

3. IL SISTEMA PRODUTTIVO ALL'AVVIO DELLA RIPRESA: EFFETTI SELETTIVI DELLA CRISI SULLA STRUTTURA, LA PERFORMANCE ECONOMICA E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE¹

- Il sistema delle imprese italiane è uscito dalla seconda recessione ridimensionato nel numero di imprese (oltre 194mila unità in meno) e di addetti (quasi 800mila unità in meno).
- Le costruzioni hanno maggiormente risentito della crisi (-30 per cento di valore aggiunto). Più contenute le perdite nella manifattura e nei servizi di mercato, mentre i servizi alla persona sono l'unico comparto che ha aumentato unità e addetti.
- Durante la recessione del 2011-2014 in tutti i settori manifatturieri, e in quasi tutto il terziario, una impresa su due ha ridotto il valore aggiunto. Le imprese più colpite dalla crisi sono quelle che vendevano solo sul mercato interno.
- A livello macroeconomico la produttività totale dei fattori (Tfp) è cresciuta sia nel 2014 sia nel 2015. Una stima della produttività a livello d'impresa evidenzia come la recessione del 2011-2014 abbia determinato una divergenza nell'andamento della Tfp di industria (in aumento, soprattutto nei settori di pelli e automobili) e servizi (in diminuzione, soprattutto nei comparti di studi professionali, servizi postali e telecomunicazioni).
- Un indicatore di "sostenibilità economico-finanziaria" delle imprese permette di classificare le unità produttive in tre gruppi: "in salute", "fragili" e "a rischio". Tra il 2011 e il 2014 migliora la sostenibilità economico-finanziaria complessiva, sebbene sotto la spinta di un severo processo di selezione. Nel 2014 il 47 per cento del valore aggiunto del sistema produttivo proveniva da imprese "fragili", il 32 per cento da imprese "in salute", il 21 per cento da imprese "a rischio".
- La fascia di imprese "in salute" ha aumentato il proprio peso in termini di addetti e valore aggiunto, quelle "fragili" e "a rischio" l'hanno diminuito. Tuttavia le "fragili" dei servizi di mercato hanno aumentato il peso in termini di addetti, mentre quelle "a rischio" del commercio hanno ampliato la quota sia di addetti sia di valore aggiunto.
- Nel periodo 2011-2014, tra le unità internazionalizzate sopravvissute alla crisi si osserva uno spostamento netto verso forme più complesse di attività oltre confine. Una tassonomia delle modalità di internazionalizzazione mostra che solo chi vende su scala mondiale (le imprese "Global") ha aumentato occupazione e valore aggiunto; le "Solo esportatrici" e le "Two-way traders" (esportatrici-importatrici) hanno registrato riduzioni in entrambe le dimensioni.
- Circa il 76 per cento delle oltre 211mila unità produttive internazionalizzate ha mantenuto invariate le proprie modalità di internazionalizzazione; il 12,8 per cento (poco più di 27mila imprese) è transitato verso tipologie più evolute, mentre l'11,1 per cento (circa 23.600 unità) si è spostato verso forme meno complesse di internazionalizzazione.
- Nuove basi di microdati integrate realizzate dall'Istat consentono di stimare, per ciascun settore manifatturiero, la "soglia dell'export" (combinazione dimensioni-produttività necessaria per esportare) e la "soglia di struttura" (combinazione dimensioni-produttività necessarie per avere livelli di output adeguati).
- L'interazione tra le due soglie permette di individuare in ogni comparto le classi di imprese "riluttanti" (con dimensioni e produttività superiori alla soglia di struttura ma inferiori a quella di export) e "smart" (con dimensioni e produttività inferiori alla soglia di struttura ma superiori a quella dell'export). In pressoché tutti i settori manifatturieri le "riluttanti" prevalgono sulle "smart".

¹ Hanno contribuito al capitolo 3: Carlo Boselli, Stefano Costa, Stefano De Santis, Francesca Luchetti, Alessandra Milani, Federico Sallusti, Claudio Vicarelli Davide Zurlo.

3.1. Cambiamenti strutturali tra il 2011 e il 2014

La ripresa dei livelli economici di attività osservati nel 2015-2016 è stata generata da un sistema produttivo notevolmente diverso da quello che nel 2011 era entrato nella seconda recessione. Nel 2014 erano attive poco più di 4 milioni di imprese, di cui circa 3,2 milioni (il 78,4 per cento) nei servizi (il 64,5 per cento nei servizi di mercato) e poco meno di 900mila (il 21,6 per cento) nella manifattura e nelle costruzioni (Tavola 3.1).² Esse impiegavano 15,3 milioni di addetti, di cui 3,6 milioni (il 23,9 per cento) nella manifattura, 1,3 milioni nelle costruzioni e 10,3 milioni (il 67,3 per cento) nei servizi.

Tale contesto, tuttavia, rappresenta il risultato di una severa opera di selezione operata dalla prolungata fase recessiva. Dal punto di vista strutturale, infatti, il sistema delle imprese italiane è uscito ridimensionato dalla crisi: in quattro anni si sono persi circa 194mila imprese (-4,6 per cento) e quasi 800mila addetti (-5,0 per cento).

Tavola 3.1 - Caratteristiche delle imprese per macrosettore - Anni 2011 e 2014 (valori assoluti e percentuali)

	IMPRESE				ADDETTI			
	2011		2014		2011		2014	
	Numero	%	Numero	%	Numero	%	Numero	%
Manifattura	414.358	9,8	384.532	9,5	3.920.842	24,4	3.654.102	23,9
Costruzioni	555.612	13,1	491.903	12,1	1.655.344	10,3	1.354.695	8,9
Servizi di mercato	2.739.955	64,6	2.611.764	64,5	9.096.546	56,5	8.794.057	57,5
Servizi alla persona	533.890	12,6	561.567	13,9	1.429.025	8,9	1.500.520	9,8
Totale economia	4.243.815	100,0	4.049.766	100,0	16.101.757	100,0	15.303.374	100,0

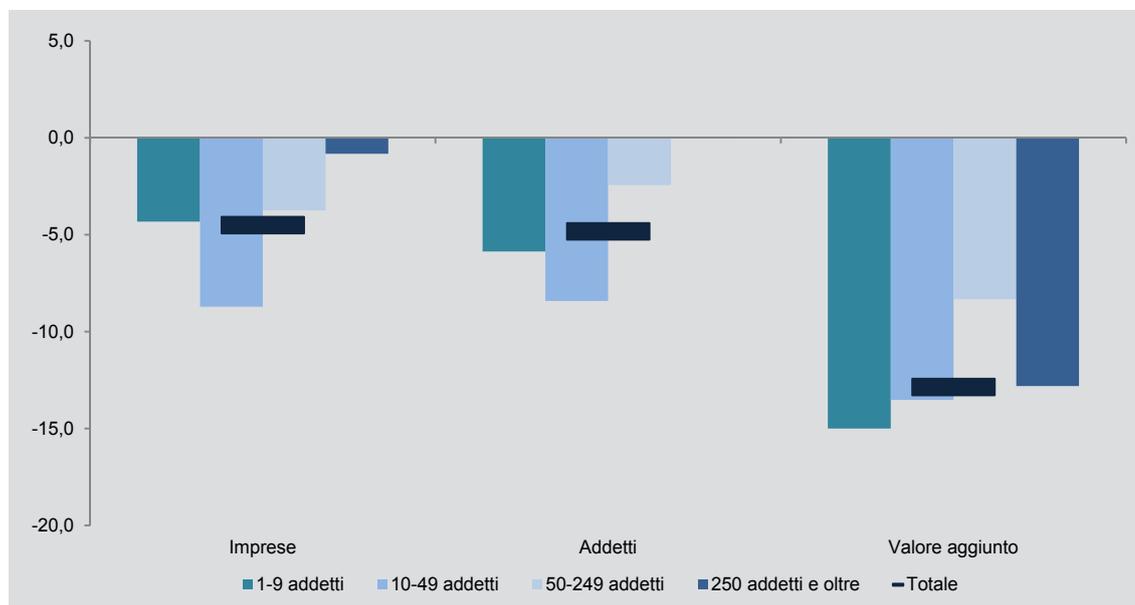
Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

I dati per classe dimensionale mostrano come il ridimensionamento strutturale abbia coinvolto tutti i segmenti, con una flessione più marcata per le micro (1-9 addetti) e le piccole (10-49) imprese rispetto alle classi dimensionali più elevate tutte e tre gli aspetti considerati (numero di imprese, di addetti e valore aggiunto). Si tratta quindi di una riduzione generalizzata di base produttiva (Figura 3.1).

L'impatto della crisi è stato eterogeneo tra settori e classi dimensionali d'impresa (Tavola 3.2). Il ridimensionamento più consistente ha riguardato le costruzioni, che hanno perso oltre il 10 per cento delle imprese, quasi il 20 per cento degli addetti e circa il 30 per cento del valore aggiunto. Anche la manifattura ha subito una forte contrazione: rispetto al 2011, il comparto ha perso circa il 7 per cento del totale delle unità e degli addetti; in questo caso, tuttavia, la riduzione del valore aggiunto è stata relativamente più contenuta rispetto ad altri comparti. Per la manifattura e le costruzioni il ridimensionamento è stato diffuso tra le imprese di tutte le classi di addetti, pur con lievi differenze. Nel primo caso si è osservata una maggiore contrazione in termini di unità produttive nelle unità di piccola dimensione (meno di 50 addetti), mentre in termini di valore aggiunto le perdite maggiori si sono osservate sia per le micro (1-9 addetti) sia per le grandi imprese (oltre 250 addetti). Nelle costruzioni, invece, la riduzione del numero di imprese ha interessato in particolare unità di piccola e media dimensione.

² Si fa qui riferimento alle imprese con uno o più addetti. Il totale economia include tutte le imprese escluse quelle le estrattive, le energetiche, e le imprese finanziarie e assicurative.

Figura 3.1 - Variazioni delle imprese, degli addetti e del valore aggiunto, per classe di addetti - totale economia - Anni 2011-2014 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

Anche il comparto dei servizi di mercato ha registrato una contrazione: il settore ha perso più di 100mila unità produttive e 300mila addetti (rispettivamente -4,6 e -3,3 per cento). Al calo di unità produttive e del numero di addetti si è associata una complessiva riduzione del valore aggiunto (-13,5 per cento) che ha riguardato anche le unità di maggiore dimensione, le uniche che avevano mostrato una tenuta in termini di numero di imprese e di addetti.

I servizi alla persona sono l'unico comparto che nel complesso ha aumentato unità produttive (+27mila) e addetti (circa 70mila unità). Alla complessiva espansione dimensionale del settore tuttavia non è corrisposta una performance positiva in termini di risultati economici: il valore aggiunto del comparto si è ridotto di oltre il 5 per cento ed è cresciuto solo nel caso delle grandi imprese.

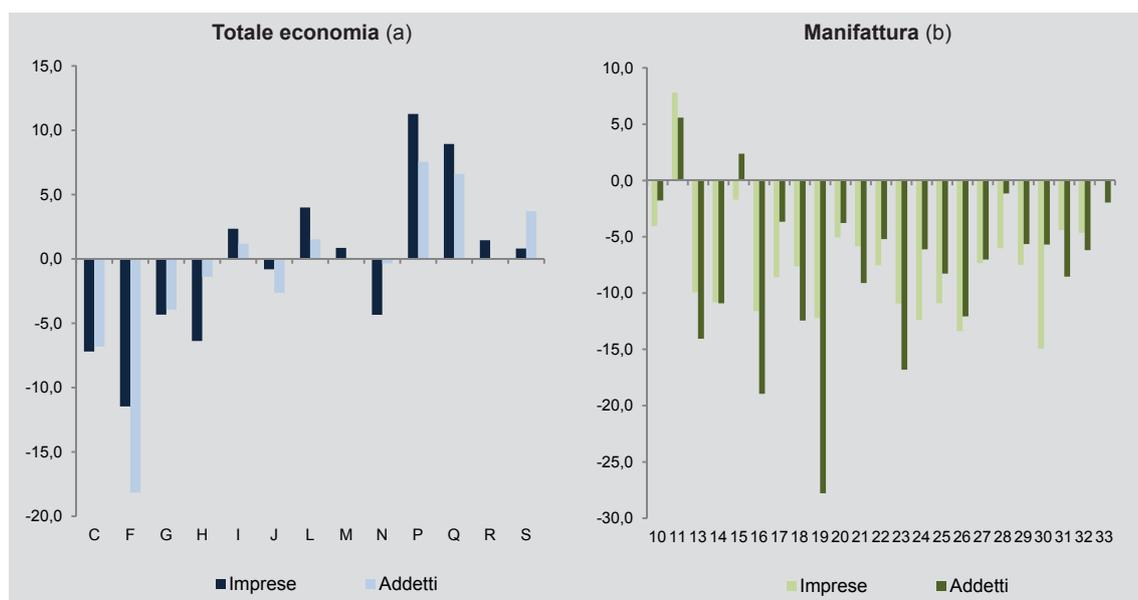
Tavola 3.2 - Variazioni delle imprese, degli addetti e del valore aggiunto, per classe di addetti e macrosettore - Anni 2011-2014 (variazioni percentuali)

	MANIFATTURA			COSTRUZIONI		
	Imprese	Addetti	Valore aggiunto	Imprese	Addetti	Valore aggiunto
1-9 addetti	-6,9	-7,8	-12,2	-10,8	-15,2	-23,6
10-49 addetti	-9,1	-8,7	-6,3	-26,0	-25,9	-31,9
50-249 addetti	-5,1	-4,5	-3,8	-23,2	-22,1	-29,1
250 addetti e oltre	-4,7	-5,4	-10,5	-8,1	-9,2	-30,4
Totale	-7,2	-6,8	-7,8	-11,5	-18,2	-27,3
	SERVIZI DI MERCATO			SERVIZI ALLA PERSONA		
	Imprese	Addetti	Valore aggiunto	Imprese	Addetti	Valore aggiunto
1-9 addetti	-4,7	-5,2	-15,3	5,3	3,6	-5,5
10-49 addetti	-5,0	-4,9	-14,2	1,2	1,2	-8,8
50-249 addetti	-1,8	-0,2	-10,9	6,5	8,3	-11,2
250 addetti e oltre	0,1	1,5	-11,9	10,3	13,1	5,2
Totale	-4,7	-3,3	-13,5	5,2	5,0	-5,6

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

Se si guarda la struttura dei settori produttivi a un maggior livello di dettaglio (Figura 3.2), nella manifattura il ridimensionamento ha riguardato tutti i comparti, con l'eccezione del settore delle bevande, e delle pelli; quest'ultimo in particolare, a fronte di una contrazione del numero di imprese ha registrato un aumento degli addetti. Nei servizi di mercato, invece, le tendenze sono risultate più disomogenee con settori in declino (in particolare commercio, trasporto e magazzinaggio, noleggio e servizi alle imprese) e, all'opposto, settori in espansione per entrambe le dimensioni (attività immobiliari, i servizi di alloggio e ristorazione e le attività professionali, scientifiche e tecniche). Un caso particolare è rappresentato dal settore dell'Ict che nel 2014, pur avendo registrato un numero superiore di aziende attive, ha diminuito gli addetti rispetto al 2011. Nei servizi alla persona, come è stato evidenziato in altre occasioni,³ sono invece aumentati considerevolmente sia il numero delle unità attive sia il numero di addetti, in particolare nei settori dell'istruzione e dell'assistenza sociale.

Figura 3.2 - Variazione delle imprese e degli addetti per settore - Anni 2011-2014 (valori percentuali)



Fonte: Frame-Sbs esteso

(a) C= Manifattura; F= Costruzioni; G= Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli; H= Trasporto e magazzinaggio; I= Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione; J= servizi di informazione e comunicazione; L= Attività immobiliari; M= Attività professionali, scientifiche e tecniche; N= noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese; P= istruzione; Q= sanità e assistenza sociale; r= attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento; S= altre attività di servizi.

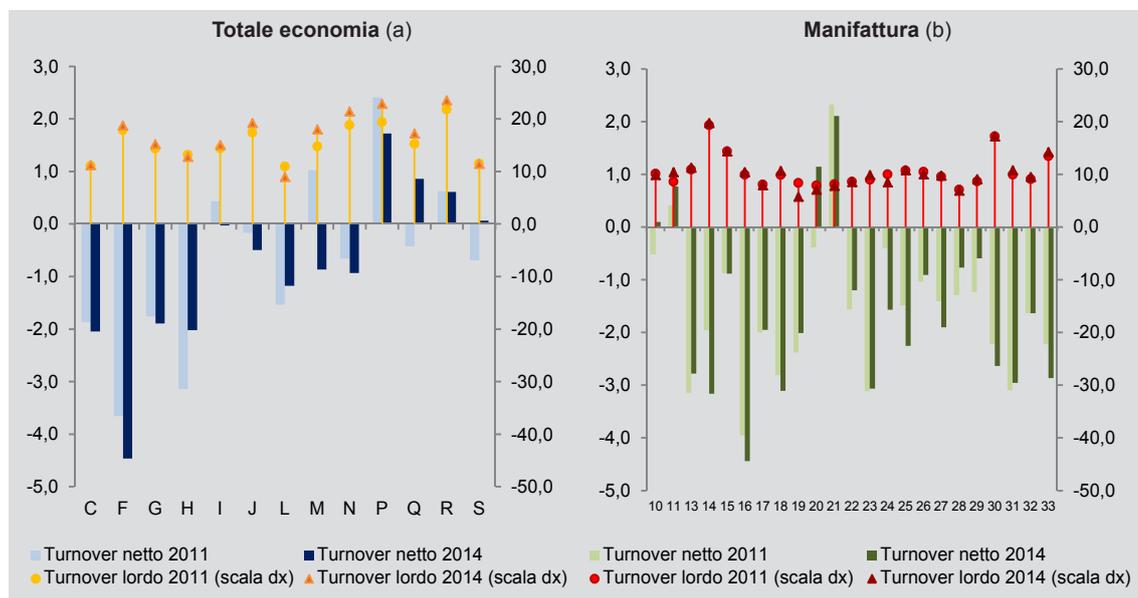
(b) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e prodotti petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere; 33=Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.

A questi mutamenti ha contribuito la selezione operata dalla dinamica demografica (Figura 3.3). Il tasso di turnover lordo, che offre una misura della vivacità dei processi di entrata e uscita delle imprese,⁴ risulta più elevato in alcune attività dei servizi di mercato (attività professionali e noleggio) e dei servizi alla persona (istruzione e attività ricreative). Nella manifattura, invece, il fenomeno è mediamente meno accentuato, con l'eccezione dell'abbigliamento e degli altri mezzi di trasporto.

³ Si veda, tra gli altri, Istat (2016a).

⁴ Il tasso lordo di turnover è dato dalla somma del tasso di natalità e mortalità delle imprese di ciascun settore.

Figura 3.3 - Tasso lordo e tasso netto di turnover delle imprese - Anni 2011 e 2014 (punti percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, demografia d'impresa

(a) C= Manifattura; F= Costruzioni; G= Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli; H= Trasporto e magazzino; I= Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione; J= servizi di informazione e comunicazione; L= Attività immobiliari; M= Attività professionali, scientifiche e tecniche; N= noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese; P= istruzione; Q= sanità e assistenza sociale; r= attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento; S= altre attività di servizi.

(b) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e prodotti petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere; 33=Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.

I flussi demografici, tuttavia, non hanno subito modifiche sostanziali nel corso della seconda recessione: sia all'inizio sia alla fine del periodo osservato, il tasso di turnover netto delle imprese⁵ ha continuato ad essere negativo in tutti i settori, a eccezione di alcuni comparti dei servizi alla persona (istruzione e delle attività ricreative). Alcune attività del terziario (sanità e altre attività di servizi) e della manifattura (alimentari e la chimica) sono tornati nel 2014 a una dinamica demografica positiva.

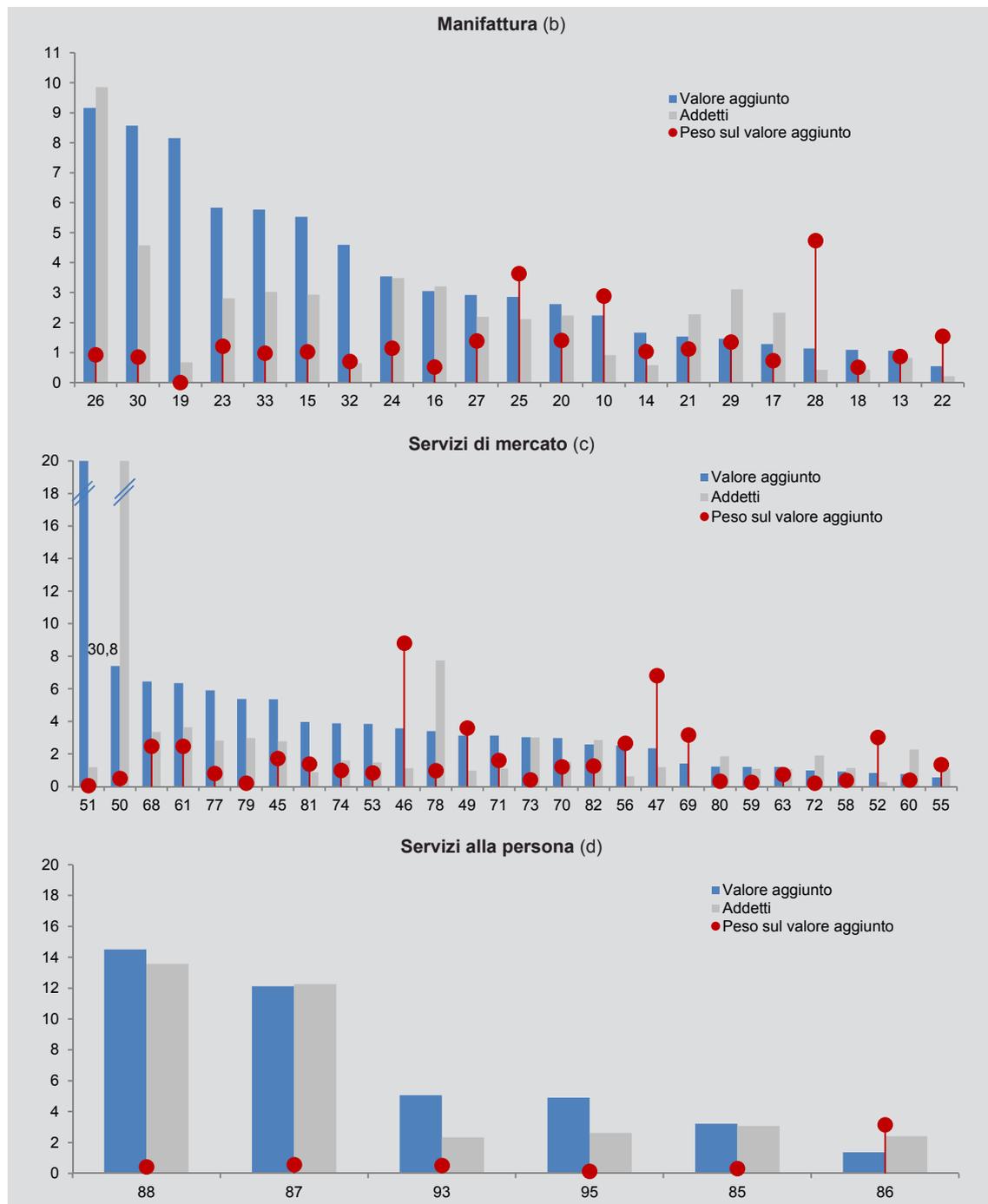
Per analizzare più nel dettaglio i cambiamenti strutturali avvenuti all'interno dei diversi settori produttivi, nonché per qualificare meglio la performance delle singole imprese che hanno attraversato la seconda fase recessiva, è stato utilizzato uno dei più diffusi indici di cambiamento strutturale,⁶ qui calcolato per ciascuna divisione della manifattura, dei servizi di mercato e alla persona (Figura 3.4). L'analisi è stata condotta sulle imprese con almeno un addetto presenti sia nel 2011 sia nel 2014; si tratta di circa 3,1 milioni, pari a circa il 75 per cento del totale delle imprese del 2011 (il 78,9 per cento delle imprese industriali, il 74,1 di quelle dei servizi di mercato e l'80,1 di quelle dei servizi alla persona).

In primo luogo si osserva come i comparti caratterizzati da una ricomposizione strutturale più intensa rivestano un peso limitato sul sistema economico in termini di valore aggiunto complessivo (è il caso, in particolare, dei servizi alla persona). Con riferimento alla manifattura, inoltre, tra i settori strutturalmente più stabili figurano tre dei primi cinque comparti più rilevanti nella formazione del valore aggiunto nazionale (macchinari, gomma e plastica, autoveicoli). Una forte ricomposizione occupazionale ha caratterizzato, infine, i settori dell'elettronica, altri mezzi di trasporto, gli autoveicoli e la metallurgia.

5 Il tasso di turnover netto è dato dalla differenza tra il tasso di natalità e quello di mortalità delle imprese di ciascun settore.

6 L'indice di cambiamento strutturale è calcolato come la semisomma delle variazioni in valore assoluto delle quote rispettivamente di valore aggiunto e di addetti per ciascun gruppo di attività economica (3 digit ateco) rispetto al totale di ciascun settore.

Figura 3.4 - Indici sintetici di cambiamento strutturale, per divisione di attività economica - Anni 2011 e 2014 (valori assoluti) (a)



Fonte:

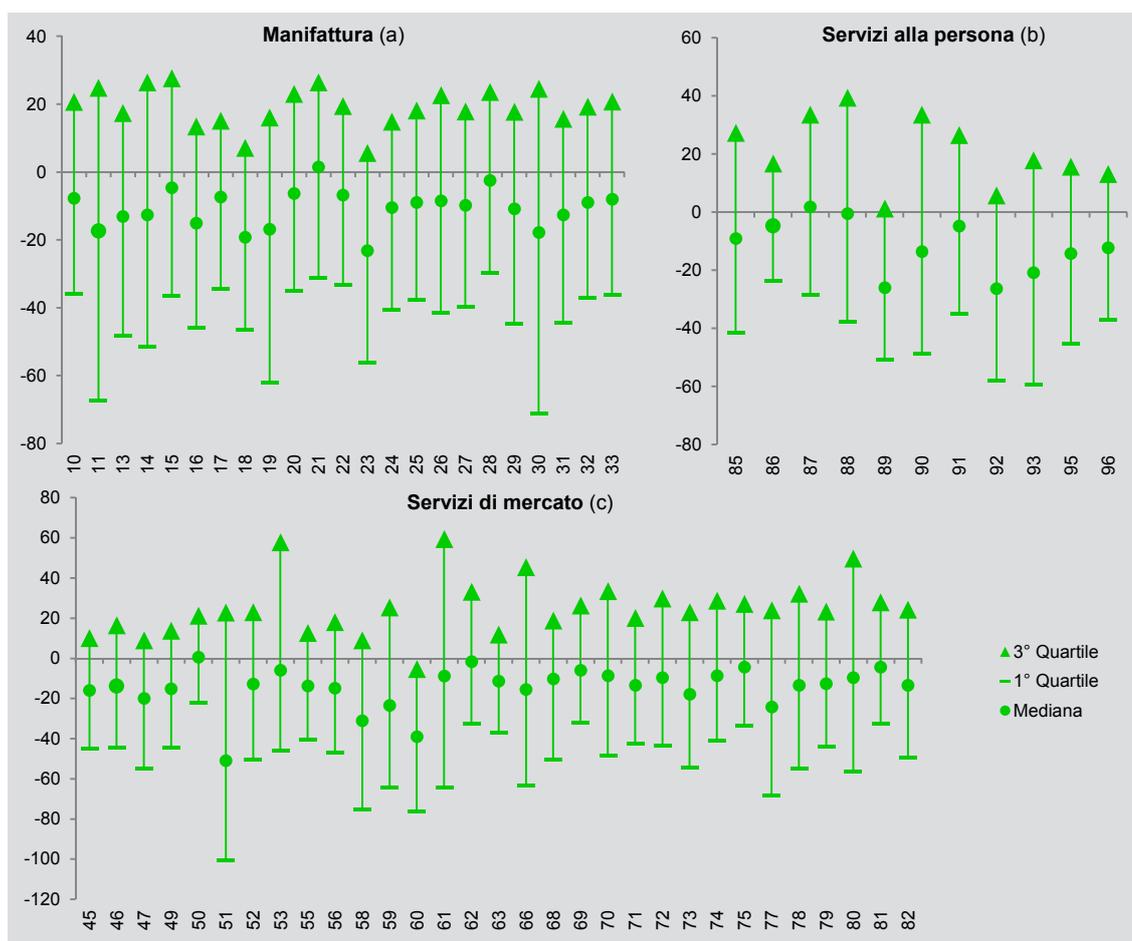
- (a) Nei grafici vengono riportati solo quei settori in cui l'indice di cambiamento strutturale è maggiore di zero.
 (b) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 19 = Coke e prodotti petroliferi; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature;
 (c) 45 = Commercio all'ingrosso e dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli; 46 = Commercio all'ingrosso (escluso autoveicoli); 47 = Commercio al dettaglio (escluso autoveicoli); 49 = Trasporto terrestre; 50 = Trasporto marittimo; 51 = Trasporto aereo; 52 = Magazzinaggio; 53 = Servizi postali; 55 = Alloggio; 56 = Ristorazione; 58 = Attività editoriali; 59 = Produzione cinematografica e TV, video e musica; 60 = Programmazione e trasmissione; 61 = Telecomunicazioni; 62 = Software e consulenza informatica; 63 = Altri servizi di informazione e informatica; 68 = Attività immobiliari; 69 = Attività legali e contabilità; 70 = Direzione aziendale e consulenza gestionale; 71 = Studi di architettura e ingegneria; 72 = Ricerca e sviluppo; 73 = Pubblicità e ricerche di mercato; 74 = Altre attività professionali; 75 = Veterinaria; 77 = Noleggio e leasing; 78 = Ricerca, selezione e fornitura di personale; 79 = Agenzie di viaggio e tour operator; 80 = Servizi di vigilanza; 81 = Servizi per edifici e paesaggio; 82 = Altri servizi alle imprese.
 (d) 85 = Istruzione; 86 = Assistenza sanitaria; 87 = Servizi di assistenza sociale residenziale; 88 = assistenza sociale non residenziale; 93 = attività sportive, di intrattenimento e di divertimento; 95 = riparazione di computer e di beni per uso personale e per la casa.

Nel dettaglio dei servizi di mercato, si osserva un maggiore cambiamento in termini di composizione settoriale del valore aggiunto per le imprese di settori relativi alle attività immobiliari, le telecomunicazioni, il noleggio e il leasing e le agenzie di viaggio, mentre in termini di addetti si distingue il settore della ricerca e fornitura di personale. Come già si è accennato, infine, i servizi alla persona sono stati interessati da fenomeni di cambiamento molto intensi, in particolare nel settore dell'assistenza sociale residenziale.

L'indice di cambiamento strutturale offre indicazioni sulla intensità ma non sulla direzione dei cambiamenti intervenuti. Questi ultimi sono riportati nella Figura 3.5, che evidenzia la distribuzione delle variazioni di valore aggiunto per comparto di attività economica nelle imprese con almeno un addetto presenti sia nel 2011 sia nel 2014.

In primo luogo si osserva come, nel periodo in esame, la creazione di valore aggiunto sia dipesa da meno della metà delle imprese del sistema. Tale andamento, tuttavia, sottende dinamiche differenziate non solo tra i settori produttivi, ma anche all'interno degli stessi

Figura 3.5 - Variazione del valore aggiunto per divisione di attività economica (variazioni percentuali 2011-2014)



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

- (a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 19 = Coke e prodotti petroliferi 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.
- (b) 85 = Istruzione; 86 = Assistenza sanitaria; 87 = Servizi di assistenza sociale residenziale; 88 = assistenza sociale non residenziale; 93 = attività sportive, di intrattenimento e di divertimento; 95 = riparazione di computer e di beni per uso personale e per la casa.
- (c) 45 = Commercio all'ingrosso e dettaglio e riparazioni di autoveicoli e motocicli; 46 = Commercio all'ingrosso (escluso autoveicoli); 47 = Commercio al dettaglio (escluso autoveicoli); 49 = Trasporto terrestre; 50 = Trasporto marittimo; 51 = Trasporto aereo; 52 = Magazzinaggio; 53 = Servizi postali; 55 = Alloggio; 56 = Ristorazione; 58 = Attività editoriali; 59 = Produzione cinematografica e TV, video e musica; 60 = Programmazione e trasmissione; 61 = Telecomunicazioni; 62 = Software e consulenza informatica; 63 = Altri servizi di informazione e informatica; 68 = Attività immobiliari; 69 = Attività legali e contabilità; 70 = Direzione aziendale e consulenza gestionale; 71 = Studi di architettura e ingegneria; 72 = Ricerca e sviluppo; 73 = Pubblicità e ricerche di mercato; 74 = Altre attività professionali; 75 = Veterinaria; 77 = Noleggio e leasing; 78 = Ricerca, selezione e fornitura di personale; 79 = Agenzie di viaggio e tour operator; 80 = Servizi di vigilanza; 81 = Servizi per edifici e paesaggio; 82 = Altri servizi alle imprese.

comparti. La variazione del valore aggiunto è risultata negativa per almeno un'impresa su due in tutti i settori manifatturieri (ad eccezione della farmaceutica) e in quasi tutti i servizi di mercato e alla persona. In questi ultimi si è osservata una maggiore tenuta nel caso del trasporto marittimo e dei servizi informatici e nei servizi di assistenza sociale.

In sintesi, la seconda recessione ha inciso profondamente sul tessuto produttivo italiano, determinando un significativo ridimensionamento nel numero di imprese e nella capacità del sistema di creare valore aggiunto. Tuttavia, l'analisi delle dinamiche individuali delle imprese nei diversi settori evidenzia una notevole divaricazione tra segmenti (minoritari) di imprese in crescita, anche rilevante, e parti (maggioritarie) del sistema in netta flessione. Queste traiettorie divergenti segnalano la presenza di processi di selezione che possono aver determinato effetti strutturali sulla competitività e sulla solidità economico-finanziaria complessiva del sistema la cui valutazione, presentata nei paragrafi successivi, consentirà di misurare la capacità della nuova configurazione del sistema produttivo di intercettare la ripresa economica.

3.2 Gli effetti della crisi sulla performance d'impresa

3.2.1 La produttività totale dei fattori nel periodo 2011-2014

Come è stato illustrato, il processo di selezione innescato dalla crisi ha inciso significativamente sulla dimensione e la struttura del sistema produttivo italiano. Il mutamento indotto nelle dimensioni d'impresa, nella capacità di generare reddito e valore aggiunto non può non aver avuto effetti anche sulla produttività, una componente fondamentale per la crescita del Pil reale. Un'indagine sull'entità e la direzione di tali effetti è dunque necessaria al fine cogliere la presenza di segmenti del sistema produttivo in grado di riportare l'economia su tassi di crescita elevati e persistenti ed a supporto di *policy* mirate.

A livello macroeconomico, la produttività totale dei fattori è risultata in crescita sia nel 2014 sia nel 2015 (+0,7 e +0,4 per cento).⁷ L'aumento del 2014 è stato trainato principalmente alla riduzione nei fattori produttivi impiegati (-0,6 per cento), associata a una lieve crescita del valore aggiunto (+0,2 per cento). L'incremento del 2015, invece, deriva da una crescita del valore aggiunto sostenuta (+0,9 per cento) e superiore a quella dell'impiego complessivo di capitale e lavoro (+0,5 per cento).

Come è stato messo in evidenza dal dibattito sollevato dalla prolungata fase di stagnazione della produttività in molti paesi avanzati,⁸ le dinamiche aggregate dipendono in larga misura dall'interazione di elementi legati all'efficienza produttiva delle imprese e a quella allocativa dei meccanismi di mercato. In periodi di forte o prolungata recessione, inoltre, tali dinamiche risentono sensibilmente della selezione operata in diverso grado sui vari settori produttivi.

La disponibilità di nuove basi dati integrate sviluppate dall'Istat (in particolare i registri estesi quali Frame-Sbs, che riportano le principali variabili strutturali e di bilancio di ciascuna impresa attiva in Italia) consente di estendere l'analisi oltre le dinamiche aggregate,

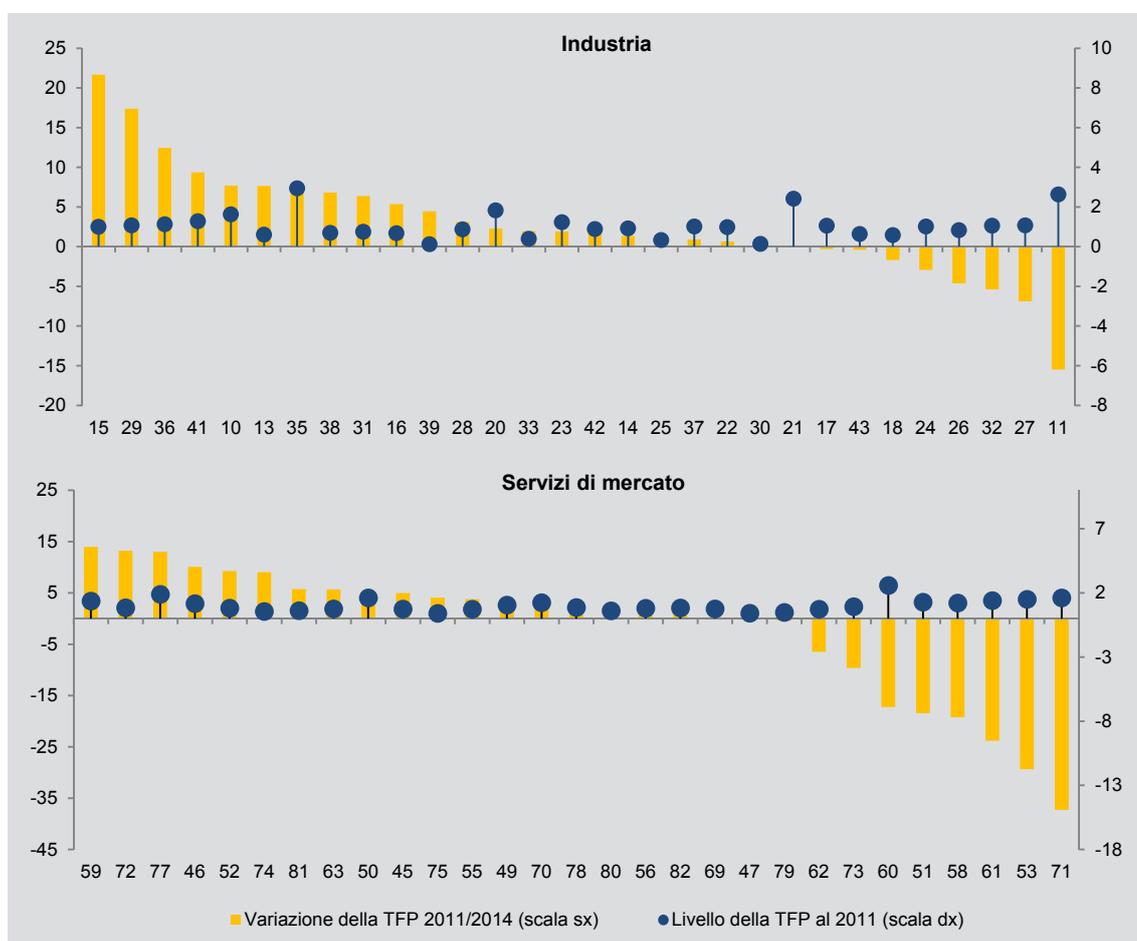
⁷ Si veda Istat (2016d).

⁸ Per una rassegna si veda OECD (2015).

stimando la produttività totale dei fattori (Tfp) a livello d'impresa.⁹ La Tfp rappresenta infatti una misura più ampia rispetto alla produttività del lavoro, poiché tiene conto dell'influenza di tutti i fattori produttivi (lavoro e capitale, ma anche la capacità di innovazione e di gestione aziendale) che portano a produrre di più a parità di risorse impiegate.

Nei limiti di una lettura di sintesi della dinamica della Tfp nel periodo interessato dalla seconda recessione, la Figura 3.6 riporta, per ciascun comparto di industria e servizi, la variazione cumulata della Tfp tra il 2011 e il 2014, e i livelli al 2011.

Figura 3.6 - Produttività totale dei fattori, per divisione di attività economica - Anni 2011-2014
(valori percentuali e numeri indice)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature; 35 = Energia elettrica, gas, vapore, aria condizionata; 36 = Raccolta, trattamento e fornitura di acqua; 37 = Gestione delle reti fognarie; 39=Attività di risanamento e gestione rifiuti; 41=Costruzione di edifici; 42=Ingegneria civile; 43= Lavori di costruzioni specializzati.
(b) 45 = Commercio all'ingrosso e dettaglio e riparazioni di autoveicoli e motocicli; 46 = Commercio all'ingrosso (escluso autoveicoli); 47 = Commercio al dettaglio (escluso autoveicoli); 49 = Trasporto terrestre; 50 = Trasporto marittimo; 51 = Trasporto aereo; 52 = Magazzinaggio; 53 = Servizi postali; 55 = Alloggio; 56 = Ristorazione; 58 = Attività editoriali; 59 = Produzione cinematografica e TV, video e musica; 60 = Programmazione e trasmissione; 61 = Telecomunicazioni; 62 = Software e consulenza informatica; 63 = Altri servizi di informazione e informatica; 68 = Attività immobiliari; 69 = Attività legali e contabilità; 70 = Direzione aziendale e consulenza gestionale; 71 = Studi di architettura e ingegneria; 72 = Ricerca e sviluppo; 73 = Pubblicità e ricerche di mercato; 74 = Altre attività professionali; 75 = Veterinaria; 77 = Noleggio e leasing; 78 = Ricerca, selezione e fornitura di personale; 79 = Agenzie di viaggio e tour operator; 80 = Servizi di vigilanza; 81 = Servizi per edifici e paesaggio; 82 = Altri servizi alle imprese.

⁹ La stima è stata effettuata a livello d'impresa all'interno della singola divisione di attività economica (2 digit Ateco) per gli anni 2011-2014. La metodologia ricalca quella descritta in Petrin e Levinsohn (2012). In particolare, sono stati stimati i livelli del valore aggiunto in termini reali, in funzione degli ammortamenti (*proxy* della dotazione di capitale), dell'input di lavoro, degli acquisti per materie prime, di controlli temporali e delle variabili ritardate di tali fattori e delle loro combinazioni lineari. Nella stima sono state considerate solo le imprese che presentano almeno un addetto e valore aggiunto non negativo, per un totale di circa 2,2 milioni di unità in ciascun anno.

In generale, la recessione ha determinato una divergenza nell'andamento della Tfp di industria e servizi: tra il 2011 e il 2014, nel primo comparto la produttività totale dei fattori è aumentata in media del 2,8 per cento, nel secondo è diminuita dell'1,7 per cento, ampliando il divario osservabile nel 2011 (pari a 5 punti percentuali).

Nel comparto industriale l'aumento è stato diffuso: ha coinvolto venti comparti su trenta, con incrementi generalmente contenuti (non superiori al 5 per cento) e alcuni picchi (pelle, trattamento e fornitura di acqua e autoveicoli, tutti superiori al 10 per cento). In otto settori (fra i quali bevande, metallurgia ed elettronica), invece, la produttività è diminuita, a volte in misura rilevante (-15 per cento nelle bevande). Queste dinamiche tendono a generare un effetto di divaricazione nella produttività totale dei fattori dei singoli comparti industriali: tra i cinque settori che hanno registrato i maggiori aumenti di Tfp, quattro avevano nel 2011 livelli di produttività inferiori alla media dell'industria, così come sei degli otto comparti nei quali la Tfp si è ridotta. Con particolare riferimento alle attività che nel 2011 presentavano il livello di produttività più elevato, le bevande si segnalano per una caduta della Tfp superiore al 10 per cento, la farmaceutica e la chimica mostrano una sostanziale stabilità, mentre per alimentari ed energia si osservano aumenti rilevanti (rispettivamente del 7,7 e del 7,2 per cento).

All'interno del comparto dei servizi di mercato, al contrario di quanto avviene nell'industria, l'andamento della Tfp tende a una convergenza di performance tra i settori. La flessione complessiva è dovuta soprattutto alla dinamica di un ristretto numero di comparti che sperimentano risultati particolarmente negativi (servizi postali, attività editoriali, telecomunicazioni e studi di architettura e ingegneria subiscono riduzioni di Tfp superiori al 20 per cento). Tali attività, tuttavia, nel 2011 presentavano livelli di produttività notevolmente superiori alla media del complesso dei servizi. Simmetricamente, la gran parte dei servizi con le dinamiche di produttività più brillanti (incrementi oltre i 10 punti percentuali) all'inizio della seconda recessione risultava meno produttivo della media del macrosettore.

3.2.2 La sostenibilità delle condizioni economico-finanziarie delle imprese italiane

Nelle pagine precedenti si è mostrato come, pur senza modificare in profondità la struttura del sistema produttivo italiano, la crisi economica abbia operato una selezione nei settori e nelle imprese che si è riflessa in una riduzione di unità, addetti e valore aggiunto in tutti i principali comparti (Par. 3.1). A loro volta, questi mutamenti sono stati accompagnati da una dinamica debole della produttività, cui hanno contribuito inefficienze di carattere produttivo e allocativo (Par. 3.2.1). Inoltre, la doppia crisi presenta alcune particolarità di cui occorre tenere conto. Anzitutto, il divario tra una domanda interna stagnante e una domanda estera in aumento ha determinato una divaricazione tra i risultati economici delle imprese esportatrici e quelli delle imprese non esportatrici; allo stesso tempo, in un'economia nella quale anche le imprese esportatrici dipendono in larga misura dalle vendite sul mercato interno,¹⁰ tale divario ha avuto effetti incerti sulle condizioni economiche delle stesse imprese esportatrici. Infine, la fase recessiva è stata accompagnata da forti tensioni sui mercati creditizi e finanziari a seguito del prolungato rallentamento dei flussi di finanziamento esterno alle aziende,

¹⁰ Si ricorda che, in media, nel 2014 la quota di fatturato da esportazioni realizzato dalle imprese della manifattura era pari a circa il 37 per cento dei ricavi totali. In altri termini, le imprese manifatturiere italiane dipendono in media dalla domanda interna per quasi due terzi del loro fatturato.

sotto la duplice spinta del peggioramento della salute economica delle imprese e di quella del settore bancario.¹¹

Considerazioni di questo tipo rendono opportuno analizzare l'evoluzione delle condizioni economico-finanziarie delle imprese italiane nel periodo di crisi e gli assetti del sistema all'avvio della ripresa.

Le analisi sono state effettuate su una base dati composta dai bilanci dell'universo delle società di capitali attive in Italia tra il 2001 e il 2014, integrata con informazioni strutturali derivanti dai sistemi informativi Istat sulle imprese.¹² Seguendo una prassi consolidata,¹³ l'analisi prende in considerazione le tre aree di performance economico-finanziaria costituite dalla redditività, dalla solidità e dalla liquidità aziendale, valutate in un'ottica di sostenibilità temporale. In particolare:

- a) per "redditività sostenibile" si intende la capacità dell'impresa di ottenere una redditività operativa (ROI) superiore al costo medio del capitale di terzi;
- b) per "solidità sostenibile" si intende la capacità dell'impresa di resistere all'andamento sfavorevole del mercato grazie ad un adeguato livello di indebitamento e ad una buona correlazione tra le fonti di finanziamento e gli impieghi;
- c) per "liquidità sostenibile" si intende la capacità dell'impresa di mantenere un livello di liquidità in grado di coprire adeguatamente le fonti di finanziamento a breve termine.

Per ciascuno dei tre ambiti di performance, la prassi dell'analisi di bilancio ha nel tempo individuato i valori soglia in base ai quali diviene possibile formulare un giudizio positivo o negativo sul livello di sostenibilità della redditività, solidità e liquidità delle singole imprese; la combinazione di tali giudizi permette la costruzione di un indicatore sintetico di solidità economico-finanziaria (si veda la Nota Metodologica "Un indicatore sintetico di sostenibilità economico-finanziaria").

Dall'osservazione della distribuzione dei valori di tale indicatore nel 2011 e nel 2014, è possibile analizzare il grado di sostenibilità economico-finanziaria per ciascuno dei 62 comparti del sistema produttivo. Nel confronto tra i due anni emerge un miglioramento del quadro generale, testimoniato anche dal raddoppio (da 26 a 53) del numero di settori nei quali almeno un quarto delle imprese presenta condizioni finanziarie pienamente sostenibili. Analogamente, raddoppia (da 8 a 17) anche il numero di comparti nei quali almeno la metà delle imprese, pur non mostrando una piena sostenibilità in tutti gli indicatori, limita le proprie difficoltà alla sola liquidità o alla sola solidità (con un valore dell'indicatore sintetico pari almeno a 0,5). Allo stesso tempo, si dimezza (da 11 a 6) la quantità di settori nei quali le imprese presentano il valore più basso dell'indicatore (condizioni finanziarie pienamente insostenibili).

Queste dinamiche, in un periodo interessato da una fase ciclica recessiva o stagnante, rispecchiano in parte la selezione operata dalla crisi sul tessuto produttivo del Paese. Tra il 2011 e il 2014 si riduce del 3,5 per cento il numero di società di capitali; inoltre le "entranti" presentano condizioni migliori di redditività, solidità e liquidità rispetto alle "uscenti".¹⁴

11 La contrazione dei prestiti alle imprese, che si è protratta per un triennio, si è pressoché arrestata nel corso del 2015. Da allora e per tutto il 2016 i flussi creditizi sono rimasti sostanzialmente stabili o in lieve aumento, sia pure presentando una dinamica fortemente eterogenea per le diverse classi dimensionali d'impresa (Banca d'Italia, 2017).

12 La base dati è stata costruita nell'ambito del progetto internazionale CompNet promosso dalla Banca Centrale Europea (cfr. Di Mauro e Ronchi, 2015). I bilanci delle società di capitali sono stati opportunamente riclassificati in modo da ricavare una serie di indici, sui quali è stato verificato il rispetto delle principali relazioni economico-finanziarie, a cominciare dalla scomposizione del ROE e del ROI. Le società cooperative sono state escluse dall'analisi in quanto la loro performance è basata su criteri di mutualità prevalente.

13 Si veda Tirole (2006), Tieghi e Gigli (2009), Damodaran (2010).

14 Il 20 per cento delle imprese presenti nel 2014 ma non nel 2011 ("entranti") presenta piena sostenibilità in tutte e tre le aree di

Infine, nell'ambito delle società di capitali "persistenti" (ovvero presenti in entrambi gli anni) si osserva una tendenza alla polarizzazione delle performance: aumenta (dal 27 al 29 per cento) la quota di unità con valore massimo dell'indicatore, ma cresce anche (dal 25 al 31 per cento) quella delle imprese con redditività non sostenibile (valori negativi dell'indicatore).

Un aspetto da rimarcare, tuttavia, è rappresentato dal fatto che nel 2014, tra i 10 comparti finanziariamente più sostenibili, aumenta (da 4 a 6) il numero dei settori manifatturieri; questi ultimi hanno beneficiato di una maggiore possibilità di ricorrere ai mercati esteri, nettamente più dinamici di quello nazionale, rispetto a quelli del terziario (cfr. Capitolo 1). Più in generale, il miglioramento è stato diffuso nella gran parte della manifattura: 16 settori su 21 hanno accresciuto la sostenibilità delle proprie condizioni economico-finanziarie, in particolare nel caso della farmaceutica e di alcune industrie tradizionali come il tessile e le pelli, nonché nella carta. Tra i settori dal peggioramento più vistoso si evidenziano invece alcune attività dei servizi, soprattutto quelli dei trasporti marittimo e aereo, i servizi di ristorazione e alloggio, la produzione cinematografica e video.

Sulla base dei valori assunti dall'indicatore sintetico presentato nelle pagine precedenti, per comodità di analisi è possibile individuare tre raggruppamenti di imprese, caratterizzati da una diversa sostenibilità delle condizioni di redditività, solidità e liquidità:

- a) imprese "in salute", ovvero quelle che presentano piena sostenibilità in tutti e tre gli ambiti;
- b) imprese "fragili", cioè quelle con redditività sostenibile ma con solidità e/o liquidità non sostenibili;
- c) imprese "a rischio", ovvero quelle con redditività non sostenibile.

La Figura 3.7 riporta l'andamento del peso relativo, in ogni macrosettore, dei tre raggruppamenti individuati: le imprese "in salute" (in verde), le "fragili" (in giallo) e di quelle "a rischio" (in rosso).

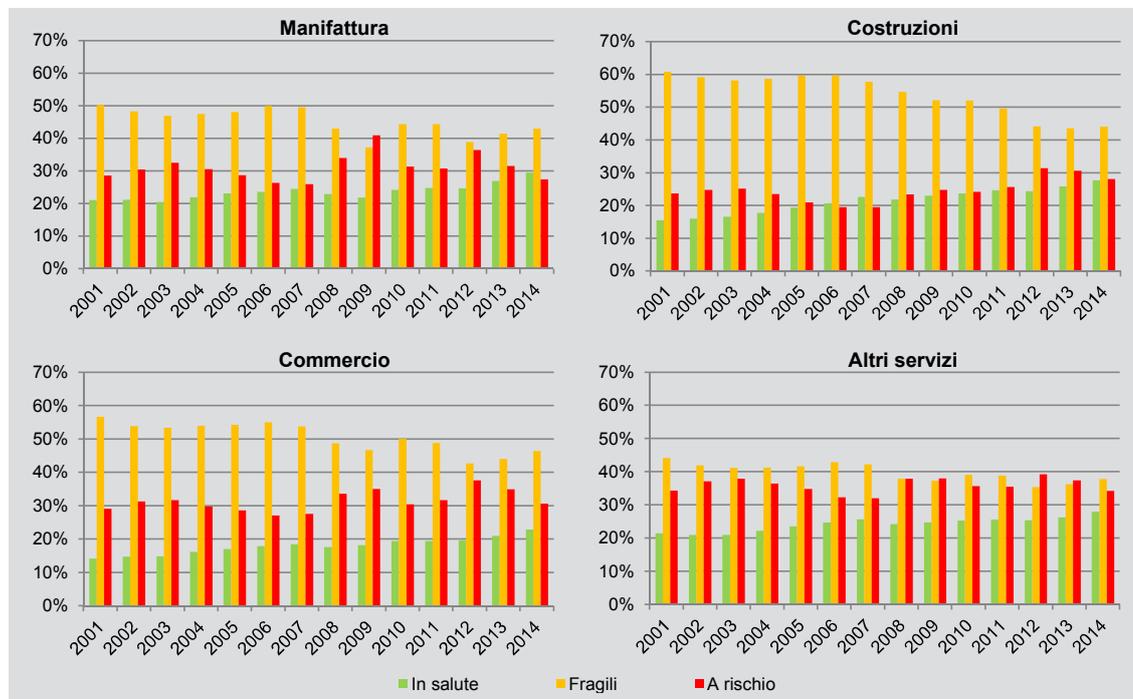
In generale, in tutti i macrosettori si assiste a una graduale crescita dell'incidenza delle imprese "in salute" lungo l'intero l'arco temporale, che sembra rafforzarsi nell'ultimo periodo grazie anche al processo di selezione ricordato in precedenza. A seguito di queste tendenze, nel 2014 le unità produttive "in salute" sfiorano il 30 per cento nella manifattura (erano il 23 per cento nel 2008), e si collocano tra il 22 e il 28 per cento del totale negli altri tre macrosettori. Al contrario, il gruppo di imprese "fragili" (che nel 2007 comprendeva tra il 50 e il 60 per cento delle unità di manifattura, costruzioni e commercio e il 42 per cento di quelle dei servizi), è andato contraendosi durante la crisi del 2008-2009, per poi aumentare lievemente (o rimanere stabile, come nel caso dei servizi) in occasione della seconda recessione, attestandosi a oltre il 40 per cento delle imprese nei primi tre macrosettori e al 38 per cento nei servizi. L'insieme delle imprese "a rischio", infine, hanno a loro volta vissuto dinamiche speculari alle "fragili": la loro quota si impenna in occasione della crisi del 2008-2009, mentre durante la seconda recessione raggiunge un massimo in tutti i comparti nel 2012, per poi decrescere.

Alla fine del periodo, l'incidenza delle imprese "a rischio" si è attestata intorno al 30 per cento circa nei diversi macro-settori (con una divaricazione tra il peso di queste unità e quello delle imprese "in salute"). D'altra parte, il passaggio delle imprese tra classi di sostenibilità economico-finanziaria appare connotata da una certa regolarità in ogni anno a partire dal periodo pre-crisi 2008, e pressoché in tutti i comparti, circa il 70 per cento delle nuove imprese "a rischio" è composto da unità che l'anno precedente si trovavano nell'insieme delle "fragili".¹⁵

performance finanziaria; il 50 per cento mostra redditività sostenibile ma solidità e/o liquidità non sostenibili. Al contrario, quasi il 50 per cento delle imprese presenti nel 2011 ma non nel 2014 (le "uscenti") mostrano livelli di redditività non sostenibile.

¹⁵ Le indicazioni sulla ricomposizione di imprese tra i gruppi di solidità economico finanziaria sono derivate da una analisi dei flussi realizzata attraverso matrici di transizione.

Figura 3.7 - Distribuzione delle imprese per valori dell'indicatore sintetico di sostenibilità economico-finanziaria, per macrosettore - Anni 2011-2014



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Le dinamiche appena descritte consentono di valutare le conseguenze di queste ricomposizioni sulla solidità complessiva del sistema economico in termini di fatturato, addetti e valore aggiunto (Tavola 3.3). In generale, nel 2014 il fatturato del sistema produttivo non sembra poggiare su basi di sostenibilità: il contributo maggiore proviene dalla classe delle imprese "fragili", sebbene nell'arco del periodo 2007-2014 la selezione operata dalla crisi abbia determinato un aumento del fatturato generato dalla fascia delle imprese "in salute" e "a rischio". Tale tendenza alla polarizzazione della sostenibilità del fatturato è determinata dal

Tavola 3.3 - Quota di fatturato, valore aggiunto e addetti, per classe di sostenibilità economico-finanziaria e macrosettore - Anni 2007-2014 (valori percentuali)

	FATTURATO														
	Totale			Commercio			Costruzioni			Manifattura			Altri Servizi		
	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio
2007	21,2	58,7	20,1	16,1	65,5	18,5	17,5	67,4	15,1	25,5	54,0	20,5	21,5	54,5	24,1
2010	21,6	53,2	25,2	20,4	54,5	25,1	17,5	64,6	18,0	25,1	46,5	28,4	18,3	60,0	21,7
2011	22,3	49,4	28,3	20,5	54,0	25,5	17,4	61,1	21,5	26,0	43,5	30,5	19,5	49,2	31,2
2014	25,9	46,2	27,9	21,7	49,0	29,4	18,7	58,9	22,5	31,8	40,5	27,7	23,7	49,4	26,9
	VALORE AGGIUNTO														
	Totale			Commercio			Costruzioni			Manifattura			Altri Servizi		
	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio
2007	26,9	55,0	18,1	24,0	60,8	15,2	21,8	66,3	11,9	31,3	51,1	17,6	23,3	55,0	21,7
2010	26,0	54,3	19,7	28,1	54,0	17,9	22,3	62,2	15,5	32,0	45,9	22,0	19,3	61,9	18,8
2011	27,5	49,1	23,4	28,1	53,4	18,4	21,5	60,9	17,6	33,2	45,3	21,5	21,9	48,8	29,3
2014	32,0	46,8	21,2	30,4	50,1	19,4	25,2	58,1	16,8	39,3	42,1	18,6	25,4	48,7	25,9
	ADDETTI														
	Totale			Commercio			Costruzioni			Manifattura			Altri Servizi		
	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio	In salute	Fragili	A rischio
2007	23,4	51,7	24,8	15,5	59,9	24,6	19,0	65,0	16,1	25,3	49,2	25,5	26,7	46,6	26,7
2010	23,2	48,5	28,4	17,9	54,3	27,8	20,0	58,3	21,7	25,2	43,0	31,7	24,7	48,7	26,6
2011	23,2	46,7	30,1	17,3	52,8	29,8	20,8	55,6	23,6	26,1	41,9	32,1	24,0	46,1	29,8
2014	27,3	45,1	27,6	20,4	48,9	30,7	24,9	50,4	24,6	31,3	40,5	28,2	27,6	46,7	25,7

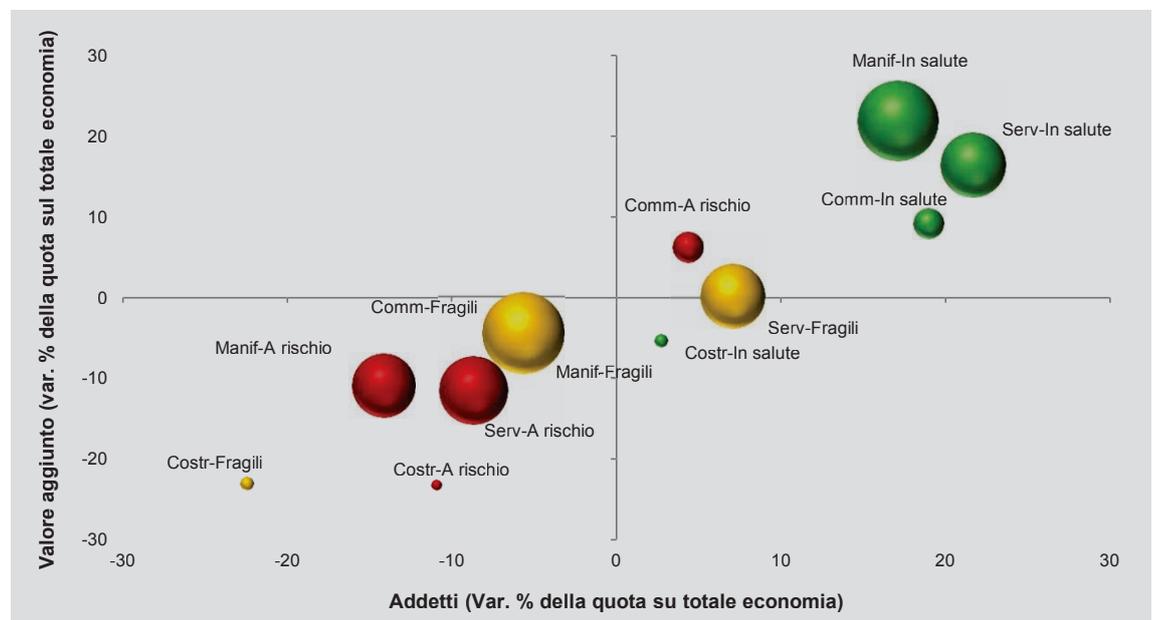
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

contributo delle imprese del commercio e manifattura. In quest'ultimo comparto, tuttavia, la creazione di fatturato è chiaramente più solida rispetto agli altri macrosettori: le attività manifatturiere, infatti, sono quelle che presentano in tutto il periodo osservato la quota più ampia di fatturato generata da imprese con condizioni economico-finanziarie pienamente sostenibili.

Lo schema di analisi presentato consente di leggere la performance del sistema produttivo alla luce dei diversi raggruppamenti di imprese "in salute", "fragili", "a rischio". Al riguardo, la Figura 3.8 mostra le variazioni di quote di valore aggiunto e addetti nel periodo 2011-2014 di ciascuna classe di sostenibilità economico finanziaria.

Emerge un quadro tendenzialmente polarizzato: in quasi tutti i macrosettori, la fascia di imprese "in salute" ha aumentato il proprio peso in termini di addetti e valore aggiunto (con aumenti tra il 17 e il 22 per cento in entrambe le dimensioni). Al contrario, la gran parte delle unità produttive "a rischio" e "fragili" ha diminuito la propria quota. Le eccezioni a tali tendenze, tuttavia, sono rilevanti. In primo luogo, nella lunga fase recessiva in esame, nei servizi di mercato è aumentato il peso degli addetti delle imprese "fragili". Inoltre, nello stesso periodo si è osservato un aumento della quota sia di valore aggiunto (+6,2 per cento) sia di addetti (+4,3 per cento) nelle imprese commerciali con redditività insostenibile ("a rischio"). Nel caso delle costruzioni, peraltro, nel triennio di recessione non sono bastate condizioni di piena sostenibilità per determinare un incremento positivo di quote in termini di valore aggiunto, sebbene il gruppo di imprese "in salute" di questo macrosettore avesse comunque le caratteristiche più adatte a cogliere la ripresa ciclica negli anni successivi al 2014.

Figura 3.8 - Variazione delle quote di addetti e valore aggiunto delle classi di sostenibilità economico-finanziaria, per macrosettore - Anni 2011-2014 (valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

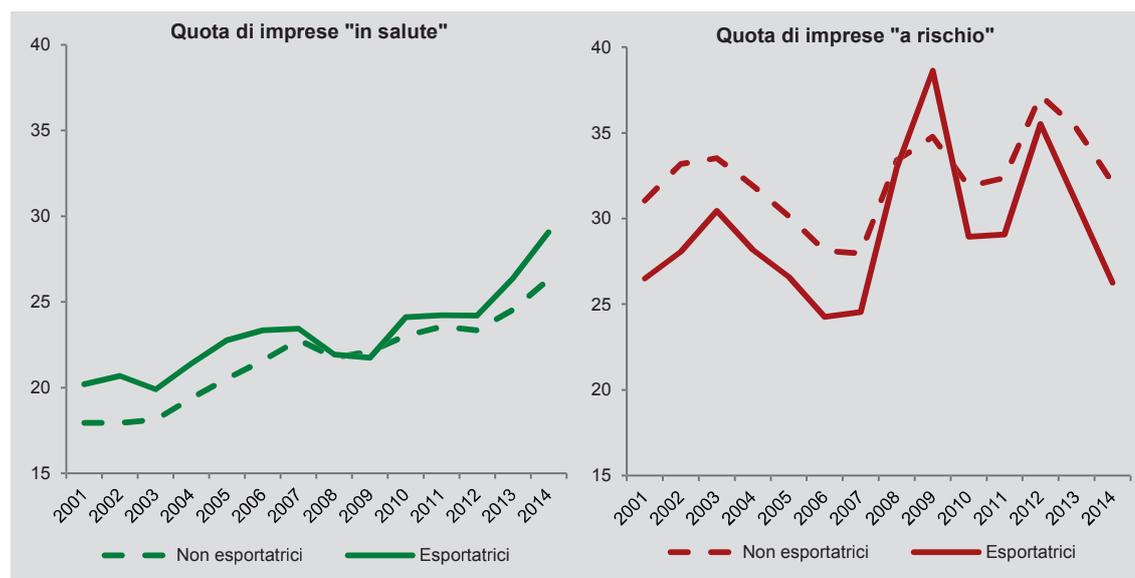
(a) La dimensione delle bolle rappresenta la quota di valore aggiunto delle tre classi nel totale dei settori considerati nel 2014.

Infine, in considerazione del ruolo determinante svolto dalla domanda estera nel sostenere la competitività del sistema negli anni 2011-2014, appare di interesse valutare le condizioni economico-finanziarie del segmento delle imprese orientate ai mercati internazionali. La Figura 3.9 riporta le quote di imprese "in salute" e "a rischio" nelle unità esportatrici e non esportatrici. In primo luogo, l'effetto della caduta del commercio

internazionale durante la prima fase della crisi è visibile nel forte aumento della quota di imprese esportatrici "a rischio", che nel 2009 arriva a superare la corrispondente quota delle imprese operanti solo sul mercato interno (rispettivamente 38,6 e 34,8 per cento). Allo stesso tempo, il *trade collapse* annulla il divario tra l'incidenza di imprese "in salute" nei due segmenti del sistema produttivo. Successivamente, le caratteristiche della seconda recessione, a cominciare dall'azione trainante della domanda estera e dalla contemporanea debolezza di quella interna, sono alla base del maggiore aumento della quota di unità "in salute" esportatrici e del contemporaneo, più rapido riassorbimento della fascia "a rischio".

La capacità di cogliere la domanda estera, oltre al processo selettivo precedentemente ricordato, ha dunque innescato negli ultimi anni un processo di graduale divaricazione nella sostenibilità finanziaria delle imprese esportatrici nei confronti di quelle domestiche. Nel capitolo seguente verranno quindi approfonditi i mutamenti strutturali e di performance intervenuti nell'universo delle imprese internazionalizzate.

Figura 3.9 - Quota di unità "in salute" e a "rischio" nelle imprese esportatrici e non esportatrici - Anni 2001-2014 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

3.3 L'internazionalizzazione delle imprese: risposta alla crisi, modificazioni strutturali e cambiamenti strategici

Come si è già sottolineato (capitolo 1), tra il 2011 e il 2014 si è determinato un ampliamento della forbice tra domanda estera, in aumento, e domanda interna, in contrazione o stagnazione; in questo contesto, la capacità di intercettare la domanda internazionale ha assunto un'importanza rilevante sia nel sostenere il ciclo economico, sia per la competitività – e a volte la stessa sopravvivenza economica – delle nostre imprese.¹⁶

16 Si vedano, tra gli altri, Accetturo *et al.* (2013); Istat (2015); Costa *et al.* (2016).

In questa sezione l'analisi si concentra sull'universo delle imprese esportatrici,¹⁷ indagando sui cambiamenti intervenuti sulla loro struttura e sulle strategie di internazionalizzazione in una fase caratterizzata da profonde trasformazioni e impatti rilevanti sull'abilità di competere sui mercati internazionali.

3.3.1 Cambiamenti strutturali e modalità di internazionalizzazione delle imprese

Nel 2014, con riferimento ai settori economici qui considerati, il numero complessivo di imprese esportatrici superava le 177mila unità, un valore tra i più elevati in Europa.¹⁸ Data la polverizzazione del sistema delle imprese italiane, a questa elevata numerosità corrisponde una limitata incidenza in termini di numero di imprese (quelle che esportano sono meno del 6 per cento del totale), ma un peso rilevante in termini economici: a queste imprese afferisce circa la metà del valore aggiunto complessivo del sistema. In tale contesto, le imprese esportatrici del comparto manifatturiero erano circa 86mila e contribuivano per oltre l'80 per cento del valore aggiunto del settore e l'85 per cento dell'export complessivo del sistema.

Se la partecipazione delle imprese italiane agli scambi internazionali è estesa in termini di attori, è molto più limitata in termini di concentrazione: nel 2014 in Italia i primi venti esportatori rappresentavano il 13 per cento delle esportazioni dell'industria, meno dei primi 5 esportatori di Francia o Germania. Inoltre, coerentemente con le caratteristiche di elevata frammentazione del sistema industriale italiano, le imprese esportatrici si caratterizzano per una dimensione relativamente ridotta: le micro (da 1 a 9 addetti) e le piccole (da 10 e 49 addetti) imprese rappresentavano rispettivamente circa il 65 e il 29 per cento del totale delle imprese esportatrici.

Si è già osservato come la recente recessione abbia fortemente ridotto il numero complessivo di unità produttive. Tuttavia, escludendo quelle che svolgono solo attività di importazione, tra il 2011 e il 2014 il saldo delle imprese operanti sui mercati internazionali è positivo (+1.237 unità), grazie al contributo delle imprese del commercio (+1.070 unità) e degli altri servizi di mercato, a fronte di una perdita contenuta di imprese nell'industria (Tavola 3.4). In tutti e tre i comparti, tuttavia, la distribuzione dei saldi per classi dimensionali rivela come gli incrementi nel numero delle imprese esportatrici abbiano riguardato esclusivamente le micro imprese, con una perdita di unità nelle altre classi, più marcata nel caso delle piccole.

In sintesi, il forte calo di domanda interna che le imprese italiane hanno affrontato negli anni della seconda recessione ha costituito un importante stimolo alla internazionalizzazione attiva, in particolare per le imprese di più piccola dimensione, alla ricerca oltre confine di maggiori possibilità di sopravvivenza e redditività.

Questi elementi, così come la capacità competitiva delle stesse imprese, dipendono tuttavia non solo dalla possibilità di accedere ai mercati esteri, ma anche alle modalità di partecipazione all'attività internazionale. La letteratura economica ha evidenziato rilevanti differenze di performance d'impresa a seconda del tipo di relazioni, attive o passive, con i mercati esteri. Con riferimento alle prime, è stato rilevato come a forme più complesse di internazionalizzazione si associ, in media, una migliore performance d'impresa, espres-

¹⁷ Si considerano in questo paragrafo le imprese appartenenti ai macrosettori più rappresentativi per l'attività di export: industria, commercio e altri servizi di mercato. Sono quindi escluse le imprese estrattive, le costruzioni e le attività finanziarie.

¹⁸ Si veda Istat (2016b).

3. Il sistema produttivo all'avvio della ripresa: effetti selettivi della crisi sulla struttura, la performance economica e l'internazionalizzazione delle imprese

Tavola 3.4 - Variazioni del numero di imprese esportatrici per classi di addetti e settori di attività economica - Anni 2011-2014

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Classi di addetti				Totale	Var. %
	1-9	10-49	50-249	250+		
Totale industria	1.602	-1.354	-345	-46	-139	-0,2
Industrie alimentari	172	52	11	-4	231	3,6
Industria delle bevande	46	37	7	2	92	6,7
Industrie tessili	15	-157	-49	-8	-199	-5,4
Confezione di articoli di abbigliamento; pelle e pelliccia	-23	-223	-33	1	-278	-4,7
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	66	-82	-11	1	-26	-0,6
Industria del legno	151	-301	-14	-7	-171	-5,2
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	13	-19	-6	5	-7	-0,4
Stampa e riproduzione di supporti registrati	33	-109	-18	-1	-95	-3,6
Raffinazione del petrolio	2	-2	-5	-7	-12	-16,4
Fabbricazione di prodotti chimici	15	-51	-9	-2	-47	-2,0
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	8	-11	0	-3	-6	-2,1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	-1	-134	-16	0	-151	-3,1
Fabbricazione di altri prodotti della lav. di min.non metalliferi	173	-152	-59	-12	-50	-1,1
Metallurgia	8	-46	-8	0	-46	-3,0
Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	119	-83	-14	-5	17	0,1
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica	-27	-58	-47	-8	-140	-6,2
Fabbricazione di apparecchiature elettriche	53	-70	-40	0	-57	-1,7
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	103	-4	48	8	155	1,3
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	44	-41	-8	-11	-16	-1,4
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	-3	-36	-11	1	-49	-5,7
Fabbricazione di mobili	304	58	-60	-4	298	7,0
Altre industrie manifatturiere	-7	-106	0	-1	-114	-2,7
Riparazione, manutenzione e installazione di macchine ed apparecchiature	382	139	-5	-3	513	15,3
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	4	1	-1	2	6	60,0
Raccolta, trattamento e fornitura di acqua	-2	-3	-4	-1	-10	-37,0
Gestioni delle reti fognarie	-1	0	-1	1	-1	-3,8
Attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti	-46	49	8	10	21	2,5
Attività di risanamento e altri servizi di gestione dei rifiuti	1	0	1	1	3	15,8
Totale Commercio	1.960	-771	-117	-2	1.070	1,5
Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli	238	-332	-63	0	-157	-1,6
Commercio all'ingrosso (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	332	-344	-3	-5	-20	-0,0
Commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	1.390	-95	-51	3	1.247	8,7
Altri servizi di mercato	335	-20	-19	14	310	2,1
TOTALE	3.897	-2.145	-481	-34	1.237	0,7

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

sa in termini di produttività e redditività, oltre che una più ampia dimensione aziendale;¹⁹ con riferimento alle relazioni passive, esistono differenze di performance tra imprese che esauriscono la propria attività all'interno dei confini nazionali e quelle che, pur vendendo esclusivamente sul mercato interno, importano beni o servizi dall'estero.

L'analisi della relazione tra performance e internazionalizzazione delle imprese può trarre vantaggio dall'utilizzo di classificazioni delle unità produttive in base alla tipologia e al grado di coinvolgimento rispetto all'attività svolta fuori dai confini nazionali.²⁰ A questo scopo, a partire dai nuovi registri statistici integrati costruiti dall'Istat a supporto della pro-

19 A partire dal lavoro di Melitz (2003), l'esigenza di superare l'assunzione di unità rappresentativa ha originato un nuovo filone di letteratura sull'internazionalizzazione delle imprese, nel quale i principali contributi teorici (Melitz and Ottaviano, 2008; Bernard et al., 2011) ed empirici (per una rassegna dettagliata cfr. Wagner, 2012) hanno evidenziato, in particolare, il ruolo fondamentale della produttività d'impresa e il legame tra la performance aziendale e il modello di internazionalizzazione adottato (ad esempio se commerciale o produttivo, oppure caratterizzato o meno sulla compresenza di attività di import e export). Per un'analisi del caso italiano, si veda Costa, Pappalardo e Vicarelli (2016).

20 Una classificazione affine a quella qui presentata è stata utilizzata per un'analisi degli effetti della prima fase della crisi (2007-2010) sulle modalità di internazionalizzazione delle imprese italiane. Si veda Istat (2013).

duzione statistica e dell'analisi economica,²¹ si è costruita una tassonomia delle strategie di internazionalizzazione delle imprese formata da sei classi mutualmente esclusive, con un percorso che idealmente procede da forme di internazionalizzazione più elementari a strutture via via più complesse. In tal modo, nella classe più "elementare", sono state considerate le imprese che svolgono solo attività di importazione ("Solo importatori"). La seconda classe ("Solo esportatori"), è costituita da imprese che svolgono esclusivamente un'attività di esportazione verso i paesi Ue e/o verso un massimo di quattro aree geografiche extra-Ue.²² La terza classe include le imprese che effettuano attività sia di esportazione che di importazione ("Two-way traders") e la quarta quelle che operano in almeno cinque aree extra-europee ("Global"). Le ultime due classi sono, infine, relative all'internazionalizzazione produttiva. Le multinazionali italiane (MNE_IT) comprendono le imprese localizzate sul territorio nazionale appartenenti a gruppi a controllo italiano che hanno affiliate estere; le imprese a controllo estero ("MNE_EST") comprendono imprese residenti sul territorio nazionale controllate da gruppi esteri.²³

La tavola 3.5 riporta le principali caratteristiche strutturali e di performance delle imprese che nel 2014 operavano sui mercati internazionali. In termini di numerosità, la classe prevalente è quella dei "Solo importatori" (44,1 per cento), seguita dal gruppo dei "Two-way traders" (23,3 per cento); più esiguo il numero di imprese che adottano forme di internazionalizzazione produttiva (3 e 4,4 per cento rispettivamente per le imprese appartenenti a gruppi a controllo estero e italiano).

Tavola 3.5 - Caratteristiche strutturali delle imprese per forme di internazionalizzazione - Anni 2011 e 2014

	Numero di imprese	%	Dimensione media (addetti)	Quota di addetti (%)	Quota di valore aggiunto (%)	Produttività (valore aggiunto per addetto; euro; mediana)	Quota sul totale export (%)	Quota di fatturato esportato (%; mediana)
2011								
Solo importatori	167.651	47,1	6,3	17,0	10,8	24.523	-	-
Solo esportatori	69.907	19,6	6,7	7,5	4,4	30.994	2,2	3,4
Two-way traders	80.963	22,7	15,2	19,9	15,8	44.846	13,8	4,2
Global	12.094	3,4	35,4	6,9	6,4	57.477	16,1	46,1
MNE EST	10.914	3,1	109,6	19,4	24,3	72.689	27,9	7,8
MNE IT	14.468	4,1	124,7	29,2	38,3	63.623	40,0	24,4
Totale	355.997	100,0	17,3	100,0	100,0	33.456	100,0	5,1
2014								
Solo importatori	149.246	44,1	6,5	16,2	10,2	21.810	-	-
Solo esportatori	72.577	21,4	6,1	7,5	4,4	27.572	2,0	4,2
Two-way traders	78.909	23,3	14,9	19,7	16,3	42.327	12,9	4,8
Global	12.926	3,8	34,8	7,6	7,7	57.373	16,9	49,4
MNE EST	10.026	3,0	115,2	19,4	24,2	73.375	29,5	9,2
MNE IT	14.837	4,4	118,6	29,6	37,2	62.020	38,7	29,1
Totale	338.521	100,0	4,2	100,0	100,0	30.920	100,0	6,1

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Frame-Sbs esteso

21 Si tratta di sistemi informativi complessi, "registri" statistici multidimensionali di dati d'impresa di carattere censuario (incorporano tutte le imprese attive) la cui progettazione è effettuata tenendo conto di diverse tipologie di esigenze informative, in particolare: produzione di informazioni statistiche ufficiali di natura aggregata sul sistema delle imprese; dati rilevanti ai fini dell'orientamento e della valutazione delle policy; ricerca economica (Monducci, 2016).

22 Le aree geografiche considerate sono dieci: UE-28; Paesi europei non Ue; Africa settentrionale; Altri paesi africani; America settentrionale; America centro-meridionale; Medio Oriente; Asia centrale; Asia orientale; Oceania e Altri territori e destinazioni.

23 Ogni impresa è assegnata, per ciascun anno di riferimento, a una sola categoria; nel caso in cui un'impresa presenti più caratteristiche tra quelle selezionate per l'allocazione lungo la scala dell'internazionalizzazione, essa è attribuita alla classe più elevata. Ciò implica che, ad esempio, nelle classi "MNE_IT" e "MNE_EST" si trovano imprese appartenenti a gruppi multinazionali (rispettivamente italiani ed esteri) che esportano e importano; la classe "Global" comprende anche imprese che esportano nell'Ue (oltre che in almeno cinque aree extra-Ue) e così via.

Tuttavia queste ultime presentano, in linea con le indicazioni della letteratura, una dimensione media aziendale molto più elevata, una maggiore capacità di generare valore aggiunto e fatturato, una più elevata produttività.

La struttura dell'export per tipologia di impresa vede la quota maggioritaria (38,7 per cento) generata dalle multinazionali italiane; seguono le imprese italiane a controllo estero (29,5 per cento), le imprese "Global" (16,9 per cento).

Un elemento da rimarcare è rappresentato dal limitato ruolo della domanda estera per le imprese "Solo esportatrici" e "Two-way traders": una su due esporta rispettivamente meno del 10 e poco più del 13 per cento del proprio fatturato, dipendendo quindi in misura del tutto prevalente dal mercato interno. Le imprese "Global", invece, rappresentano la categoria che fa più leva sulla domanda estera (una impresa su due ricava dalle vendite all'estero almeno il 45 per cento del proprio fatturato).

Alla luce della classificazione appena introdotta, emerge come la seconda fase recessiva abbia penalizzato in misura prevalente le imprese rivolte esclusivamente al mercato interno: domestiche e solo importatrici (Tavola 3.6). Le prime, infatti, spiegano il 76 per cento della riduzione complessiva delle unità produttive (circa 74mila unità) registrata tra il 2011 e il 2014, con picchi del 90 per cento nel comparto dell'industria (25.300 unità) e di quasi il 78 per cento nel commercio. Il numero di imprese che operano solo sul mercato nazionale è invece aumentato nei servizi di mercato (7.666), più che compensando il calo delle internazionalizzate di questi settori (-3.900 unità). Le imprese solo importatrici si riducono nello stesso periodo di 18mila unità, per buona parte nel comparto del commercio (-11.900 circa) ma anche nei servizi di mercato e nell'industria.

Tavola 3.6 - Performance delle imprese internazionalizzate, per macrosettori di attività economica - Anni 2011-2014

	Non internazionalizzate	Solo importatori	Solo esportatori	Two-way traders	Global	MNE-EST	MNE-IT	Totale
Numero imprese (variazioni assolute)								
Industria	-25.319	-2.215	671	-1.304	547	-305	45	-27.880
Commercio	-38.628	-11.969	1.376	-555	313	-226	54	-49.635
Altri servizi di mercato	7.666	-4.221	623	-195	-28	-357	270	3.758
Totale	-56.281	-18.405	2.670	-2.054	832	-888	369	-73.757
Addetti (variazioni assolute)								
Industria	-121.569	-38.604	-13.783	-44.097	16.039	-6.900	-52.810	-261.725
Commercio	-89.368	-63.573	-6.899	-712	6.884	-10.935	29.613	-134.990
Altri servizi di mercato	-4.225	18.342	882	-8.869	-1.096	-23.517	-21.572	-40.055
Totale	-215.161	-83.834	-19.800	-53.678	21.827	-41.352	-44.768	-436.768
Addetti (variazioni percentuali)								
Industria	-10,0	-15,8	-5,4	-6,4	4,3	-1,4	-5,8	-6,3
Commercio	-4,7	-13,7	-4,8	-0,2	14,0	-3,7	23,6	-3,9
Altri servizi di mercato	-0,1	5,3	1,3	-9,3	-26,2	-5,8	-2,8	-0,7
Totale	-3,1	-8,0	-4,3	-4,4	5,1	-3,5	-2,5	-3,3
Valore aggiunto (variazioni percentuali)								
Industria	-11,1	-19,7	-9,9	-5,7	7,5	-7,3	-13,9	-9,3
Commercio	-13,8	-23,2	-13,1	-9,1	1,4	-12,3	11,1	-11,5
Altri servizi di mercato	-9,2	-5,3	-4,3	-24,7	-13,7	-14,0	-17,2	-12,2
Totale	-10,6	-15,6	-9,9	-8,8	6,5	-10,6	-13,8	-10,9

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

Nonostante una maggiore riduzione di imprese domestiche rispetto a quelle internazionalizzate, la contrazione occupazionale è stata di entità simile tra i due gruppi (rispettivamente oltre 215mila e 220mila, con un decremento complessivo di oltre 436mila addetti). Si confermano, inoltre, le differenze già osservate tra internazionalizzazione attiva e passiva:

l'espulsione più consistente di addetti ha riguardato infatti le imprese solo importatrici (quasi 84mila unità), mentre è stata più contenuta in tutte le altre classi, in particolare tra le solo esportatrici (19.800). Il solo gruppo a registrare un incremento dell'occupazione, infine, è stato quello delle imprese "Global" (+21.800 addetti). Queste dinamiche hanno fatto sì che le imprese domestiche abbiano perso il -3,1 per cento di addetti, a cui però si deve aggiungere il -8,0 per cento delle imprese solo importatrici; al netto di queste ultime, la variazione delle imprese con forme di internazionalizzazione attiva è stata pari al -2,7 per cento.

Le differenze sin qui ricordate, tuttavia, sono anche il risultato di cambiamenti nelle strategie aziendali di partecipazione ai mercati internazionali che ne hanno modificato le modalità di internazionalizzazione. Tali mutamenti sono visibili nella Tavola 3.7. La diagonale principale riporta la "permanenza" delle imprese nelle forme di internazionalizzazione tra il 2011 e il 2014. Per ogni riga, valori a destra (a sinistra) della diagonale indicano invece un avanzamento (regresso) verso forme più evolute (meno evolute) di presenza sui mercati esteri.

Tavola 3.7 - Matrice di transizione: imprese e forme di internazionalizzazione - Anni 2011-2014 (numero di imprese; valori percentuali)

Forme di internazionalizzazione (2011)	Forme di internazionalizzazione (2014)						
	Solo importatori	Solo esportatori	Two-way traders	Global	MNE-Est	MNE-It	Totale
Solo importatori	68.100	3.011	10.100	41	163	418	81.833
Solo esportatori	2.215	25.295	7.579	596	26	178	35.889
Two-way traders	8.463	8.465	43.510	2.845	215	952	64.450
Global	33	596	1.693	8.100	93	613	11.128
MNE-Est	138	46	216	75	7.239	281	7.995
MNE-It	220	179	545	409	330	8.814	10.497
Totale	79.169	37.592	63.643	12.066	8.066	11.256	211.792
Solo importatori	83,2	3,7	12,3	0,1	0,2	0,5	100,0
Solo esportatori	6,2	70,5	21,1	1,7	0,1	0,5	100,0
Two-way traders	13,1	13,1	67,5	4,4	0,3	1,5	100,0
Global	0,3	5,4	15,2	72,8	0,8	5,5	100,0
MNE-Est	1,7	0,6	2,7	0,9	90,5	3,5	100,0
MNE-It	2,1	1,7	5,2	3,9	3,1	84,0	100,0
Totale	37,4	17,7	30,0	5,7	3,8	5,3	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

Circa il 76 per cento delle oltre 211mila unità produttive internazionalizzate presenti in entrambi gli anni (pari a poco più di 161mila imprese) ha mantenuto invariate le proprie modalità di internazionalizzazione. Tali persistenze sono in generale elevate e percentualmente maggiori nelle tipologie più evolute (le imprese appartenenti a gruppi multinazionali). Nello stesso periodo, tuttavia, un numero non irrilevante di imprese mostra un cambiamento di status: il 12,8 per cento (poco più di 27mila imprese) è transitato verso tipologie più evolute, mentre l'11,1 per cento (circa 23.600 unità) si è spostato verso forme meno complesse di internazionalizzazione. In particolare, le fuoriuscite nette più consistenti hanno riguardato le imprese solo importatrici: oltre 13.700 imprese hanno effettuato un upgrade verso forme più evolute, a fronte di un ingresso da classi "superiori" di oltre 11mila unità (per un saldo negativo di oltre 2.600 imprese). All'opposto, la classe delle imprese Global ha aumentato la propria consistenza tra il 2011 e il 2014 (+938 imprese) grazie principalmente a un consistente fenomeno di spostamento verso l'alto da parte di imprese (circa 3.500 unità) provenienti da forme meno evolute di attività internazionale. Da notare, infine, che l'aumento della consistenza del gruppo delle sole esportatrici è stato, nel periodo considerato,

guidato in prevalenza da un ridimensionamento del grado di internazionalizzazione da parte di imprese che nel 2011 si collocavano in classi superiori.

In altri termini, le imprese internazionalizzate che sono sopravvissute alla seconda fase della crisi hanno mostrato uno spostamento netto verso forme più evolute di attività commerciale e produttiva oltre confine, a conferma dell'importanza della domanda estera per la tenuta competitiva del sistema produttivo italiano.

In sintesi, in anni di forte caduta della domanda, esportare si è rivelata una condizione necessaria ma non sufficiente per la tenuta competitiva delle imprese: anche le classi delle "Solo esportatrici" e "Two-way traders", nelle quali la metà delle unità produttive dipende comunque largamente dal mercato interno, hanno mostrato una performance negativa. La possibilità di migliorare la propria competitività è stata dunque determinata dalla capacità di intercettare la domanda estera su scala più ampia possibile: solo le imprese "Global" hanno registrato (unica tra tutte le tipologie di internazionalizzazione) un incremento di occupazione e valore aggiunto.

3.3.2 Soglie dimensionali e produttive per l'accesso ai mercati esteri

Come si è visto, dall'inizio del decennio a oggi la capacità di operare sui mercati esteri ha costituito un fattore cruciale per l'attività economica delle imprese italiane (cfr., tra gli altri, Accetturo *et al.*, 2013; Istat, 2015). In questo contesto, la crescente complessità dei processi produttivi, il progressivo sviluppo delle catene globali del valore e l'aumento della competitività sui mercati internazionali rendono l'attività estera delle imprese fortemente legata alla capacità di disegnare assetti produttivi (e organizzativi) in grado da un lato di soddisfare le condizioni strutturali per l'accesso ai mercati esteri e, dall'altro, di raggiungere i livelli di performance necessari per operare con successo su scala internazionale. A tale proposito, la letteratura economica ha da tempo mostrato come, ai fini della tenuta competitiva del sistema produttivo italiano, la ricerca delle condizioni strutturali e dei livelli di performance richieda un recupero in termini di dimensioni d'impresa e produttività.²⁴

A tale scopo, soprattutto nella prospettiva di individuare misure efficaci di promozione dell'internazionalizzazione d'impresa, sembrano rilevante approfondire almeno due aspetti:

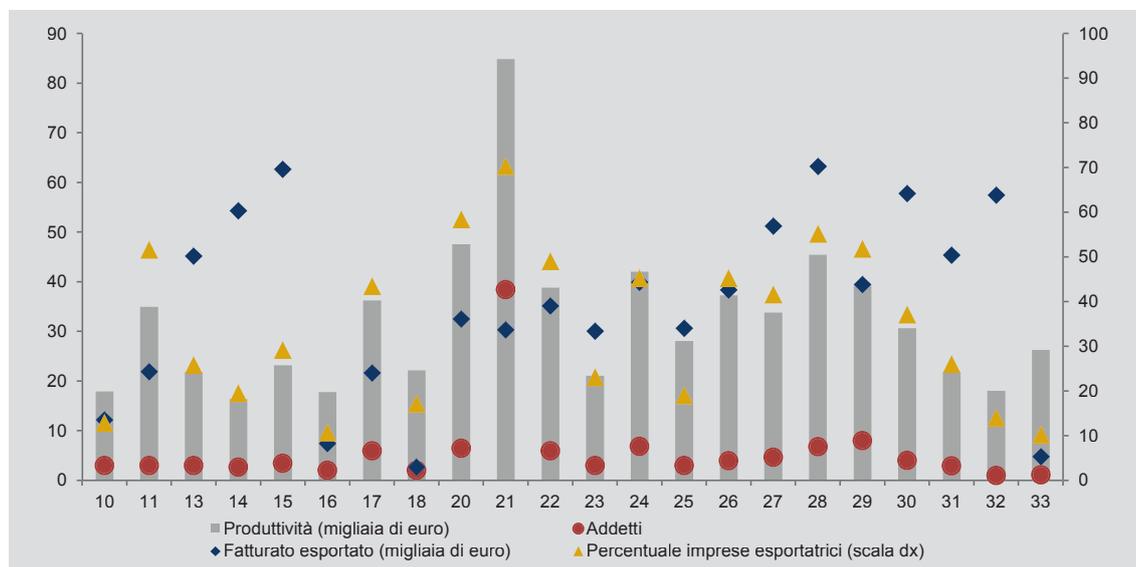
- a) l'individuazione, in ciascun settore, delle condizioni minime di dimensioni e produttività necessarie per esportare;
- b) la posizione delle imprese di ciascun settore rispetto a tali condizioni.

La disponibilità di nuove basi dati integrate sviluppate dall'Istat (Frame-Sbs esteso, rappresentativo di tutte le imprese attive e con diverse dimensioni informative) consente di dare risposta a questa esigenza. Occorre tuttavia richiamare sinteticamente le caratteristiche del legame tra internazionalizzazione, produttività e dimensioni aziendali nei diversi settori di attività economica (Figura 3.10).

Con riferimento al comparto manifatturiero un elevato livello di internazionalizzazione tende ad associarsi sistematicamente ad una dimensione mediana (in termini di addetti) rilevante e a un'elevata produttività, in particolare nel caso della farmaceutica, della chimica e dei macchinari. Al contrario, nei settori caratterizzati da una bassa incidenza di imprese proiettate sui mercati internazionali, tendono a prevalere dimensioni aziendali contenute e minori livelli di produttività, come nel caso degli alimentari.

²⁴ Per una rassegna si veda OCSE (2015); per una prospettiva più focalizzata sulle inefficienze allocative si rimanda a Calligaris *et al.* (2016).

Figura 3.10 - Dimensioni, produttività e propensione all'export delle imprese manifatturiere, per settore di attività economica - Anno 2014 (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

(a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.

Ciò indica come le differenze settoriali in termini di tecnologia produttiva, organizzazione della filiera, presenza di barriere nei confronti della concorrenza internazionale determinino una diversa combinazione di dimensioni e produttività tra comparti ai fini dell'internazionalizzazione d'impresa.

Allo scopo di cogliere tale eterogeneità, è stata sviluppata un'analisi in tre fasi focalizzata sulle circa 360mila imprese con almeno un addetto operanti nella manifattura. Nella prima fase, utilizzando la metodologia di analisi della curva ROC (*Receiver Operating Characteristics*),²⁵ per ogni settore è stata definita, a partire dai dati d'impresa, la "soglia dell'export", cioè la combinazione di dimensioni (in termini di numero di addetti) e produttività del lavoro (in termini di valore aggiunto per addetto) che discrimina fra imprese esportatrici e quelle operanti esclusivamente sul mercato interno. Nella seconda fase, con la stessa metodologia, viene definita per ogni settore la "soglia di struttura", cioè la combinazione di addetti e produttività che consente di realizzare un livello di output (fatturato) "adeguato".²⁶ La terza fase, infine, studia l'interazione delle due soglie, individuando le imprese che si trovano al di sotto o ad di sopra di esse, concentrando l'attenzione in particolare su quelle che presentano il maggiore potenziale ai fini dell'internazionalizzazione.

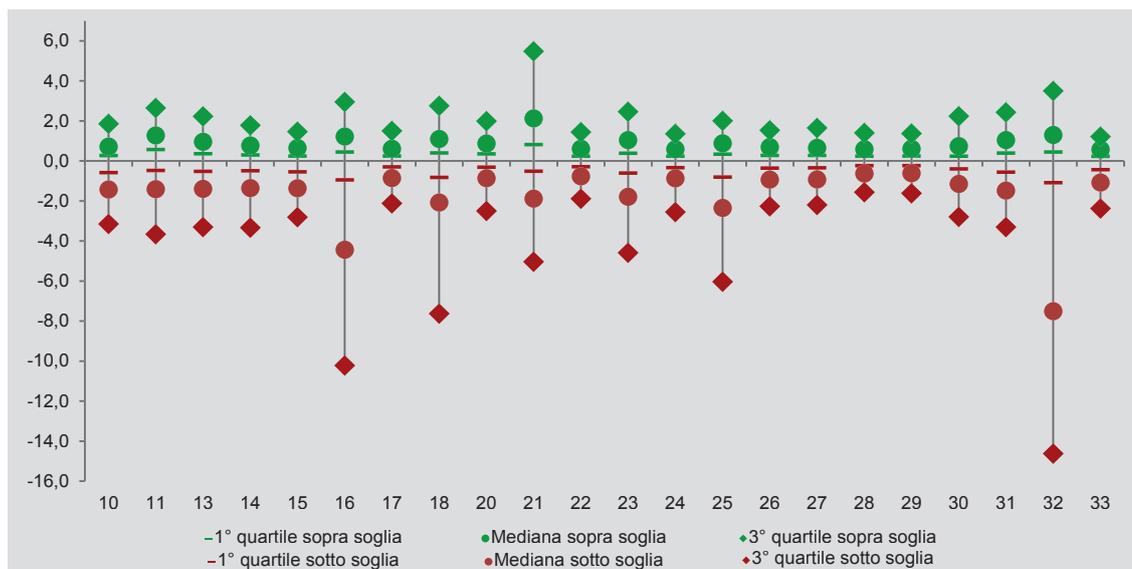
Più in dettaglio, la Figura 3.11 riporta per ciascun settore manifatturiero la distribuzione delle imprese al di sopra e al di sotto della "soglia dell'export". In generale, le imprese sopra soglia presentano caratteristiche di dimensione e produttività leggermente superiori a quelle minime richieste per esportare; al contrario, le imprese non esportatrici presentano un maggiore divario dimensionale e produttivo rispetto ai livelli minimi che contrassegnano

²⁵ Per i dettagli si veda la Nota metodologica "Stima delle soglie "di struttura" e "di export": un'applicazione della metodologia ROC".

²⁶ Un fatturato "adeguato" viene qui definito come un fatturato superiore a quello realizzato da una impresa su due all'interno del settore produttivo di appartenenza, identificato a livello di 4 cifre Ateco.

no la possibilità di accesso ai mercati internazionali. Fanno eccezione i settori del legno, la stampa, la farmaceutica, i prodotti in metallo e le altre manifatturiere, che mostrano una maggiore dispersione (in particolare tra i non esportatori) e, dunque, un più alto grado di eterogeneità.

Figura 3.11 - Distribuzione delle imprese al di sopra e al di sotto della "soglia dell'export", per settore di attività economica - Anno 2014 (a)



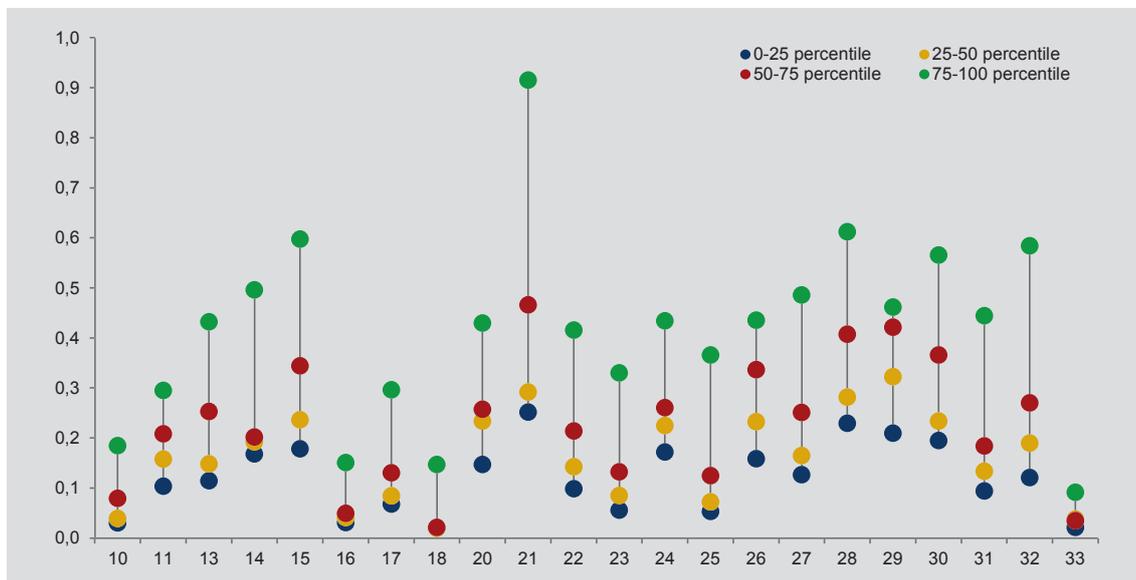
Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

(a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.

Peraltro, con riferimento alle sole imprese sopra la "soglia dell'export", una combinazione relativamente omogenea tra addetti e produttività può sottendere performance molto diverse in termini di export: in tutti i settori, infatti, le imprese esportatrici molto al di sopra della soglia (ultimo quartile della distribuzione) spiegano almeno l'85 per cento dell'export complessivo del comparto. Il contributo delle imprese dei primi tre quarti della distribuzione varia sensibilmente fra i diversi settori e risulta particolarmente contenuto negli alimentari, nella stampa, negli autoveicoli e negli altri mezzi di trasporto, dove non supera il 6 per cento complessivo.

La Figura 3.12 mostra invece come varia la propensione media all'esportazione (quota di fatturato esportato) all'aumentare della distanza dalla soglia. In tutti i comparti, ad eccezione della stampa, tale "margine intensivo" risulta tanto maggiore quanto maggiore è la combinazione di dimensione e produttività. La propensione all'export aumenta in misura considerevole in corrispondenza del passaggio tra il terzo e il quarto quartile, con le eccezioni delle bevande, degli autoveicoli, delle apparecchiature elettroniche e le riparazioni. Anche in questo caso, dunque, i *top performer* si distinguono chiaramente dal resto delle unità produttive, soprattutto in alcuni comparti chiave dell'economia tradizionale (abbigliamento, mobili, pelle) ed in quelli della farmaceutica, delle apparecchiature elettriche e dei macchinari. Queste evidenze confermano dunque come le imprese manifatturiere italiane che svolgono attività di export dipendano ancora in misura consistente dalla domanda interna.

Figura 3.12 - Imprese sopra la “soglia dell’export”: fatturato medio esportato, per quarti di distanza dalla soglia e settore di attività economica - Anno 2014

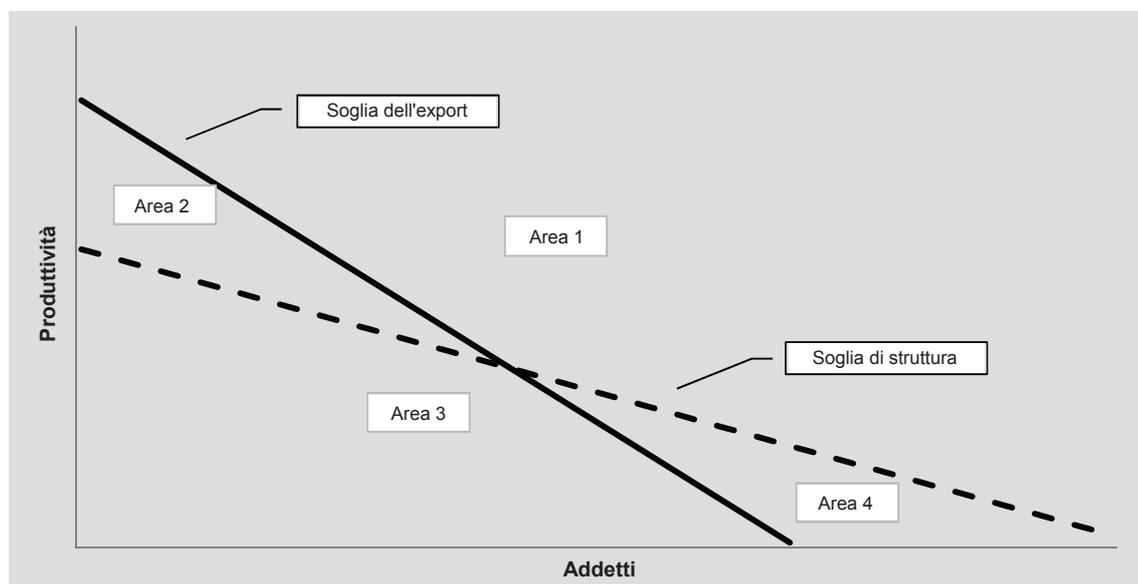


Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

(a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.

Il legame tra la combinazione dimensione-produttività e l’attività di esportazione, tuttavia, è condizionato dalla tecnologia prevalente nel settore considerato. Ciò significa che il posizionamento delle imprese nei confronti della soglia dell’export va analizzato anche alla luce della più generale combinazione dimensione-produttività (*proxy* della tecnologia produttiva) prevalente e rappresentativa del settore. A tale scopo, per ogni comparto è stata stimata una “soglia di struttura”, che misura l’importanza relativa di dimensione e produttività necessaria a ottenere un livello di fatturato “adeguato”.

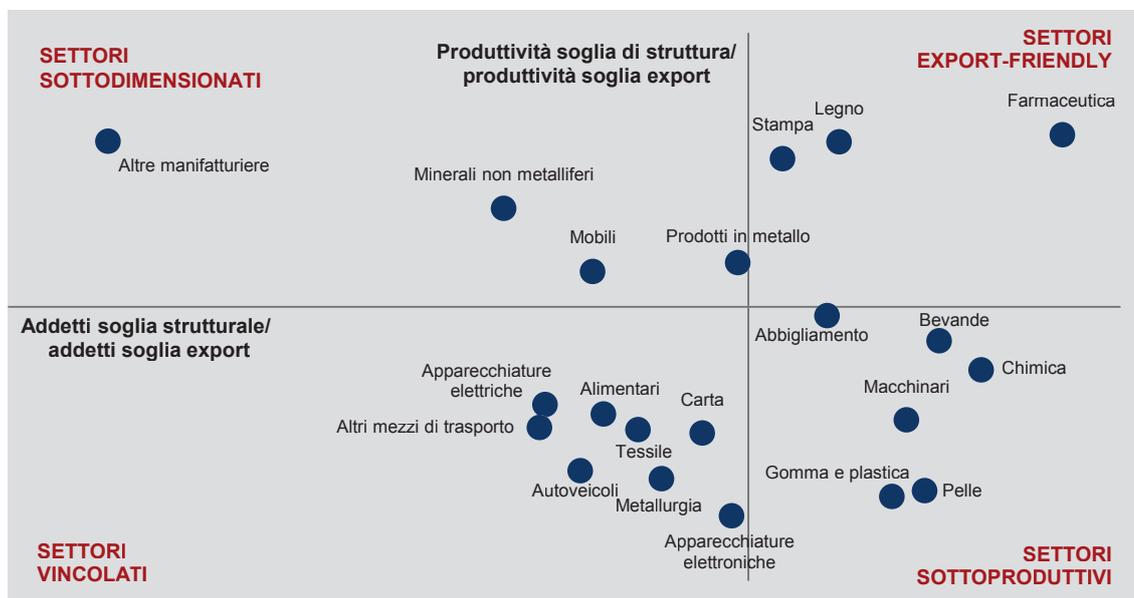
Figura 3.13 - Posizionamento (ipotetico) della soglia settoriale dell’export e della soglia settoriale di struttura



La Figura 3.13 riporta un esempio di una possibile configurazione delle due soglie in un determinato settore. Il loro posizionamento relativo permette di: a) analizzare i settori in base alla coerenza tra la combinazione di dimensione e produttività ai fini dell'esportazione e della capacità di generare output; b) classificare le imprese nelle quattro aree della figura delimitate dal posizionamento delle due soglie.

In particolare, per la classificazione dei settori, la coerenza tra le due soglie (ovvero la misura in cui i segmenti in figura tendono o meno a sovrapporsi) può essere misurata dal rapporto tra i coefficienti di dimensione e produttività che risultano dal modello di stima delle soglie. Ciò consente di classificare i settori in quattro gruppi, individuati dai quadranti della Figura 3.14.

Figura 3.14 - Relazione tra la combinazione di addetti e produttività strutturale e dell'export, per settore di attività economica - Anno 2014



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

- (1) **Settori export-friendly** (primo quadrante), per i quali sia la produttività sia la dimensione tendono ad essere più rilevanti per realizzare un livello “adeguato” di fatturato (soglia di struttura) rispetto a quanto si rende necessario per l’accesso ai mercati internazionali (soglia dell’export). Tali comparti (ad esempio la farmaceutica), tendono ad avere una composizione di dimensione e produttività “strutturale” che, in sé, non costituisce un impedimento all’accesso sui mercati internazionali. In altri termini, in questi settori la condizione di non esportatore dipende in prevalenza da altri elementi (specifiche strategie aziendali, organizzazione delle filiere, ecc.).
- (2) **Settori sottodimensionati** (secondo quadrante), per i quali è la dimensione a determinare in maniera più rilevante il vincolo all’operatività sui mercati internazionali (è il caso dei mobili). In questo caso, a parità di altri fattori, l’attività di export impone, rispetto alle condizioni “mediane” settoriali, un surplus dimensionale ma non (necessariamente) di produttività.
- (3) **Settori vincolati** (terzo quadrante), per i quali dimensione e produttività risultano più influenti nella definizione del profilo di esportatore. In questi comparti, (fra i quali alimentari, autoveicoli, tessile, metallurgia), la barriera alle esportazioni tende ad agire

lungo entrambe le direttrici; detto altrimenti, *data la combinazione dimensioni-produttività prevalente*, le imprese che esportano devono essere necessariamente molto più grandi e molto più produttive della mediana di settore.

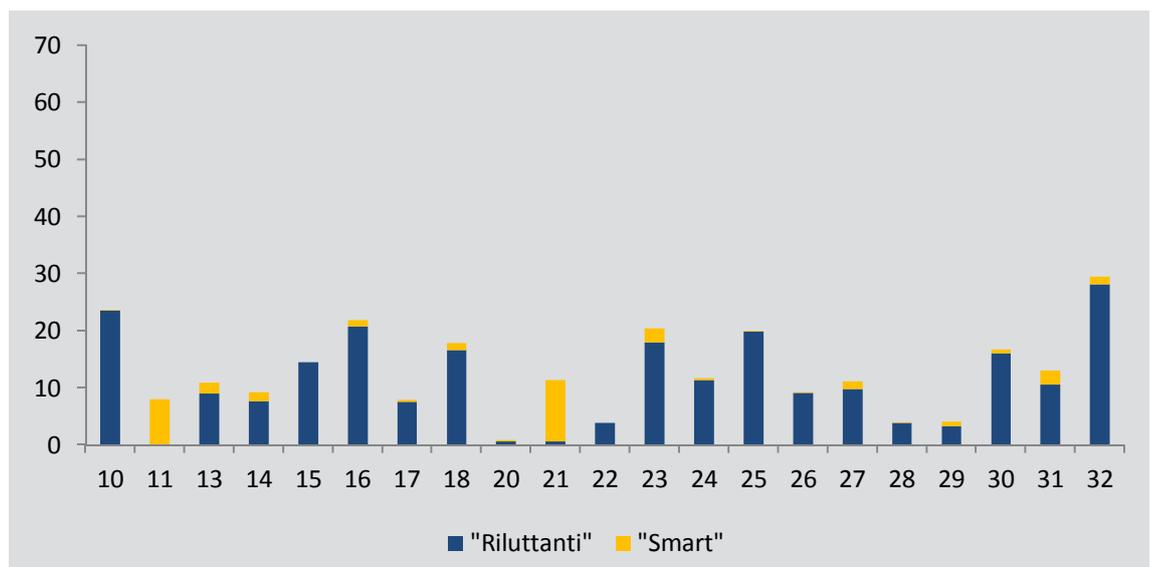
- (4) **Settori sottoproduttivi** (quarto quadrante), per i quali la produttività risulta più vincolante per l'attività di export (come nella pelle e nei macchinari). Per queste imprese, di conseguenza, a parità di altri fattori l'accesso ai mercati internazionali richiede, rispetto alle condizioni medie settoriali, un surplus di produttività ma non (necessariamente) di addetti.

Tuttavia, il confronto tra i valori delle due soglie offre utili informazioni non solo per la caratterizzazione dei settori appena descritta, ma anche per una classificazione delle imprese in base al loro posizionamento nelle quattro aree dello spazio delineato nella Figura 3.13:

- imprese **"natural-born exporters"** (area 1): presentano valori di produttività e dimensioni superiori a quelli mediani di settore e contemporaneamente operano sui mercati internazionali;
- imprese **"riluttanti"** (area 2): pur avendo caratteristiche dimensionali e di produttività superiori a quelle del settore di appartenenza, si collocano al di sotto dei valori necessari per intraprendere l'attività di esportazione;
- imprese **"precarie"** (area 3): sono caratterizzate da valori di produttività e dimensione inferiori a quelli mediani del comparto e insufficienti per esportare;
- imprese **"smart"** (area 4): pur avendo dimensione e produttività inferiore all'impresa mediana del comparto, svolgono attività di export.

In questo contesto, i gruppi di maggiore interesse dal punto di vista dell'analisi e della policy sono quelli delle imprese "riluttanti" e "smart", riportati nella Figura 3.15.

Figura 3.15 - Quota di imprese manifatturiere "riluttanti" e "smart", per settore di attività economica - Anno 2014
(valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

(a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica; 22 = Gomma e plastica; 23 = Minerali non metalliferi; 24 = Metallurgia; 25 = Prodotti in metallo; 26 = Elettronica; 27 = Apparecchiature elettriche; 28 = Macchinari; 29 = Autoveicoli; 30 = Altri mezzi di trasporto; 31 = Mobili; 32 = Altre manifatturiere; 33 = Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.

In generale, la distribuzione delle imprese ricavata dalle stime mostra una evidente prevalenza, in pressoché tutte le attività manifatturiere, delle imprese "riluttanti" rispetto

alle “smart”, con picchi nei settori degli alimentari, delle altre manifatturiere, del legno e dei prodotti in metallo. Fanno eccezione, invece, la farmaceutica e le bevande, dove le “riluttanti” sono praticamente assenti. Nel comparto della chimica, la sostanziale mancanza di imprese appartenenti a questi due gruppi rivela una quasi totale sovrapposizione (una piena coerenza) fra “soglia di struttura” e “soglia dell’export”.

Tuttavia, le specificità settoriali già viste ricordano come la condizione di “riluttante” possa avere una valenza diversa da settore a settore. Si è visto infatti come, nel caso di settori “*export-friendly*” quali la farmaceutica e il legno, la soglia “di struttura” definisca una composizione di dimensione e produttività che, in sé, risulta favorevole all’accesso ai mercati internazionali. In questi comparti, pertanto, la presenza di imprese “riluttanti” fa ritenere che la condizione di non esportatore sia determinata da fattori diversi dalla dimensione e produttività, ad esempio diffusi rapporti di subfornitura, un’accentuata concorrenza internazionale o una domanda sostanzialmente limitata ai confini nazionali. Diversamente, nei comparti “vincolati” quali alimentari, autoveicoli, tessile, la cui “soglia di struttura” non favorisce in sé la presenza sui mercati esteri, l’attività di export impone livelli di produttività e dimensioni molto superiori a quelli prevalenti nel settore. Qui le imprese “riluttanti” presentano dimensioni e produttività necessarie ma non sufficienti a esportare. Le ragioni, anche in questo caso, possono essere diverse: un mercato internazionale con elevate barriere all’entrata, una precedente perdita di competitività internazionale che ha determinato un abbandono dei mercati esteri, una certa dose di “pigrizia” nell’orientamento delle strategie aziendali. Ciascuna di queste circostanze, pertanto, può richiedere interventi di stimolo diversi.

Questa configurazione consente quindi di porre in luce gli elementi sui quali concentrare con maggiore precisione eventuali misure di stimolo all’internazionalizzazione delle imprese. In tale prospettiva, ad esempio, nella misura in cui l’obiettivo consista nell’allargamento della platea degli esportatori (dunque nell’aumento delle imprese al di sopra della soglia dell’export), la fascia di imprese “smart” non rappresenterebbe la tipologia di aziende su cui indirizzare l’azione di *policy*. Al contrario, eventuali iniziative di questo tipo dovrebbero concentrarsi sul segmento di imprese “riluttanti”. Queste ultime, tuttavia, necessiterebbero di azioni diverse a secondo delle caratteristiche del comparto a cui appartengono. In particolare, le “riluttanti” dei settori “vincolati”, sono quelle che richiederebbero interventi più articolati, a causa della necessità di recuperare terreno in termini sia di produttività sia di occupazione. A loro volta, le “riluttanti” che operano in settori “sotto-produttivi” e “sotto dimensionati” potrebbero essere oggetto di politiche miranti alla chiusura del gap nel fattore mancante ai fini dell’export (rispettivamente produttività o dimensione).

L’analisi qui proposta fornisce, quindi, una mappa articolata della popolazione delle imprese esportatrici e potenzialmente tali, che a sua volta può costituire una base concettuale ed empirica per valutare eventuali iniziative di politica economica finalizzate a stimolare la partecipazione delle imprese agli scambi internazionali. In particolare, tale impianto rende possibile: a) identificare con maggiore precisione la platea oggetto del potenziale intervento; b) individuare il fattore, tra i due riconosciuti come principali driver della competitività internazionale (dimensioni e produttività), su cui occorre recuperare terreno ai fini dell’accesso all’export; c) ricavare indicazioni sull’opportunità e l’efficacia dell’intervento, sulla base della distanza delle singole imprese dalla “soglia dell’export”.