



CAPITOLO 2

IL SISTEMA DELLE IMPRESE ITALIANE: COMPETITIVITÀ E POTENZIALE DI CRESCITA

La recessione ha inciso notevolmente sulle performance economiche delle imprese, determinando differenze significative nella competitività e nella dinamica ciclica dei singoli settori produttivi, nei quali sono in corso profondi processi di ristrutturazione. La struttura organizzativa e le strategie delle imprese stanno mutando, con ricadute sulla flessibilità produttiva, sull'orientamento degli investimenti, sul posizionamento delle singole unità all'interno delle "catene del valore" e sui mercati più dinamici. Peraltro, la crisi sembra stia determinando cambiamenti sostanziali anche nelle imprese più competitive, ovvero quelle esposte sui mercati esteri, le quali hanno risentito, come quelle operanti sul mercato interno, dei problemi di liquidità legati alla difficoltà di accesso al credito e hanno dovuto fronteggiare, nel corso del 2012, il rallentamento della domanda internazionale, e in particolare quella dei mercati europei, principale area di sbocco delle merci italiane.

Nella prima parte di questo capitolo, attraverso l'analisi dei dati provvisori del 9° Censimento dell'industria e dei servizi, si analizzano i profili strategici delle imprese italiane relativi alla capacità innovativa, alla proiezione internazionale e all'organizzazione aziendale, mostrando come la ricerca di livelli maggiori di produttività si stia realizzando attraverso rilevanti investimenti in capacità organizzativa e manageriale. Nella seconda parte, si analizza la performance recente sui mercati esteri delle imprese e dei settori produttivi, soffermandosi sulla capacità delle imprese italiane nel diversificare le esportazioni verso i mercati più dinamici. Poiché la domanda estera è destinata a rappresentare un importante fattore di crescita per l'economia italiana anche nel prossimo biennio, l'ultima parte del capitolo mostra i risultati di un esercizio basato sull'utilizzo delle tavole input-output, finalizzato a valutare gli effetti sul sistema economico di un'espansione dell'export dei diversi settori.



2.1 Assetti proprietari e strategie delle imprese italiane durante la crisi

I risultati provvisori della rilevazione diretta sulle imprese condotta nell'ambito del 9° Censimento dell'industria e dei servizi (si veda Riquadro "Il Censimento dell'Industria e dei Servizi: la rilevazione diretta sulle imprese")¹ realizzato a fine 2012 mostrano un'immagine del sistema produttivo italiano in cui prevalgono modelli di *governance* relativamente semplificata, caratterizzati da un'elevata concentrazione delle quote di proprietà, un controllo a prevalente carattere familiare e una gestione aziendale accentrata.

A fine 2011 la struttura di tipo familiare (cioè quella in cui il controllo è direttamente o indirettamente esercitato da una persona fisica o da una famiglia) è riscontrabile in oltre il 70 per cento delle imprese industriali e dei servizi. I primi tre azionisti delle imprese italiane (a controllo familiare o meno) detengono mediamente oltre il 90 per cento del capitale sociale dell'impresa, con una quota mediamente superiore al 55 per cento attribuibile al primo socio. All'interno delle sole imprese a controllo familiare, i primi tre azionisti detengono mediamente il 94 per cento delle quote sociali, il primo socio circa il 70 per cento (Tavola 2.1). In quasi il 90 per cento delle imprese, il primo socio è una persona fisica, o una famiglia; solo nell'8 per cento dei casi è un'altra azienda, mentre è marginale la presenza al vertice del controllo azionario delle banche e degli enti pubblici.

Sette imprese su dieci sono a controllo familiare

Tavola 2.1 Caratteristiche, assetti proprietari e gestione delle imprese a controllo familiare e non familiare – Anno 2011 (valori percentuali)

	Imprese a controllo familiare	Imprese a controllo non familiare	Totale
Imprese	72,1	27,9	100,0
TIPOLOGIA DEL PRIMO SOCIO (a)			
Persona fisica/famiglia	95,7	74,6	89,7
Holding	0,8	3,7	1,6
Banca, assicurazione, altra istituzione finanziaria	0,3	1,1	0,5
Altra impresa	3,2	19,7	7,8
Ente pubblico, PA	0,1	1,0	0,3
QUOTA DI CAPITALE DETENUTA			
Primo socio	68,8	55,6	65,0
Primi tre soci	93,4	89,2	92,3
APPARTENENZA AL PRIMO GRUPPO (a)			
Appartenente a un gruppo di cui:	15,5	27,3	18,8
Vertice	9,2	12,6	10,2
Controllata	6,2	14,7	8,6
PERFORMANCE			
Produttività (b)	44,1	58,8	49,1

Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

(a) Percentuale d'impresa.

(b) Valore aggiunto per addetto, media in migliaia di euro.

Nonostante il controllo familiare sia diffuso in modo pressoché uniforme tra tutti i macrosettori di attività economica, con percentuali intorno al 70 per cento delle imprese e con una lieve

¹ Il censimento ha beneficiato di una significativa integrazione tra fonti informative e statistiche diverse. Le informazioni strutturali sulle imprese sono state desunte dai registri statistici e dagli archivi amministrativi, mentre una rilevazione diretta su un campione di oltre 260 mila unità ha consentito di realizzare approfondimenti inediti sui temi della competitività e delle nuove sfide strategiche e organizzative delle imprese italiane.



CENSIMENTO DELL'INDUSTRIA E DEI SERVIZI: LA RILEVAZIONE DIRETTA SULLE IMPRESE

I dati della rilevazione condotta nell'ambito del 9° Censimento dell'industria e dei servizi ricoprono un ruolo di particolare rilievo per la conoscenza e l'analisi delle dinamiche d'impresa necessarie alla ripresa del sistema produttivo italiano. L'indagine censuaria è stata incentrata, sin dalla fase progettuale, proprio sull'esigenza di disporre di una "mappatura" quanto più completa possibile degli elementi di forza e di debolezza del sistema delle imprese, in modo da fornire una base informativa dettagliata per la definizione di eventuali politiche industriali per il superamento della crisi in atto.

L'Italia ha un sistema produttivo caratterizzato da imprese di ridottissime dimensioni (oltre il 95 per cento delle imprese attive ha meno di 10 addetti e oltre il 50 per cento ne impiega uno solo) che, come mostrato anche nelle precedenti edizioni di questo Rapporto, presentano livelli modesti di competitività. Questo ha obbligato gli analisti ad esaminare realtà imprenditoriali apparentemente "simili" sulla base della sola dimensione fisica dell'impresa, misurata in termini di addetti o fatturato.

Per superare tali limiti, l'universo di riferimento della rilevazione diretta sulle imprese condotta nell'ambito del Censimento dell'industria e dei servizi è composto dal totale delle aziende con almeno 3 addetti (circa 1,1 milioni di imprese) e, per la fascia di dimensione più piccola (1-2 addetti), dalle sole imprese dotate di reale rilevanza economica, per un totale di oltre 1,7 milioni di unità produttive e 13,5 milioni di addetti (pari all'81 per cento dell'occupazione complessiva del sistema produttivo italiano). Rimangono così escluse dal disegno censuario circa 2,6 milioni di imprese, circa il 60 per cento come numerosità ma solo il 19 per cento in termini di addetti e l'11 per cento di valore aggiunto dell'industria e dei servizi.

Per individuare l'universo di riferimento delle imprese con meno di tre addetti, è stata appositamente definita la nozione di impresa a "struttura organizzativa o attività rilevante" (imprese "micro-Star"), qualificando come tale un'azienda che nel 2010 presentava almeno uno dei seguenti otto requisiti: a) un fatturato superiore a 750 mila euro o un valore aggiunto superiore a 200 mila euro; b) un input di lavoro in termini di unità lavorative superiore a 3 e "dimensioni almeno minime"; c) un input di lavoro in termini di posizioni

lavorative superiore a 3 e "dimensione superiore ad un minimo"; d) un rapporto valore aggiunto/fatturato superiore all'80 per cento; e) essere soggetta alla presentazione del bilancio; f) essere società a responsabilità limitata o cooperativa "di dimensione superiore ad un minimo"; g) esportare ed essere "di dimensione superiore ad un minimo"; h) essere capogruppo "di dimensione superiore ad un minimo". La "dimensione superiore a un minimo" è stata individuata dalla presenza di un fatturato, un valore aggiunto o un rapporto valore aggiunto/fatturato superiori al terzo quartile della rispettiva distribuzione calcolato su tutta la popolazione delle imprese con meno di 3 addetti. La sottopopolazione delle imprese "micro-Star" così individuata è costituita da oltre 583 mila unità (per oltre 770 mila addetti), che spiegano circa il 20 per cento degli addetti, oltre il 50 per cento del fatturato e il 37 per cento del valore aggiunto di tutte le imprese con 1-2 addetti. Nell'indagine censuaria l'insieme delle imprese micro-Star è rappresentata con un campione di 20 mila unità. Per quanto riguarda il resto delle imprese (le unità, cioè, con almeno 3 addetti), il campione è costituito dal totale delle aziende da 20 addetti e oltre (circa 73 mila imprese) e da un campione di quelle tra 3 e 19 addetti (circa 167 mila unità). L'indagine è stata quindi svolta su oltre 260 mila unità attive nel 2011. Presso tali imprese sono state rilevate informazioni su tutte le principali dimensioni dell'attività imprenditoriale: l'assetto proprietario-gestionale, il capitale umano impiegato, le relazioni di mercato, le eventuali relazioni commerciali e produttive intrattenute con altre imprese, le strategie di innovazione e di internazionalizzazione, i rapporti con il sistema bancario. Inoltre, sono state previste sezioni di approfondimento per determinati segmenti di imprese, e varianti finalizzate a cogliere alcune specificità settoriali.

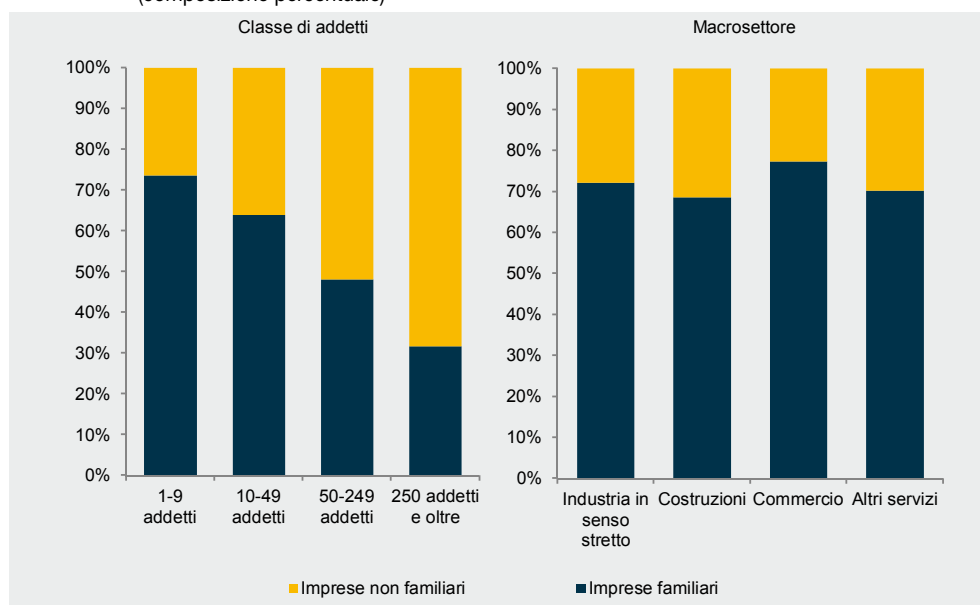
Le imprese con oltre dieci addetti avevano l'obbligo di rispondere al questionario elettronico predisposto dall'Istat, mentre quelle di minori dimensioni potevano optare per quest'ultimo o per il questionario cartaceo. La rilevazione si è svolta tra settembre 2012 e febbraio 2013. Il tasso di risposta è stato particolarmente elevato (circa 95 per cento, con il 78,8 per cento di questionari compilati on line). I risultati qui presentati sono da considerarsi provvisori in attesa della diffusione ufficiale dei dati prevista per il prossimo luglio.



prevalenza presso le imprese del commercio, questo modello organizzativo continua a essere prerogativa delle aziende di minori dimensioni (Figura 2.1). Sono controllate da una persona fisica o da una famiglia quasi tre quarti delle microimprese e oltre il 60 per cento delle piccole, ma solo il 31 per cento delle grandi. Tale caratteristica si riflette del resto in una organizzazione aziendale nella quale la gestione manageriale (individuata dai casi in cui la gestione prevede l'intervento di manager interni o esterni all'impresa) è limitata a non più del 5 per cento delle aziende di ciascun macrosettore di attività economica, ma caratterizza il 40 per cento delle imprese con almeno 250 addetti, coerentemente con una frequenza molto più elevata di struttura in gruppi presso questa classe dimensionale (Figura 2.2). Come si vedrà più approfonditamente in seguito, l'assetto proprietario e gestionale delle imprese ne riflette da vicino il profilo strategico e la performance.

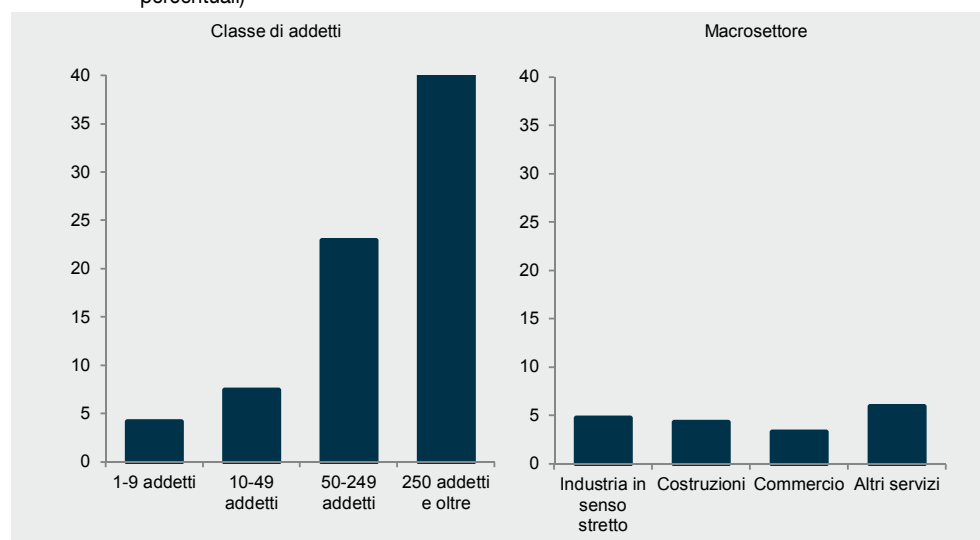
Gestione manageriale per quattro grandi imprese su dieci

Figura 2.1 Imprese familiari e non familiari, per classe di addetti e macrosettore - Anno 2011 (composizione percentuale)



Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

Figura 2.2 Imprese a gestione manageriale per classe di addetti e macrosettore - Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

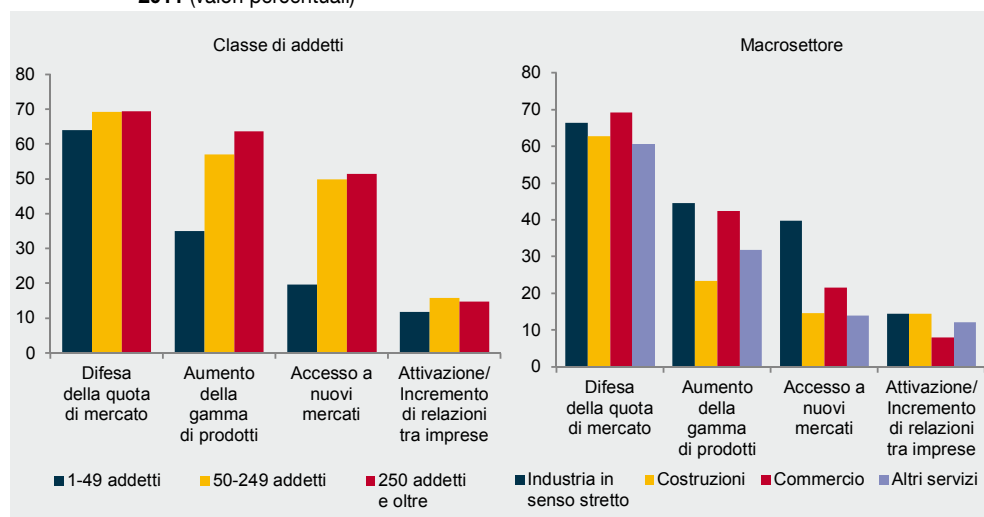


2.2 La reazione del sistema economico alla recessione

Due imprese su tre hanno adottato strategie difensive nel 2011

Nel corso del 2011, le strategie adottate dal sistema produttivo italiano sono state prevalentemente di tipo difensivo, volte in primo luogo a proteggere le proprie quote di mercato (Figura 2.3). Si tratta dell'orientamento principale per le imprese di tutte le classi dimensionali, con percentuali comprese tra il 64 per cento per le piccole aziende e il 69,4 per le grandi. Tuttavia, tra le varie classi è notevole il divario nell'abbinare o meno a questa strategia orientamenti più "espansivi": mentre tra le medie e grandi imprese oltre la metà si spinge verso nuovi mercati, e circa il 50 per cento mira alla diversificazione produttiva, tra le piccole queste strategie riguardano, rispettivamente, solo il 35 e il 20 per cento delle aziende. Al potenziamento della rete di relazioni con altre imprese – iniziativa spesso strumentale a quelle appena citate – fa invece ricorso una quota compresa tra il 12 per cento delle piccole unità produttive e il 15 per cento delle medie. Questi profili strategici interessano diversamente i vari settori: sebbene anche in questo caso la preoccupazione di proteggere la propria quota di mercato accomuni la maggior parte delle imprese di tutti i comparti (rappresenta una strategia primaria per oltre il 60 per cento delle aziende di ciascun settore), sono soprattutto le imprese industriali e del commercio a privilegiare la differenziazione del prodotto (rispettivamente per il 44 e 43 per cento del totale settoriale), mentre nei servizi questo avviene solo per un terzo delle imprese. Tra le strategie espansive, infine, la ricerca di nuovi mercati registra il maggiore divario intersettoriale, dal momento che riguarda circa il 40 per cento delle imprese industriali, ma solo il 21 di quelle del commercio e il 14 per cento delle aziende attive nelle costruzioni e nei servizi.

Figura 2.3 Principali strategie adottate dalle imprese per classe di addetti e macrosettore – Anno 2011 (valori percentuali)

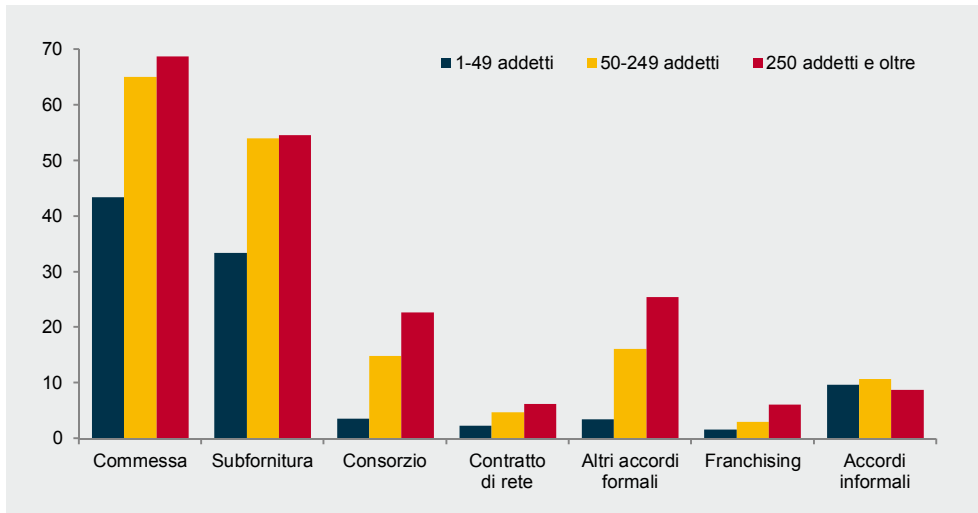


Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi.

Inoltre, in un sistema produttivo caratterizzato da grande frammentazione quale quello italiano, ai fini della crescita aziendale può risultare fondamentale la capacità di attivare relazioni di tipo produttivo tra imprese di diversa forma (Figura 2.4). In questo caso emerge una prevalenza di accordi di tipo produttivo, in particolare commessa e subfornitura, adottate da oltre il 40 per cento delle piccole imprese ma soprattutto da oltre il 65 per cento di quelle medie e grandi, più inserite nelle catene del valore nazionali e internazionali. Presso le imprese di dimensioni maggiori, inoltre è relativamente più diffuso il ricorso ad accordi formali come consorzi o *joint ventures* (in misura pari a circa il 25 per cento del totale), mentre gli accordi informali riguardano prevalentemente le imprese di piccola e media dimensione.

Commessa e subfornitura le relazioni prevalenti fra le imprese

Figura 2.4 Relazioni intrattenute dalle imprese per classe di addetti – Anni 2011-2012 (valori percentuali)

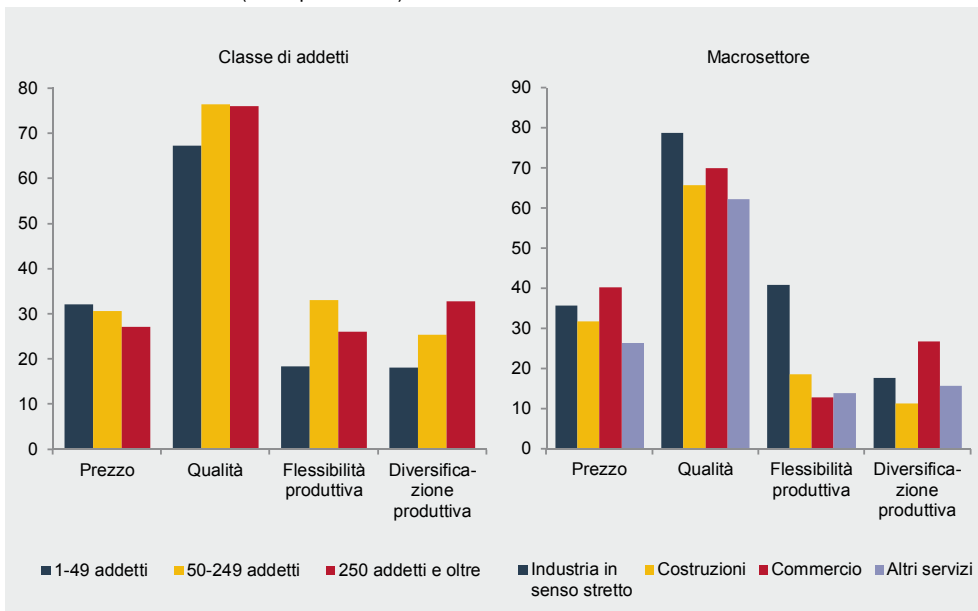


Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

Nell'attuare le strategie appena viste, le imprese italiane fanno leva principalmente sul miglioramento della qualità del prodotto o del servizio offerto, che indicano come proprio fattore competitivo per eccellenza con percentuali tra il 67 e il 76 per cento delle tre classi dimensionali (Figura 2.5), mentre circa il 30 per cento delle imprese trae vantaggio dalla concorrenza di prezzo. Profili più articolati, come la flessibilità o la diversificazione produttiva, risultano essere punti di forza delle imprese di maggiori dimensioni, sebbene in misura relativamente limitata: riguardano circa una impresa su tre nelle classi maggiori, e meno di una piccola impresa su cinque. Dal punto di vista settoriale, invece, la flessibilità produttiva risulta un elemento di vantaggio competitivo per il 40 per cento delle imprese dei settori industriali, un valore pari a oltre il doppio di quello osservato negli altri comparti.

Due terzi delle imprese puntano sulla qualità del prodotto, un terzo sulla concorrenza di prezzo

Figura 2.5 Principali punti di forza competitiva dell'impresa per classe di addetti e macrosettore – Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi



IMPRENDITORIALITÀ E PERFORMANCE NELLE MICROIMPRESE

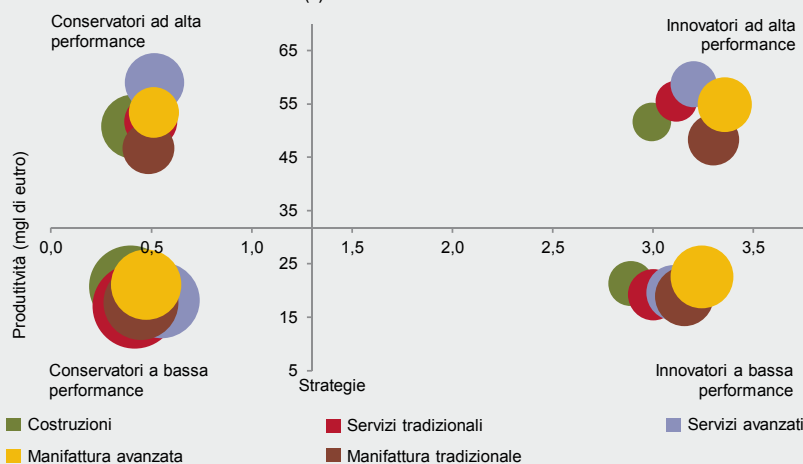
L'indagine sulle imprese condotta in occasione del 9° Censimento dell'industria e dei servizi ha introdotto, per le aziende a conduzione familiare con meno di 10 addetti, una sezione dedicata all'imprenditorialità volta a rilevare informazioni sociodemografiche sull'imprenditore e ad indagare alcuni aspetti fondamentali della vita dell'impresa. Queste informazioni consentono di approfondire i legami tra caratteristiche dell'imprenditore, strategie e performance per un rilevante segmento del sistema produttivo italiano. In particolare, riguarda unità produttive con un numero di addetti compreso tra 3 e 9, e imprese con meno di tre addetti dotate di una significativa rilevanza economica.¹

La vasta mole di informazioni resa disponibile con l'indagine censuaria è stata concettualmente suddivisa in tre gruppi: i) obiettivi e strategie; ii) imprenditorialità; iii) contesto interno ed esterno. Il primo gruppo comprende le varie tipologie di scelte innovative (di prodotto, di processo, organizzativa, di marketing) e gli orientamenti strategici espressi dall'impresa, distinguendo tra strategie difensive e strategie più articolate, quali l'ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti, l'accesso a nuovi mercati, l'intensificazione della collaborazione con altre imprese. La considerazione di questi elementi ha consentito di "ordinare" le impre-

se, attribuendo loro un profilo più o meno dinamico in base al numero di strategie non difensive adottate e di tipologie di innovazione. Il secondo gruppo ("imprenditorialità") individua le caratteristiche dell'imprenditore – rilevandone età, titolo di studio, esperienza di lavoro – della vita dell'impresa, quali l'eventualità di un passaggio generazionale e le modalità con cui vengono prese le decisioni strategiche. Il terzo gruppo di informazioni, infine, include numerosi altri aspetti, dalla dimensione del mercato di riferimento alla situazione finanziaria, dalla tipologia di relazioni con le altre imprese alle modalità di competizione, che qualificano ulteriormente la relazione tra scelte imprenditoriali e performance. Quest'ultima viene qui rappresentata da un indicatore di produttività del lavoro.

L'analisi congiunta del dinamismo strategico dell'impresa e della sua performance economica permette di individuare quattro tipologie di imprese (in un piano cartesiano definito dall'asse orizzontale delle strategie e da quello verticale delle performance) a seconda che esse si collochino al di sopra o al di sotto dei valori medi assunti dalle due variabili nel proprio settore di attività economica.² La figura 1 rappresenta i risultati per cinque aggregazioni settoriali, che coprono quasi tutto l'insieme dell'industria e dei servizi privati.³ Il primo quadrante, che comprende il 13,5 per cento del-

Figura 1 Imprese a conduzione familiare per intensità strategica, produttività del lavoro e macrosettore – Anno 2011 (a)



Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi (a) L'ampiezza delle bolle indica il peso delle tipologie in ogni macrosettore.

¹ L'universo di riferimento dell'indagine censuaria è costituito dalle imprese con almeno 3 addetti e da quelle con 1-2 addetti definite "micro-Star", dotate cioè di struttura e attività rilevante (per una descrizione di queste ultime si veda il riquadro "Il Censimento dell'Industria e dei Servizi: la rilevazione diretta sulle imprese"). Le imprese a conduzione familiare sono quelle nelle quali la responsabilità della gestione spetta all'imprenditore (socio principale o unico) o a un altro membro della famiglia proprietaria controllante.

² Sono state considerate le sezioni della classificazione Ateco 2007 per le costruzioni e i servizi privati, e le divisioni per la manifattura.

³ Dall'analisi sono escluse l'industria estrattiva, la fornitura di energia gas e acqua, l'attività di gestione dei rifiuti, i servizi finanziari e le attività immobiliari.



Tavola 1 Caratteristiche dell'imprenditore per tipologia di impresa – Anno 2011 (valori percentuali)

TIPOLOGIE	Età media	Laurea	Esperienza precedente			Personale coinvolto nelle decisioni strategiche		
			Nessuna/bassa	Lavoro dipendente	Lavoro autonomo	Nessuno	Manager/familiari	Dipendenti
Innovatori ad alta performance	49,5	25,9	21,4	43,9	34,7	48,4	38,5	8,5
Conservatori ad alta performance	52,1	22,1	27,7	40,8	31,5	62,0	28,4	4,1
Conservatori a bassa performance	49,5	12,5	31,4	43,0	25,7	62,8	27,1	4,1
Innovatori a bassa performance	47,4	19,4	23,5	45,3	31,2	50,5	34,6	8,6

Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

le imprese, individua il gruppo di "innovatori ad alta performance", i quali presentano dinamiche strategiche e di performance elevate; nel secondo quadrante (22 per cento delle imprese) si trova il gruppo di "conservatori ad alta performance", ovvero imprese a produttività elevata ma bassa intensità strategica; nel terzo quadrante che ospita il gruppo più numeroso (circa 45 per cento delle imprese), si trovano le imprese conservatrici a bassa performance, mentre nel quarto (19 per cento delle imprese) si colloca il gruppo degli "innovatori a bassa performance". L'ampiezza delle bolle della figura rappresenta per ciascuna aggregazione settoriale il peso di quella tipologia di impresa sul totale del settore.

In generale, la maggior parte delle imprese presenta un profilo strategico molto elementare: circa il 37 per cento di esse non adotta nessuna delle strategie complesse, attestandosi su scelte di tipo difensivo, e circa il 30 per cento ne adotta solo una (parte sinistra della figura). La disposizione dei gruppi nella figura 1 suggerisce, del resto, che non vi sia un legame forte tra dinamismo strategico e performance: solo un terzo delle imprese che adottano strategie più articolate si colloca anche tra quelle più performanti; similmente, un terzo delle imprese con basso profilo strategico consegue ugualmente buoni risultati economici, mediamente di poco inferiori a quelli delle più dinamiche. Il settore in cui l'adozione di diverse strategie

risulta più premiante è quello manifatturiero, mentre nelle costruzioni e nei servizi tradizionali si osservano le quote più elevate di imprese meno performanti.

I quattro gruppi riflettono caratteristiche diverse dell'imprenditore e dell'impresa. I titolari delle imprese dinamiche e ad alta performance hanno un livello di istruzione mediamente più elevato (con una quota di laureati quasi doppia rispetto a quella del gruppo in assoluto meno performante), un'età superiore a quella media e una maggiore esperienza di lavoro. L'esame di altri aspetti strategici fa emergere al contrario maggiori somiglianze tra imprese accomunate da intensità strategica simile piuttosto che da performance simili. Ciò riguarda la maggiore propensione delle imprese con un profilo strategico più dinamico a intrattenere rapporti cooperativi anche formalizzati con imprese estere; l'apertura verso mercati extra-regionali e internazionali (caratteristica questa assai più accentuata per le imprese che conseguono anche buone performance e riflessa in una maggiore partecipazione a catene del valore); un più elevato grado di esposizione finanziaria associato a investimenti produttivi. Le imprese che adottano strategie meno complesse presentano invece caratteristiche opposte, particolarmente accentuate in quelle meno performanti, mostrando in generale un raggio di azione più limitato e una maggiore chiusura verso rapporti di collaborazione con altre imprese.

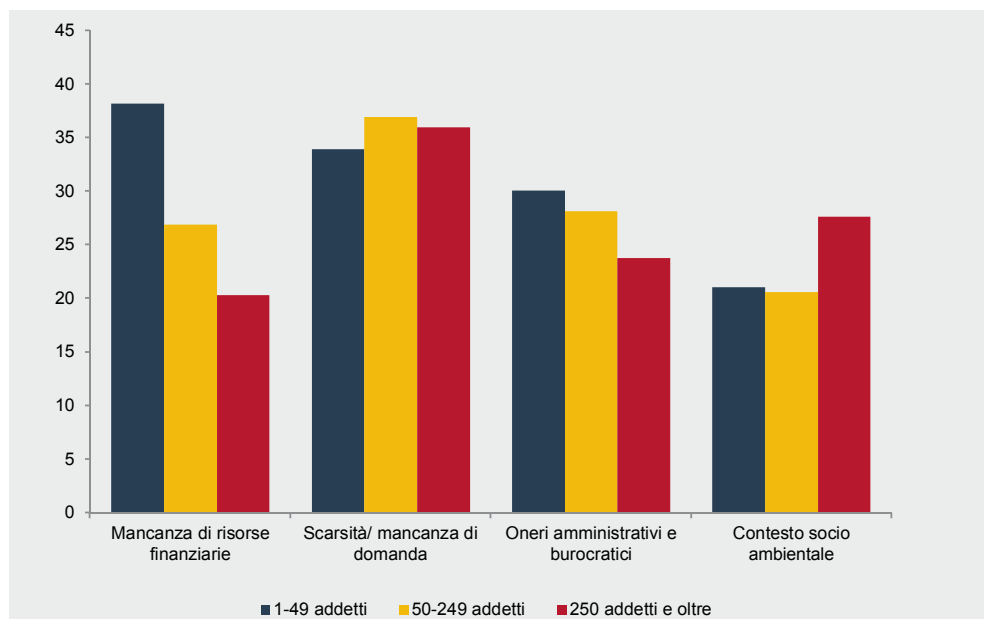
Tavola 2 Caratteristiche delle imprese per tipologia – Anno 2011

TIPOLOGIE	Ha vissuto un passaggio generazionale negli ultimi sei anni	Accordi con imprese estere	Operatività internazionale	Elevata dipendenza dal finanziamento esterno
Innovatori ad alta performance	11,5	19,8	63,6	15,5
Conservatori ad alta performance	8,4	6,6	26,0	14,5
Conservatori a bassa performance	7,5	4,0	14,4	12,7
Innovatori a bassa performance	9,2	13,5	41,5	16,5

Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi



Figura 2.6 Principali fattori che ostacolano la competitività delle imprese per classe di addetti – Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

L'azione dei punti di forza competitiva, tuttavia, non manca di ostacoli. Sono, infatti, molteplici i fattori di impedimento alla competitività segnalati dalle imprese (Figura 2.6): la mancanza di risorse finanziarie, gli oneri amministrativi e burocratici, la mancanza o scarsità della domanda e un contesto socioambientale sfavorevole limitano la performance di circa un terzo delle imprese italiane. Spicca, in particolare, il fatto che la mancanza di risorse finanziarie condiziona la competitività di quasi il 40 per cento delle imprese di minore dimensione, anche più del problema della scarsità della domanda interna (per la maggior parte delle aziende di questa classe dimensionale). Viceversa, le imprese percepiscono come relativamente meno gravi la carenza di infrastrutture, la mancanza di risorse qualificate e la difficoltà nel reperire personale o fornitori, segnalati come significativi elementi di freno da circa il 5 per cento delle imprese. Sotto questo aspetto possono svolgere una funzione di rilievo le misure di politica economica introdotte negli ultimi anni che, riducendo la storica distorsione fiscale a favore dell'indebitamento delle imprese, tendono a favorire una maggiore neutralità della tassazione nei confronti delle diverse fonti di finanziamento (si veda il box "L'Ace e la deducibilità della quota del lavoro Irap").

2.3 Profili d'impresa e profili strategici: un'analisi multidimensionale

La competitività e il potenziale di crescita delle imprese italiane sono influenzati dalla combinazione delle scelte aziendali relative ad un insieme estremamente variegato di strategie produttive, organizzative, di mercato. Per analizzare tali aspetti la complessità delle informazioni rilevate in occasione del censimento è stata sintetizzata attraverso un'analisi multivariata² che ha consentito di individuare tre principali "profili strategici" associati ad altrettante dimensioni della competitività delle imprese nazionali (Prospetto 2.1).

² La metodologia utilizzata è quella dell'analisi delle corrispondenze multiple.

Per le imprese la scarsità di risorse finanziarie principale ostacolo alla competitività

72



Tre profili strategici delle imprese italiane

- a. “dinamismo aziendale”: include l’attività innovativa in senso ampio – non solo innovazioni di processo e prodotto, ma anche di marketing e organizzazione aziendale – e l’attitudine all’espansione verso nuovi mercati, nazionali e internazionali;
- b. “proiezione estera”: esprime le diverse strategie di presenza sui mercati internazionali – tramite esportazioni, attivazione di relazioni o accordi con imprese estere, delocalizzazione produttiva – e la propensione a modificare l’organizzazione dell’impresa;
- c. “complessità organizzativa”: individua i modelli di governance delle imprese, a seconda che queste presentino una gestione di tipo manageriale, appartengano o meno ad un gruppo (e se in posizione di controllanti), siano caratterizzate da meccanismi di controllo familiare, abbiano il socio principale di nazionalità estera, assumano personale qualificato, abbiano un punto di forza nella qualità dei prodotti e servizi offerti o abbiano attivato *joint ventures*, consorzi o accordi formali con altre imprese.

Prospetto 2.1 **Principali profili strategici delle imprese italiane – Anno 2011**

Dinamismo aziendale	Proiezione estera	Complessità organizzativa
- Innovazione di prodotto o di servizio	- Il mercato di riferimento è internazionale	- Gestione di tipo manageriale
- Ampiezza dei mercati di riferimento (locale, nazionale, internazionale)	- Esportazioni	- Appartenenza a un gruppo
- Innovazione di processo	- Innovazioni organizzative	- Controllo familiare vs non familiare
- Innovazione di marketing	- Presenza di relazioni con imprese estere	- Nazionalità del primo socio (italiana vs. straniera)
- Innovazioni organizzative	- Tendenza ad aumentare le attività all'estero	- Assunzione di personale ad elevata qualifica
- Ricerca di nuovi mercati		- Presenza di accordi di tipo formale (esclusi subfornitura e commessa)

Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell’industria e dei servizi

La diversa combinazione dei profili permette di ricostruire le effettive strategie aziendali. Sulla base di questi è stato possibile individuare cinque tipologie di impresa utilizzando la tecnica di analisi dei gruppi (*cluster analysis*, Tavola 2.2, pag. 78).³

Il primo gruppo (“Piccolo cabotaggio”) include la grande maggioranza delle unità produttive (circa il 78 per cento delle imprese) attive nella manifattura tradizionale, nelle costruzioni, nei servizi alla persona e di intrattenimento, nel commercio (soprattutto al dettaglio), nei servizi di alloggio e ristorazione. Si tratta di imprese di dimensioni ridotte (impiegano in media 5 addetti, rispetto agli 8 del complesso delle imprese), poco dinamiche, rivolte prevalentemente a un mercato locale (comunale o regionale) e con un’organizzazione aziendale molto semplificata: è molto pervasiva la presenza di imprese a controllo familiare mentre sono pressoché assenti esempi di gestione manageriale. Anche le innovazioni e la riorganizzazione dei processi sono limitati, al pari della integrazione nelle catene del valore, soprattutto internazionali. In questo contesto le imprese dichiarano di adottare soprattutto strategie di tipo difensivo, orientate al mantenimento delle quote di mercato. La performance è complessivamente modesta: la produttività risulta inferiore alla mediana del sistema e a quelle degli altri gruppi, e tra il 2007 e il 2010 queste imprese hanno registrato la dinamica occupazionale più contenuta.

Le unità produttive piccole e attive su mercati locali difendono le proprie quote di mercato

³ Per una descrizione della metodologia della *cluster analysis* si veda il Glossario.



L'ACE E LA DEDUCIBILITÀ DELLA QUOTA DEL LAVORO IRAP

L'Ace, l'aiuto alla crescita economica, è un intervento strutturale per l'alleggerimento del carico fiscale sui profitti delle imprese e sul lavoro introdotto con il decreto "Salva Italia" varato nella scorsa Legislatura dal Governo Monti. Si tratta di un incentivo al rafforzamento della struttura patrimoniale delle imprese con l'esclusione dal calcolo della base imponibile dell'Ires (o dell'Irpef) del rendimento figurativo degli apporti di nuovo capitale proprio e degli utili reinvestiti. Questo provvedimento intende correggere uno squilibrio storico nel sistema tributario, rendendo il prelievo più neutrale rispetto alle scelte finanziarie delle imprese, attraverso la rimozione dei disincentivi fiscali alla capitalizzazione e così agevolare un processo di rafforzamento patrimoniale e di ristrutturazione del sistema delle imprese italiane. Il riequilibrio del trattamento fiscale delle forme di finanziamento, inoltre, è attuato su base incrementale, in modo da incentivare i comportamenti delle imprese e, al contempo, minimizzare la perdita di gettito. Il secondo intervento dispone la deducibilità integrale ai fini delle imposte dirette (Ires e Irap) della quota di base imponibile Irap relativa al costo del lavoro e una maggiorazione della deduzione prevista a fini Irap per i contratti di lavoro a tempo indeterminato rivolta, in particolare, alle donne e ai giovani (fino ai 35 anni di età) nel settore privato. Anche in questo caso, l'indirizzo dell'intervento mira alla riduzione del cuneo fiscale sul costo del lavoro (in Italia tra i più elevati dei paesi Ocse) e, al tempo stesso, a favorire la creazione di occupazione femminile e giovanile, che rappresentano le componenti più svantaggiate sul mercato del lavoro.

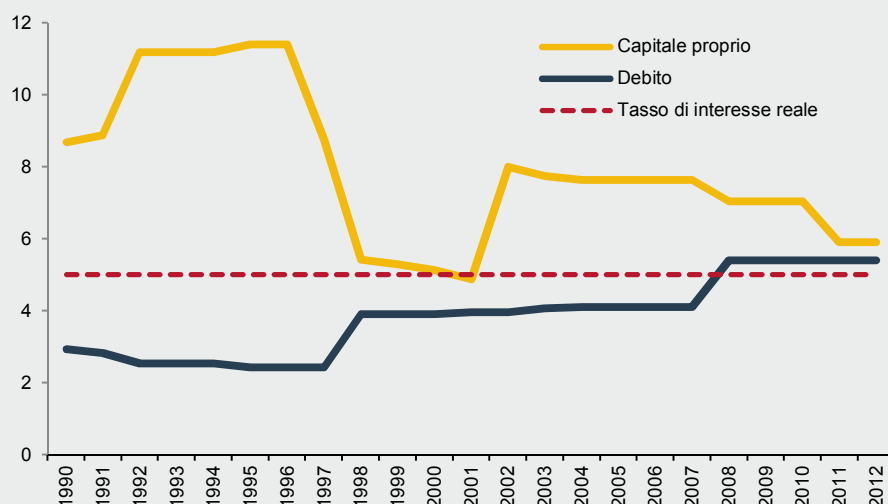
L'impatto dell'Ace sulle decisioni di investimento delle imprese può essere evidenziato osservando l'andamento del costo del capitale, che riassume in un unico indicatore il carico d'imposta che grava sull'investimento marginale, ossia l'investimento che genera un rendimento appena sufficiente a coprire i costi. Tecnicamente, il cuneo fiscale sul capitale, ovvero la distanza tra il costo del capitale (al lordo delle imposte) sostenuto dall'impresa e la remunerazione (al netto delle imposte) ottenuta dal soggetto finanziatore, fornisce una misura della distorsione prodotta dalla tassazione sulle decisioni di investimento. In presenza di disparità di trattamento fiscale fra fonti alternative di finanziamento dell'investimen-

to, tale distorsione dipende dalla modalità di finanziamento adottata dall'impresa. La figura 1 riproduce l'andamento del costo del finanziamento con capitale proprio e con debito nel periodo 1990-2012, supponendo il tasso di interesse pari al 5 per cento in termini reali.¹ Come si può osservare, il sistema tributario italiano presenta una distorsione storica a favore dell'indebitamento, solo in parte corretta dalla riforma del 1997 attraverso la Dit e l'Irap. Abrogata la Dit nel 2001, il divario nel cuneo d'imposta fra fonti di finanziamento torna ad ampliarsi. Si noti che la deducibilità degli interessi sul debito, in aggiunta ai benefici derivanti dalle deduzioni per l'ammortamento, si traduce in uno sgravio dell'investimento finanziato con debito durante quasi tutto l'arco temporale considerato. I dispositivi di indeducibilità degli interessi passivi (capitalizzazione sottile) introdotti dalla riforma del 2003 hanno avuto scarsa efficacia nell'evitare che il ricorso al debito risulti squilibrato nel rapporto con il patrimonio. Solo con la riforma del 2008 che introduce una limitazione parziale alla deducibilità degli interessi passivi netti nel limite del 30 per cento del risultato operativo lordo, il cuneo d'imposta del costo del capitale nell'ipotesi di finanziamento con debito assume valore positivo, cui corrisponde un effetto disincentivo all'investimento, seppure di modesta entità. Nel 2011 l'introduzione dell'Ace porta a un sostanziale taglio del cuneo d'imposta sull'investimento finanziato con capitale proprio, pari a circa un punto percentuale. Il provvedimento rappresenta un importante passo in avanti verso un sistema di prelievo più neutrale rispetto alle scelte di finanziamento delle imprese. Il divario nel trattamento fiscale delle forme di finanziamento non risulta completamente eliminato, in quanto il rendimento nozionale del capitale proprio è fissato nel 3 per cento nei primi tre anni di applicazione della legge, ben al di sotto del tasso di interesse di equilibrio ipotizzato in questi calcoli.

Le considerazioni sulla neutralità del sistema fiscale non esauriscono l'esame degli effetti economici del provvedimento. La possibilità di dedurre dal reddito imponibile il rendimento 'nozionale' del capitale proprio è concessa ad aliquota d'imposta invariata. Pertanto l'Ace si sostanzia in una riduzione dell'onere tributario per le imprese beneficiarie. L'effetto congiunto dell'incoraggiamento all'autofinanzia-

¹ Le elaborazioni sono state ottenute utilizzando l'approccio per il calcolo delle aliquote effettive *forward-looking* originariamente sviluppato da Devereux e Griffith (1998). Sono state adottate le seguenti ipotesi: tassi di ammortamento economici per macchinari e attrezzature (17,5 per cento), immobilizzazioni materiali (3,1 per cento), beni intangibili (15,3 per cento) scorte e partecipazioni finanziarie (0 per cento).



Figura 1 Il costo del capitale in Italia per fonte di finanziamento – Anni 1990-2012 (valori percentuali)

Fonte: Simulazione di un ipotetico progetto di investimento sulla base dei parametri fiscali 1990-2012

mento e della riduzione del prelievo a esso associato possono rappresentare uno stimolo agli investimenti e alla crescita dimensionale, in particolare per le imprese vincolate sul lato del finanziamento. Di seguito si propone, attraverso l'esame di alcune simulazioni effettuate con il nuovo modello di microsimulazione per le imprese sviluppato dall'Istat fondato sui dati delle dichiarazioni delle società di capitali, una valutazione degli effetti di gettito e delle conseguenze distributive per le imprese dei provvedimenti descritti. La quantificazione degli effetti dell'Ace incrementale richiede di disporre di informazioni di carattere longitudinale al fine di valutare gli effetti cumulativi della deduzione del rendimento degli incrementi del capitale proprio. Pertanto, le elaborazioni sono state effettuate utilizzando una base dati integrata a livello dell'impresa che include l'universo delle dichiarazioni dei redditi Unico società di capitali ed enti commerciali, i dati dichiarati a fini Irap, nonché i dati dei bilanci civilistici per i tre periodi d'imposta più recenti disponibili (anni d'imposta 2008-2010). L'analisi qui esposta comprende tutti i settori privati dell'attività economica, esclusa l'agricoltura e il settore finanziario. Lo scenario di simulazione al 2013 è ottenuto estrapolando i valori per le basi imponibili dell'imposta sui profitti societari (Ires) e dell'imposta regionale sulle attività produttive (Irap) sulla base all'attuale quadro congiunturale provvisorio previsto dall'Istat. L'articolazione del modello permette di

riprodurre le componenti dinamiche della base imponibile, come i riporti delle perdite e i riporti della componente non deducibile degli interessi passivi, nonché la scelta tra l'adesione al consolidato nazionale e al regime alternativo della trasparenza societaria. Specificamente, il modello calcola la base imponibile delle imposte e le imposte dovute secondo la normativa vigente, e perviene alla determinazione del reddito complessivo dei gruppi fiscali come somma algebrica degli imponibili positivi e negativi delle società rientranti nel perimetro del consolidato sulla base delle Comunicazioni di adesione al regime del consolidato. Si precisa che l'attuale versione del modello è di tipo statico pertanto trascura le risposte di tipo comportamentale delle imprese indotte dalle modifiche nell'impianto normativo.

Una prima simulazione incorpora la normativa vigente, incluse le sostanziali modifiche introdotte nel corso del 2011 alla disciplina di riporto delle perdite.² Questa simulazione viene usata come termine di confronto per le simulazioni successive (benchmark). La simulazione denominata Ace tiene conto a partire dall'anno 2011 (anno di simulazione 2008) della deduzione dall'imponibile della remunerazione ordinaria del finanziamento con capitale proprio pari al prodotto tra, da un lato, il rendimento nozionale del nuovo capitale proprio fissato al 3 per cento per il triennio 2011-2013³ e, dall'altro, gli incrementi patrimoniali realizzati rispetto ai valori di chiusura

² A partire dall'anno d'imposta 2011 le perdite non scadute sono portate in diminuzione del reddito dei periodi successivi senza limiti temporali, in misura non superiore all'80 per cento del reddito imponibile. Le perdite realizzate nei primi tre periodi d'imposta da imprese di nuova costituzione, possono essere utilizzate fino a capienza dell'imponibile nei periodi d'imposta successivi. Si è supposto che risulti conveniente per il contribuente utilizzare prima le perdite riportabili in misura limitata per poi abbattere il residuo 20 per cento di reddito imponibile con le perdite scomputabili in misura piena.

³ Il rendimento nozionale del nuovo capitale è determinato con decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze da emanare entro il 31 gennaio di ogni anno, tenendo conto dei rendimenti finanziari medi dei titoli obbligazionari pubblici, aumentabili di ulteriori tre punti percentuali a titolo di compensazione del maggior rischio. In via transitoria, per il primo triennio di applicazione, l'aliquota è fissata al 3 per cento.



dell'esercizio in corso al 31 dicembre 2010.⁴ Si è poi tenuto conto del meccanismo specifico dei riporti agli esercizi successivi della eventuale eccedenza della remunerazione figurativa rispetto al reddito di un esercizio, computando tale eccedenza di 'quota Ace' in aumento dell'importo deducibile dal reddito negli esercizi successivi. Con riferimento alle società che aderiscono al consolidato nazionale, l'Ace è calcolato in capo a ciascuna società consolidata fino a concorrenza del proprio reddito complessivo. L'eventuale eccedenza è trasferita alla capo gruppo.⁵ La simulazione denominata 'Deduzione analitica Irap' considera la deduzione integrale dall'imponibile Ires dell'Irap afferente alle spese per il personale dipendente e ne quantifica l'effetto differenziale rispetto al

precedente sistema di deduzione forfettaria dell'Irap relativa alle spese per il personale e agli interessi passivi indeducibili in vigore dal 2008, che continua a trovare applicazione con riferimento alla sola quota imponibile degli interessi passivi netti.⁶ La deduzione analitica è commisurata all'ammontare dell'Irap corrisposta sul costo del lavoro al netto delle deduzioni vigenti per il personale dipendente a tempo indeterminato.⁷ La deduzione complessiva (forfettaria e analitica) ammessa in deduzione ai fini delle imposte sui profitti societari non può eccedere l'Irap complessivamente dovuta. Inoltre, in conformità con quanto già previsto dal sistema di deduzione forfettaria dell'Irap, la quota deducibile non dedotta per incapienza è riportabile come perdita negli esercizi successivi. Ciò

Tavola 1 L'Ace e la detraibilità della quota del lavoro Irap: effetti distributivi (proiezioni per l'anno d'imposta 2013)

	Società di capitali		Beneficiari deduzione analitica Iras %	Beneficiari Ace %	Variazione del debito di imposta IRES		
	numero	%			Ded. analitica Irap dall'Ires %	Ace %	Effetto cumulativo %
TOTALE IMPRESE	982.438	100,0	30,0	34,0	-4,1	-5,2	-9,1
Settori di attività economica							
Commercio	204.588	20,8	38,0	37,0	-4,9	-4,2	-8,9
Costruzioni	192.380	19,6	26,5	30,4	-5,2	-4,8	-9,8
Energia, gas, acqua e rifiuti	18.395	1,9	20,1	22,1	-2,1	-4,8	-6,8
Industria	149.752	15,2	46,6	35,7	-5,0	-4,6	-9,4
Servizi privati	382.739	39,0	20,9	34,6	-3,0	-6,8	-9,6
Trasporti e comunicazioni	34.584	3,5	36,2	26,6	-5,4	-2,6	-7,8
Classi di fatturato							
minore di 1 euro	143.763	14,9	0,2	2,4	-1,1	-6,2	-7,2
tra 1 e 500 mila euro	507.278	52,5	19,7	34,8	-2,3	-9,2	-11,3
tra 500 mila e 7,5 milioni di euro	276.271	28,6	61,1	48,1	-6,4	-7,3	-13,2
maggiore di 7,5 milioni di euro	38.624	4,0	65,5	51,0	-3,6	-4,0	-7,5
Ripartizione geografica							
Nord Ovest	281.149	28,6	32,6	39,4	-3,8	-4,8	-8,4
Nord Est	196.171	20,0	31,9	37,9	-4,9	-6,0	-10,6
Centro	250.372	25,5	28,6	32,8	-3,5	-5,0	-8,3
Mezzogiorno	254.722	25,9	26,8	26,1	-6,0	-6,4	-12,0
Appartenenza ad un gruppo							
Impresa individuale	786.051	80,0	29,8	33,8	-5,7	-5,8	-11,2
Impresa in gruppo	181.663	18,5	32,0	36,1	-3,9	-4,8	-8,5
Impresa aderente al consolidato NM	14.724	1,5	15,3	15,3	-2,6	-5,3	-7,7

Fonte: Elaborazioni Istat su dati UNICO2009-UNICO2011 società di capitali

⁴ La variazione netta di capitale proprio è ottenuta cumulando a partire dal 2011 (anno di simulazione 2008) gli incrementi della somma di capitale sociale, riserve di capitale, riserve di utili, riserve in sospensione d'imposta (prospetto del capitale e delle riserve della dichiarazione, UnicoSCquadro RF) al netto dell'incremento corrispondente delle partecipazioni di controllo, collegamento e di gruppo (dati di bilancio), o in mancanza delle partecipazioni immobilizzate (UnicoSCquadro RS).

⁵ Come le perdite fiscali, le eccedenze di quote ACE generatesi anteriormente all'opzione del consolidato non sono attribuibili al consolidato.

⁶ In presenza di più deduzioni occorre coordinare le modalità operative di applicazione delle diverse discipline. La circolare n 8/E 2013 precisa che è riconosciuta al contribuente la possibilità di dedurre nell'ordine la deduzione analitica e la deduzione forfettaria.

⁷ L'insieme delle deduzioni dalla componente costo del lavoro della base imponibile Irap che sono state introdotte sin dai primi anni di applicazione dell'imposta regionale sulle attività produttive è piuttosto articolato. Ricordiamo le deduzioni relative ai contributi per le assicurazioni obbligatorie contro gli infortuni sul lavoro, ai contributi assistenziali sostenuti per il personale dipendente a tempo indeterminato, le deduzioni per le spese relative agli apprendisti, ai disabili e al personale addetto alla ricerca e sviluppo e quelle previste per i contribuenti minori che non superano determinate soglie del valore della produzione netta.



comporta a regime l'applicazione nell'ordine della deduzione Irap dall'imponibile Ires e poi dell'Ace.

La perdita di gettito per la sola Ires attribuibile alla integrale deducibilità dell'Irap ammonta a circa 1,2 miliardi di euro nel 2012 e nel 2013, cui corrisponde uno sgravio annuo per le imprese superiore al 4 per cento (Tavola 1). Le conseguenze del provvedimento in termini di risparmio d'imposta per le imprese sono valutate anche in termini di variazione dell'aliquota media effettiva del prelievo Irap sul costo del lavoro. Quest'ultima si ricava implicitamente rapportando l'ammontare dell'imposta dovuta alla base imponibile calcolata prima delle deduzioni. La differenza tra l'aliquota Irap ordinaria e l'aliquota media effettiva dà la misura dell'agevolazione. Considerando cumulativamente tutte le agevolazioni vigenti sul costo del lavoro a fini Irap incluso quest'ultimo provvedimento, il carico fiscale sopportato dalle imprese per il lavoro occupato si riduce di circa 1,9 punti percentuali. Tenuto conto della variabilità regionale l'aliquota Irap è pari approssimativamente a 4,1 punti percentuali, ne consegue che il costo del lavoro rimane colpito dal prelievo a fini Irap in misura di poco superiore alla metà dell'aliquota ordinaria.

Per quanto attiene l'Ace, le minori entrate per l'erario di competenza ai fini Ires sono valutate in circa 1,4 miliardi di euro nel 2013, un ammontare di oltre il 60 per cento superiore rispetto alle stime per l'anno di simulazione 2011, primo anno di applicazione del provvedimento, per effetto degli incrementi nel capitale proprio osservati nel periodo considerato. Per le imprese beneficiarie, l'Ace comporta un abbattimento crescente nel tempo dell'aliquota ordinaria. L'agevolazione misurata come differenza tra l'aliquota legale e l'aliquota media effettiva è pari a circa 1,9 punti percentuali nel primo anno di applicazione ma, a distanza di soli due periodi d'imposta (anno 2013), lo sconto d'imposta arriva a 2,7 punti percentuali. Si tratta di un effetto piuttosto forte per le imprese che beneficiano appieno dell'Ace. Contestualmente, aumenta piuttosto velocemente anche l'eccedenza Ace non dedotta per incapienza, che passa dal 38 per cento dell'ammontare complessivo della deduzione nel 2011 all'86 per cento nel 2013. Questi rilievi sono importanti per comprendere meglio il meccanismo dell'Ace. Per sua natura, una deduzione dalla base imponibile dispiega i suoi effetti appieno nelle fasi positive del ciclo economico. Nell'attuale fase congiunturale dell'economia italiana, contraddistinta da una ridotta redditività aziendale, la possibilità di usufruire del beneficio è limitata. Quando la ripresa si manifesterà, l'Ace potrà rappresentare uno stimolo importante alla crescita delle imprese. In ultima analisi, per le imprese più profittevoli e più dinamiche la natura incrementale dell'Ace potrà garantire negli anni a venire uno sgravio via via crescente dal prelievo sui profitti societari, in linea con

la tendenziale riduzione delle aliquote che si osserva in ambito internazionale. Ciò conferisce al sistema fiscale un elemento di maggiore competitività quanto a capacità di attrarre piuttosto che di scoraggiare l'afflusso di capitale sul territorio nazionale.

Complessivamente, l'Ace e la deducibilità della quota lavoro Irap comportano un risparmio d'imposta considerevole per i contribuenti Ires, pari a circa il 9,1 per cento. Nella tavola 1 vengono riportati gli effetti distributivi dei provvedimenti esaminati con riferimento alle proiezioni per il 2013. Le conseguenze delle diverse agevolazioni sono valutate in termini della frequenza delle imprese che sono in condizioni di avvalersi di ciascuno dei due sistemi (considerati disgiuntamente) e di riduzione percentuale del prelievo. I risultati della simulazione mostrano che i beneficiari delle agevolazioni raggiungono in entrambi i casi il 30 per cento dei contribuenti. Con riferimento alla classe dimensionale (espressa in termini di fatturato), il meccanismo Ace, come pure la deduzione analitica Irap, possono essere più frequentemente utilizzati man mano che si passa dalle piccole imprese alle grandi. Tale risultato non stupisce nella misura in cui si può convenire che le grandi imprese sono meglio attrezzate, rispetto alle piccole, per cogliere opportunità di sgravio fiscale poste in essere dalle diverse agevolazioni, qualora queste siano commisurate alla capacità di accumulazione di capitale proprio, ovvero dipendano dall'impiego del lavoro dipendente. Dall'esame delle percentuali di riduzione del prelievo, si evince che la deduzione Ace riduce il debito d'imposta in misura più elevata sulle imprese piccole e medie rispetto alle grandi, mentre con riferimento alla deduzione analitica Irap le simulazioni indicano una relativa concentrazione dello sgravio d'imposta sulle più elevate dimensioni aziendali (tra i 500.000 euro e i 7.500.000 euro di fatturato).

Passando ai settori di attività economica, i vantaggi della integrale deducibilità dell'Irap risultano più significativi per trasporti e comunicazioni, costruzioni, industria e commercio. I benefici dell'Ace appaiono invece più elevati per il settore dei servizi privati, un risultato essenzialmente dovuto al settore immobiliare. L'impatto differenziato sui settori di attività economica risulta attenuato quando si considera l'effetto cumulato dei provvedimenti. Riguardo agli effetti distributivi per aree geografiche, per entrambe le agevolazioni si osserva una redistribuzione a favore del Sud e delle Isole; entrambi i provvedimenti favoriscono, sia pure in misura minore, il Nord-est. Infine, con riferimento alla forma organizzativa, l'appartenenza ad un gruppo di imprese che, solitamente rappresenta una condizione più favorevole per l'accesso alla finanza interna rispetto alle imprese indipendenti, appare, sulla base delle osservazioni a disposizione, irrilevante ai fini degli effetti distributivi dell'Ace.



Tavola 2.2 Caratteristiche e profili strategici dei gruppi di imprese – Anno 2011

GRUPPI DI IMPRESE (CLUSTER)	Imprese (%)	Dimensione media (addetti)	Produttività (a)	Variazione addetti (b)	Profili strategici (c)			Orientamento strategico prevalente	Mercato geografico di riferimento
					Dinamismo	Proiezione estera	Complessità organizzativa		
Primo gruppo (Piccolo cabotaggio)	78,2	5,0	29,5	1,1	10,0	5,0	6,1	Tutela quota di mercato	Locale (d)
Secondo gruppo (Conservatrici)	8,6	17,3	44,2	4,4	16,9	9,2	34,1	Tutela quota di mercato	Locale/ Nazionale (d)
Terzo gruppo (Dinamiche tascabili)	8,2	12,9	43,7	0,9	40,5	57,9	10,0	Accesso ai mercati; Tutela quota di mercato	Internazionale
Quarto gruppo (Dinamiche spinte)	4,1	15,4	38,9	8,1	77,7	19,3	9,5	Ampliamento gamma di prodotti /servizi Accesso a nuovi mercati	Nazionale/ Internazionale
Quinto gruppo (Unità complesse)	0,9	111,3	67,9	3,3	40,5	37,1	71,2	Tutela quota di mercato; Ampliamento gamma dei prodotti/servizi	Internazionale
Totale	100,0	8,1	34,3	2,0	16,2	10,6	9,5		

Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

(a) Valore aggiunto per addetto (mediana in migliaia di euro). Il dato si riferisce al 2010.

(b) Variazione mediana degli addetti tra il 2007 e il 2010.

(c) Indici normalizzati a 100. I valori variano tra un minimo di 0 e un massimo di 100, a seconda dell'intensità con cui il profilo strategico caratterizza il singolo gruppo di imprese.

(d) Locale: area di mercato comunale o regionale.

78



Le imprese più grandi e complesse adottano strategie espansive...

A un estremo idealmente opposto si trova il quinto gruppo (“Unità complesse”), che comprende meno dell’1 per cento delle imprese. Le unità di questo gruppo sono prevalentemente di media e grande dimensione (impiegano in media 111,3 addetti), sono accomunate dalla presenza di un dinamismo e una proiezione sui mercati internazionali relativamente elevati, e soprattutto dalla maggiore complessità organizzativo-gestionale tra tutti i cluster considerati: qui più che altrove prevalgono organizzazione in gruppo (con imprese in posizione di controllo), gestione manageriale e partecipazioni azionarie di maggioranza detenute da soggetti esteri. È forte anche la presenza di accordi produttivi con controparti estere. In generale, il cluster comprende imprese attive in settori manifatturieri *high-tech* come chimica e farmaceutica, in attività a elevata intensità di capitale, nel commercio all’ingrosso e in comparti del terziario avanzato come le telecomunicazioni e i servizi finanziari. Per queste imprese, caratterizzate da una produttività del lavoro molto elevata e da una dinamica occupazionale (+3,3 per cento) superiore alla media negli anni più difficili della crisi, le strategie sono orientate all’ampliamento della gamma dei prodotti e servizi offerti e alla tutela delle quote di mercato su scala internazionale. Strategie altrettanto espansive – a cominciare dall’arricchimento dell’offerta e dall’accesso a nuovi mercati – e una performance occupazionale (+8,1 per cento) nettamente più intensa

rispetto a tutti gli altri gruppi identificano le imprese del quarto gruppo (“Dinamiche spinte”). Quest’ultimo comprende solo il 4 per cento del totale delle imprese, con una dimensione media relativamente contenuta (15,4 addetti), ma presenta il profilo strategico più dinamico: si trovano qui le unità che fanno più ricorso a innovazioni di prodotto, di processo, organizzative e di marketing, e che hanno una proiezione internazionale relativamente elevata. Tali aspetti sembrano compensare un profilo organizzativo poco complesso, dominato dalla presenza di imprese familiari, non manageriali e in prevalenza non appartenenti a gruppi. Si tratta quindi di imprese molto dinamiche, attive per lo più in settori manifatturieri (soprattutto alimentari, prodotti in metallo, macchinari) e servizi di informazione e comunicazione.

Gli ultimi due gruppi si somigliano per peso (circa l’8 per cento) e produttività (circa 44 milioni di valore aggiunto per addetto), ma si caratterizzano per profili strategici molto diversi. Il secondo *cluster* (le “Conservatrici”) composto in prevalenza da imprese del commercio, delle costruzioni specializzate e dei servizi alle imprese, si segnala infatti per una dimensione media d’impresa doppia rispetto alla mediana complessiva (impiegano 17,3 addetti) e un’organizzazione aziendale complessa, a fronte di un ruolo relativamente contenuto dei profili legati al dinamismo e alla proiezione internazionale. A queste caratteristiche si associa, nel triennio 2007-2010, una crescita di addetti seconda solo a quella del cluster più dinamico. Di contro, l’ultimo gruppo è popolato da imprese appartenenti in prevalenza ai settori tipici del modello di specializzazione manifatturiero italiano – soprattutto macchinari, abbigliamento, pelli – di dimensioni non trascurabili, a bassa complessità organizzativa, ma dinamiche e con una forte vocazione internazionale, non solo in termini commerciali e produttivi, ma anche di relazioni interaziendali. Si tratta delle caratteristiche strutturali e strategiche associate alla dinamica occupazionale più modesta nei primi anni della crisi.

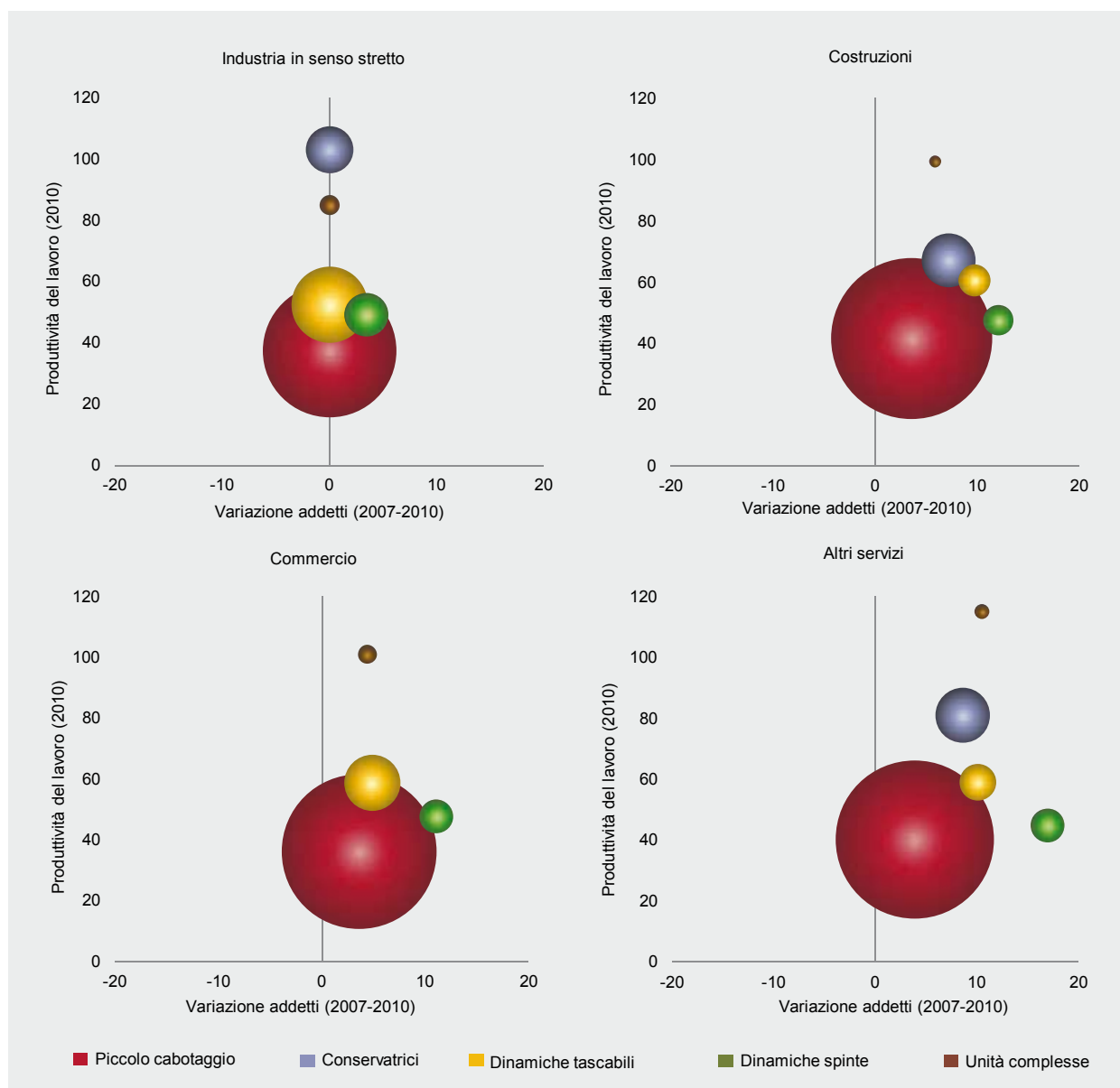
Questi risultati confermano dunque il dualismo del sistema produttivo italiano, nel quale, accanto a una moltitudine di realtà produttive che partecipano poco alle catene del valore locali e globali, hanno una limitata complessità organizzativa e scarse risorse da destinare all’investimento, coesistono realtà dotate di dinamismo, in cui la complessità organizzativa svolge un ruolo determinante nel definire il collegamento alle catene del valore e le performance aziendali. Indicazioni d’interesse emergono dalla distribuzione dei gruppi d’impresa nell’ambito dei diversi settori, evidenziata dalla figura 2.7, la quale riporta (attraverso la dimensione delle “bolle”) anche il peso che ciascun gruppo ricopre all’interno dei macrosettori in termini di numero di imprese. In generale, il *cluster* di “Piccolo cabotaggio” – composto da unità produttive piccole, poco dinamiche, dall’organizzazione poco complessa e rivolte a un mercato locale – registra la performance più modesta in tutti i macrosettori, sia in termini di livelli di produttività, sia per quanto riguarda la variazione degli addetti. Questo raggruppamento ha un peso relativamente minore nell’industria in senso stretto. È da notare che tra il 2007 e il 2010 questo comparto registra per tutti i gruppi la performance occupazionale peggiore – rispetto agli altri macrosettori – coerentemente con una fase recessiva che in quegli anni ha colpito duramente le attività manifatturiere. In questo insieme di attività la performance dei gruppi si differenzia piuttosto per i livelli di produttività del lavoro, più elevati in corrispondenza di forme più complesse di organizzazione aziendale, tipiche dei *cluster* delle “Conservatrici” e delle “Unità complesse”. La complessità organizzativo-gestionale, inoltre, se unita a livelli relativamente elevati di dinamismo e proiezione estera come avviene nelle unità complesse, contribuisce a una più alta produttività del lavoro nelle costruzioni, nel commercio e negli altri servizi, e in quest’ultimo comparto si associa anche a una crescita occupazionale di rilievo. Infine, in tutti i macrosettori un profilo strategico improntato prevalentemente al dinamismo e in parte all’internazionalizzazione – caratteristico delle imprese del gruppo “dinamiche spinte” – si accompagna più a un aumento di addetti che a un più elevato livello di produttività, soprattutto nei servizi e in particolare in quelli del terziario avanzato.

...lo stesso fanno quelle più innovative di media dimensione

Il dualismo del sistema produttivo italiano non accenna a tramontare



Figura 2.7 Performance per macrosettore e gruppo di imprese (a)



Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi.

(a) La performance è misurata in termini di produttività del lavoro al 2010 (valore aggiunto per addetto in migliaia di euro) e variazione mediana degli addetti tra il 2007 e il 2010. La dimensione delle "bolle" riflette il peso, in termini di numero di imprese, ricoperto dal gruppo all'interno del macrosettore.

È possibile qualificare ulteriormente queste conclusioni associando, a un maggiore livello di disaggregazione settoriale, la relazione tra profilo strategico (individuato rispetto a dinamismo, proiezione estera e complessità organizzativa) e performance d'impresa, misurata in termini di produttività del lavoro. I risultati delle stime⁴ condotte su circa 40 settori di attività economica (tavole 2.3 e 2.4, riferite rispettivamente all'industria e ai servizi) mostrano come in tutti i settori industriali il contributo più rilevante alla performance provenga dalle scelte in materia di governance aziendale. In particolare, l'appartenenza a un gruppo di aziende sembra garantire

⁴ La relazione è stata stimata per ogni settore attraverso modelli lineari nei quali l'effetto dei profili strategici è stato depurato da quello associato alla dimensione e alla ripartizione geografica di localizzazione delle imprese.



Tabola 2.3 Contributo dei profili strategici alla produttività del lavoro – Settori industriali – Anno 2011

	Dinamismo (a)	Proiezione estera (a)	Complessità organizzativa (a)
Estrattive	0,124 (d)	-	0,229 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Alimentari	0,041 (c)	0,113 (b)	0,171 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Bevande	-	-	0,183 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Tessile	0,072 (b)	0,042 (b)	0,107 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Abbigliamento	0,098 (b)	0,115 (b)	0,213 (b) (appartenenza a un gruppo, controllo non familiare)
Pelle	0,081 (b)	0,063 (b)	0,191 (b) (appartenenza a un gruppo, controllo non familiare, gestione manageriale)
Legno	0,092 (b)	0,115 (b)	0,107 (b) (appartenenza a un gruppo, controllo non familiare)
Carta	-	-	0,088 (c) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Stampa	-	0,072 (b)	0,220 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Coke/raffineria	-	-	0,166 (c) (appartenenza a un gruppo, controllo non familiare)
Chimica	-	-	0,113 (b) (appartenenza a un gruppo, attivazione accordi formali tra imprese)
Farmaceutica	-	-	0,155 (c) (appartenenza a un gruppo, primo socio estero)
Gomma e Plastica	0,079 (b)	0,024 (c)	0,128 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Altri prod. della lavorazione dei minerali non metalliferi	0,084 (b)	-	0,225 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Metallurgia	0,077 (b)	0,066 (b)	0,098 (b) (appartenenza a un gruppo)
Prodotti in metallo	-	-	- -
Computer, elettronica, ottica, elettromedicale	0,101 (b)	0,055 (c)	0,172 (b) (personale <i>high-skilled</i> , appartenenza a un gruppo)
Apparecchiature elettriche	0,084 (b)	0,086 (b)	0,212 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Macchinari	0,067 (b)	0,070 (b)	0,173 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Autoveicoli	-	0,094 (d)	0,069 (b) (appartenenza a un gruppo)
Altri mezzi di trasporto	-	-	0,161 (b) (appartenenza a un gruppo)
Mobili	0,079 (c)	-	0,04 (b) (appartenenza a un gruppo)
Altre manifatturiere	0,104 (b)	0,031 (d)	0,126 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine e apparecchiature	0,098 (b)	0,091 (b)	0,217 (b) (appartenenza a un gruppo, primo socio estero)
Forniture energetiche	-	-	- -
Acqua e rifiuti	-	-0,022 (c)	0,114 (b) (controllo non familiare, appartenenza a un gruppo)
Costruzioni	-	0,023 (c)	0,157 (b) (appartenenza a un gruppo, controllo non familiare)

Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

(a) “-” = non significativo.

(b) Significativo all'1 per cento.

(c) Significativo al 5 per cento.

(d) Significativo al 10 per cento.

all'impresa benefici sostanziali sul piano reddituale e di produttività. In molte attività del *Made in Italy* le migliori performance riguardano imprese a prevalente gestione manageriale, mentre gli investimenti in capitale umano – qui rappresentati da una significativa presenza di personale ad elevata qualifica professionale – appaiono estremamente rilevanti non solo per i settori nei quali essi rappresentano una tradizionale leva di concorrenza, ma anche per comparti tradizionali quali il tessile o le bevande, e per attività legate alla lavorazione dei minerali non metalliferi. Inoltre, se l'aspetto organizzativo è, di fatto, l'unico dal contributo statisticamente significativo in quasi tutti i settori, in molti comparti un contributo positivo alla produttività delle imprese proviene anche da un'elevata apertura internazionale in termini di partecipazione alle “catene globali del valore” e di attivazione di relazioni con imprese estere: è questo il caso di alcuni settori tradizionali quali l'alimentare, l'abbigliamento e il legno, e di attività a elevate economie di scala come gli autoveicoli, le apparecchiature elettriche, la metallurgia.

Infine, le strategie improntate al dinamismo sul piano dell'innovazione e dell'espansione dei mercati risultano significativamente associate alla performance d'impresa in settori *high-tech* quali l'elettronica ma anche – nella veste di innovazione organizzativa comprensiva di innovazioni gestionali – in alcuni comparti del *made in Italy* come tessile e abbigliamento.

La governance è
fattore decisivo per
la produttività delle
imprese...

...come pure la
qualità del capitale
umano e le relazioni
con imprese estere



Tavola 2.4 Contributo dei profili strategici alla produttività del lavoro – Settori dei servizi – Anno 2011

	Dinamismo (a)	Proiezione estera (a)	Complessità organizzativa (a)
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	0,026 (b)	0,109 (b)	0,170 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Trasporto e magazzinaggio	-	0,037 (b)	0,085 (b) (appartenenza a un gruppo)
Alloggio e ristorazione	-	0,097 (b)	0,057 (b) (appartenenza a un gruppo, attivazione accordi formali tra imprese)
Informazione e comunicazione	-	0,025 (b)	0,091 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Servizi finanziari	-0,037 (b)	-	0,068 (b) (appartenenza a un gruppo)
Immobiliare	-0,025 (d)	0,035 (d)	0,208 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Attività professionali, scientifiche e tecniche	-	-	0,018 (c) (appartenenza a un gruppo)
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi alle imprese	-	-	0,036 (b) (appartenenza a un gruppo)
Istruzione	0,070 (b)	0,068 (b)	0,261 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Sanità e assistenza sociale	-0,032 (d)	0,082 (b)	0,091 (b) (appartenenza a un gruppo, organizzazione manageriale)
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	-0,057 (d)	0,118 (c)	0,161 (b) (appartenenza a un gruppo, personale <i>high-skilled</i>)
Altre attività di servizi	0,016 (d)	0,034 (b)	0,111 (b) (appartenenza a un gruppo)

Fonte: Elaborazioni su dati provvisori del Censimento dell'industria e dei servizi

(a) “-” = non significativo.

(b) Significativo all'1 per cento.

(c) Significativo al 5 per cento.

(d) Significativo al 10 per cento.

Anche nel caso dei servizi la complessità organizzativa determinata dall'appartenenza a un gruppo d'impresa è l'elemento che influisce maggiormente sulla performance aziendale; inoltre, si osserva un ruolo rilevante dell'utilizzo di personale ad alta qualificazione nei servizi di informazione e comunicazione e in quelli di intrattenimento, e di un'organizzazione di tipo manageriale nel commercio e nell'istruzione e nella sanità private.

Più in generale, la ricerca di livelli maggiori di produttività sembra imporre alle imprese anche investimenti organizzativi. Si tratta di una conferma di quanto già rilevato recentemente (si veda Istat, 2013a), la quale suggerisce che le dimensioni d'impresa rappresentino un ostacolo che non si esprime solo in termini quantitativi (dimensionali e di risorse), ma anche e soprattutto in un deficit di tipo organizzativo e manageriale.

2.4 Il ruolo della domanda internazionale per le prospettive di crescita nel prossimo biennio

Come abbiamo visto, l'orientamento all'internazionalizzazione rappresenta un elemento cruciale per la performance delle imprese. Al di là di tale aspetto, di tipo prettamente microeconomico, negli ultimi anni la domanda estera ha svolto un ruolo fondamentale per sostenere, almeno in parte, l'attività produttiva. A fronte di un deterioramento delle componenti interne di domanda, che ha comportato una forte caduta delle importazioni, il contributo alla crescita del Pil da parte delle esportazioni nette è stato molto elevato, sia nel 2011 (per 1,4 punti percentuali), sia nel 2012 (per 3 punti percentuali). Ciononostante, nel 2012 la crescita delle esportazioni ha registrato un forte rallentamento rispetto all'anno precedente, determinato sia da una contrazione delle vendite nell'area Ue, sia dalla decelerazione di quelle verso i mercati extra-Ue. Proprio il riposizionamento nei mercati a crescita più sostenuta appare essere stata una delle strategie difensive attuate dagli imprenditori per fronteggiare gli effetti reali della crisi. La capacità di intercettare la domanda dei paesi extra-europei richiede però un'abilità gestionale non comune, oltre che elevati livelli di produttività. Analisi recenti condotte dall'Istat (si veda



Istat, 2013a) hanno evidenziato una relazione positiva tra performance d'impresa e modalità di presenza sui mercati esteri. Ad esempio, le imprese che operano in almeno cinque aree extra-europee⁵ (definite qui imprese "globali") hanno mostrato nel 2010 performance più elevate in termini di produttività del lavoro, fatturato medio, varietà di prodotti esportati, grado di apertura rispetto alle imprese operanti prevalentemente sui mercati europei e/o su un numero più limitato di paesi extra-europei.

Per quanto riguarda i primi anni della crisi, inoltre, è stato evidenziato come si siano verificati spostamenti verso forme più evolute di internazionalizzazione. Tra il 2007 e il 2010 circa il 18 per cento delle imprese con relazioni commerciali o produttive con l'estero ha mostrato un miglioramento nella scala dell'internazionalizzazione, il 12 per cento di esse ha evidenziato una regressione e il 70 per cento ha mostrato una permanenza nella stessa modalità di presenza sui mercati esteri. I passaggi delle imprese verso tipologie più evolute di internazionalizzazione hanno un impatto positivo e significativo sulla variazione del valore aggiunto e dell'occupazione. In particolare, per le imprese esportatrici un aumento del numero di aree di sbocco sui mercati extra-europei (cioè, nella tassonomia adottata, il passaggio da una condizione di "esportatore" a una di impresa "globale") ha determinato – nel triennio – un impatto positivo sulla dimensione economica dell'impresa pari all'8 per cento in termini di valore aggiunto e al 7 per cento in termini di occupazione. Questa evidenza sembra di grande interesse ai fini dell'analisi del potenziale di crescita del sistema manifatturiero, associandosi a un'evoluzione non radicale dell'impresa, coerente con le caratteristiche strutturali del nostro sistema delle imprese (bassa dimensione media, forte specializzazione). Un passaggio ulteriore, come il mutamento da impresa esportatrice "globale" a "multinazionale", produce un effetto espansivo ancora superiore e pari al 13 per cento in termini di valore aggiunto e al 9 per cento in termini di occupazione.

Tutto ciò indica chiaramente come, anche alla luce delle perduranti difficoltà cicliche previste per il biennio 2013-2014 descritte nel primo capitolo di questo Rapporto, la domanda estera continuerà a giocare un ruolo rilevante per la crescita dell'economia italiana, soprattutto a fronte di un'attesa ripresa della domanda mondiale. Per questa ragione, di seguito si cerca di valutare in quale misura l'evoluzione del ciclo internazionale potrà fornire sostegno alla ripresa economica del nostro paese, alla luce delle caratteristiche delle imprese italiane. Dopo una descrizione degli andamenti recenti delle esportazioni settoriali, si illustrerà un possibile scenario prospettico delle stesse per gli anni 2013-2014, in linea con le previsioni rilasciate dall'Istat nel mese di maggio 2013 (Istat, 2013b). Tale scenario costituirà la base di un esercizio di misurazione degli effetti sull'economia nazionale, in termini di valore aggiunto e occupazione, derivanti dalle ipotesi di crescita della domanda estera.

2.4.1 Andamento dell'export settoriale nel 2011-2012

Come già notato, l'andamento delle esportazioni nel 2012 ha riflesso l'evoluzione del ciclo internazionale, caratterizzato da una fase recessiva nell'area dell'euro, da una crescita più dinamica negli Stati Uniti, da un tasso di espansione in decelerazione, ma comunque più sostenuto, nelle economie emergenti. A livello settoriale, come conseguenza dell'evoluzione della struttura geografica della domanda estera, sembra essersi determinata una redistribuzione dei costi e dei vantaggi di tale riorientamento tra i comparti industriali italiani. Negli anni 2011-2012, infatti, sono emerse notevoli differenze di performance anche all'interno del più ristretto gruppo dei

Riposizionamento sui mercati extra-Ue positivo per il valore aggiunto e l'occupazione

La domanda estera stimolo alla crescita economica anche nei prossimi anni



2011-2012: performance eterogenee nei settori del *Made in Italy*

⁵ Il mercato mondiale è stato ripartito in undici aree: Unione europea 27; Paesi europei non Ue; Africa settentrionale; Altri paesi africani; America settentrionale; America centro-meridionale; medio Oriente; Asia centrale; Asia orientale; Oceania; Altri territori e destinazioni.

Il 60 per cento dell'export proviene dai nove comparti più competitivi

settori “di punta” dell'export italiano, quelli cioè che tradizionalmente detengono la quota più rilevante del totale dell'export in valore.

Dalla tavola 2.5, in cui sono riportati alcuni dati relativi all'andamento delle esportazioni dei settori produttivi (secondo la classificazione Ateco a 2 cifre) nel biennio 2011-2012, emerge il ruolo dei diversi settori in termini di contributo alla crescita dell'export totale in valore. Come si evince dalla seconda colonna, che riporta le rispettive quote per il 2012, i nove comparti con la migliore performance rappresentano oltre il 60 per cento del totale dell'export in valore, contro il 17 per cento circa dei comparti meno dinamici. In entrambi i gruppi si osservano attività rilevanti nel contesto del modello di specializzazione italiano: in particolare, in quello con le migliori performance si trovano i macchinari e i prodotti per la metallurgia (che presentano in assoluto le due quote più elevate sul totale dell'export italiano), coke e derivati dalla raffinazione, prodotti alimentari (rispettivamente quinto e settimo per importanza nel 2012), gli autoveicoli, gli articoli di abbigliamento. Tra i settori con la peggiore performance spiccano, invece, gli altri mezzi di trasporto, i mobili e i prodotti tessili.

La performance aggregata del biennio nasconde però un generalizzato rallentamento determinatosi nel corso del 2012. Tra il primo gruppo, le eccezioni sono costituite dall'andamento del “coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio” (con un aumento del 21,8 per cento nel 2012, dal 13,9 per cento dell'anno precedente), che ha registrato nel 2012 l'espansione più ampia in assoluto e ben superiore alla media del totale manifatturiero (3,6 per cento), e dai prodotti farmaceutici (dal 9,6 al 12,5 per cento). Il comparto dei macchinari e apparecchiature ha invece evidenziato una variazione inferiore alla media (pari al 3 per cento, dopo il 14 per cento del 2011), mantenendo tuttavia un elevato contributo (14,7 per cento) grazie all'entità del proprio peso sul valore delle esportazioni totali.

Un elemento comune a tutti i settori è rappresentato dalla tendenza alla riduzione del peso relativo dei paesi Ue come mercati di sbocco dell'export, a favore dei paesi extra-europei. Nel complesso, tale tendenza si rileva per 30 dei 40 settori di attività economica: tra i 18 riportati nella tavola 2.6, solo i prodotti farmaceutici, gli altri mezzi di trasporto e i prodotti della stampa hanno evidenziato una dinamica opposta.

Per valutare se tali tendenze derivino da una effettiva capacità di riposizionamento verso i mercati più dinamici o se invece esse sottendano una “inerzia” da parte degli esportatori che già si trovavano a operare nei mercati extra-Ue e che hanno avuto la possibilità di realizzare un fatturato positivo, in grado di compensare una domanda in calo nei mercati europei, si può valutare l'andamento dell'incidenza dei flussi di export destinati ai mercati extra-Ue e il tasso di crescita in valore in quei mercati. Ebbene, solo in 11 comparti su 30 l'aumento dell'incidenza dei mercati extra-Ue si è associato ad un'accelerazione rispetto al 2011 delle vendite in valore su questi ultimi, mentre negli altri 19 settori si è manifestata una decelerazione nella variazione, comunque positiva, dell'export. Inoltre, in 24 comparti dei 30 dove si è rilevato un incremento della quota si è anche avuta una variazione positiva in volume rispetto al 2011; in 12 casi essa è stata superiore a quella rilevata nell'anno precedente (si tratta soprattutto di prodotti alimentari, legno, carta e prodotti in metallo). Nel caso dei macchinari e apparecchiature (cioè il comparto più importante in termini di performance in valore tra il 2010 e il 2012 e quello con la quota di export più elevata), a un incremento di quota in valore nei mercati extra-Ue si è, invece, associato un decremento nel volume dei beni esportati.

Le analisi presentate finora possono trovare, nell'esame delle dinamiche delle singole imprese

Le vendite nei mercati extra-Ue guadagnano terreno a scapito di quelle nell'area Ue



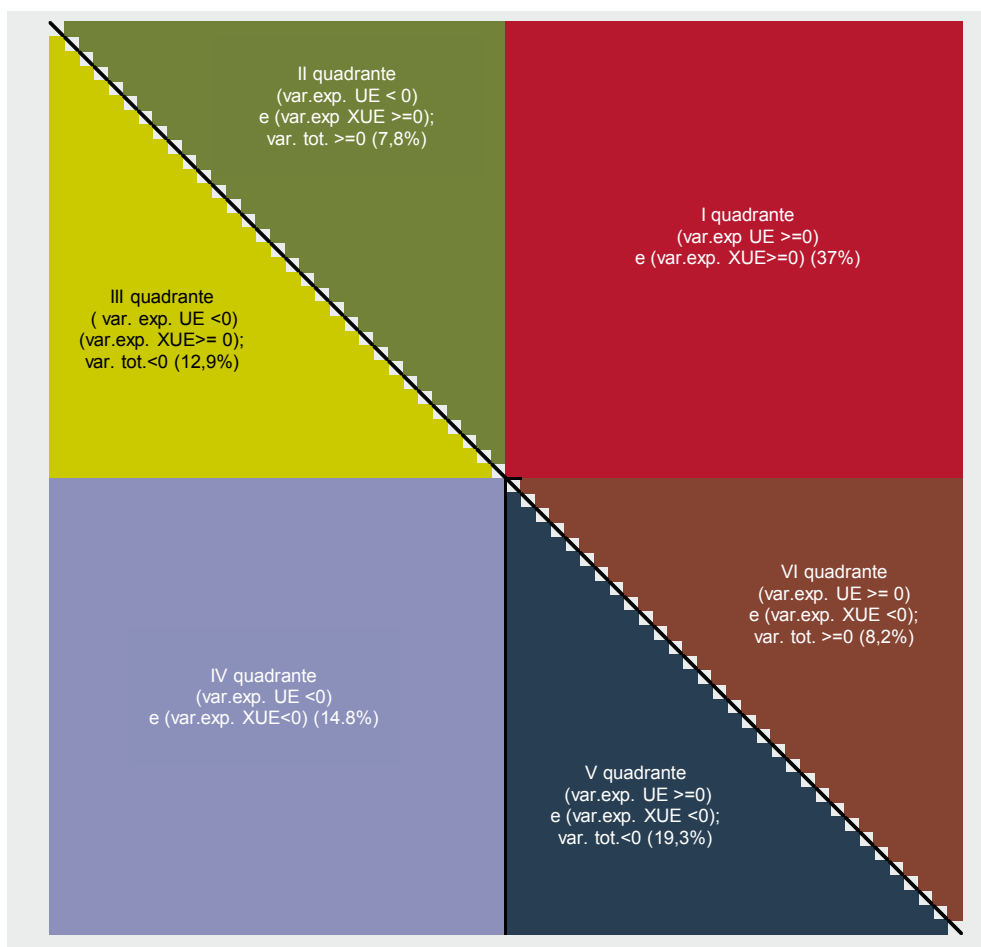
Tavola 2.5 Analisi della dinamica delle esportazioni settoriali – Anni 2010-2012 (valori percentuali)

	Contributi percentuali alla variazione totale del 2012 rispetto al 2010		Quote in valore		Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente		Contributi percentuali alla variazione totale		Quote di esportazione nell'area Ue		Variazioni percentuali degli indici dei volumi esportati verso l'area extra-Ue				
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011			
DIVISIONI ATECO															
Prodotti delle attività manifatturiere	96,5	95,8	95,8	97,0	3,6	11,6	95,0	95,0	56,9	55,7	53,4	1,4	-3,6	8,0	3,1
DIVISIONI ATECO A RILEVANTE CONTRIBUTO POSITIVO ALLA VARIAZIONE DELLE ESPORTAZIONI															
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	19,9	18,1	18,1	21,8	3,0	14,0	14,7	14,7	43,5	42,9	41,3	6,2	-5,7	11,4	-0,5
Prodotti della metallurgia	18,2	8,4	8,4	19,6	6,4	32,4	14,3	14,3	62,7	60,6	55,7	14,7	2,8	25,2	15,0
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	10,9	5,3	5,3	13,9	21,8	13,9	26,5	26,5	42,2	38,3	34,2	-20,7	-4,7	-7,0	11,7
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	6,2	4,4	4,4	9,6	12,5	9,6	13,8	13,8	56,8	55,1	58,5	-1,9	11,5	10,6	-0,8
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	6,0	4,2	4,2	16,6	5,9	16,6	6,6	6,6	52,7	50,4	47,9	3,0	-5,0	13,3	2,8
Prodotti alimentari	5,5	5,1	5,1	9,8	6,6	9,8	8,8	8,8	69,7	68,6	66,9	1,4	0,3	8,9	9,0
Prodotti chimici	5,3	6,5	6,5	10,4	1,6	10,4	2,9	2,9	61,9	62,5	61,0	0,9	-3,9	1,6	0,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	4,5	6,4	6,4	11,1	-0,6	11,1	-1,1	6,5	69,8	70,0	66,5	8,6	-6,5	11,8	6,9
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	4,1	4,4	4,4	10,8	3,2	10,8	3,8	4,2	56,5	53,6	50,8	-1,5	-7,3	10,6	0,8
DIVISIONI ATECO CHE FORNISCONO BASSO CONTRIBUTO ALLA VARIAZIONE DELLE ESPORTAZIONI															
Altri mezzi di trasporto	-1,4	2,9	2,9	-4,2	-1,9	-4,2	-1,6	-1,3	52,9	41,8	42,3	-30,9	-1,3	11,4	-4,6
Tabacco	0,0	0,0	0,0	18,7	21,2	18,7	0,0	0,0	57,6	45,7	37,5	-6,7	-4,6	52,1	24,3
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,0	0,0	0,0	-10,5	35,3	-10,5	0,1	-0,0	66,8	68,3	75,2	-12,2	42,9	-20,6	-10,1
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,2	0,4	0,4	3,4	4,4	3,4	0,5	0,1	57,0	56,6	52,9	-0,3	-3,6	2,1	9,6
Articoli in paglia e materiali da intreccio	0,7	1,6	1,6	5,4	0,8	5,4	0,3	0,8	70,8	70,6	69,3	0,6	-0,3	1,5	3,7
Carta e di prodotti di carta	0,7	2,1	2,1	3,9	0,9	3,9	0,5	0,8	60,8	59,1	55,8	-5,7	-6,5	6,9	4,5
Mobili															
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,8	2,3	2,3	2,8	2,2	2,8	1,4	0,6	56,8	57,8	54,9	-0,9	-6,2	-0,9	4,0
Prodotti tessili	0,9	2,4	2,4	9,0	-3,6	9,0	-2,5	2,1	59,4	59,4	57,7	0,3	-10,1	-0,3	-5,9
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	1,1	5,1	5,1	4,8	-1,8	4,8	-2,7	2,4	61,9	60,9	59,8	-1,9	-5,2	8,8	2,2
Totale prodotti	100,0	100,0	100,0	114	3,7	100,0	100,0	100,0	57,3	56,0	53,7	1,1	-3,7	7,9	3,2

Fonte: Elaborazioni su dati Istat



Figura 2.8 Distribuzione delle imprese per variazione delle esportazioni – Anni 2012-2010



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

esportatrici, ulteriori elementi utili a valutare la performance delle esportazioni settoriali.⁶ Dalla figura 2.8, in cui viene riportata la distribuzione delle imprese rispetto all'andamento delle esportazioni nei mercati Ue ed extra-Ue tra il 2010 e il 2012, emergono sei distinti quadranti: al di sopra della diagonale si collocano le imprese (il 53 per cento del totale) che hanno registrato nel biennio una variazione positiva di export totale. Queste vengono ulteriormente classificate sulla base delle variazioni osservate nelle singole aree di destinazione (Ue ed extra-Ue), cioè a seconda che l'aumento delle esportazioni complessive scaturisca da un incremento su entrambe le aree (quadrante I), da un incremento delle vendite sui mercati Ue superiore alla contrazione nei mercati extra-Ue (quadrante VI) o viceversa (quadrante II). Una ripartizione analoga viene effettuata tra le imprese che hanno registrato nel biennio un saldo totale negativo (si tratta del 47 per cento delle imprese). In primo luogo, va sottolineato come, nonostante le difficoltà incontrate sui mercati europei, in particolare nel corso del 2012, il numero di imprese che hanno comunque registrato una espansione in valore delle esportazioni sui mercati Ue sia particolarmente numeroso: queste

⁶ Sono state estese a tutto il 2012 le informazioni contenute nella banca dati costruita per il rapporto Istat sulla Competitività dei settori produttivi. Il campione utilizzato per le analisi che seguono è costituito da oltre 39 mila imprese.



imprese rappresentano il 64,5 per cento del totale delle imprese considerate nell'analisi (nel grafico, la somma delle imprese collocate nel primo, quinto e sesto quadrante). Inoltre, è interessante notare come la classe più numerosa (37 per cento) tra le sei in cui è stato diviso il campione sia costituita da imprese che hanno registrato un'espansione delle esportazioni grazie a una buona performance sia nei mercati Ue sia in quelli extra-Ue. Molto più contenuto è, invece, il numero delle imprese per le quali il saldo totale positivo deriva esclusivamente dal buon andamento solo sui mercati extra-Ue (7,8 per cento) o solo su quelli Ue (8,2 per cento). Tra le imprese collocate sotto la diagonale, il gruppo più numeroso è costituito da quelle che hanno ottenuto una contrazione delle esportazioni a causa della cattiva performance nei mercati extra-Ue (19,3 per cento). Un ulteriore 14 per cento ha registrato dinamiche negative su entrambe le aree, a fronte di circa il 13 per cento di quelle per le quali il cattivo andamento nell'area Ue è risultato più rilevante di quello positivo sui mercati al di fuori dell'area europea. Come detto, nel contesto attuale solo le imprese con più elevato livello di efficienza e produttività appaiono in grado di affrontare la sfida della competizione internazionale. Tali caratteristiche sono tanto più importanti quanto più lontani sono i mercati di destinazione da raggiungere, in considerazione dei maggiori costi fissi che gli imprenditori si trovano ad affrontare (ad esempio, costi di trasporto e di informazione). In generale, ci si aspetterebbe quindi una maggiore solidità da parte delle imprese che operano in destinazioni extra-europee rispetto a quelle operanti solo nel vecchio continente.

Analizzando le imprese collocate in ciascuno dei sei gruppi considerati in base ad alcune caratteristiche strutturali (riferite al 2010), si nota come le imprese collocate nel primo e secondo quadrante (quelle cioè che evidenziano nel biennio 2011-2012 un saldo di esportazioni extra-Ue positivo) presentavano nel 2010 un livello di produttività (espressa in termini di valore aggiunto per addetto) superiore, anche se non di molto, alle imprese collocate negli altri quadranti (Tavola 2.6). Tale evidenza, parzialmente riconducibile a una dimensione delle imprese di successo superiore a quella media, sembrerebbe quindi confermare una maggiore efficienza delle imprese che operano al di fuori dei confini europei.

Per verificare l'esistenza di una diversa capacità di risposta alle opportunità offerte dalle migliori condizioni di domanda internazionali, si è poi valutato il numero di imprese che hanno aumentato, tra il 2010 e il 2012, la propria presenza sui mercati extra-Ue. Tale conteggio, effettuato separatamente per le imprese che nel 2010 esportavano esclusivamente nei mercati Ue e quelle orientate solo ai mercati extra-Ue, ha classificato come "dinamiche" le imprese che hanno aumentato il numero di aree geografiche di esportazione e come "statiche" quelle per le quali non si è verificata alcuna variazione. Nel caso delle imprese operanti nel 2010 nei soli mercati extra-Ue, è stato definito anche il gruppo delle "perdenti", che caratterizza le imprese che hanno ridotto il numero di aree geografiche di destinazione.

Per due imprese su tre cresce il valore delle vendite in Europa nel 2012

Maggiore efficienza delle imprese che operano nei mercati extra-Ue

Tavola 2.6 Performance sui mercati esteri e produttività

	Numerosità imprese	Addetti medi	Valore agg per addetto (migl. euro)
I quadrante	14497	59.2	57.8
II quadrante	3064	68.7	59.3
III quadrante	5061	49.6	54.8
IV quadrante	5799	74.2	56.3
V quadrante	7543	27.1	46.9
VI quadrante	3220	55.7	58.4
Totale	39184	54.5	55.3

Fonte: Elaborazioni su dati Istat



Tavola 2.7 Capacità di espansione nei mercati extra-Ue – Anni 2010-2012 (a)

	Gruppo 1 Imprese che nel 2010 esportavano solo nell'Ue			Gruppo 2 Imprese che nel 2010 esportavano solo nell'extra-Ue			
	TOTALE	Dinamiche	Statiche	TOTALE	Dinamiche	Statiche	Perdenti
	3.198	1.77	2.121	8.466	2.753	4.380	1.333
%	100	33,7	66,3	%	100	32,5	51,7
di cui				di cui			
I quadr.	1.672	607	1.065	I quadr.	4.609	1.946	2.210
%	100	36,3	63,7	%	100	42,2	47,9
II quadr.	174	126	48	VI quadr.	477	219	207
%	100	72,4	27,6	%	100	45,9	43,4
III quadr.	1.352	344	1.008	V quadr.	3.380	588	1.963
%	100	25,4	74,6	%	100	17,4	58,1

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(a) Il conteggio del numero di aree di destinazione è stato effettuato considerando esclusivamente le imprese che presentavano un'attività di esportazione in entrambi gli anni. Le imprese che nel 2010 esportavano solo nell'Ue non possono essere collocate nel 2012 nei campi caratterizzati da un saldo extra-Ue negativo. Allo stesso modo, le imprese che nel 2010 esportavano solo nelle aree extra-Ue non possono essere collocate nel 2012 nei campi caratterizzati da un saldo Ue negativo.

Guardando ai risultati di tale aggregazione (Tavola 2.7), appare evidente come il numero di imprese “dinamiche” del secondo gruppo (ossia delle imprese attive sui mercati extra-Ue) sia assai più ampio di quello del primo (le imprese operanti solo nei mercati Ue). Se ne deduce come le imprese che già operavano sui mercati extra-Ue possano essere state più pronte a cogliere le opportunità di domanda offerte dalle aree extra-europee. Tale evidenza sembrerebbe essere confermata anche dal confronto tra le percentuali di imprese “dinamiche” distribuite nel primo quadrante dei due gruppi.

2.4.2 Domanda estera come traino per la crescita del Paese: un esercizio previsivo sul biennio 2013-2014

Nel contesto economico attuale, caratterizzato da una domanda interna stagnante, l'incremento della domanda estera come fattore di traino per l'uscita dalla recessione appare un elemento ancora più rilevante che in passato. Infatti, una crescita delle esportazioni avrebbe ricadute positive sul sistema produttivo attraverso un aumento della domanda di prodotti nazionali, con effetti espansivi sia sul valore aggiunto sia sull'occupazione.

Tuttavia, tali effetti dipendono, oltre che dalla dinamica delle esportazioni totali, anche dalla loro composizione settoriale. In particolare, la misura in cui un aumento di esportazioni in un certo settore stimola la crescita (parziale e complessiva) dell'occupazione e del valore aggiunto è legata alle caratteristiche del comparto in termini di interdipendenze settoriali, peso delle importazioni sulla struttura dei costi intermedi, capacità di generazione di valore aggiunto e produttività del lavoro. Le interdipendenze settoriali, ovvero la rete di transazioni fra comparti produttivi, definiscono la struttura allocativa delle risorse all'interno del sistema produttivo, implicitamente definendone anche la struttura tecnologica; ne consegue come, attraverso la loro analisi, sia possibile determinare l'effetto di retroazione che gli incrementi di produzione in uno o più comparti provocano sugli altri settori, direttamente (quale conseguenza diretta dell'aumento di domanda) o indirettamente (quale conseguenza della somma degli effetti di retroazione sul complesso del sistema produttivo). Peraltro, l'aumento delle risorse stimolato dalla dinamica della domanda estera può determinarsi attraverso un incremento della produ-



zione interna o delle importazioni, ma solo nel primo caso si attiverebbero, in misura dipendente dalle caratteristiche tecnologiche e strutturali del sistema produttivo,⁷ effetti positivi in termini di crescita di occupazione e valore aggiunto per l'economia italiana.

Al fine di definire quali effetti sarebbero determinati da uno scenario di incremento dell'export settoriale nel prossimo biennio, è stato condotto un esercizio utilizzando la tavola delle interdipendenze settoriali riferita al 2008.⁸ Ne consegue la necessità di ipotizzare la struttura del 2008 e i livelli di partenza del 2010 come fossero riferiti, rispettivamente, alla struttura e ai livelli del 2012, il che da un lato obbliga a considerare con cautela i risultati quantitativi dell'esercizio in termini assoluti; dall'altro non inficia le conclusioni qualitative che l'analisi permetterà di evidenziare.⁹

Per svolgere tale esercizio si è partiti dalle previsioni sul commercio estero per settore produttivo elaborate dalla Sace appositamente per questo Rapporto,¹⁰ rese coerenti con lo scenario di previsione Istat, sia con riferimento all'andamento delle esportazioni italiane, sia con le ipotesi di domanda estera per i beni italiani usate nel modello Istat.

Complessivamente, nel 2012 si è assistito, come già evidenziato in precedenza, a una riduzione del tasso di crescita delle esportazioni sia nella manifattura sia nei servizi. A livello di macrosettore, l'export dei beni intermedi ha registrato un forte rallentamento (attestandosi, nel 2012,

Effetti sul sistema economico di un aumento dell'export settoriale

Tavola 2.8 Tassi di variazione per raggruppamento di beni (valori percentuali)

	Anni			Cumulata 2013-2014
	2012	2013	2014	
Totale	4,0	3,7	5,7	9,6
Manifattura	3,5	3,8	6,0	10,0
Servizi	7,2	3,2	4,2	7,5
Beni intermedi	3,9	2,3	5,9	8,3
Beni di investimento	1,0	2,6	6,5	9,3
Beni di consumo	4,7	4,3	5,7	10,2
Beni agro-alimentari	6,2	4,6	6,7	11,6
Chimica	6,9	2,0	5,6	7,7
Tessile, abbigliamento, legno	-0,1	2,7	5,3	8,1
Mezzi di trasporto	-0,4	2,0	5,0	7,1
Meccanica ed elettronica	1,4	2,8	7,1	10,1

Fonte: Elaborazioni Istat su previsioni Sace

⁷ Più in dettaglio, la produttività del lavoro, definita in termini delle unità di lavoro necessarie per unità di prodotto, determina implicitamente l'elasticità dell'occupazione rispetto al volume di produzione. Da tale rapporto, a parità di altre condizioni, dipende l'ammontare di occupazione originato da un volume aggiuntivo di produzione interna. Allo stesso modo, la proporzione di valore aggiunto per unità di produzione determina, a parità di altre condizioni, l'entità di valore aggiunto generato da un volume aggiuntivo di produzione.

⁸ Questo strumento consente la definizione, la scomposizione e lo studio dei differenti effetti che un aumento di produzione provoca all'interno del sistema economico. La tavola delle interdipendenze settoriali definisce infatti la rete di transazioni (interne ed estere) fra comparti produttivi, consentendo di studiare gli effetti di una modificazione del livello di produzione sull'intero sistema. Metodologicamente, essa deriva dalle matrici delle risorse e degli impieghi elaborate dalla Contabilità nazionale, le quali riassumono le operazioni economiche dal lato dell'offerta (risorse) e della domanda (impieghi). In particolare, la tavola delle interdipendenze settoriali è ottenuta tramite una serie di elaborazioni che consentono di condensare le informazioni sulla struttura della produzione e dei costi intermedi in un'unica matrice, ulteriormente scomponibile fra transazioni di origine interna ed estera.

⁹ Tale ipotesi risulta inoltre tanto meno vincolante quanto più la struttura delle interdipendenze settoriali tende a modificarsi lentamente nel tempo, cosa peraltro plausibile dal momento che essa riflette in gran parte le interdipendenze tecnologiche interne al sistema produttivo (al netto dell'andamento dei prezzi relativi). Tuttavia, all'espandersi dell'orizzonte temporale dell'analisi, l'utilizzo di una struttura fissa in termini di interdipendenza e coefficienti tecnologici rappresenta una ipotesi progressivamente meno plausibile.

¹⁰ Si tratta di un aggiornamento dell'esercizio pubblicato a dicembre 2012 (si veda Sace 2012). Si ringrazia per la disponibilità l'Ufficio Analisi e Ricerche Economiche Sace.



al 5,7 per cento rispetto al 13,3 per cento del 2011), così come quello dei beni del comparto agro-alimentare (4,5 per cento a fronte di un aumento dell'8,2 per cento dell'anno precedente). Quasi piatta è risultata, invece, la dinamica in valore per i beni d'investimento (1,1 per cento dal 9,7 per cento) e per i beni di consumo (2,6 per cento dal 12,9 per cento del 2011).

Nel 2013 (Tavola 2.8) si dovrebbe determinare un ulteriore leggero rallentamento delle vendite all'estero (dal 4,0 per cento al 3,7 per cento), derivante da una forte contrazione del tasso di crescita delle esportazioni dei servizi (dal 7,2 per cento al 3,2 per cento) e da un lieve incremento di quelle dei prodotti manifatturieri (dal 3,5 per cento al 3,8 per cento). Nel 2014, le esportazioni complessive aumenterebbero del 5,7 per cento grazie a un'accelerazione sia del comparto manifatturiero (+6,0 per cento) sia dei servizi (+4,2 per cento).

Considerando la variazione cumulata nell'arco del biennio 2013-2014, i tassi di variazione si riporterebbero su valori vicini a quelli riscontrati nel solo 2011: in particolare, le esportazioni crescerebbero complessivamente del 9,6 per cento, con la manifattura (+10,0 per cento) che mostrerebbe nel periodo una dinamica più vivace rispetto ai servizi (+7,5 per cento). L'accelerazione del comparto industriale interesserebbe tutti i settori, con tassi di incremento nel biennio compresi fra l'8,3 per cento dei beni intermedi e l'11,6 per cento dell'agro-alimentare. In questo contesto appare di particolare rilevanza il risultato dei beni alimentari e degli altri beni di consumo (entrambi farebbero registrare un aumento superiore al 10 per cento), nonché la risalita di alcuni settori strategici per il sistema economico italiano, come la chimica (+7,7 per cento) e le apparecchiature meccaniche ed elettroniche (+10,1 per cento); meno vivace sarebbe, invece, la dinamica dei mezzi di trasporto (+7,1 per cento), che si confermerebbe uno dei settori con maggiori difficoltà ad aumentare le esportazioni.

Il ritmo di espansione dei servizi, più lento rispetto a quello del comparto manifatturiero, determinerebbe una modifica marginale nella struttura settoriale delle esportazioni, con una diminuzione della quota dei beni intermedi e d'investimento (che passerebbero, rispettivamente, dal 21,2 per cento al 21,0 per cento e dal 38,7 per cento al 38,5 per cento) e un leggero incremento del comparto agro-alimentare (dal 6,5 per cento al 6,6 per cento) e dei beni di consumo (dal 17,4 per cento al 17,5 per cento). Più in dettaglio:

- nel comparto dei beni intermedi, a una sostanziale stabilità delle quote di export del settore dei metalli e di quello estrattivo farebbe da contrappunto una riduzione delle quote sia della chimica (-0,3 per cento), sia del comparto della gomma e delle plastiche (-0,1 per cento);
- per quanto riguarda i beni d'investimento, i mezzi di trasporto e l'elettronica vedrebbero erodere le proprie quote (rispettivamente dello 0,3 per cento e dello 0,1 per cento), mentre la meccanica farebbe registrare un incremento dello 0,2 per cento;
- il risultato complessivo dell'agro-alimentare sarebbe la risultante di una sostanziale stasi dell'agricoltura e di un aumento di poco più di un decimale di punto dei prodotti alimentari e delle bevande;
- fra i beni di consumo, il tessile e il comparto del legno vedrebbero leggermente ridursi le rispettive quote, mentre la dinamica positiva del macrosettore sarebbe determinata da un aumento del peso (+0,2 per cento) delle esportazioni degli altri beni di consumo.

Tale scenario potrebbe dunque favorire la prosecuzione della tendenza alla riduzione della rilevanza internazionale di alcune produzioni tradizionali italiane, quale conseguenza del crescente peso, in alcuni segmenti, dell'export dei paesi emergenti, in altri della concorrenza dei paesi



avanzati. In particolare, il fenomeno potrebbe assumere particolare importanza per due settori storicamente strategici per l'export italiano: il tessile-abbigliamento e i mezzi di trasporto.¹¹

Nella tavola 2.9 si riportano i principali risultati ottenuti grazie all'utilizzo della tavola input-output¹² e riferiti ai quattro macrosettori dei beni d'investimento, intermedi, di consumo e dei prodotti agro-alimentari, nonché ad alcuni comparti produttivi particolarmente rilevanti (chimica, mezzi di trasporto, apparecchi meccanici ed elettronici, tessile e legno). Nel complesso, per effetto dello scenario di crescita della domanda estera illustrato in precedenza, nel biennio il valore aggiunto aumenterebbe dell'1,0 per cento e le unità di lavoro dell'1,1 per cento. Il contributo delle importazioni agli input intermedi aggiuntivi richiesti dal sistema produttivo risulterebbe del 53 per cento per effetto del maggior peso, nel quadro previsivo delle esportazioni, della manifattura (che importa il 54 per cento delle risorse) rispetto al comparto dei servizi (48 per cento).

Tavola 2.9 Analisi di impatto, principali indicatori – Anni 2013-2014

	Export (variazione percentuale)	Scomposizione dell'effetto totale (quote percentuali)		Valore aggiunto (a) (variazione percentuale)	Unità di lavoro (b) (variazione percentuale)
		Fonte interna	Fonte importata		
Manifattura	10,0	46	54	0,9	1,6
Servizi	7,5	52	48	0,1	0,9
Beni di consumo	10,2	45	55	0,2	1,4
Agro-alimentare	11,7	44	56	0,1	1,1
Beni intermedi	8,3	36	64	0,1	3,2
Beni d'investimento	9,3	51	49	0,5	1,9
Chimica	7,7	32,0	68,0	0,1	1,9
Tessile, abbigliamento, legno	8,2	45,0	55,0	0,1	1,3
Mezzi di trasporto	7,1	49,0	51,0	0,1	1,0
Meccanica ed elettronica	10,0	51,0	49,0	0,4	2,1
Totale	9,7	47,0	53,0	1,0	1,1

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(a) Il dato si riferisce all'effetto dell'andamento dell'export (per ogni livello di disaggregazione) sul valore aggiunto complessivo.

(b) Il dato si riferisce all'effetto dell'andamento complessivo dell'export sull'occupazione del settore.

L'incremento complessivo di valore aggiunto sarebbe ascrivibile quasi totalmente al settore industriale (+0,9 per cento), mentre i servizi contribuirebbero solo per un decimo di punto; l'aumento complessivo delle esportazioni determinerebbe un incremento dell'1,6 per cento dell'occupazione nel settore manifatturiero e dello 0,9 per cento nei servizi. In particolare, il macrosettore dei beni d'investimento contribuirebbe a circa la metà della generazione complessiva di valore aggiunto (+0,5 per cento); la performance sarebbe ulteriormente favorita da una migliore suddivisione delle risorse aggiuntive fra fonte estera e interna (51 per cento per quella interna). Gli altri macrosettori farebbero invece registrare contributi poco rilevanti alla crescita del valore aggiunto, mostrando peraltro una più sfavorevole composizione tra fonti esterne

¹¹ Dato il livello di aggregazione dell'analisi non si è in grado di cogliere l'eterogeneità che sussiste all'interno di questi settori in termini, ad esempio, di qualità dei prodotti e di strategie di produzione e commercializzazione adottate (scelte di delocalizzazione di fasi del processo produttivo). Ne consegue che l'andamento delle esportazioni relativo a produzioni "di nicchia", e l'aumento di valore aggiunto e occupazione da esso generato, potrebbero risultare molto diverse dalla media. Tuttavia, anche a fronte di una dinamica più vivace delle esportazioni di beni a più elevata qualità (caratterizzati quindi da più elevato valore aggiunto), il loro peso non sarebbe in grado di determinare una performance più elevata per l'intero settore.

¹² In particolare, l'analisi di impatto è stata costruita in modo da definire: (1) gli effetti dell'andamento dell'export settoriale (per ogni livello di aggregazione) sulla traiettoria complessiva del valore aggiunto; (2) gli effetti dell'andamento complessivo delle esportazioni sulla dinamica dell'occupazione settoriale (per ogni livello di aggregazione). In questo modo, l'analisi determinerà, da una parte, il contributo dei diversi settori alla formazione del valore aggiunto complessivo e, dall'altra, la risultante di questo effetto complessivo in termini di occupazione settoriale.

I beni di investimento fornirebbero il maggior contributo al valore aggiunto...



...i beni intermedi
all'occupazione

e interne (55 per cento di import per i beni di consumo, 64 per cento per i beni intermedi e 56 per cento per l'agro-alimentare). Sotto il profilo occupazionale, è nel settore dei beni intermedi che si avrebbero gli effetti più rilevanti (+3,2 per cento), mentre i beni di investimento (+1,9 per cento), di consumo (+1,4 per cento) e agro-alimentari (+1,1 per cento) mostrerebbero una dinamica meno sostenuta.

Più nel dettaglio, la performance dei beni d'investimento sarebbe principalmente ascrivibile all'andamento del settore degli apparecchi meccanici ed elettronici, che produrrebbe una quota rilevante dell'incremento di valore aggiunto della intera manifattura (+0,4 per cento). Tra i beni di consumo, piuttosto modesto risulterebbe il contributo (+0,1 per cento) del tessile-abbigliamento e del comparto del legno, due fra i principali settori del *Made in Italy*. Ugualmente modesto sarebbe l'apporto del settore dei mezzi di trasporto e della chimica, la quale, peraltro, farebbe registrare un elevato ricorso alla componente estera per le risorse aggiuntive (68 per cento di import).

Per quanto riguarda l'occupazione, le dinamiche di crescita delle esportazioni produrrebbero effetti particolarmente benefici nel settore della meccanica e dell'elettronica (+2,1 per cento) e della chimica (+1,9 per cento); di minore rilevanza sembrerebbero essere gli effetti sull'andamento delle unità di lavoro per il settore dei mezzi di trasporto (+1,0 per cento) e quello del tessile, abbigliamento e legno (+1,3 per cento).

In conclusione, la domanda estera può rappresentare un importante stimolo per il sistema produttivo, soprattutto nel momento in cui quella interna segna il passo. Tuttavia, il suo impatto su crescita e occupazione dipende da una complessa serie di fattori che attengono alla struttura settoriale del sistema produttivo e delle esportazioni. In particolare, l'effetto di un aumento di domanda estera sarà tanto più rilevante quanto più le esportazioni tenderanno a concentrarsi in quei settori che, data la propria struttura produttiva, garantiscono un maggior ricorso a risorse di origine interna, producono più occupazione e presentano una più spiccata capacità di generazione di valore aggiunto.

Per saperne di più

Devereux M.P. e R. Griffith. 1998. "The taxation of discrete investment choices". *Institute for Fiscal Studies, Working Paper*, n. 98/16.

Istat. 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi. Roma: Istat.
<http://censimentoindustriaeservizi.istat.it/istatcens/il-censimento/>

Istat. 2013a. *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Roma: Istat.

Istat. 2013b. "Le prospettive per l'economia italiana nel 2013-2014". Roma: Istat. (Previsioni, 6 maggio).

Sace. 2012. "Quando l'export diventa necessario". *Rapporto Export 2012-2016*, dicembre.

