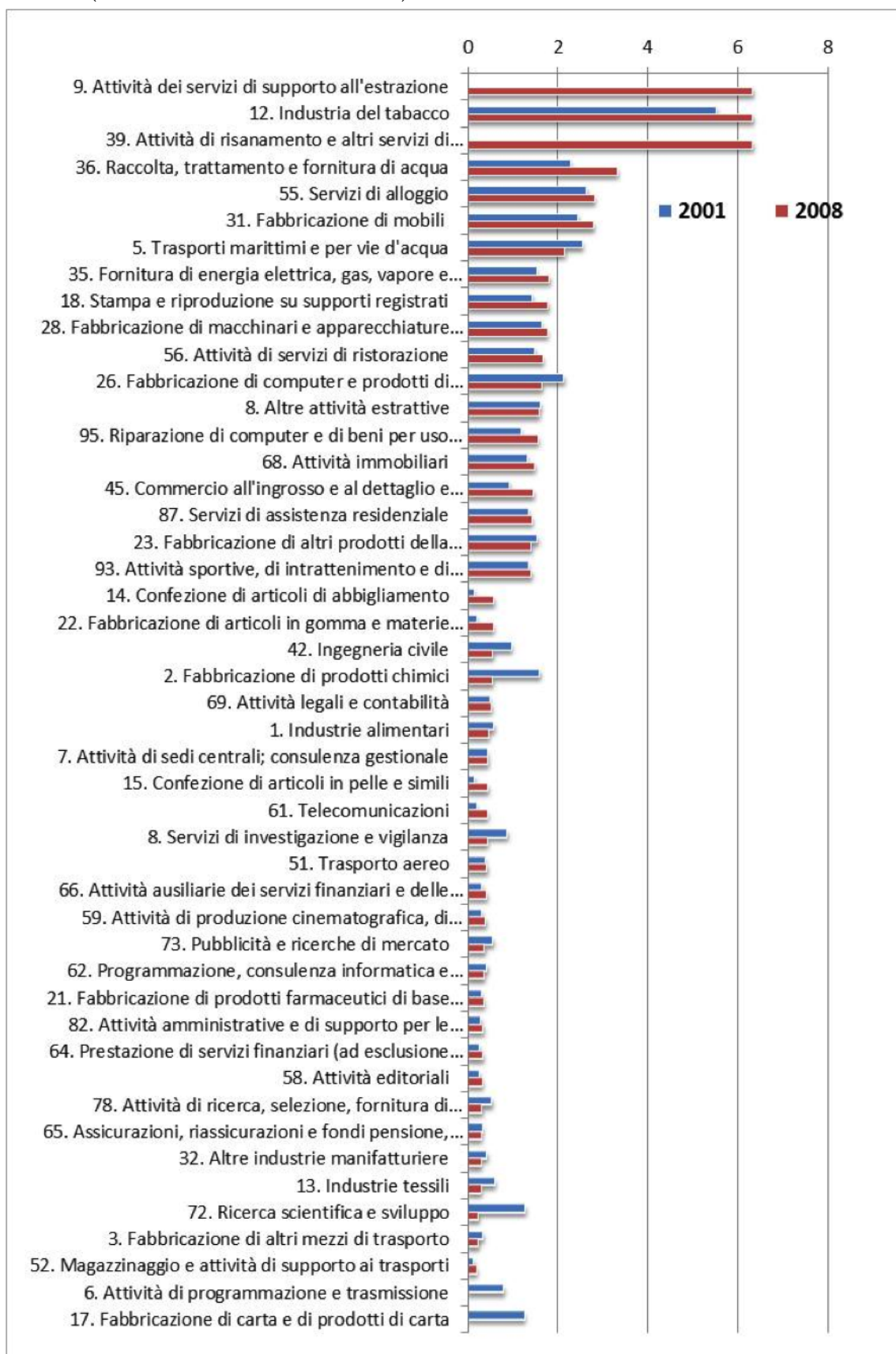


Figura 66: **Quozienti localizzativi per la regione Luganese, settori con QL superiore a 1.4 o inferiore a 0.6**
(Elaborazione IRE su dati UST)

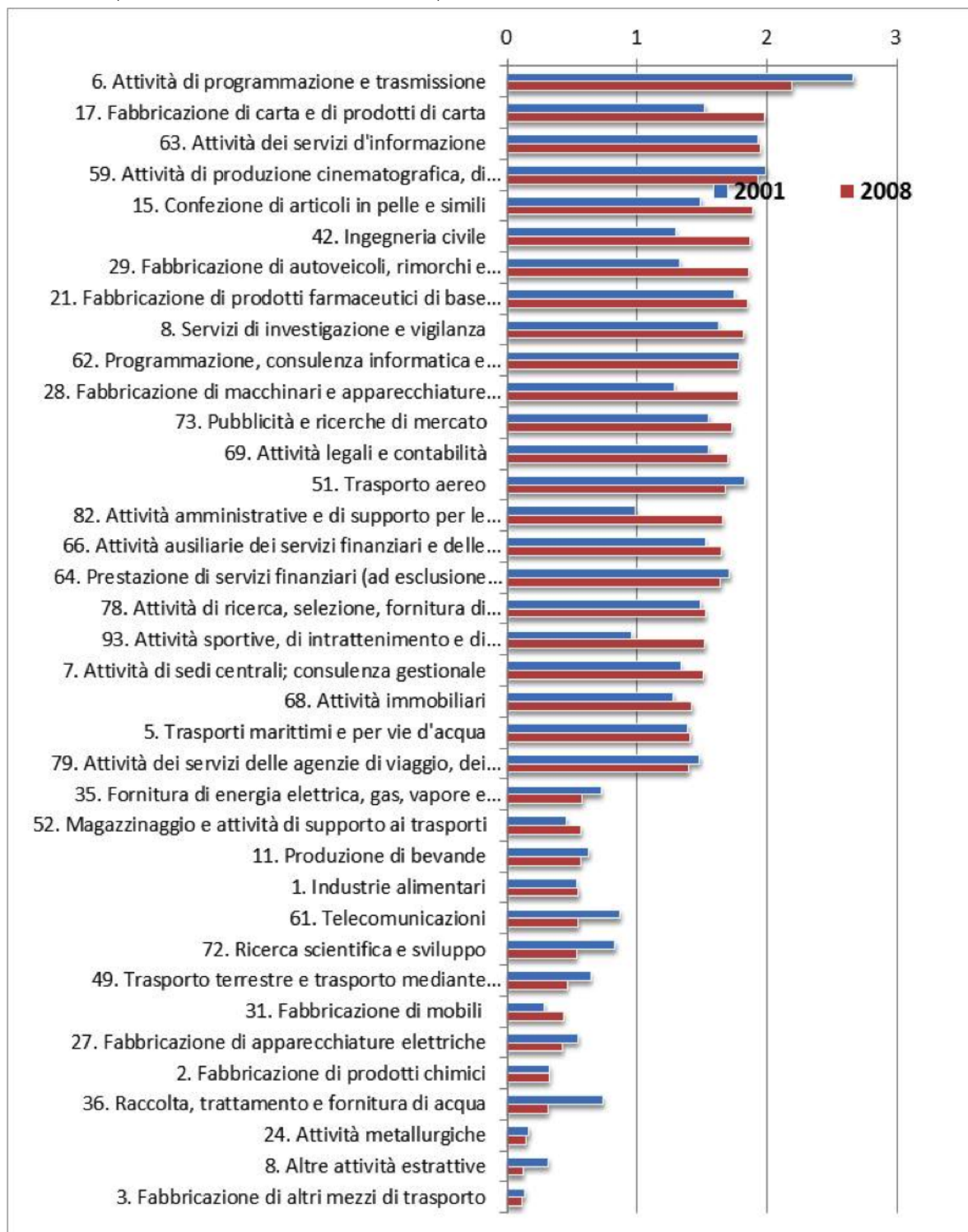
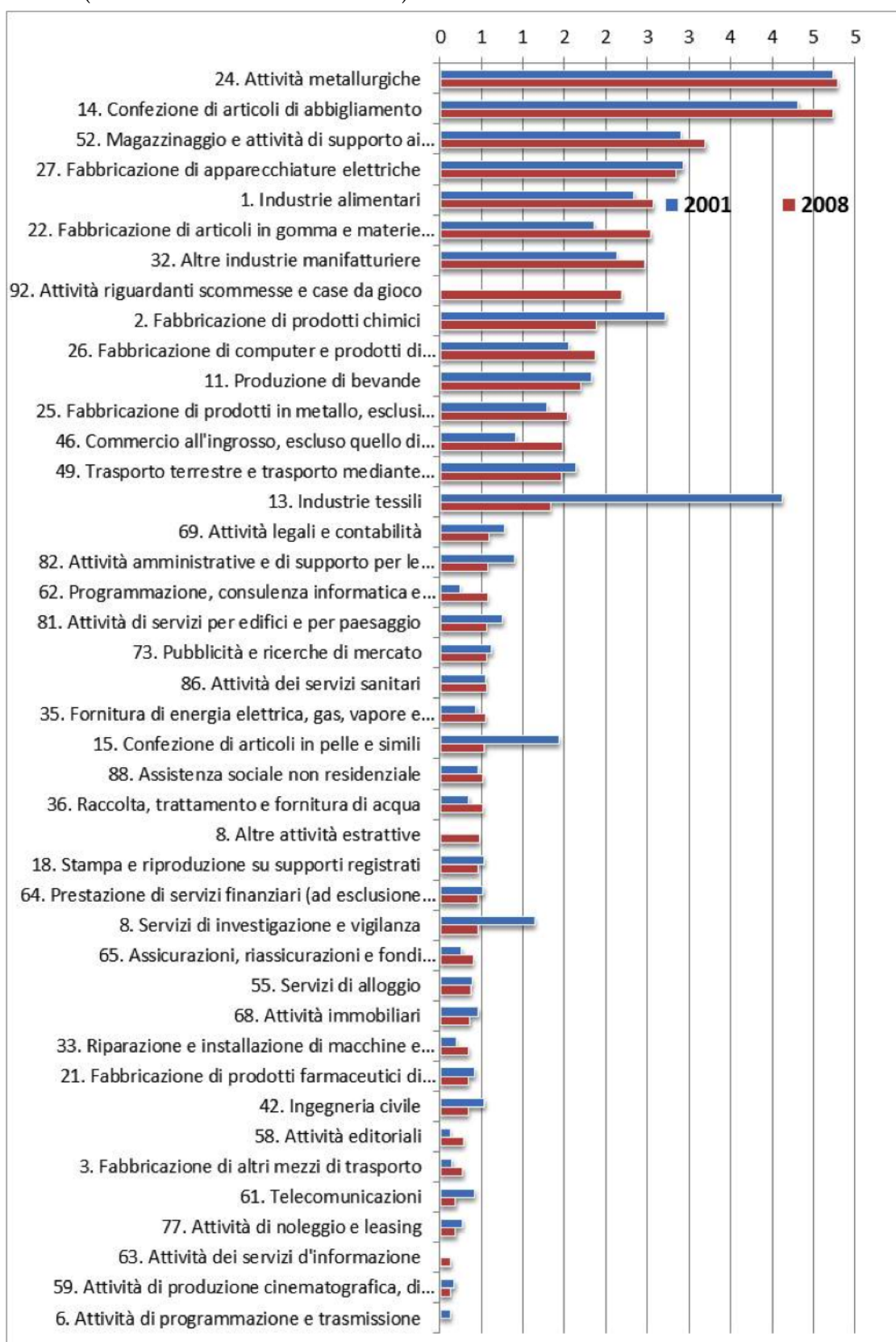


Figura 67: **Quozienti localizzativi per la regione Mendrisiotto, settori con QL superiore a 1.3 o inferiore a 0.6**
(Elaborazione IRE su dati UST)

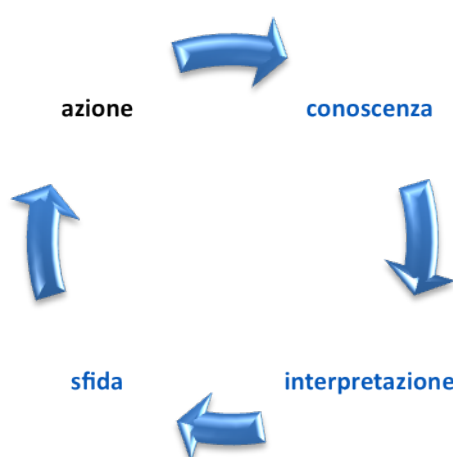


Parte IV

CONCLUSIONI E RIFLESSIONI PER LE POLICY

CONCLUSIONI E RIFLESSIONI PER LE POLICY

L'obiettivo dell'analisi condotta è quello di essere strumento utile per l'intervento di policy. La dinamica dell'intervento sottende quattro fasi consecutive e mutuamente necessarie: la conoscenza, l'interpretazione, la sfida e l'azione.



1. Innanzitutto la conoscenza, che richiede l'osservazione e il monitoraggio della realtà economica e la divulgazione degli insegnamenti;
2. In secondo luogo l'interpretazione che, fondata su basi teoriche solide, parte dalla necessità di avere maggiore realismo negli approcci di riferimento e combina riflessioni speculative alla comprensione delle situazioni reali (uso di modelli stabili, ad es. modello piramidale);
3. La fase dell'intervento è poi ispirata alla sfida, ossia l'esigenza di saper leggere e cogliere i trend globali, declinandoli sulla realtà locale. Saper afferrare le sfide lanciate dal periodo storico attuale significa leggere i trend generali trasformandoli in opportunità di sviluppo, basate sulle caratteristiche endogene e sulle specificità locali (con l'obiettivo di riuscire ad aumentare la competitività del nostro territorio).
4. Infine, l'intervento si compie con l'azione del policy maker, attraverso politiche economiche basate sulla conoscenza della realtà, la sua interpretazione e lettura considerando le specializzazioni proprie e le tendenze generali

Mentre i tre primi passaggi possono essere gestiti dal ricercatore, l'azione è prerogativa del policy maker. Infine il ruolo del ricercatore entra in sede di valutazione dell'intervento, esercizio che incide sulla successiva (nuova) situazione conoscitiva di partenza.

10.1 PRINCIPALI RISULTATI

Lo studio, perseguendo la strada della conoscenza, propone un'istantanea della competitività economica regionale, individuando tematiche importanti per l'economia Ticinese, che potranno essere sviluppate in approfondimenti ad hoc. L'analisi comparativa condotta evidenzia come la competitività economica del Ticino sia per molti aspetti riconducibile alla media nazionale (all'interno di un fascia di tolleranza). Le dimensioni con caratteristiche competitive buone sono il capitale fisico e in parte il capitale sociale (tra i fattori di sviluppo), la sicurezza e la struttura economica (tra le basi di successo)¹. Al lato opposto, le criticità maggiori si registrano nella dimensione occupazionale, quella dei centri decisionali e organizzativi e nella struttura della popolazione (tesa verso l'invecchiamento).

Il cantone negli ultimi anni (2001-2008) ha registrato una crescita economica che segue generalmente la media svizzera nelle diverse dimensioni competitive, con alcuni punti forti relativi alla sicurezza, struttura economica e capitale fisico e alcune debolezze legate soprattutto all'occupazione, alla struttura della popolazione e ai centri decisionali e organizzativi. Evidentemente all'interno di tale istantanea esistono numerose sfumature che emergono sia dal dato disponibile, sia dalla opinione dei manager intervistati. Nel complesso emerge come l'economia ticinese abbia un peso pari al 4,3% sull'aggregato nazionale in termini di prodotto interno lordo. Tale proporzione si ripropone anche sotto il profilo dell'occupazione (dove si registra il 4,5% di equivalenti tempo pieno rispetto all'effettivo nazionale) e della struttura imprenditoriale (con il 4,8% delle imprese sul totale svizzero). In un quadro competitivo nazionale spesso la performance cantonale viene rapportata a quella di altri cantoni che rappresentano un punto di riferimento per i loro risultati a livello nazionale (per esempio con Zurigo); sotto altri punti di vista – ad esempio dal lato occupazionale – il confronto risulta più funzionale se rapportato alla posizione geografica (cantoni di frontiera come Basilea e Ginevra, ma che presentano caratteristiche assai diverse dal caso ticinese); degli opportuni paragoni si possono fare anche per affinità territoriali (Vallese e Grigioni) e di conseguenza per inclinazioni di destinazione economica. Occorre quindi tenere in considerazione con quali agenti rientra l'analisi competitiva e specialmente sulla base di quale aspetto.

Scendendo nella caratterizzazione settoriale, sotto il profilo delle specializzazioni produttive, il Ticino si contraddistingue per alcune attività quali quelle legate al commercio (che includono anche le riparazione ad autoveicoli e motocicli), quelle relative alle costruzioni, ai servizi di informazione e comunicazione e alla fornitura di energia e acqua che godono di un effetto competitivo positivo presente nel cantone. Allo stesso tempo, le attività legate all'istruzione, le attività professionali e tecniche, le attività immobiliari, le attività artistiche così come quelle amministrative sono caratterizzate non solo da un buon effetto competitivo, ma anche da un positivo effetto dato dalla dinamica accentuata di questi settori anche a livello nazionale.

Le attività estrattive e le attività inerenti alle assicurazioni sociali e la sanità sono trainate da un effetto composizione positivo, ossia dalla vivacità di questi settori in Svizzera, mentre l'Amministrazione Pubblica si posiziona al limite con un effetto composizione leggermente negativo prossimo allo zero. Più critiche le posizioni di alcune attività, rispetto al resto del paese, quali le attività finanziarie e assicurative, le attività manifattu-

¹ È importante sottolineare che la base di confronto è data dalla realtà svizzera; risultati diversi si otterrebbero paragonando il cantone con sistemi produttivi e istituzionali differenti.

riere, i trasporti e i servizi di alloggio e ristorazione che risultano mancare sia di spinte competitive a livello locale, sia di dinamicità a livello nazionale, anche se per i servizi di alloggio e ristorazione il posizionamento differenziale, seppur negativo, è molto prossimo al quadrante dell'effetto competitivo presente nel cantone.

L'analisi delle specializzazioni produttive ha messo in evidenza che il cantone si caratterizza per alcuni ambiti economici particolari. La scomposizione settoriale a livelli elevati (NOGA 09) ha permesso di identificare in modo specifico le specializzazioni localizzate (e con quozienti crescenti) nel cantone rispetto al resto della Svizzera². Questo esercizio permette di uscire dagli schemi statistici, per pensare al legame e alla sovrapposizione di attività produttive presenti in Ticino; in altre parole permette di ragionare per meta-settori. In questi termini l'analisi indica alcune aree produttive interessanti che possiamo identificare.

La moda, in primo luogo, attraverso il confezionamento di articoli di abbigliamento e in pelle, con concentrazioni occupazionali di molto superiori al dato nazionale e il settore riguardante le attività connesse alle scommesse e alle case da gioco, probabilmente influenzato dalla vicinanza con la penisola italiana. Questi due settori hanno presentato importanti tassi di crescita nel periodo 2001-2008. Altre attività caratterizzanti l'economia cantonale rispetto all'aggregato nazionale sono le attività di produzione cinematografica e di programmazione e trasmissione (in calo) e il settore metallurgico e manifatturiero. Nel terziario si registra una certa concentrazione nelle attività contabili e legali, nei servizi di alloggio e nei servizi finanziari. Si segnala invece una esposizione occupazionale inferiore al dato nazionale per il settore della ricerca scientifica e sviluppo, attività di sedi centrali e direzionali, fabbricazione di prodotti chimici e attività creative e artistiche.

Scendendo a livello cantonale, lo studio cala il modello piramidale nella realtà delle quattro regioni funzionali ticinesi (Bellinzonese e Valli, Locarnese e Vallemaggia, Luganese, Mendrisiotto e Basso Ceresio). Ogni regione presenta delle caratterizzazioni specifiche che le collocano su diversi piani nella valutazione in chiave competitiva. Il diverso peso che assumono all'interno dell'economia ticinese (il Luganese copre il 46% del PIL cantonale a fronte rispettivamente del 20% di Bellinzonese e Valli, del 18% del Mendrisiotto e Basso Ceresio e del 16% del Locarnese e Vallemaggia) si ripercuote anche a livello occupazionale e della produttività. La capacità di generare ricchezza per la singola regione è riconducibile alle specializzazioni settoriali della regione stessa.

Proprio in termini di specializzazioni produttive, possiamo osservare una certa differenza nella localizzazione delle attività. L'area del Locarnese si caratterizza per una concentrazione relativa dei settori legati al turismo e allo sfruttamento delle risorse idriche, l'area Bellinzonese e Valli per la produzione di coke, per le tematiche relative ai trasporti (costruzione, manutenzione e gestione), ad alcune infrastrutture (tra le quali telecomunicazioni) oltre all'area della Pubblica Amministrazione, la regione Luganese presenta invece una distribuzione occupazionale relativa più omogenea e conforme all'area cantonale, con una concentrazione particolarmente elevata in relazione al settore delle trasmissioni e produzioni televisive-cinematografiche e di informazione, al confezionamento di prodotti in pelle e a molti settori urbani del terziario. L'area del Mendrisiotto si caratterizza invece per una spiccata presenza di attività metallurgiche, confezione di articoli di abbigliamento, attività legate alla logistica (magazzinaggio), industrie alimentari e a numerosi altri settori del secondario.

² Tale analisi sottolinea settori di specializzazione locale che si scostano dalla media cantonale (quindi non emerge un settore che, tipicamente forte nella nazione, lo è anche nel cantone).

10.2 IMPLICAZIONI DI POLICY

Una delle funzioni del modello piramidale risiede nella possibilità di utilizzarlo come riferimento interpretativo in grado di stimolare e sollecitare riflessioni generali sulle policy (in termini di politiche economiche) e sulla relativa valutazione.

L'attuale politica di promozione economica in Ticino si concretizza con l'applicazione coordinata di diversi strumenti legislativi, quali ad esempio la Legge per l'innovazione economica (L-inn), la Legge sul rilancio dell'occupazione e sul sostegno ai disoccupati (L-rilocc), la Legge sul Turismo (L-Tur), la Legge sull'Agricoltura (L-Agr) ed in maniera più integrata la Legge d'applicazione della Legge federale sulla politica regionale. Tali leggi propongono un mix di misure volte a promuovere l'innovazione, l'occupazione e la competitività territoriale, di cui una sintesi è riportata nella tabella seguente³.

Tabella 13: Principali strumenti legislativi di promozione economica in Ticino

Fonte: elaborazione IRE su basi fonti legislative

	Scopo	Beneficiari	Misure	Credito
Legge per l'innovazione economica (L-inn), del 25.06.1997	Favorire l'innovazione economica e l'occupazione	Settore industriale, artigianato industriale e del terziario avanzato	<ul style="list-style-type: none"> • Aiuto cantonale • Agevolazione fiscale alle nuove aziende • Promozione delle zone industriali di interesse cantonale • Sussidio ai Comuni per le zone di interesse locale • Promozione, consulenza e intermediazione in materia di innovazione e sviluppo industriale • Bonus per la formazione professionale • Incentivo all'autoimprenditorialità tramite fidejussione, consulenza nel primo anno e copertura degli oneri sociali 	Fr. 32 Mio (2008-2011)
Legge sul rilancio dell'occupazione e sul sostegno ai disoccupati (L-rilocc), del 13.10.1997	Promuovere il rilancio dell'occupazione	Aziende che assumono manodopera disoccupata e persone disoccupate o minacciate di disoccupazione	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivo all'assunzione tramite finanziamento degli oneri sociali • Bonus di inserimento in azienda relativo alla formazione in azienda per svolgere il nuovo lavoro • Incentivo all'assunzione di giovani al primo impiego tramite sussidio pari alla partecipazione finanziaria del datore ai periodi di pratica professionale • Promozione dell'assunzione di disoccupati problematici con sussidio del salario • Incentivo all'autoimprenditorialità tramite fidejussione, consulenza nel primo anno e copertura degli oneri sociali • Indennità di trasloco 	Fr. 8,8 Mio (2010)
Legge sul turismo (L-Tur), del 30.11.1998	Promuovere il turismo ed aumentare la competitività	Investimenti ed attività che non sono di competenza degli enti turistici	<ul style="list-style-type: none"> • Prestazione pecuniaria a fondo perso • Mutuo agevolato • Fidejussione 	Fr. 32 Mio (2010-2013) di cui Fr. 24 Mio per sussidi cantonali
Legge sull'agricoltura (L-Agr), del 03.12.2002	Promuovere l'agricoltura rendendola più concorrenziale e diversificata	Aziende agricole e altre entità aventi scopi di utilità pubblica	<ul style="list-style-type: none"> • Promozione della formazione agricola e consulenza tecnica ed economica • Aiuto per miglioramenti strutturali • Promozione dello smercio e della qualità dei prodotti agricoli • Sostegno per l'avvicendamento generazionale nelle aziende agricole • Promozione della conversione all'agricoltura biologica tramite contributo unico • Sostegno di organizzazioni che operano a favore di aziende agricole 	Fr. 28 Mio (2008-2011)
Legge d'applicazione della Legge federale sulla politica regionale, del 06.10.2006	Promuovere il coordinamento delle politiche settoriali, l'innovazione e la competitività territoriale	Enti pubblici e privati a diversi livelli	<ul style="list-style-type: none"> • Contributi agli Enti regionali per lo sviluppo in base al contratto di prestazione • Contributi alle piattaforme tematiche in base al contratto di prestazione • Sostegno ai progetti tramite mutui a tassi d'interesse agevolati o senza interessi e contributi a fondo perso 	Fr. 51 Mio (2008-2011)

Nell'ottica di una politica economica integrata è utile ricordare la nuova politica regionale del nostro Cantone. La Confederazione attraverso la Legge federale sulla politica regionale in vigore dal 2008 e la Nuova Politica Regionale della Confederazione (NPR) intende stimolare la competitività delle singole regioni attraverso la produzione di valore aggiunto, l'innovazione e l'occupazione. Il Ticino vi ha aderito attraverso la Legge di applicazione della NPR e con il programma di attuazione per il periodo 2008-2011 intende sostenere lo sviluppo di catene di valore aggiunto attorno alle priorità tematiche

³ Alcune delle leggi considerate disciplinano anche gli enti pubblici – come ad esempio la L-Tur per gli ETT e ETL – ma poiché l'intento è quello di evidenziare le misure orientate direttamente a privati ed aziende, le relative misure sono state omesse dalla tabella.

definite dalla Confederazione e che hanno valenza strategica regionale, inter-regionale, inter-cantonale o transfrontaliera. Ad esempio, nell'ambito della promozione di catene di valore aggiunto l'attenzione è posta alle filiere quali salute e wellness, legno, pietra, agro-alimentare, territorio-cultura e paesaggio, acqua, energie rinnovabili e cinema. In materia di progetti intercantonali e transfrontalieri sono ad esempio previsti il programma operativo di cooperazione transfrontaliera Italia-Svizzera 2007-2013 (Interreg IV) ed il programma d'attuazione San Gottardo (PREGO). Nell'ambito del trasferimento di conoscenze e tecnologie è stata istituita la Fondazione Agire (Agenzia per l'innovazione regionale del Cantone Ticino), una piattaforma cantonale per il trasferimento di conoscenze, di tecnologie e promozione dell'imprenditorialità che in particolare si occupa del coordinamento dell'operato delle attuali strutture come CP Start Up, Ticinotransfer, Manufuture, Biopolo, Venturelab, ecc.⁴

La valutazione di una politica è un esercizio che richiede dati, metodo scientifico e interpretazione. Per questo motivo la valutazione ex post condotta sulla legge L-Inn (condotta nel 2011) permette di unire i risultati ottenuti con la struttura piramidale, al fine di individuare le principali dimensioni competitive sulle quali la legge ha agito (schema di seguito riportato); quindi permette effettivamente di utilizzare il riferimento piramidale come base interpretativa sulla quale fondare le implicazioni di policy.

⁴ Oltre agli aiuti previsti dalle leggi di promozione economica si ricorda il programma di marketing territoriale Copernico volto a migliorare la visibilità del Cantone Ticino all'estero, aumentare la conoscenza delle opportunità d'investimento in Ticino e favorire nuovi insediamenti. Nell'ambito della promozione del settore finanziario si evidenzia, oltre l'iniziativa Copernico, la recente costituzione dell'Associazione per la promozione della piazza finanziaria volta a favorire il trasferimento in Ticino di attività finanziarie ad alto valore aggiunto. Banca Stato riveste un ruolo importante nello sviluppo e promozione dell'economia ticinese. Tra le iniziative finalizzate alle imprese, si ricorda il programma VentureNet volto a sostenere la creazione di aziende con la messa a disposizione di crediti e la partecipazione transitoria al capitale azionario. Lo strumento della fideiussione è ritornato d'attualità con l'entrata in vigore nel 2007 della nuova Legge federale sugli aiuti finanziari alle organizzazioni che concedono fideiussioni alle piccole e medie imprese. Per esempio, dal 2009, a copertura di crediti per nuove iniziative a favore delle PMI ticinesi toccate dalla crisi, Banca Stato ha istituito un fondo di 30 milioni di franchi per il quale il Cantone vi partecipa complessivamente nella misura di 10 milioni di franchi, rispettivamente 1/3 per ogni credito erogato. Per il Ticino si ricorda inoltre la Cooperativa di fideiussioni della Svizzera orientale (OBTG) che ha il compito di aiutare la costituzione, il mantenimento e il sostegno delle piccole e medie imprese. Infine, a completamento degli strumenti di promozione economica in Ticino si ricordano gli strumenti a livello federale quali la promozione delle esportazioni, la promozione della piazza economica svizzera all'estero, la promozione della piazza turistica nazionale, la promozione dell'innovazione, della collaborazione e dello sviluppo delle conoscenze nel turismo (Innotour) e la politica a favore delle PMI.

Letture degli obiettivi L-Inn sul modello piramidale della competitività economica regionale

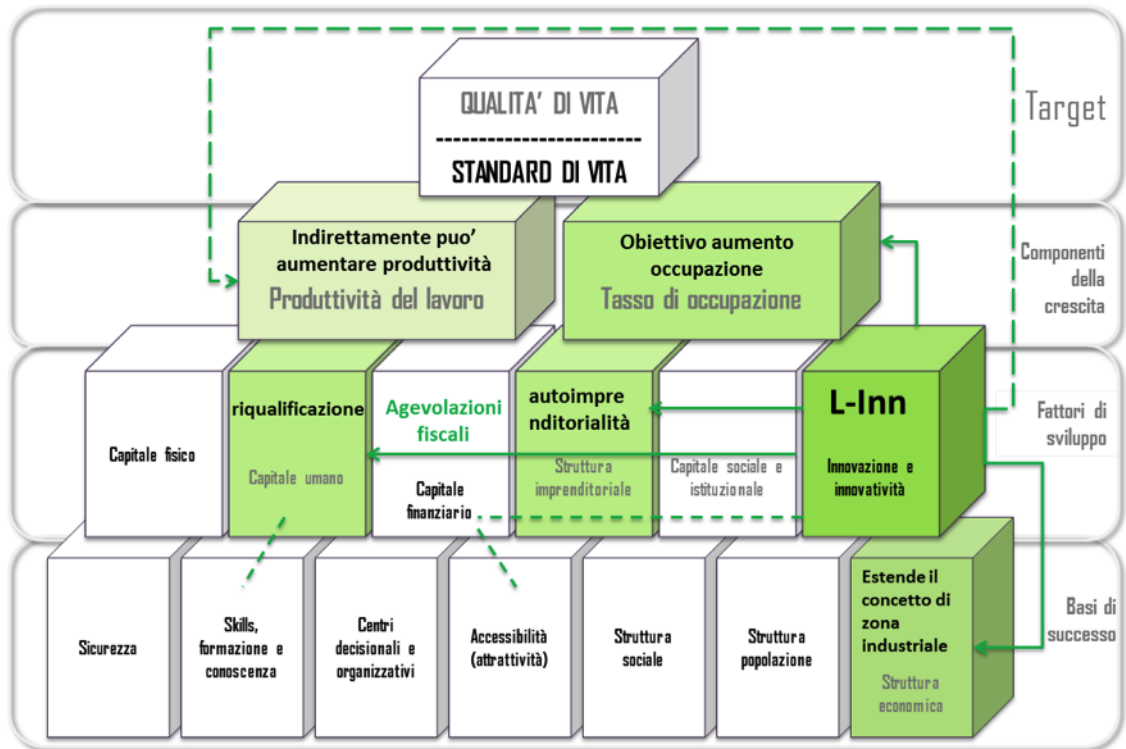


Figura 68: — Effetto diretto - - - Effetto indiretto

Lo schema evidenzia che lo scopo della legge L-Inn è quello di “incentivare le iniziative che favoriscono l’innovazione economica (in particolare quella industriale) e l’innovazione” (art.1). La L-Inn amplia il concetto di innovazione economica, affiancando alle innovazioni di prodotto e di processo quelle di mercato e di organizzazione aziendale, estende i settori economici beneficiari, includendo anche il terziario avanzato, estende il concetto di zona industriale, includendo la nozione di parco tecnologico, introduce i bonus di riqualificazione, volto ad incentivare la riqualifica professionale in azienda e introduce gli incentivi all’autoimprenditorialità, a supporto di potenziali neo-imprenditori.

I risultati delle relazioni statisticamente significative tra i rispondenti beneficiari e non beneficiari della L-Inn hanno posto l’attenzione su alcuni punti:

OCCUPATI: nel primo periodo esiste, seppur bassa, una relazione tra l’aver beneficiato e l’incremento registrato;

PROFILO DI CAPITALE UMANO: chi non beneficia di L-Inn è più probabile che mantenga invariato il numero di personale accademico rispetto a chi ha beneficiato;

INNOVAZIONE: esiste una relazione tra l’aver beneficiato e l’innovazione di prodotto e di processo;

INVESTIMENTI: se un’impresa ha beneficiato è più probabile che dica di effettuare una spesa in R&S, ed è più propensa ad introdurre innovazione nei seguenti tre anni.

Contestualmente, la valutazione condotta ha evidenziato alcune aree di criticità della legge applicata (figura seguente) relative al fatto che si è trattato di una legge premiante (più che incentivante), applicata utilizzando prassi passate e quasi esclusivamente al settore industriale⁵.

Lettura delle criticità L-Inn sul modello piramidale della competitività economica regionale

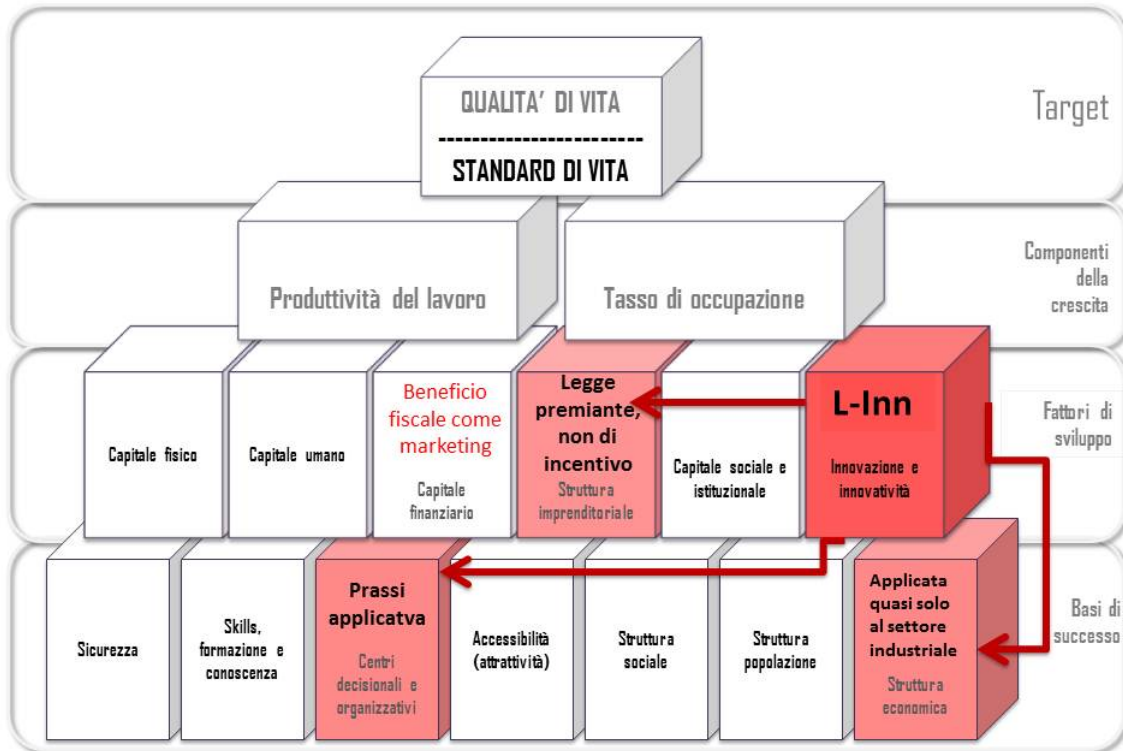


Figura 69: — Effetto diretto

Come emerge chiaramente dalla interpretazione grafica sopra proposta, la valutazione scientifica delle politiche economiche viene ad essere tassello di collegamento fondamentale per identificare una successiva (nuova) situazione di partenza all'interno della dinamica dell'intervento. Tale approccio permette di utilizzare appieno il modello piramidale proposto (non solo per scopo conoscitivo, ma anche normativo); allo stesso tempo esprime, in termini operativi, i risultati ottenuti dalle misure attuate. Seguendo tale paradigma, l'analisi giunge alla creazione di uno strumento completo di supporto ai policy maker.

⁵ Il riferimento all'utilizzo del beneficio fiscale come strumento di marketing territoriale non vuole entrare nel merito, ma porre l'interrogativo sulla valenza di tale strumento legato all'incentivo dell'innovazione.

BIBLIOGRAFIA

- ALBERTON, S. e MINI, V. (2011), *Valutazione ex-post della legge sull'innovazione economica del 25 giugno 1997*, IRE-USI/SUPSI.
- ARRIGHETTI, A. e RAIMONDI, M. (2001), "Fattori influenti sull'azione collettiva tra imprese", Working Paper n.2 Serie: Economia e Politica Economica Università di Parma.
- BEGG, I. (1999), "Cities and Competitiveness", *Urban Studies*, vol. 36, p. 795-810.
- EUROPEANCOMMISSION (1999), *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation of Regions in the EU*, European Commision, Brussels.
- JENSEN-BUTLER, C. (1996), "Competition between cities, Urban performance and the Role of Urban Policy: A Theoretical Framework", in "European Cities in Competition", p. 3-42, Aldershot.
- LENGYEL, I. (2004), "The Pyramid Model: Enhancing regional competitiveness in Hungary", *Acta Oeconomica*, vol. 54, p. 323-342.
- MARTIN, R. L. (2003), "A Study on the Factors of Regional Competitiveness", Rap. tecn., European Commission Directorate-General Regional Policy.
- MICUCCI, G. e NUZZO, G. (2005), "La misurazione del capitale sociale: evidenze da un'analisi sul territorio italiano", in MULINO, I., curatore, "Economie Locali e competizione globale, il localismo italiano di fronte a nuove sfide", .
- MINI, V. (2010), *Ticino Economico 2010*, URL <http://www.ire.eco.usi.ch/>.
- PALMIERI, S. (2005), "Cosa intendiamo quando parliamo di produttività?", *Consell de Treball Economic I Social de Catalunya*, vol. 7.
- WORLDECONOMICFORUM (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, World Economic Forum.