

## INTRODUZIONE E SINTESI

### Perché un Rapporto sulla competitività?

Gli anni successivi alla profonda recessione del 2008-2009 sono stati caratterizzati da dinamiche economiche complesse e incerte, e da asimmetrie significative nella competitività delle imprese e nei cicli economici dei settori. Il parziale recupero che ha fatto seguito al biennio di crisi più acuta ha visto intensificarsi i processi di ristrutturazione dell'economia italiana, a cominciare dalla contrazione della manifattura tradizionale e dall'accentuarsi della terziarizzazione del sistema produttivo. Il successivo ripiegamento dell'economia in una nuova fase recessiva, ancora in corso, ha aggiunto ulteriore incertezza e instabilità a tali tendenze.

Questa condizione rafforza l'esigenza di disporre di un quadro informativo dettagliato, tempestivo e coerente sulla struttura, la performance e la dinamica del sistema produttivo italiano, che valorizzi le informazioni già disponibili, integrandole con nuovi indicatori e analisi sugli aspetti di maggiore rilievo per la valutazione della competitività delle imprese.

Il presente *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, che verrà d'ora in poi prodotto annualmente, tenta di rispondere a queste esigenze. Il Rapporto è stato disegnato sia per soddisfare le esigenze informative provenienti da diversi *stakeholders* (associazioni di categoria, imprenditori, operatori commerciali eccetera), sia per supportare le imprese nell'analisi del proprio posizionamento competitivo all'interno del mercato.

Il primo obiettivo è perseguito attraverso una valorizzazione delle informazioni statistiche sui settori economici, cosicché nella terza parte di questo Rapporto vengono rese disponibili schede sintetiche che raccolgono i più significativi indicatori – semplici e composti – relativi alla struttura e all'andamento congiunturale di ogni settore. Ogni scheda settoriale rinvia inoltre a una base dati nella quale è possibile trovare agevolmente un elevato numero di ulteriori indicatori, ove possibile anche in serie storica e con dettagli subsettoriali, dimensionali e territoriali.

Al secondo obiettivo è dedicata la seconda parte del Rapporto, nella quale si approfondiscono argomenti di particolare interesse per la valutazione del posizionamento e della performance delle imprese italiane, individuati di anno in anno sulla base dell'evoluzione dell'economia, dei contenuti del dibattito economico in corso o dell'eventuale adozione di provvedimenti governativi di rilievo nazionale. Per la realizzazione di tali analisi, affrontate in un'ottica sia strutturale sia congiunturale, ci si avvale di un ampio set di dati provenienti dal registro statistico delle imprese, dalle diverse indagini sulla struttura, la performance e i comportamenti delle imprese, nonché da informazioni statistiche provenienti da fonti di natura amministrativa (Studi di settore, Bilanci civilistici eccetera).

Scopo di questo *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi* è indagare sulle strategie di internazionalizzazione e sulle dinamiche di performance delle imprese e dei settori produttivi italiani.

Nelle pagine che seguono si effettua prima un confronto internazionale che permette di inquadrare la performance complessiva, in termini di valore aggiunto, dei

settori produttivi nella fase di ripresa seguita alla crisi finanziaria (capitolo 1), con particolare attenzione a quelli italiani. In seguito (capitolo 2) si fornisce una tassonomia del grado e delle modalità di internazionalizzazione dei comparti manifatturieri, mettendo in relazione queste ultime con la performance delle imprese.

Nell'ultima parte (capitolo 3) i dati disponibili consentono di seguire le dinamiche di export delle singole imprese fino alla fine del 2012. Vengono inoltre analizzate le risposte strategiche elaborate dalle imprese per far fronte alla crisi, attraverso i risultati di un'indagine condotta a novembre 2012 presso un campione di imprese italiane, lo stesso utilizzato dall'Istat per la rilevazione e l'elaborazione degli indicatori mensili del clima di fiducia delle imprese manifatturiere.

### La proiezione internazionale delle imprese italiane

La competitività sui mercati internazionali ha rappresentato un fattore essenziale nel primo decennio degli anni Duemila nel soddisfare la crescente domanda dei paesi emergenti ed è stato un elemento importante nel determinare le dinamiche di crescita economica di tutti i paesi europei. Inoltre, dopo la forte caduta del 2009, la ripresa del commercio internazionale ha favorito in misura maggiore i paesi più pronti nello sfruttare questa possibilità. All'interno dei singoli paesi, le dinamiche settoriali sono state alquanto eterogenee: ad esse hanno contribuito numerosi fattori, quali le differenze in termini di natura dei beni prodotti (materie prime, prodotti intermedi o finali), la loro qualità e la diversa elasticità della domanda al reddito, nonché, per quanto riguarda le imprese e i settori orientati ai mercati esteri, la composizione geografica e merceologica dei flussi commerciali.

Il tema del potenziale di crescita delle imprese italiane associato ad un aumento del grado di internazionalizzazione del sistema produttivo si ripropone, nella fase attuale, come centrale per le prospettive di tenuta e di ripresa della nostra economia. La letteratura economica ha evidenziato l'esistenza di una relazione positiva tra competitività e grado di internazionalizzazione delle imprese: a forme più "complesse" di internazionalizzazione è associata, in media, una migliore performance individuale, espressa in termini di produttività e redditività, oltre che una più ampia dimensione di impresa.

Per cogliere questi aspetti, nel Rapporto si individua, per gli anni 2007 e 2010, una tassonomia delle forme di internazionalizzazione delle imprese italiane, articolata in una scala crescente di complessità che va dalla condizione di "solo esportatore" (ovvero che ha nell'attività di esportare su mercati relativamente vicini l'unica forma di operatività internazionale) a quella di "impresa multinazionale", individuata dal controllo di imprese estere o dalla partecipazione a gruppi a controllo estero. La tassonomia è resa possibile dalla costruzione di una innovativa base dati derivante dall'integrazione di un ampio numero di indagini statistiche e dati amministrativi, comprensiva di osservazioni per oltre 90.000 imprese in ciascuno dei due anni, che nel 2010 impiegavano circa 4,4 milioni di addetti e realizzavano esportazioni per un totale di circa 293 miliardi di euro (pari a oltre l'85 per cento delle esportazioni complessive del sistema).

Dall'analisi dei dati emerge in primo luogo che le imprese che nel 2010 attuavano forme più complesse di internazionalizzazione presentavano dimensioni maggiori e

più elevati livelli di efficienza, oltre che una più accentuata diversificazione produttiva, misurata in termini di varietà di beni esportati. Allo stesso tempo, queste imprese non sono risultate le più profittevoli, né quelle col maggior grado di apertura al commercio internazionale. In termini di numerosità, inoltre, le unità produttive multinazionali (italiane o estere) rappresentano una netta minoranza. D'altra parte, le imprese di piccola e media dimensione appaiono nel complesso ben posizionate nella scala dell'internazionalizzazione: infatti, un elevato numero di imprese di questo tipo risulta compreso nella categoria intermedia, la quale comprende le unità che effettuano contemporaneamente attività di esportazione e importazione.

Replicando la tassonomia per ciascun settore industriale, con l'obiettivo di individuare possibili divergenze dall'evidenza aggregata e/o significative specificità settoriali, si rileva che, in linea con i dati aggregati, la modalità di internazionalizzazione prevalente nella gran parte dei settori manifatturieri è quella caratterizzata dalla contemporanea attività di export e di import, con due rilevanti eccezioni: il comparto dei macchinari, le cui imprese si collocano principalmente nella classe degli esportatori "globali" (che vendono in almeno 5 aree extra-europee, oltre all'Unione europea), e il settore farmaceutico, unico tra i comparti manifatturieri nel quale le imprese si concentrano nella categoria "a controllo estero".

In termini di performance, i settori in cui prevale la quota di imprese esportatrici-importatrici o globali presentano una produttività più elevata rispetto a quelli in cui le imprese si concentrano in classi di internazionalizzazione più essenziali. La performance migliore, comunque, caratterizza il comparto della farmaceutica, nel quale prevalgono imprese a controllo estero.

## I cambiamenti nelle strategie delle imprese

La modalità di internazionalizzazione delle imprese sembra quindi emergere come un fattore importante nel determinare la performance economica dei settori industriali. È peraltro presumibile che, come conseguenza dell'attuazione di strategie di tipo difensivo volte a contenere gli effetti reali della crisi, nell'arco del triennio 2007-2010 le imprese abbiano modificato le proprie scelte in termini di forme di presenza sui mercati esteri.

Per analizzare tale aspetto si è cercato di valutare in che misura tali cambiamenti di strategia si siano effettivamente verificati e che tipo di contributo abbiamo fornito all'evoluzione complessiva di alcune rilevanti variabili di performance rappresentate, in particolare, dalla variazione del valore aggiunto e del numero di addetti.

Tra il 2007 e il 2010, pur in presenza di una riduzione del numero totale di imprese del campione che hanno relazioni commerciali o produttive con l'estero (circa 5 mila unità, con una base occupazionale di circa 315 mila addetti), le imprese presenti in entrambi gli anni mostrano un generale spostamento verso forme più evolute di internazionalizzazione: il 12,3 per cento del campione di imprese considerate nell'analisi (poco più di 7 mila imprese) ha effettuato transizioni verso tipologie meno evolute, mentre oltre il 18 per cento (circa 10.500 unità) si è spostato verso tipologie più complesse della scala dell'internazionalizzazione.

Con riferimento al legame tra forme di presenza all'estero e crescita, i contributi negativi all'evoluzione della performance economica sono provenuti dalle imprese che

hanno attuato spostamenti verso il basso lungo la scala dell'internazionalizzazione; al contrario, spostamenti verso l'alto, in particolare verso una condizione di esportatori "globali", hanno sostenuto l'aumento del valore aggiunto e del numero degli addetti.

L'analisi si è poi concentrata su una maggiore disaggregazione settoriale per individuare, nell'ambito di ciascun comparto, le forme di internazionalizzazione che hanno conseguito la migliore e peggiore performance e, all'interno di queste, i sotto-settori produttivi che a loro volta hanno registrato la migliore e la peggiore dinamica in termini di addetti e valore aggiunto. Le modalità di internazionalizzazione meno evolute (attività di importazione esclusiva o di esclusiva esportazione) caratterizzano costantemente i comparti con la performance peggiore, mentre i risultati migliori sono sempre associati a forme di internazionalizzazione complesse, che coinvolgono imprese multinazionali o un'attività di esportazione su scala globale. Le forme più evolute di presenza all'estero possono avere contribuito anche a lenire l'eventuale riduzione occupazionale, dal momento che caratterizzano la migliore performance anche quando quest'ultima si è risolta in una perdita netta di addetti.

### Le dinamiche settoriali nella congiuntura attuale

Dalla valutazione delle dinamiche più recenti (2010-2012) del sistema esportatore italiano si delinea un quadro complessivo abbastanza confortante: l'insieme di circa 45 mila imprese manifatturiere esportatrici oggetto dell'analisi, che nel 2012 hanno esportato beni per oltre 260 miliardi di euro, hanno registrato un incremento complessivo del 10,9 per cento delle vendite all'estero nel periodo gennaio-novembre 2012 rispetto allo stesso periodo del 2010.

Questa crescita deriva da due componenti: l'aumento di 56 miliardi di euro (+37,8 per cento) di export realizzato dalle imprese in espansione (il 51 per cento del totale delle imprese esportatrici), ed una flessione di 30 miliardi di euro (-34,9 per cento) dell'export delle imprese in contrazione. Tra le imprese "vincenti" e "perdenti" sui mercati internazionali è possibile identificare due gruppi estremi: da un lato, il 35,7 per cento delle imprese (circa 16 mila unità) ha aumentato l'export sia verso l'area Ue sia verso i paesi extra-europei. Questo insieme rappresenta il nucleo a maggiore competitività, e si contrappone al gruppo delle imprese (circa 7.200 unità, il 16 per cento del totale) che, invece, hanno diminuito le vendite all'estero in entrambe le aree di sbocco.

Le caratteristiche dimensionali delle imprese hanno notevolmente influenzato le performance sui mercati esteri. La frequenza delle imprese in crescita aumenta all'aumentare della dimensione aziendale: le imprese di media e grande dimensione risultano avvantaggiate nella conquista di spazi sul mercato globale. Inoltre, le imprese di piccole dimensioni si espandono con maggiore facilità sul mercato comunitario, mentre i flussi verso i paesi extra-Ue sono caratterizzati dalla notevole performance delle imprese medie e grandi, con i segmenti dimensionali inferiori in grande difficoltà. La rilevante numerosità delle imprese che hanno incrementato le vendite all'estero consolidando la propria posizione nell'Ue, ma perdendo posizioni verso l'area extra-Ue, rappresenta un aspetto critico anche in un contesto espansivo, in quanto evidenzia un potenziale arretramento dai mercati emergenti.

## Ostacoli all'espansione sui mercati esteri

Se la dimensione limitata può costituire un ostacolo all'espansione delle imprese sui mercati esteri, è importante verificare quali altri impedimenti abbiano potuto condizionare l'attività di internazionalizzazione delle imprese e quali strategie le imprese abbiano adottato, e intendono adottare per il futuro, per continuare ad essere competitive sui mercati internazionali. Questi temi sono stati l'oggetto di una indagine ad hoc condotta a novembre 2012 presso il campione di imprese già utilizzato dall'Istat per l'elaborazione degli indicatori mensili del clima di fiducia delle imprese manifatturiere.

In un contesto ampiamente orientato all'apertura internazionale (dichiara di esportare circa il 50 per cento delle imprese del campione), emerge come negli ultimi due anni le imprese abbiano privilegiato in larga misura sia strategie di miglioramento della qualità o di incremento della gamma e del contenuto tecnologico dei prodotti, sia misure di contenimento dei prezzi di vendita. La rilevazione mostra inoltre una sostanziale persistenza di tali scelte strategiche anche per il 2013.

Tuttavia, il percorso verso l'aumento delle esportazioni non è privo di ostacoli. Un elemento frenante percepito come significativo da tutti i settori della manifattura è rappresentato dalla difficoltà di comprimere i costi di produzione (segnalata dal 75 per cento del totale delle imprese). Tale fattore è significativo non solo per la sua trasversalità nel comparto manifatturiero, ma anche perché, associato a un diffuso ricorso a strategie di contenimento dei prezzi, prefigura un rischio di contrazione strutturale dei margini di profitto. Anche la presenza di vincoli di accesso al credito rappresenta – seppure in misura molto più contenuta (40 per cento) – un rilevante impedimento “esterno” all'aumento delle esportazioni. Al contrario, le imprese manifatturiere dichiarano di non avere difficoltà organizzativo-manageriali, e in generale anche le dimensioni non sono percepite come un ostacolo (avviene per circa una impresa su cinque).

Quest'ultima circostanza, e i suoi legami con gli altri fattori frenanti citati, è stata oggetto di approfondimento econometrico. I risultati evidenziano che la “questione dimensionale” non preoccupa la maggioranza delle imprese manifatturiere italiane in vista di un aumento delle esportazioni, ma presenta caratteristiche diverse a seconda che si guardi ad aziende di piccole, medie o grandi dimensioni. Se ci si concentra sulle imprese che avvertono le proprie dimensioni come un ostacolo, tale sofferenza non è necessariamente legata all'impossibilità a far fronte a una domanda elevata, né deriva necessariamente da problemi di efficienza tecnica (compressione dei costi), perché entrambi questi fattori rilevano solo per le piccole imprese. Analogamente, i vincoli di natura finanziaria non impensieriscono né le piccole né le grandi imprese. Quel che sembra emergere, invece, è una più ampia percezione di limitatezza delle capacità gestionali nell'accompagnare un possibile aumento delle esportazioni.

Tra gli ostacoli segnalati dalle imprese, sono quelli di natura “esterna” a indicare gli ambiti nei quali è più avvertita l'esigenza di un intervento da parte delle autorità di politica economica: in particolare, circa il 50 per cento delle imprese manifatturiere ritiene che un'espansione delle proprie esportazioni necessiterebbe anzitutto di ulteriori misure di garanzia o agevolazione del credito all'export.