

INTRODUZIONE¹

Il Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, giunto alla sua quinta edizione, presenta annualmente approfondimenti informativi e analitici finalizzati alla valutazione delle dinamiche strutturali e congiunturali del sistema produttivo.

Il Rapporto propone da quest'anno una nuova articolazione interna, adeguata a soddisfare le crescenti esigenze informative sul tema della competitività del sistema produttivo. In particolare, diversamente dalle edizioni precedenti, la parte di analisi non affronta uno specifico argomento suggerito dal dibattito economico in corso (ad esempio l'internazionalizzazione del sistema produttivo, le relazioni tra industria e servizi, la domanda di lavoro delle imprese), ma tocca i principali aspetti della competitività del sistema economico italiano adottando, nelle diverse sezioni, piani di lettura di taglio macro- meso- e microeconomico. Questa nuova impostazione consente, in primo luogo, di cogliere fenomeni significativi, difficilmente rilevabili dal quadro macroeconomico, soprattutto in una fase ciclica incerta e non ancora consolidata quale l'attuale. Inoltre, essa permette di valorizzare appieno il potenziale informativo sul sistema delle imprese, considerevolmente aumentato dall'utilizzo dei nuovi registri statistici integrati costruiti dall'Istat a supporto della produzione e dell'analisi economica.

Sulla base di tali premesse, l'edizione 2017 del Rapporto si articola in tre parti. La prima è dedicata all'analisi delle dinamiche macroeconomiche e della competitività del nostro sistema produttivo a confronto con quelle delle principali economie europee; la seconda è finalizzata al monitoraggio delle tendenze recenti dei settori economici, lette sia attraverso l'utilizzo di consolidati indicatori sintetici di competitività, sia tramite il ricorso a indagini statistiche ad hoc sulla percezione imprenditoriale circa aspetti rilevanti della performance congiunturale delle imprese, i loro orientamenti strategici e le loro prospettive a breve termine. La terza parte, infine, adotta una linea di analisi a livello d'impresa per approfondire le fondamenta microeconomiche delle dinamiche rilevate nelle prime due sezioni, concentrandosi su temi di rilievo per la valutazione della capacità competitiva e del potenziale di crescita del nostro apparato produttivo. Quest'ultima beneficia, in particolare, del significativo ampliamento delle informazioni statistiche di carattere microeconomico promosso dall'Istituto negli ultimi anni, le quali consentono analisi strutturali e dinamiche a un elevato livello di estensione e profondità, in grado a loro volta di rispondere alla crescente domanda d'informazioni su tematiche cruciali per l'evoluzione del Paese, come quelle riguardanti la competitività, la vulnerabilità e il potenziale di crescita del nostro tessuto produttivo. Si tratta di sistemi informativi complessi, "registri" statistici multidimensionali che misurano direttamente, a livello individuale, la struttura e i risultati economici di tutte le imprese attive in Italia (circa 4,4 milioni di unità), a partire dai quali è possibile produrre simultaneamente statistiche (ufficiali) aggregate sul sistema produttivo, indicatori su aspetti rilevanti per la competitività, misure del grado di eterogeneità interna all'economia e ai settori.

I tre livelli di analisi richiamati in precedenza (macro, meso e micro) concorrono alla costruzione di un quadro informativo che sembra in grado di fornire supporto e stimoli interpretativi al dibattito sui cambiamenti del nostro sistema produttivo e sulla sua performance.

¹ Il rapporto è stato curato da Stefano Costa e Claudio Vicarelli. Si ringrazia per la collaborazione Filippo Oropallo.

Le tendenze macroeconomiche recenti vengono esaminate nel Capitolo 1 ("Crescita e competitività: le dinamiche macroeconomiche. Le evidenze presentate segnalano da un lato un chiaro recupero di competitività del nostro sistema produttivo, dall'altro rivelano un ritmo di crescita del sistema ancora relativamente modesto, soprattutto nei confronti delle principali economie europee (Francia, Germania e Spagna, che con l'Italia vengono qui denominati Paesi Eur4). La ripresa, seppure ancora debole, sembra aver coinvolto gran parte del Paese – con una crescita del Pil nel Mezzogiorno superiore alla media nazionale – e la maggioranza dei settori economici, con un recupero occupazionale significativo stimolato anche da specifiche politiche di supporto alla domanda di lavoro.

A partire dal 2014 si osserva un sostanziale recupero della competitività di prezzo attraverso il costo del lavoro, favorito anche dai provvedimenti di decontribuzione attuati nel 2015. Ciò ha portato a una parziale riduzione del cospicuo differenziale con la Germania accumulato negli anni precedenti. Nell'ultimo biennio, la crescita del valore aggiunto manifatturiero (quasi +5 per cento) è stata la più sostenuta tra le economie Eur4.

I segnali di ripresa ciclica dell'economia italiana sono inoltre accompagnati da una dinamica positiva dell'export (+1,1 per cento in valore, +1,8 per cento al netto dell'energia), nonostante il rallentamento del commercio mondiale, e da una migliorata capacità di penetrazione in alcuni mercati chiave. Le esportazioni italiane – aumentate nel 2016 in misura maggiore rispetto a Germania e Francia, soprattutto in volume – sono cresciute più rapidamente della media mondiale. La quota delle esportazioni nazionali su quelle mondiali è risalita dal 2,7 per cento del 2013 e, sulla base delle informazioni provvisorie disponibili, nei primi tre trimestri del 2016 è prossima al 3,0 per cento. Nel 2016 le esportazioni di prodotti chimici, alimentari e, soprattutto, di automobili sono cresciute più della media dei relativi mercati: in particolare, le vendite di automobili dall'Italia e dalla Spagna sono aumentate più rapidamente di quelle di Francia e Germania. Le vendite di beni strumentali, che rappresentano la principale voce d'esportazione e nell'attivo commerciale del nostro Paese, sono cresciute come in Germania - e come l'export complessivo: +6 per cento nel biennio - e più rapidamente che in Francia e Spagna.

L'intensificazione dell'internazionalizzazione commerciale si è accompagnata ad una parallela crescita dell'internazionalizzazione produttiva che, tra il 2008 e il 2014, ha visto il numero di addetti delle controllate estere delle multinazionali italiane della manifattura aumentare di 110mila unità (+14,5 per cento), arrivando a quasi 860mila. Nel 2014, le controllate manifatturiere hanno generato circa 85 miliardi di esportazioni dai paesi nei quali operano.

La posizione dell'Italia rimane invece debole nell'export di servizi, che peraltro, a livello mondiale, è stato molto più dinamico rispetto a quello di beni. La quota italiana sulle esportazioni mondiali, che nel 2005 era pari al 3,9 per cento, è successivamente scesa al 3,1 per cento nel 2008 e ad appena il 2,1 per cento nel 2015. Questa debolezza è riscontrabile anche nel confronto con gli altri maggiori paesi Uem in termini di livelli e di dinamica complessiva: nel decennio Francia e Germania hanno registrato tassi di crescita assai più elevati e la Spagna ha sopravanzato l'Italia per valore dell'export. L'accelerazione registrata nel 2014-2015 corrisponde a tassi di crescita pari a circa la metà di quelli degli altri tre paesi. In particolare, nonostante un significativo recupero nei primi mesi del 2016, l'Italia appare ancora relativamente in ritardo nell'export dei servizi a elevata intensità di conoscenza, che pure hanno un peso crescente nella struttura degli scambi internazionali.

Su un piano diverso, un ulteriore aspetto critico dello scenario di ripresa è rappresentato dal livello ancora modesto degli investimenti e – nonostante la crescita dell'ultimo bien-

nio (+3 per cento) – dalla loro dinamica tuttora debole rispetto agli altri paesi: in Germania sono aumentati del 4 per cento, in Francia del 6, in Spagna dell'8 per cento.

In questo contesto, si osserva un cambiamento nel contributo fornito alla crescita dalla domanda estera netta: se nel periodo 2008-2015 quest'ultima, in volume, ha contribuito in media per circa 0,4 punti alla crescita annua del Pil italiano e per oltre un punto in Spagna, (mentre il contributo è stato trascurabile in Germania e leggermente negativo in Francia), in occasione della ripresa del 2014 il contributo è stato negativo (nonostante la buona performance delle esportazioni), a causa della notevole crescita dei volumi importati. Questo effetto dell'import sulla crescita del Pil può avere diverse spiegazioni, non necessariamente alternative: un fisiologico aumento dell'"*import penetration*" associato alla ripresa; uno spiazzamento delle imprese italiane sul mercato domestico indotto dagli intensi processi di ristrutturazione dell'apparato produttivo e di riorientamento di mercato intervenuti negli anni di recessione; una crisi di competitività sul mercato interno; un recupero tendenziale di un divario ancora ampio rispetto agli altri paesi in termini di apertura internazionale; una crescente diffusione delle *global value chains*.

È in queste circostanze, come si è accennato, che l'analisi può trovare compimento in una lettura congiunta di risultati macro- e microeconomici: alcune evidenze proposte nella terza sezione del Rapporto, infatti, potrebbero orientare l'interpretazione verso effetti dovuti alla selezione indotta dalla crisi, da un lato, la partecipazione alle catene globali del valore, dall'altro. In ogni caso, questo fenomeno contribuisce certamente a spiegare parte della divaricazione tra la performance positiva (in termini relativi e assoluti) delle imprese, soprattutto industriali, e la debolezza della crescita macroeconomica negli ultimi anni.

Le evidenze proposte del Capitolo 2 ("La performance congiunturale dei settori produttivi") mostrano come gli anni di crisi abbiano portato a una divergenza della performance dei comparti manifatturieri. Sulla base dell'Indicatore sintetico di competitività (ISCo) calcolato dall'Istat a partire dalla prima edizione di questo Rapporto, la lunga recessione ha generato una divaricazione nella competitività dei settori manifatturieri: nel 2014 ai livelli più elevati di competitività strutturale rispetto alla media manifatturiera continuano a posizionarsi comparti a elevate economie di scala, a più elevato contenuto tecnologico o con maggiore propensione all'export (farmaceutica, bevande, chimica, macchinari e altri mezzi di trasporto). La tendenza alla divaricazione nelle performance settoriali è proseguita anche nell'ultimo anno: i comparti meglio posizionati secondo l'ISCo strutturale sono anche quelli che, sulla base della versione congiunturale dello stesso indicatore, hanno registrato migliori performance rispetto alla media manifatturiera anche nel periodo 2015-2016.

Nel corso del 2016 la domanda estera ha svolto un ruolo rilevante per il recupero di competitività relativa in numerosi settori, ma in alcuni di essi (alimentari, carta, altre industrie manifatturiere) tale effetto è stato parzialmente indebolito da un livello di apertura internazionale strutturalmente limitata.

Nei servizi di mercato, così come osservato per la manifattura, l'output ha registrato forti cadute in occasione delle due fasi recessive: la prima, più profonda, nel 2009 e la seconda, più duratura, nel 2012 e 2013. Solo nel 2015 si è evidenziata una ripresa, con variazioni positive che proseguono nel 2016.

La ripresa dei livelli di attività nella manifattura e nei servizi di mercato è associata ad una significativa dinamica della domanda di lavoro dipendente, particolarmente intensa soprattutto nei servizi, con incrementi rilevanti del monte ore lavorate e delle posizioni lavorative, in un quadro di crescita delle ore lavorate pro-capite.

Se questo è il quadro settoriale che emerge dall'analisi di indicatori quantitativi, i risultati di una indagine qualitativa – condotta alla fine del 2016 su campioni rappresentativi delle imprese di manifattura e servizi di mercato – confermano in larga misura le evidenze di ripresa ciclica, qualificandole con alcuni elementi interpretativi. Nelle valutazioni imprenditoriali è frequente l'indicazione di un fatturato in aumento e prezzi stabili, con incrementi maggiori nei settori manifatturieri a maggiore intensità tecnologica. Anche con riferimento alla dotazione di capitale fisico, le risposte segnalano una sostanziale tenuta (60,2 per cento delle imprese della manifattura, 62,1 per cento nei servizi) o un aumento (33,6 per cento delle imprese manifatturiere, 28,6 per cento nei servizi). È infine da rimarcare l'indicazione di un possibile processo di ricomposizione del capitale umano impiegato: sia nei settori della manifattura sia in quelli dei servizi, i casi di aumento del personale a elevata qualifica professionale superano quelli di diminuzione (+15,5 punti percentuali nella manifattura +5,4 nei servizi), mentre il contrario avviene per il capitale umano meno qualificato (-0,7 p.p. nella manifattura, -15,0 nei servizi). In tale contesto, le imprese dichiarano una diffusa capacità di reazione a eventuali aumenti inattesi della domanda. Questi, peraltro, sarebbero fronteggiati intervenendo in larga parte sui meccanismi di coordinamento lungo la filiera produttiva e, nel caso delle imprese manifatturiere, ricorrendo alla capacità inutilizzata. Meno rilevante, coerentemente con un utilizzo in (lieve) crescita delle tecnologie Ict, il ricorso alle scorte. Tra le strategie adottate nel 2016 e quelle previste per il 2017, infine, prevalgono nettamente l'aumento della qualità dei prodotti e l'innovazione di processo e di prodotto, a fronte di un limitato ricorso all'outsourcing.

Al capitolo 3 (“Il sistema produttivo all'avvio della ripresa: effetti selettivi della crisi sulla struttura, la performance economica e l'internazionalizzazione delle imprese”) è assegnato il compito di delineare la “mappa” delle imprese uscite dalla crisi e protagoniste della ripresa dell'ultimo biennio. L'ipotesi è che una crisi profonda e prolungata come quella terminata nel 2014 abbia determinato sostanziali alterazioni del tessuto produttivo, non direttamente rilevabili dai dati macroeconomici. Queste alterazioni vanno misurate adeguatamente allo scopo di disporre di un bagaglio informativo e analitico utile a comprendere quale sia l'effettivo potenziale di crescita del nostro apparato produttivo.

Il sistema produttivo italiano è uscito dalla seconda recessione (2011-2014) fortemente ridimensionato nel numero di imprese (-4,6 per cento, oltre 190mila unità) e di addetti (-5,0 per cento, circa 800mila unità). Le costruzioni hanno maggiormente risentito della crisi (il settore ha perso quasi un terzo del valore aggiunto). Più contenute le perdite nella manifattura (-7,2 per cento di imprese e -6,8 di addetti) e nei servizi di mercato (-4,7 e -3,3 per cento), mentre i servizi alla persona sono l'unico comparto che ha aumentato unità (+5,3 per cento) e addetti (+5,0 per cento).

Le analisi condotte sui nuovi registri statistici estesi di microdati d'impresa confermano la gravità e la peculiarità della seconda recessione, caratterizzata dalla caduta della domanda interna: tra il 2011 e il 2014 in tutti i settori manifatturieri, e in quasi tutto il terziario, una impresa su due ha perso valore aggiunto, e le imprese più colpite dalla crisi sono state quelle che vendevano solo sul mercato interno. Ciò pone alcuni interrogativi, ad esempio sulla tipologia e l'entità dei cambiamenti operati dalla crisi, sulla misura in cui l'erosione della base produttiva

va abbia prodotto una “selezione” all’interno del sistema delle imprese e con quali conseguenze, eventualmente, sulla performance e sui bilanci aziendali.

Le analisi presentate nel Rapporto forniscono risposte che sembrano indicare come i processi di selezione siano stati intensi e abbiano prodotto un significativo cambiamento nei bilanci aziendali: l’elaborazione, per ciascuna società di capitale, di un indicatore sintetico di sostenibilità economico-finanziaria rivela come nel 2014 il 47 per cento del valore aggiunto complessivo del sistema produttivo provenisse da imprese “fragili” (ovvero con redditività sostenibile ma con problemi di solidità e/o liquidità), il 32 per cento da imprese “in salute” (con redditività, solidità e liquidità sostenibili), il 21 per cento da imprese “a rischio” (con problemi di redditività, solidità e liquidità). La fascia “in salute” ha aumentato in misura significativa il proprio peso in termini di addetti e valore aggiunto, quelle “fragili” e “a rischio” l’hanno diminuito. Dopo la crisi, la quota di imprese “in salute” ha raggiunto livelli comparativamente elevati, superiori a quelli precedenti il 2008.

Un secondo aspetto indagato è quello relativo alla produttività. Come è noto, questo tema appare cruciale per la capacità di crescita del sistema; da un punto di vista macroeconomico e/o settoriale la debolezza della dinamica della produttività, in particolare della produttività totale dei fattori (Tfp) – che rappresenta una misura più ampia rispetto alla produttività del lavoro, poiché tiene conto dell’influenza di tutti i fattori produttivi cercando anche di individuare quello associato alla capacità di innovazione, di organizzazione e gestione aziendale – ha costituito un tratto strutturale delle vicende economiche del Paese; tuttavia, negli anni recenti, si osserva un cambiamento, con segnali di miglioramento la cui natura deve essere indagata.

Partendo dal presupposto che 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, che possono risentire sensibilmente della selezione operata dalla crisi, la domanda cui si è tentato di dare risposta è: si sono verificati cambiamenti strutturali e/o ciclici nel grado di condizionare l’efficienza del sistema produttivo? Le evidenze presentate mostrano come, in generale, la recessione abbia 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 nei livelli osservabile nel 2011 (pari a 5 punti percentuali). Nell’industria l’aumento è stato diffuso: ha coinvolto venti comparti su trenta, con incrementi generalmente non superiori al 5 per cento, ma in alcuni casi di ampiezza rilevante. Nella manifattura spiccano gli aumenti di pelle, autoveicoli, alimentari, tessile, mobili; flessioni si rilevano invece per bevande, apparecchiature elettriche, altre industrie manifatturiere. Queste dinamiche tendono a generare un effetto di divaricazione nella produttività totale dei fattori dei singoli comparti industriali. All’interno dei servizi, al contrario di quanto avviene nell’industria, l’andamento della Tfp tende a una convergenza tra i settori. I maggiori incrementi di produttività si rilevano per produzione cinematografica e TV, video e musica, ricerca e sviluppo, noleggio e leasing, commercio all’ingrosso; all’opposto, i cali maggiori si osservano per studi di architettura e ingegneria, servizi postali, telecomunicazioni, attività editoriali.

Un terzo tema che è stato approfondito è quello del cambiamento delle modalità di internazionalizzazione delle imprese. Come si è già sottolineato, 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.

I dati confermano come la seconda fase recessiva abbia penalizzato in misura prevalente le unità produttive rivolte esclusivamente al mercato interno. Queste, infatti, spiegano gran parte (il 76 per cento del totale) della riduzione complessiva delle imprese registrata tra il 2011 e il 2014, con picchi del 90 per cento nel comparto dell'industria.

L'analisi della relazione tra performance e internazionalizzazione ha preso le mosse da una classificazione delle imprese in base alla tipologia e al grado di coinvolgimento rispetto all'attività svolta fuori dai confini nazionali. A questo scopo, a partire dai nuovi registri statistici integrati, si è costruita una tassonomia delle strategie di internazionalizzazione delle imprese formata da sei classi mutualmente esclusive, con un percorso che idealmente procede da strategie più elementari a forme via via più complesse.

I risultati mostrano come, tra il 2011 e il 2014, esportare si sia rivelata una condizione necessaria ma non sufficiente per la tenuta competitiva delle imprese, e le prospettive di aumento della competitività siano dipese dalla capacità di intercettare la domanda estera su scala più ampia possibile: solo chi operava su scala mondiale (le "Global") ha aumentato occupazione (+5,1 per cento) e valore aggiunto (+6,5 per cento); le imprese "Solo esportatrici" e le "Two-way traders" (esportatori-importatori) hanno invece subito riduzioni su entrambe le dimensioni. Va ricordato, del resto, che per queste due ultime tipologie d'impresa la domanda estera ha un ruolo limitato: nelle "Solo esportatrici" una unità su due esporta meno del 10 per cento del proprio fatturato; nella classe delle "Two-way traders" poco più del 13. La performance di entrambi i gruppi, dunque, dipende in misura del tutto prevalente dal mercato interno. Le imprese "Global", invece, rappresentano la categoria che fa più leva sulla domanda estera (la metà delle imprese ricava dalle vendite all'estero almeno il 45 per cento del proprio fatturato). 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; nello stesso periodo, tuttavia, un numero non irrilevante di imprese mostra un cambiamento di status: il 12,8 per cento (poco più di 27mila unità) 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.

Se la proiezione internazionale si dimostra uno dei propulsori strutturali della competitività delle imprese e della loro crescita, è utile indagare sulle condizioni alla base della possibilità di esportare. A tale proposito, la letteratura economica ha da tempo mostrato come, ai fini della tenuta competitiva del sistema produttivo italiano, il raggiungimento delle condizioni strutturali e di performance per accedere ai mercati esteri richieda un recupero in termini di dimensioni d'impresa e produttività. In base a tali premesse, l'utilizzo di tecniche microeconomiche ha consentito di classificare le imprese industriali in relazione al loro posizionamento rispetto alla "soglia dell'export", ovvero alle condizioni "minime" (in termini di dimensioni e produttività) compatibili con l'attività di esportazione, tenendo conto delle caratteristiche strutturali e tecnologiche dei settori di appartenenza. La classificazione genera quattro gruppi di imprese, tra i quali ne spiccano due più rilevanti ai fini dell'aumento dell'internazionalizzazione commerciale del nostro sistema delle imprese. Il primo comprende unità (qui definite "riluttanti") che, pur avendo caratteristiche dimensionali e di produttività superiori a quelle prevalenti del settore, non sono presenti nell'area delle imprese internazionalizzate. Il secondo gruppo, più virtuoso, comprende unità produttive (definite "smart") che, all'opposto, pur avendo dimensione e produttività inferiori a quelle medie del settore, riescono a vendere all'estero. 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.

Questo tipo di analisi può fornire una prima mappa articolata della popolazione delle imprese internazionalizzate, e tra queste le esportatrici e le potenzialmente tali. Si tratta di una base concettuale ed empirica che può costituire un utile supporto informativo per iniziative di politica economica finalizzate a stimolare la partecipazione delle imprese agli scambi internazionali. In particolare, l’approccio qui proposto rende possibile: a) identificare con maggiore precisione la platea oggetto di potenziali interventi; b) individuare il fattore, tra quelli 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 di entrata nell’export.