

IL SECONDO RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

Edizione 2014

Il "Rapporto sulla competitività delle imprese e dei settori produttivi", alla sua seconda edizione, fornisce un quadro informativo dettagliato e tempestivo sulla struttura, la performance e la dinamica del sistema produttivo italiano. Si tratta di un prodotto digitale (disponibile al link <http://www.istat.it/it/archivio/113149>) composto da un e-book e da contenuti aggiuntivi scaricabili dal sito.

Il Rapporto valorizza le numerose informazioni statistiche esistenti sui settori economici: per ciascun settore è resa disponibile una base dati di oltre 70 indicatori, ove possibile in serie storica e con dettagli settoriali, dimensionali e per varie tipologie di impresa. A corredo del rapporto vengono fornite schede per ogni settore con i principali indicatori sulla struttura, le strategie e la performance delle imprese del comparto, cui si affiancano grafici che consentono una lettura degli andamenti più recenti del settore tramite alcuni indicatori congiunturali.

Il Rapporto approfondisce argomenti di particolare interesse per la valutazione del posizionamento e della performance delle imprese italiane e dei settori produttivi. Gli argomenti sono individuati di anno in anno sulla base dell'evoluzione dell'economia e del dibattito economico.

L'edizione 2014 analizza la performance delle imprese e dei comparti manifatturieri italiani, in un periodo recessivo (tra il 2011 e il 2013) segnato da una forte e persistente caduta della domanda interna e da un rallentamento, nel 2013, di quella estera. Le imprese maggiormente orientate all'export hanno potuto sfruttare la più vivace domanda internazionale, in un contesto ciclico comunque caratterizzato da notevoli difficoltà nei paesi europei, i principali mercati di destinazione delle merci italiane.

Le dinamiche competitive e le strategie adottate per affrontare la crisi rappresentano quindi elementi cruciali per spiegare le dinamiche congiunturali recenti e, in ultima analisi, la sopravvivenza stessa delle imprese durante questa fase economica avversa; per questo motivo nel Rapporto si pone particolare attenzione a tali aspetti e alla loro interazione.

IL RAPPORTO

Il ciclo industriale in un contesto europeo

- L'attuale fase recessiva si è rivelata particolarmente lunga e intensa, nonostante la progressiva attenuazione osservata negli ultimi mesi del 2013.
- A differenza della crisi degli anni 2008-2009, la caduta della produzione industriale si è manifestata nel nostro Paese con un'ampiezza maggiore rispetto a quella registrata in molti tra i partner dell'Unione economica e monetaria.
- La Germania è l'unico paese ad avere recuperato quasi pienamente i livelli produttivi precedenti la crisi; Italia e Spagna hanno perso, rispettivamente, quasi un quarto e un terzo del prodotto industriale; Francia e Regno Unito si situano in un ambito intermedio tra questi due poli.
- Gli effetti della crisi sono stati notevolmente marcati per il settore dei beni di consumo durevoli, in particolare in Spagna e in Italia. Per quanto riguarda i beni intermedi, nell'ultimo anno si sono

osservati segnali positivi in tutti i paesi esaminati, compreso il nostro, dopo le consistenti diminuzioni registrate tra il 2008 e il 2011.

- Anche a livello di maggior dettaglio emerge una forte eterogeneità tra paesi; gli effetti della recessione sono risultati particolarmente pervasivi sul tessuto produttivo di Italia e Spagna, dove si osservano cali produttivi di oltre il 20 per cento in ben due terzi dei settori negli anni tra il 2007 e il 2013. Per quanto riguarda le dinamiche più recenti, tra gennaio e novembre 2013, la maggior parte dei gruppi di attività economica ha registrato livelli produttivi largamente inferiori a quelli del corrispondente periodo del 2007.
- In Italia la caduta ciclica del 2011-2013 è stata contrassegnata dall'eccezionale divaricazione tra le due componenti del fatturato industriale: quello nazionale è diminuito di circa il 17 per cento, posizionandosi a un livello inferiore rispetto al punto di minimo della prima recessione; quello estero ha registrato un rallentamento, facendo segnare comunque una lieve crescita (pari a circa il 3 per cento).
- La Spagna è l'unica grande economia dell'area euro ad aver mostrato una divaricazione tra componente estera e interna del fatturato industriale di entità comparabile a quella italiana; per entrambi i paesi tale divergenza è imputabile alla debolezza delle componenti interne di domanda, mentre più positiva è risultata l'evoluzione delle vendite all'estero.

Effetti settoriali e impatto delle strategie d'impresa sui mercati interno e estero

- Il crollo della domanda interna dovrebbe aver determinato, alla luce della forte eterogeneità nel grado di apertura tra imprese, impatti differenziati sul tessuto produttivo del nostro Paese. Il Rapporto analizza quanto la crisi del periodo 2010-2013 abbia inciso sui livelli di fatturato delle imprese, sulla riallocazione delle vendite tra mercato interno ed estero, sulla performance all'interno dei diversi settori.
- Tra gennaio-ottobre del 2010 e lo stesso periodo del 2013, il 51 per cento delle imprese industriali ha aumentato il fatturato totale. Rispetto ai mercati di destinazione, il 39 per cento delle unità ha incrementato le vendite sul mercato interno, il 61 per cento quelle sul mercato estero.
- Tra i settori "vincenti", emergono alcuni di quelli tipici del modello di specializzazione italiano: gli articoli in pelle, l'industria delle bevande, l'industria alimentare e la fabbricazione di macchinari e attrezzature. Tra i comparti che evidenziano le più forti contrazioni di fatturato, si segnalano la fabbricazione di mobili, la confezione di articoli di abbigliamento e le industrie del legno.
- Tra il 2010 e il 2013 solo in quattro comparti si è verificata una variazione negativa di fatturato estero (produzione di mobili, legno, stampa e abbigliamento) e solo in uno (alimentari) un incremento di fatturato sul mercato interno.
- La situazione verificatasi nel quadriennio ha comportato un generalizzato incremento della propensione all'export, misurata dalla percentuale di fatturato esportato su quello totale. A incrementi di quote di fatturato estero si associano variazioni positive di fatturato totale, in particolare per le imprese che nel 2011 già presentavano un'elevata propensione all'export.
- All'incremento di quote di fatturato estero generalmente corrispondono strategie "aggressive", orientate all'espansione attraverso l'ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti. Al contrario, alla riduzione di propensione all'export si accompagnano aumenti di fatturato nazionale e forti cadute dei ricavi sui mercati esteri, tali da determinare un decremento del fatturato totale.
- La relazione tra profili strategici d'impresa e andamenti di fatturato è approfondita attraverso i risultati di un'analisi empirica.
- Le imprese sono state classificate in quattro gruppi sulla base della performance tra il 2011 e il 2013 del fatturato interno e di quello estero: "vincenti" (variazione positiva del fatturato in entrambi i mercati), "crescenti all'estero", "crescenti in Italia", "in ripiegamento" (variazione negativa del fatturato in entrambi i mercati).
- Per ciascuno dei quattro gruppi i risultati evidenziano come la difesa della quota di mercato da parte delle imprese che hanno subito una riduzione di fatturato sul mercato interno ("crescenti all'estero") incrementi di circa 3 punti percentuali la probabilità di appartenere a tale gruppo di performance.
- Il ridimensionamento dell'attività ha invece caratterizzato le imprese "in ripiegamento": da un lato tale scelta aumenta di circa 20 punti percentuali la probabilità di appartenere a questo gruppo; dall'altro risulta quella che più "allontana" un'impresa dall'appartenere a gruppi che presentano una buona performance di fatturato estero (diminuirebbe di 13 punti la probabilità di collocarsi nel gruppo delle "vincenti").

- Tra le leve competitive, si segnalano l'importanza assunta dall'intensità delle relazioni con altre imprese o istituzioni, dall'attività innovativa, dall'investimento nella formazione del personale (tramite corsi o training on the job) svolta nel corso del 2011.
- L'investimento in capitale umano accomuna settori molto eterogenei per tecnologia e prodotti: dai comparti del polo chimico (chimica, gomma e plastica) ad alcuni settori del modello di specializzazione italiano quali pelli, macchinari, altri mezzi di trasporto.
- Un elevato grado di connettività rappresenta invece la leva competitiva più vantaggiosa in particolare per i comparti della filiera del metallo (metallurgia, prodotti in metallo, macchinari).
- L'attività innovativa (soprattutto di prodotto) ha rappresentato un rilevante fattore di espansione del fatturato estero per le imprese dei macchinari e dei comparti del Made in Italy, in particolare quelle dell'abbigliamento, delle pelli e dei prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi.

La reazione alla crisi nella valutazione delle imprese

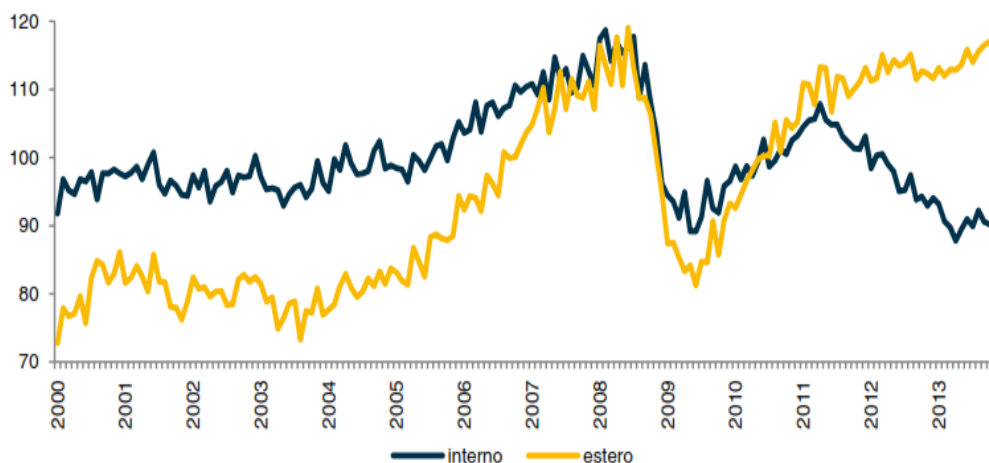
- Un'analisi *ad hoc* su un campione rappresentativo di imprese manifatturiere ha evidenziato le strategie in risposta alla crisi del 2012-2013 e il giudizio rispetto all'attuale potenziale produttivo.
- Tra le imprese sopravvissute alla crisi, oltre una su due, in tutti i comparti, ha conservato invariata la propria dotazione di capitale fisico; tuttavia, si segnala una diminuzione netta dell'occupazione complessiva, che dovrebbe aver riguardato soprattutto la forza lavoro meno qualificata, dal momento che alla contrazione occupazionale si accompagnano dichiarazioni di generalizzata tenuta della qualità del personale.
- La riduzione dei costi di produzione, il miglioramento qualitativo, l'ampliamento della gamma di prodotti offerti e il contenimento dei prezzi e dei margini di profitto rappresentano gli orientamenti che le imprese manifatturiere hanno scelto a difesa della propria competitività.
- Inoltre, si rileva un rafforzamento delle politiche di commercializzazione, sia in Italia sia all'estero. Risultano assai meno frequenti il ricorso all'*insourcing*, alla concentrazione dell'attività in segmenti di mercato più redditizi o dinamici, all'attivazione di nuove relazioni produttive con altre imprese. Ancora limitato è il ruolo ricoperto dalle catene globali del valore.
- Il contenimento dei costi ha riguardato soprattutto la produzione nei settori autoveicoli, coke e raffinazione, altri mezzi di trasporto; alla duplice strategia di differenziazione verticale e orizzontale dei prodotti hanno fatto ricorso in prevalenza le imprese dei comparti dell'elettronica. Il recupero della competitività ha richiesto una diminuzione dei prezzi o dei margini di profitto nei settori relativamente più esposti sul mercato interno, quali la stampa e la metallurgia.
- Il rafforzamento delle pratiche di commercializzazione in Italia e all'estero ha riguardato circa i due terzi delle imprese dei comparti delle bevande e dell'elettronica-elettromedicale, mentre analoghe percentuali di aziende della metallurgia e dei macchinari hanno rivolto questo tipo di strategia principalmente all'estero.
- All'attivazione di nuove relazioni produttive (joint ventures, consorzi, reti, ecc.) hanno invece fatto ricorso in prevalenza imprese appartenenti a settori a elevata intensità di capitale o caratterizzati da gradi molto diversi di integrazione verticale, quali l'elettronica-elettromedicale, le imprese del comparto della raffinazione e gli autoveicoli.
- Emergono segnali di resilienza agli effetti della crisi per le imprese che sono sopravvissute. Circa l'86 per cento del campione, infatti, ha dichiarato di poter far fronte in modo repentino ed adeguato a un aumento di domanda nazionale attraverso un utilizzo della capacità esistente, con valori settoriali che variano dal 71 per cento del coke al 92,6 per cento delle bevande.

Le schede settoriali e il database

- Ciascuna scheda contiene una tavola di circa 30 indicatori "chiave" su struttura, risultati economici, comportamenti e internazionalizzazione delle imprese, dal 2009 all'anno più recente (2011 o 2012), e, per l'ultimo anno disponibile, il valore degli indicatori relativo al macrosettore di riferimento (ad esempio al totale manifattura o al totale industria). La tavola riporta anche l'Indicatore sintetico di competitività, calcolato per gli anni 2009-2011 unicamente per i settori della manifattura.
- Una seconda tavola riporta poi la struttura occupazionale delle imprese al 31 dicembre 2011.
- Ogni scheda presenta anche una mappa che descrive la distribuzione degli addetti alle unità locali del settore a livello provinciale, e una serie di grafici congiunturali su produzione industriale (fatturato nel caso del terziario), variazione dell'export, clima di fiducia, tensione creditizia, grado di utilizzo degli impianti, incidenza dell'export sul fatturato.

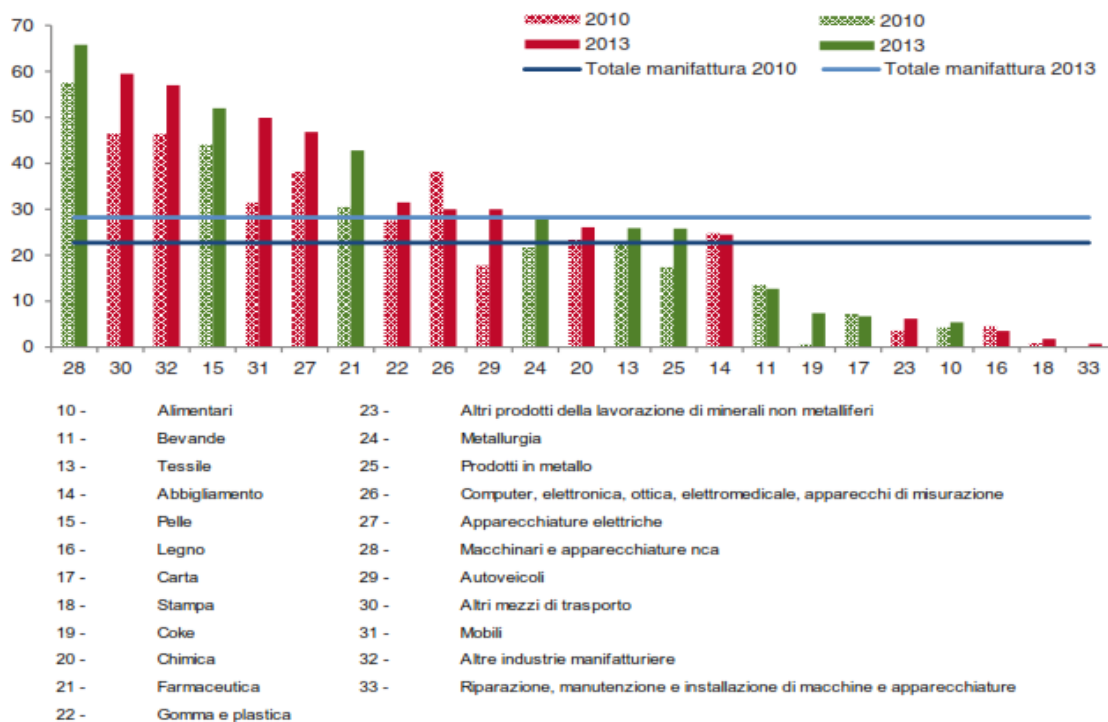
- Il database contiene 70 indicatori per ciascun settore, organizzati in 10 temi (dalla struttura alla performance, dall'ambiente all'internazionalizzazione, dal capitale umano alle nuove tecnologie). Si tratta della più ricca fonte d'informazione settoriale diffusa dall'Istat.
- Alcuni indicatori (ad es. grado di integrazione verticale, rapporto di concentrazione, quota di lavoratori ad alta qualifica professionale, indice di specializzazione, ecc.) vengono calcolati appositamente per il Rapporto e non sono diffusi in altri prodotti informativi dell'Istat.

Figura 1.8 - Indici del fatturato italiano per mercato di destinazione (numeri indice destagionalizzati, base 2010=100)



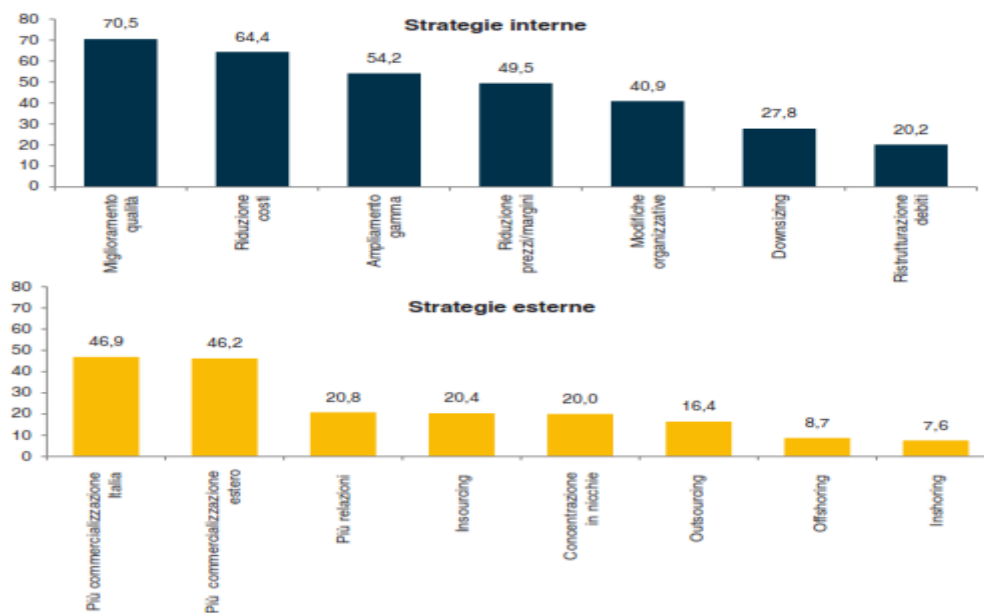
Fonte: Elaborazioni su dati dell'Indagine mensile su fatturato e ordinativi

Figura 2.4 - Propensione all'export per divisioni del comparto manifatturiero – Anni 2010 e 2013 (fatturato esportato in percentuale del fatturato totale; valori medi) (a)



(a) In rosso i settori con variazione negativa del fatturato totale tra il 2011 e il 2013; in verde i settori con variazione positiva del fatturato totale tra il 2011 e il 2013.

Figura 3.4 - Strategie adottate dalle imprese manifatturiere in risposta alla crisi nel periodo 2012-2013 (percentuali di imprese)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere (dicembre 2013)