

RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

EDIZIONE 2017





RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

EDIZIONE 2017

ISBN 978-88-458-1924-7

© 2017
Istituto nazionale di statistica
Via Cesare Balbo, 16 - Roma

Salvo diversa indicazione la riproduzione è libera,
a condizione che venga citata la fonte

Immagini, loghi (compreso il logo dell'Istat),
marchi registrati e altri contenuti di proprietà di
terzi appartengono ai rispettivi proprietari e non
possono essere riprodotti senza il loro consenso

Approfondimenti e contenuti aggiuntivi
sono pubblicati alla pagina web
<http://www.istat.it/it/archivio/197346>



INDICE

	Pag.
Introduzione	5
1. Crescita e competitività: le dinamiche macroeconomiche	13
1.1 La performance di crescita e l'evoluzione del quadro macroeconomico	14
1.2 La crisi nella manifattura	16
1.3 La dinamica degli investimenti e del fatturato industriale	18
1.4 L'andamento di prezzi e costi	20
1.5 La performance all'esportazione	23
1.5.1. <i>L'export di beni</i>	23
1.5.2. <i>L'export di servizi</i>	26
1.6. I saldi dell'interscambio e l'andamento della domanda estera netta	28
1.7. L'Internazionalizzazione delle imprese: investimenti diretti e controllate estere	29
2. La performance congiunturale dei settori produttivi	33
2.1 La dinamica della manifattura e l'Indicatore sintetico di competitività (ISCo)	34
2.2 La congiuntura nei servizi	39
2.3 Capacità di ripresa e strategie nelle valutazioni delle imprese manifatturiere e dei servizi	40
3. Il sistema produttivo all'avvio della ripresa: effetti selettivi della crisi sulla struttura, la performance economica e l'internazionalizzazione delle imprese	49
3.1 Cambiamenti strutturali tra il 2011 e il 2014	50
3.2 Gli effetti della crisi sulla performance d'impresa	56
3.2.1 <i>La produttività totale dei fattori nel periodo 2011-2014</i>	56
3.2.2 <i>La sostenibilità delle condizioni economico-finanziarie delle imprese italiane</i>	58
3.3. L'internazionalizzazione delle imprese: risposta alla crisi, modificazioni strutturali e cambiamenti strategici	63
3.3.1. <i>Cambiamenti strutturali e modalità di internazionalizzazione delle imprese</i>	64
3.3.2. <i>Soglie dimensionali e produttive per l'accesso ai mercati esteri</i>	69
Nota metodologica – Stima delle soglie “di struttura” e “di export”: un'applicazione della metodologia ROC	77
Nota metodologica – Un indicatore sintetico di sostenibilità economico-finanziaria	80
Riferimenti bibliografici	83

INTRODUZIONE¹

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Partendo dal presupposto che le dinamiche aggregate dipendono in larga misura dall’interazione di elementi legati all’efficienza produttiva delle imprese e a quella allocativa dei meccanismi di mercato, che possono risentire sensibilmente della selezione operata dalla crisi, la domanda cui si è tentato di dare risposta è: si sono verificati cambiamenti strutturali e/o ciclici nel grado di condizionare l’efficienza del sistema produttivo? Le evidenze presentate mostrano come, in generale, la recessione abbia determinato una divergenza nell’andamento della Tfp di industria e servizi: tra il 2011 e il 2014, nel primo comparto la produttività totale dei fattori è aumentata in media del 2,8 per cento, nel secondo è diminuita dell’1,7 per cento, ampliando il divario nei livelli osservabile nel 2011 (pari a 5 punti percentuali). Nell’industria l’aumento è stato diffuso: ha coinvolto venti comparti su trenta, con incrementi generalmente non superiori al 5 per cento, ma in alcuni casi di ampiezza rilevante. Nella manifattura spiccano gli aumenti di pelle, autoveicoli, alimentari, tessile, mobili; flessioni si rilevano invece per bevande, apparecchiature elettriche, altre industrie manifatturiere. Queste dinamiche tendono a generare un effetto di divaricazione nella produttività totale dei fattori dei singoli comparti industriali. All’interno dei servizi, al contrario di quanto avviene nell’industria, l’andamento della Tfp tende a una convergenza tra i settori. I maggiori incrementi di produttività si rilevano per produzione cinematografica e TV, video e musica, ricerca e sviluppo, noleggio e leasing, commercio all’ingrosso; all’opposto, i cali maggiori si osservano per studi di architettura e ingegneria, servizi postali, telecomunicazioni, attività editoriali.

Un terzo tema che è stato approfondito è quello del cambiamento delle modalità di internazionalizzazione delle imprese. Come si è già sottolineato, tra il 2011 e il 2014 si è determinato un ampliamento della forbice tra domanda estera, in aumento, e domanda interna, in contrazione o stagnazione; in questo contesto, la capacità di intercettare la domanda internazionale ha assunto un’importanza rilevante sia nel sostenere il ciclo economico, sia per la competitività – e a volte la stessa sopravvivenza economica – delle nostre imprese.

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

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

I risultati mostrano come, tra il 2011 e il 2014, esportare si sia rivelata una condizione necessaria ma non sufficiente per la tenuta competitiva delle imprese, e le prospettive di aumento della competitività siano dipese dalla capacità di intercettare la domanda estera su scala più ampia possibile: solo chi operava su scala mondiale (le "Global") ha aumentato occupazione (+5,1 per cento) e valore aggiunto (+6,5 per cento); le imprese "Solo esportatrici" e le "Two-way traders" (esportatori-importatori) hanno invece subito riduzioni su entrambe le dimensioni. Va ricordato, del resto, che per queste due ultime tipologie d'impresa la domanda estera ha un ruolo limitato: nelle "Solo esportatrici" una unità su due esporta meno del 10 per cento del proprio fatturato; nella classe delle "Two-way traders" poco più del 13. La performance di entrambi i gruppi, dunque, dipende in misura del tutto prevalente dal mercato interno. Le imprese "Global", invece, rappresentano la categoria che fa più leva sulla domanda estera (la metà delle imprese ricava dalle vendite all'estero almeno il 45 per cento del proprio fatturato). Circa il 76 per cento delle oltre 211mila unità produttive internazionalizzate presenti in entrambi gli anni (pari a poco più di 161mila imprese) ha mantenuto invariate le proprie modalità di internazionalizzazione; nello stesso periodo, tuttavia, un numero non irrilevante di imprese mostra un cambiamento di status: il 12,8 per cento (poco più di 27mila unità) è transitato verso tipologie più evolute, mentre l'11,1 per cento (circa 23.600 unità) si è spostato verso forme meno complesse di internazionalizzazione.

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

alimentari, delle altre manifatturiere, del legno e dei prodotti in metallo. Fanno eccezione, invece, la farmaceutica e le bevande, dove le “riluttanti” sono praticamente assenti.

Questo tipo di analisi può fornire una prima mappa articolata della popolazione delle imprese internazionalizzate, e tra queste le esportatrici e le potenzialmente tali. Si tratta di una base concettuale ed empirica che può costituire un utile supporto informativo per iniziative di politica economica finalizzate a stimolare la partecipazione delle imprese agli scambi internazionali. In particolare, l’approccio qui proposto rende possibile: a) identificare con maggiore precisione la platea oggetto di potenziali interventi; b) individuare il fattore, tra quelli riconosciuti come principali driver della competitività internazionale (dimensioni e produttività), su cui occorre recuperare terreno ai fini dell’accesso all’export; c) ricavare indicazioni sull’opportunità e l’efficacia dell’intervento, sulla base della distanza delle singole imprese dalla soglia di entrata nell’export.

1. CRESCITA E COMPETITIVITÀ: LE DINAMICHE MACROECONOMICHE¹

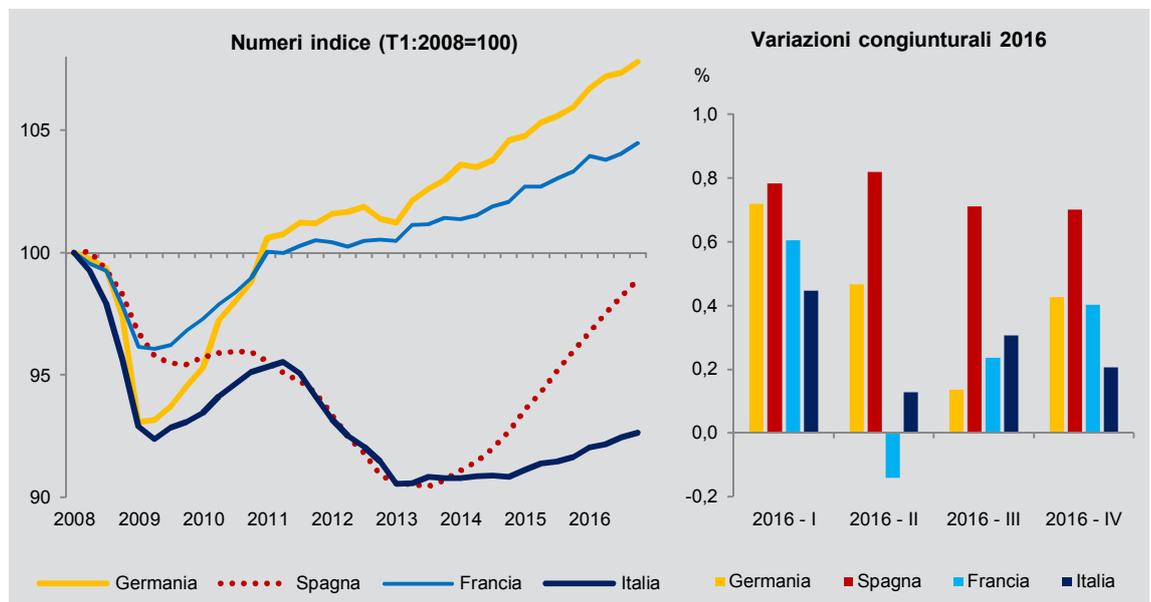
- In Italia, nonostante la ripresa dell'ultimo biennio, il livello del Pil in volume è ancora inferiore di oltre il 7 per cento rispetto al picco di inizio 2008; in Spagna il recupero è quasi completo mentre Francia e Germania, che nel 2011 avevano già recuperato i livelli di attività pre-crisi, segnano progressi pari rispettivamente a oltre il 4 e quasi l'8 per cento.
- La caduta prima, e la persistente debolezza poi, del mercato interno, congiuntamente al peggioramento delle condizioni di finanziamento e all'elevata incertezza, hanno tolto alimento alla capacità di investire ed espandersi sui mercati esteri.
- Nell'ultimo biennio, tuttavia, l'allentamento della politica di bilancio, la ripresa del mercato del lavoro e il recupero dei livelli di attività economica hanno stimolato i consumi e favorito la crescita degli investimenti, sia pure ancora a ritmi inferiori rispetto ai principali partner europei. Le attese sugli investimenti per il 2017 sono nel segno di un'accelerazione, grazie al miglioramento delle condizioni macroeconomiche e allo stimolo dei provvedimenti legislativi.
- Nel 2015-2016 le imprese hanno mostrato una rinnovata capacità di penetrazione in alcuni mercati chiave, favorita dal contenimento dei prezzi e dei costi che ha determinato un progressivo recupero di competitività.
- In questa fase di recupero le esportazioni italiane sono cresciute più rapidamente della media mondiale e, nel 2016, in misura maggiore di Germania e Francia, soprattutto in volume. La quota delle esportazioni nazionali su quelle mondiali è risalita dal 2,7 per cento del 2013 e, sulla base delle informazioni provvisorie disponibili, nei primi tre trimestri del 2016 è prossima al 3,0 per cento.
- I progressi sono diffusi a tutte le categorie merceologiche; le esportazioni di prodotti chimici, alimentari e soprattutto di automobili sono cresciute più della media di questi mercati; le vendite di beni strumentali, che rappresentano la principale voce nelle esportazioni e nell'attivo commerciale, sono aumentate come in Germania e in misura maggiore rispetto a Francia e Spagna.
- Le vendite di servizi all'estero dell'Italia sono state relativamente deboli in quasi tutte le categorie; in particolare, sono relativamente ancora poco sviluppate le esportazioni dei servizi ad alta intensità di conoscenza, che hanno un peso crescente nella struttura degli scambi internazionali. Anche in quest'ambito, tuttavia, nei primi nove mesi del 2016 si è osservato un sensibile miglioramento.
- L'Italia rimane un paese complessivamente poco internazionalizzato a confronto con le altre maggiori economie europee: in percentuale del Pil la consistenza degli investimenti diretti esteri (IDE) in Italia è meno della metà dei livelli di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.
- Tuttavia, tra il 2008 e il 2014 il numero di addetti delle affiliate estere delle multinazionali manifatturiere a controllo italiano è aumentato di 110mila unità (+14,5 per cento), arrivando a quasi 860mila. Nel 2014, le controllate manifatturiere hanno generato circa 85 miliardi di euro di esportazioni dai paesi nei quali operano.
- Nell'ultimo biennio nella manifattura la crescita del valore aggiunto (quasi +5 per cento) è stata la più sostenuta tra le maggiori economie dell'Uem.

¹ Hanno contribuito al capitolo 1: Andrea De Panizza e Domenico Moro.

1.1 La performance di crescita e l'evoluzione del quadro macroeconomico

Da ormai un ventennio il Pil in Italia cresce a un ritmo inferiore rispetto alle altre grandi economie dell'Uem Germania, Francia, Spagna (Paesi Eur4 insieme all'Italia). Il divario si è ampliato notevolmente a partire dalla grande recessione 2008-2013: a fine 2016, in Italia il livello del Pil in volume è ancora inferiore di oltre il 7 per cento rispetto al picco di inizio 2008, mentre in Spagna il recupero è quasi completo e Francia e Germania, che nel 2011 avevano già recuperato il livello di attività pre-crisi, segnano progressi pari rispettivamente a oltre il 4 e quasi l'8 per cento. A partire dal 2015 l'economia italiana ha ripreso a crescere, seppure a ritmi moderati (Figura 1.1).

Figura 1.1 - Andamento del Pil in Italia, Francia, Germania e Spagna - Anni 2008-2016 dati trimestrali (numeri indice T1:2008=100, variazioni percentuali) (a)



Fonte: Eurostat, Quarterly National Accounts
(a) Per il IV trimestre 2016 stime preliminari.

In Italia la fase recessiva è stata più profonda e duratura rispetto agli altri Paesi Eur4, subendo prima gli effetti della caduta del commercio internazionale (Figura 1.2) – con una intensità simile alla Germania per la comune specializzazione manifatturiera² e successivamente gli effetti di un robusto aggiustamento di bilancio, con la caduta di tutte le componenti della domanda interna, come in Spagna (Figura 1.3).³

In questo periodo, il sistema delle imprese italiane ha inizialmente stentato a riposizionarsi sui mercati internazionali, e in alcuni ambiti ha perseguito strategie aggressive di

2 La prima fase recessiva, dal secondo trimestre 2008 al secondo 2009, ha comportato la perdita di 7,6 punti percentuali di Pil, solo parzialmente recuperati nei trimestri successivi.

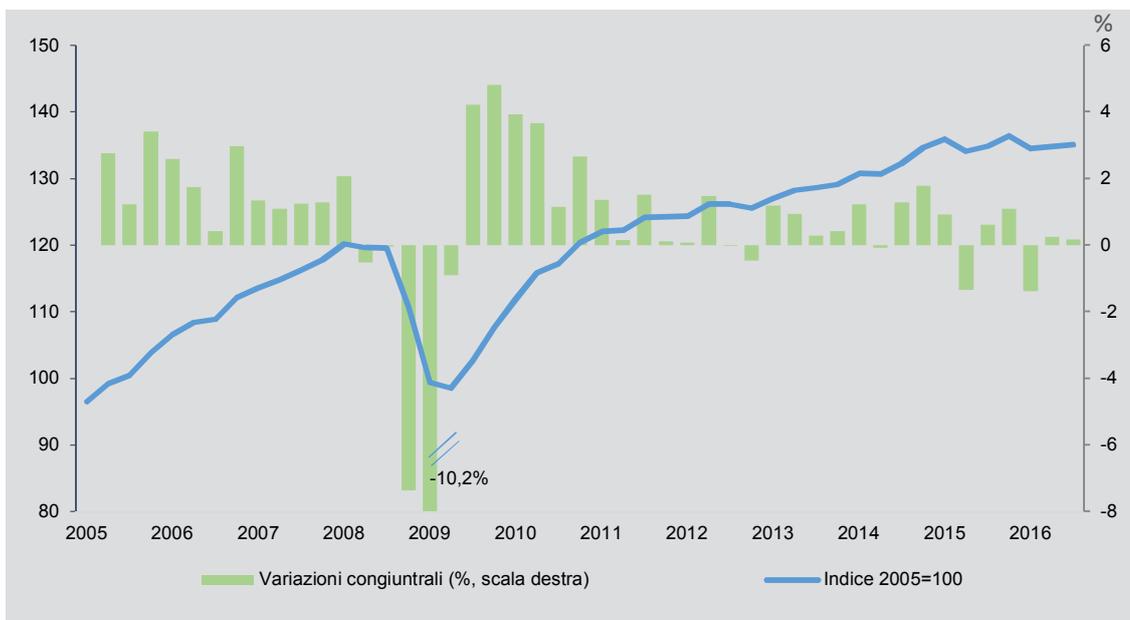
3 La seconda fase recessiva, protrattasi dal terzo trimestre 2011 al primo 2013, ha determinato un'ulteriore contrazione di 5,2 punti del Pil ed è stata seguita da sette trimestri di stagnazione. Si ricorda che a novembre 2011, sull'onda di un differenziale Btp-Bund che aveva raggiunto i 574 punti, è stata varata una manovra di circa 100 miliardi di euro in tre anni, in un contesto avverso di rallentamento degli scambi, riduzione del credito, e caduta dell'occupazione e dei redditi: in base d'anno, nel 2012 il rapporto entrate/Pil è salito di 2,1 punti percentuali (al 47,8 per cento), l'incidenza della Cassa integrazione guadagni è passata da 30 a 40 ore per mille lavorate, il potere d'acquisto delle famiglie è caduto del 5,3 per cento.

1. Crescita e competitività: le dinamiche macroeconomiche

internazionalizzazione attiva. La caduta prima, e la persistente debolezza poi, del mercato interno – frutto anche della politica di bilancio più restrittiva –, congiuntamente al peggioramento delle condizioni di finanziamento e all'elevata incertezza, hanno tolto alimento alla capacità di investire ed espandersi sui mercati esteri.

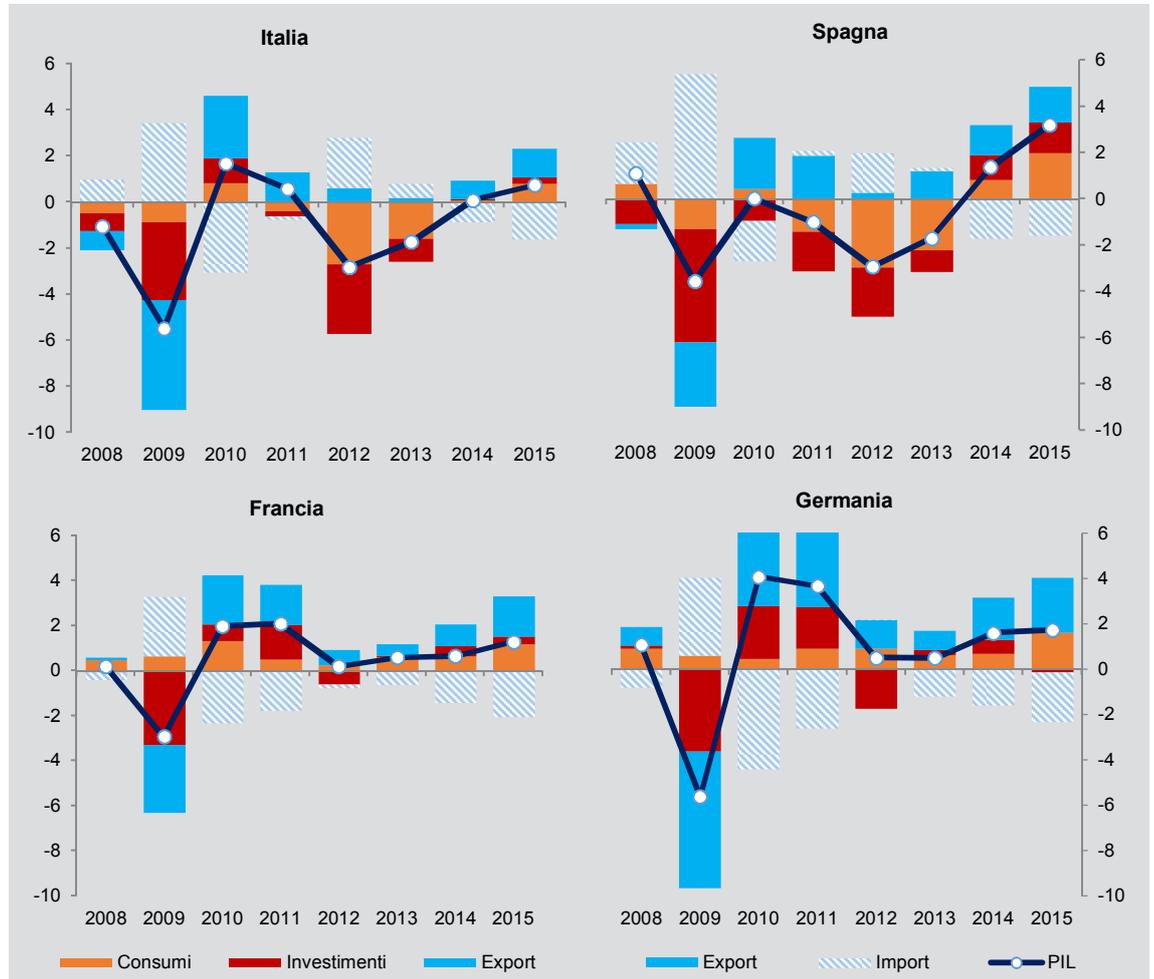
All'opposto, il ritorno alla crescita nell'ultimo biennio ha beneficiato sia degli effetti sui consumi derivati dall'allentamento della politica di bilancio, sia del miglioramento della capacità delle imprese di collocare i propri prodotti all'estero; questa seconda spinta è stata favorita da un recupero di competitività di prezzo che, in Spagna come in Italia, è derivato da una onerosa svalutazione interna e da interventi specifici sul costo del lavoro. Un elemento di debolezza si osserva invece nell'export di servizi, soprattutto negli ambiti a maggior contenuto di conoscenza e complessità, che negli anni più recenti hanno guadagnato rapidamente di importanza negli scambi internazionali.

Figura 1.2 - Andamento del commercio mondiale in volume - Anni 2005-2016 (dati trimestrali, T1:2005=100 e variazioni congiunturali, valori percentuali) (a)



Fonte: Omc, Quarterly merchandise trade volume indices
(a) Media di importazioni ed esportazioni

Figura 1.3 - Variazioni annue del Pil e contributi delle componenti di domanda - Anni 2008-2015 (valori percentuali; punti percentuali)



Fonte: Eurostat, National Accounts

1.2 La crisi nella manifattura

Tra il 2007 e il 2013, il peso dell'industria manifatturiera nella creazione di valore aggiunto in Italia è diminuito dal 17,7 al 15,5 per cento del totale, a fronte di una contrazione in volume di quasi il 16 per cento. In questo periodo, i comparti manifatturieri maggiormente colpiti sono stati la metallurgia e la lavorazione dei minerali non metalliferi, mentre l'industria alimentare e quella dei beni strumentali hanno mantenuto sostanzialmente inalterata la propria importanza relativa, anche grazie a una vocazione all'esportazione crescente (alimentari) o già molto forte (macchinari). Negli anni successivi si è avuto un recupero, tuttora in corso, ma a livello aggregato il volume del valore aggiunto manifatturiero resta ancora inferiore di circa il 13 per cento rispetto al 2007.

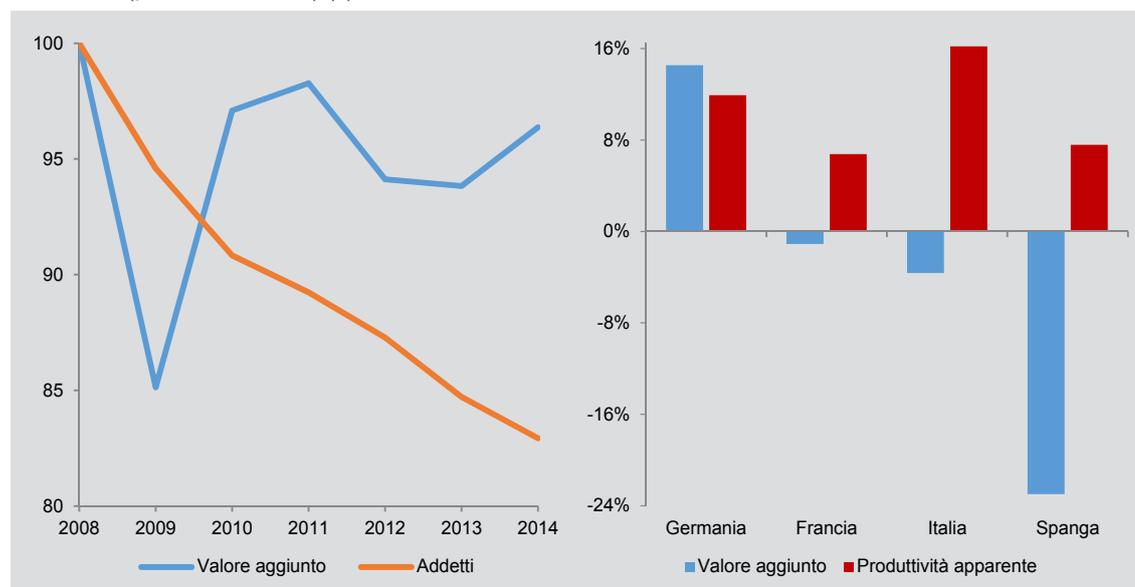
L'industria manifatturiera in Germania, Francia, Italia e Spagna genera nel complesso un valore aggiunto di oltre 1.230 miliardi di euro,⁴ pari a circa il 78 per cento del totale dell'Ue, una quota stabile rispetto al picco del 2007. Nel contempo, tuttavia, il contributo

⁴ Si fa riferimento al periodo compreso tra il quarto trimestre 2015 e il terzo trimestre 2016.

della Germania è salito dal 35,9 al 39,7 per cento, mentre l'Italia (pur continuando a rappresentare la seconda economia manifatturiera dell'Unione) ha ridotto la propria quota dal 17,3 al 15,2 per cento; Francia e Spagna hanno perso complessivamente due punti percentuali.

I dati armonizzati europei sui risultati economici delle imprese industriali e dei servizi consentono di qualificare queste dinamiche dal punto di vista del sistema delle imprese: il valore aggiunto a prezzi correnti delle imprese manifatturiere tra il 2008 e il 2014 è aumentato del 14,5 per cento in Germania, diminuendo dell'1,1 per cento in Francia, del 4 per cento in Italia e del 23 per cento in Spagna. In ragione delle differenze nelle dinamiche occupazionali, in questo periodo la produttività apparente del lavoro⁵ in Italia – dove il numero degli addetti si è ridotto del 17 per cento (da 4,4 a 3,7 milioni) – è cresciuta del 16,2 per cento, più rapidamente che negli altri paesi (Figura 1.4).

Figura 1.4 - Andamento del valore aggiunto e dell'occupazione dell'Italia e della produttività apparente del lavoro nella manifattura dei Paesi Eur4 - Anni 2009-2014. Numeri indice (Italia, sinistra) e variazioni percentuali (paesi Eur4, destra) (a)

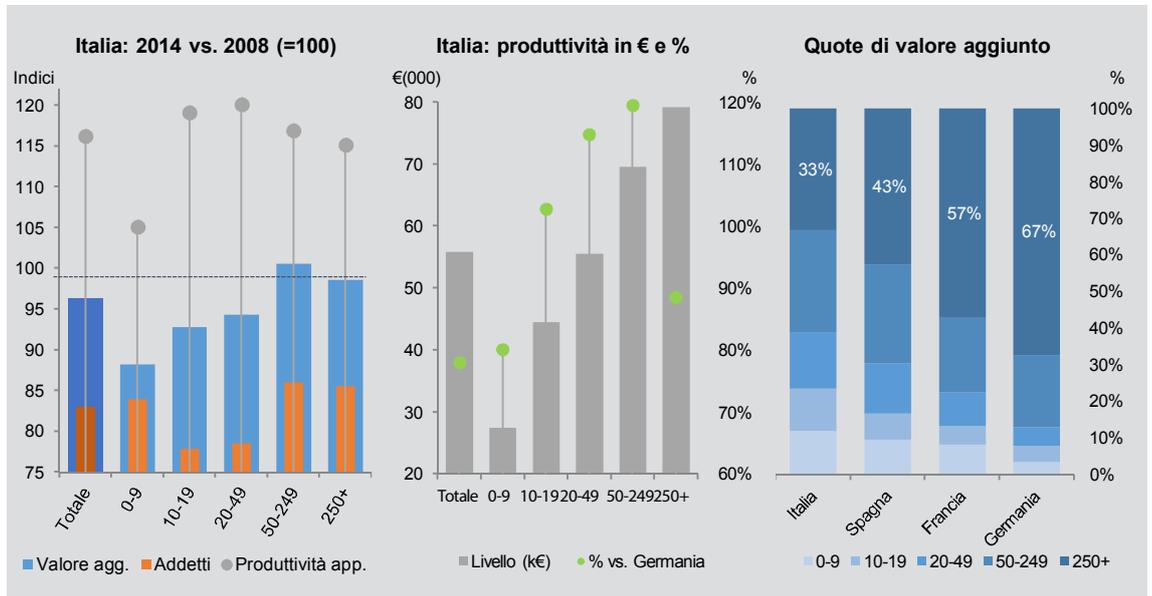


Fonte: Elaborazione su dati Eurostat
(a) la produttività apparente è calcolata in termini di valore aggiunto per addetto.

La contrazione del valore aggiunto negli anni 2009-2014 è stata particolarmente rilevante nelle microimprese (1-9 addetti), il cui peso sul valore aggiunto manifatturiero in Italia supera il 10 per cento, mentre è stata moderata o nulla per le imprese medie (50-249 addetti) e grandi (250 addetti e oltre). Nel 2014, nell'insieme della manifattura il valore aggiunto per addetto era inferiore di circa il 20 per cento rispetto alle imprese tedesche. Questo differenziale negativo riflette la diversa struttura dimensionale della manifattura nei due paesi ma anche, a parità di dimensione d'impresa, livelli di produttività per addetto inferiori per le imprese italiane più piccole e per quelle più grandi (Figura 1.5). La produttività del lavoro risulta invece maggiore in Italia nelle imprese tra 10 e 249 addetti.

⁵ Misurata come valore aggiunto per addetto, a prezzi correnti

Figura 1.5 - Valore aggiunto, occupazione e produttività apparente del lavoro nella manifattura per classe di addetti - Anno 2014 (valori assoluti e percentuali) (a)

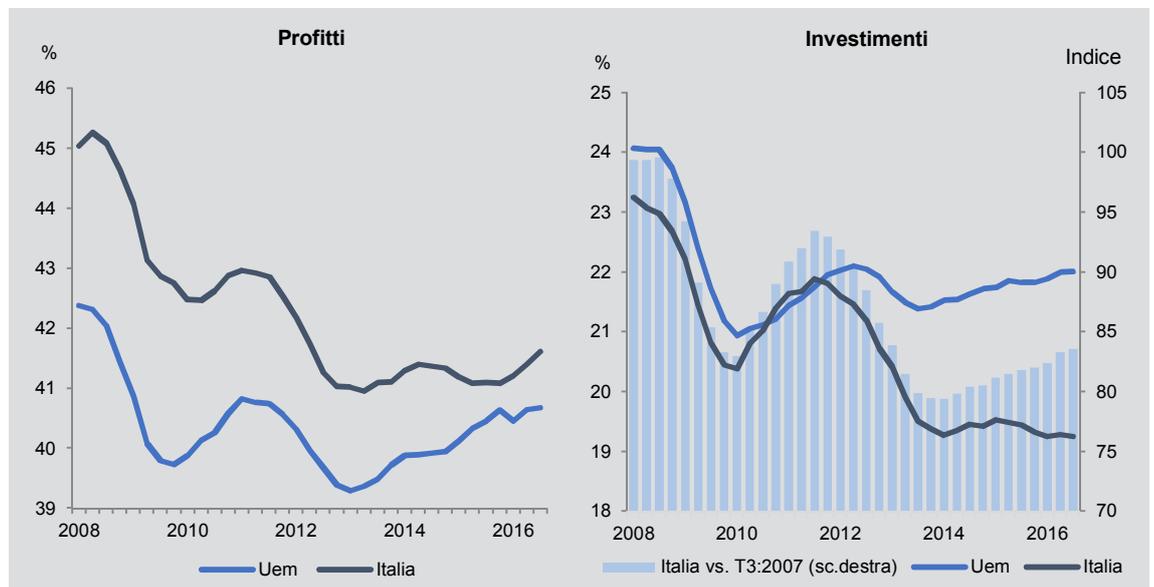


Fonte: Eurostat
(a) La produttività apparente è calcolata in tetmini di valore aggiunto per addetto.

1.3 La dinamica degli investimenti e del fatturato industriale

La difficoltà delle imprese, testimoniata anche dalla contrazione dei margini di profitto rispetto a quelli registrati nel 2008, ha contribuito a determinare la caduta dei tassi di investimento, per i quali dal 2012 si è aperto un divario rispetto all'insieme dell'Uem che nel 2016 ha raggiunto i tre punti percentuali (Figura 1.6).

Figura 1.6 - Tassi di profitto e di investimento (quote sul valore aggiunto) delle imprese non finanziarie in Italia e nell'Uem - Anni 2008-2016 (dati trimestrali - medie mobili a quattro termini, valori percentuali)

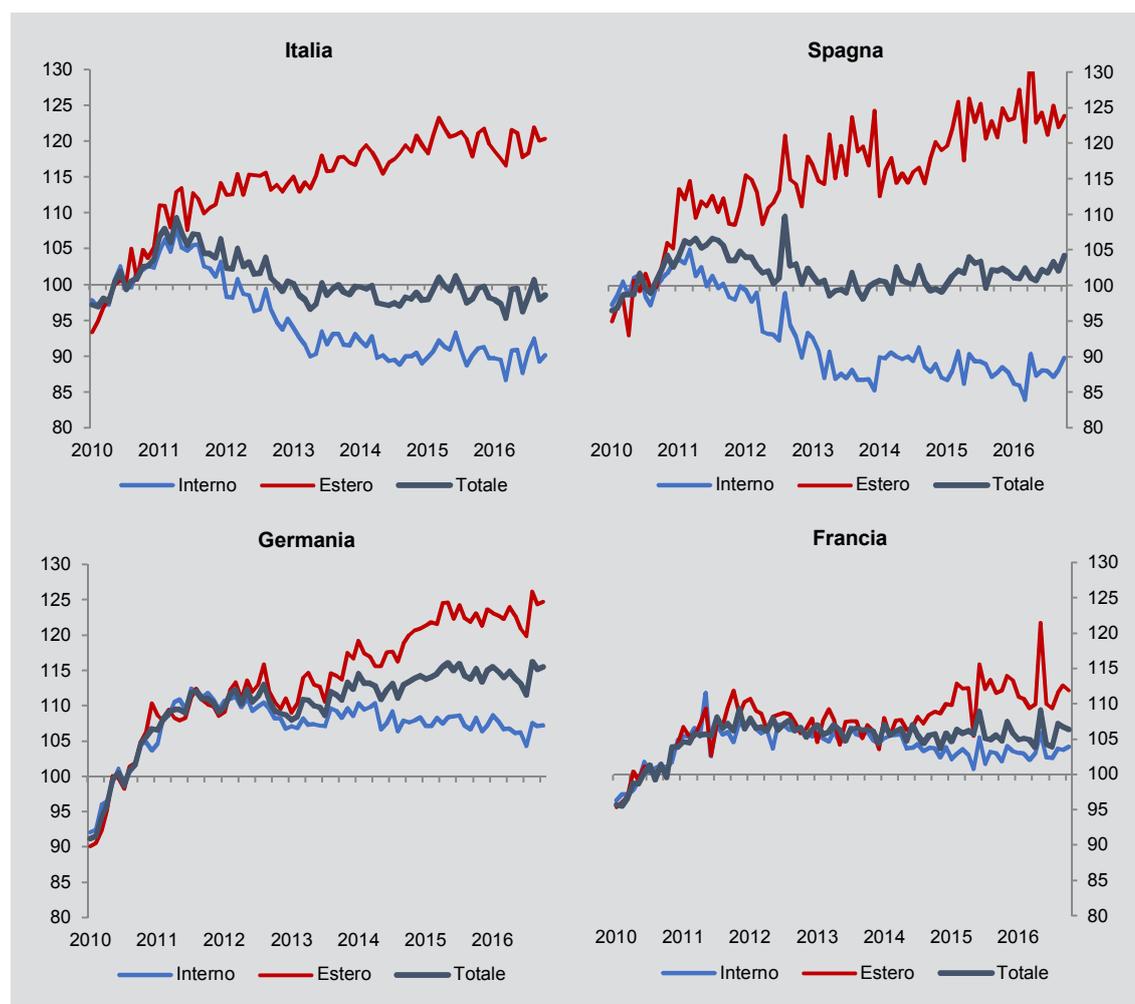


Fonte: Eurostat

La spesa per investimenti delle imprese non finanziarie rappresenta un fattore strategico ai fini del miglioramento della produttività e della competitività; nei mesi centrali del 2016, rispetto allo stesso periodo del 2007, essa era inferiore (a prezzi correnti) di circa il 15 per cento in Italia e dell'8 per cento in Spagna, mentre in Germania e Francia era superiore rispettivamente del 16 e del 21 per cento.⁶

Queste tendenze si manifestano in un contesto di contrazione del fatturato interamente ascrivibile alla debolezza delle vendite sul mercato interno, durata fino a tutto il 2015; a oggi queste sono inferiori di circa il 10 per cento rispetto alla media del 2010, mentre la componente estera è aumentata di circa il 20 per cento. Una situazione simile si osserva in Spagna, dove il fatturato estero ha però esercitato una spinta maggiore. In Francia e Germania, invece, il valore delle vendite sul mercato interno è rimasto quasi stazionario sui massimi del 2011-2012, sostenendo l'andamento dell'indice complessivo (Figura 1.7).

Figura 1.7 - Fatturato industriale e componenti interna ed estera, nei paesi Eur4 - Anni 2010 - 2016 (dati mensili, numeri indice, 2010=100)

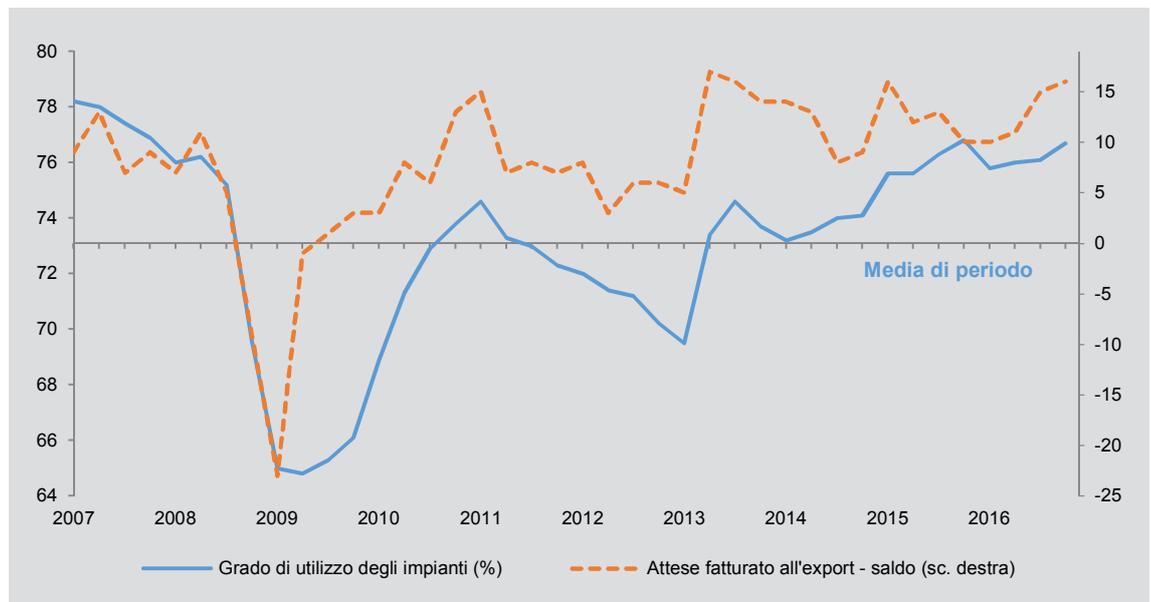


Fonte: Eurostat

⁶ Queste differenze sono calcolate su dati grezzi riferiti al secondo e terzo trimestre dei due anni messi a confronto e, per la Francia, al primo semestre.

La ripresa ciclica dell'ultimo biennio si è riflessa sull'attività di investimento, sebbene con ritmi ancora inferiori rispetto agli altri paesi considerati: nella prima metà del 2016, gli investimenti delle imprese hanno registrato un aumento tendenziale pari a quasi il 3 per cento in Italia, il 4 per cento in Germania, il 6 per cento in Francia e oltre l'8 per cento in Spagna. Nel nostro paese, tuttavia, le attese per il 2017 sono nel segno di un'accelerazione, grazie al miglioramento delle condizioni macroeconomiche e allo stimolo dei provvedimenti legislativi.⁷ Indicazioni favorevoli giungono, con specifico riferimento alle imprese manifatturiere esportatrici, dalle informazioni sul grado di utilizzo degli impianti e dai saldi delle attese sul fatturato all'esportazione, rilevati nell'indagine trimestrale sulla fiducia delle imprese: nell'ultimo trimestre 2016 entrambi gli indicatori approssimano i livelli pre-crisi e, nel caso degli impianti, si è ampiamente superato il livello di inizio 2011 (Figura 1.8).

Figura 1.8 - Grado di utilizzo degli impianti e attese sul fatturato all'esportazione, manifattura - Anni 2007-2016 (dati trimestrali, valori percentuali e saldi)



Fonte: Istat, Indagine sulla fiducia delle imprese

1.4 L'andamento di prezzi e costi

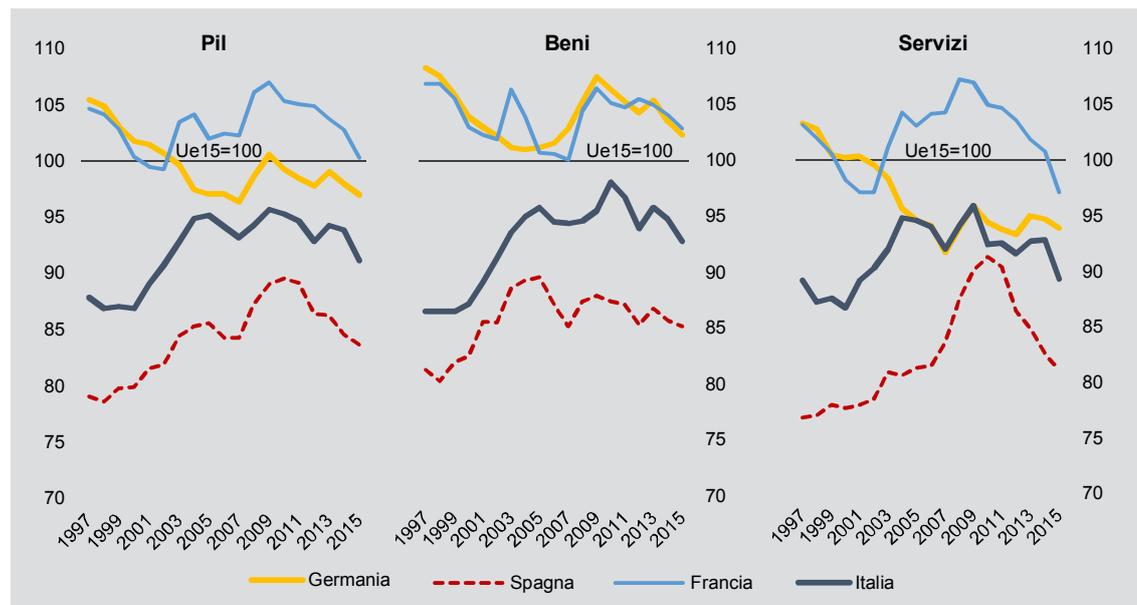
La dinamica relativamente sostenuta dei prezzi e del costo del lavoro ha costituito una causa importante della perdita di competitività dell'Italia, anche nei primi anni della crisi. L'andamento di questi fattori di competitività di prezzo, ha segnato, sia pure in momenti differenti, un'inversione di tendenza che si è rafforzata nel tempo.

Dalla fine degli anni Novanta, mancando la possibilità di correggere attraverso le svalutazioni del cambio nominale gli effetti negativi sulla competitività derivanti dai differenziali d'inflazione, i livelli relativi dei prezzi in Italia e Spagna erano andati convergendo rapidamente con quelli franco-tedeschi. In particolare, per l'Italia questo effetto ha toccato i ser-

⁷ Il c.d. super-ammortamento al 140 per cento in vigore dalla fine del 2015, rimodulato e aumentato al 250 per cento per i beni strumentali industria 4.0 per il 2017: per maggiori dettagli, si veda il dossier su Gli investimenti delle imprese in Italia: beni strumentali, ICT, ricerca e sviluppo prodotto per l'audizione Istat sul D.L di bilancio per il 2017.

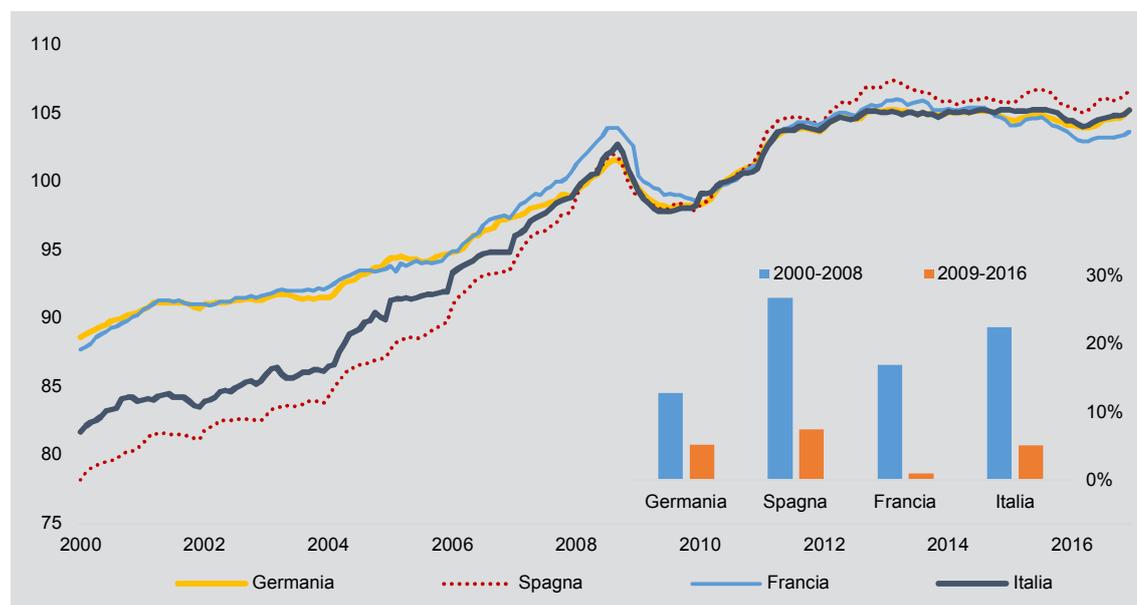
vizi, meno soggetti alla concorrenza internazionale. A partire dal 2009, in entrambi i paesi sono visibili gli effetti di una “svalutazione interna”, corrispondente a una diminuzione dei livelli dei prezzi relativi, che negli anni più recenti è ampia soprattutto nel confronto con la Germania e particolarmente per i servizi (Figura 1.9).

Figura 1.9 - Livelli relativi dei prezzi (parità di potere d'acquisto) rispetto alla media dei Paesi Ue15 - Anni 1995-2015 (Ue15=100)



Fonte: Eurostat

Figura 1.10- Prezzi alla produzione nell'industria manifatturiera nei paesi Eur4 - Anni 2010-2016 (dati mensili, numeri indice, 2010=100 e riquadro) variazioni percentuali di periodo) (a)

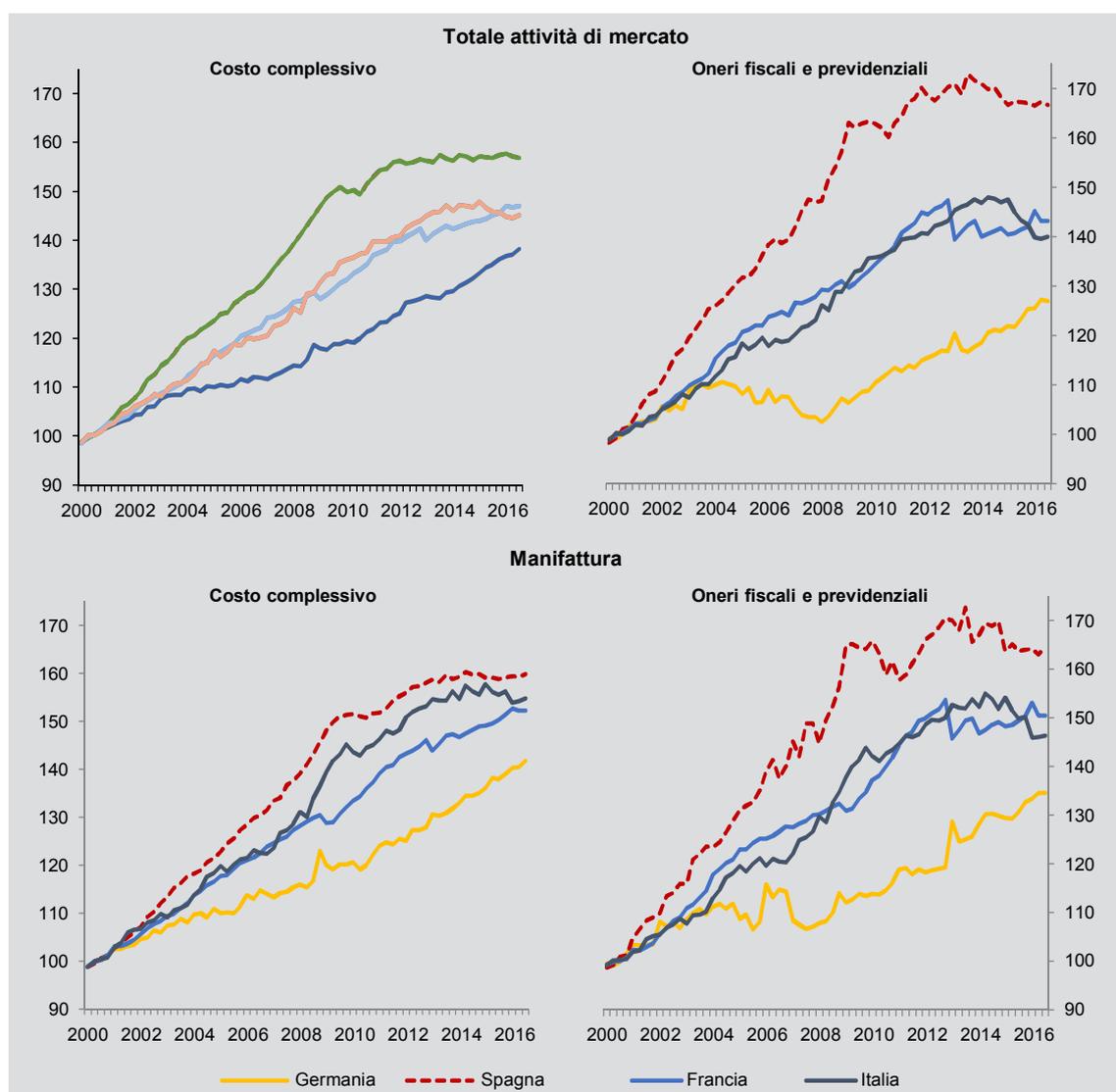


Fonte: Eurostat
(a) Escluso il raggruppamento energia.

Analogamente, dal 2009 al 2016 i prezzi alla produzione industriali (al netto dell'energia) in Italia hanno mantenuto una dinamica pienamente in linea con quelli tedeschi, nonostante il ristagno dell'attività.

Infine, a partire dal 2014 si segnala un sostanziale recupero della competitività di prezzo attraverso il costo del lavoro, favorito anche dai provvedimenti di decontribuzione attuati in Italia e in Spagna. Ciò ha portato a una parziale riduzione del cospicuo differenziale con la Germania accumulato negli anni precedenti, che aveva continuato ad ampliarsi anche nei primi anni della crisi. Al terzo trimestre del 2016, rispetto allo stesso periodo del 2014, il costo del lavoro per l'insieme delle attività economiche è diminuito dell'1,3 per cento in Italia e dello 0,2 per cento in Spagna, mentre in Francia e in Germania è aumentato rispettivamente del 2,6 e del 5,2 per cento. Nella manifattura, in particolare, in Italia si è avuta una riduzione pari al 2,4 per cento, a fronte di aumenti dello 0,7 per cento in Spagna e Francia e del 3,1 in Germania (Figura 1.11).

Figura 1.11 - Costo orario del lavoro nei paesi Eur4: totale e componente extra-salariale, totale attività di mercato e manifattura - Anni 2010-2016 (dati trimestrali, numeri indice, 2000=100)



Fonte: Eurostat

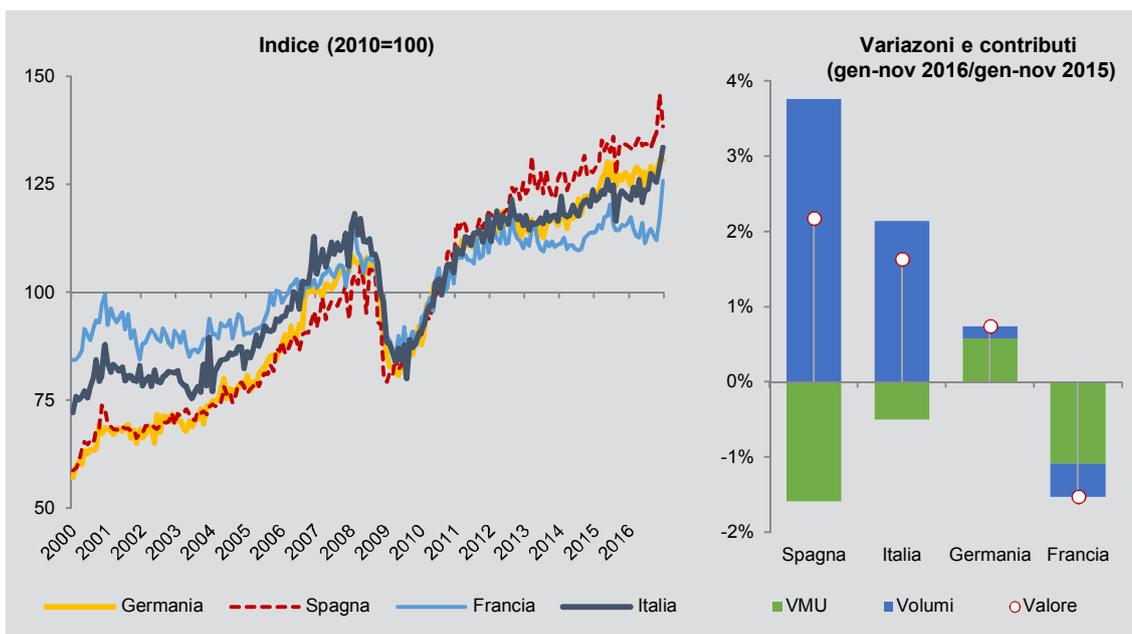
1.5 La performance all'esportazione

1.5.1 L'export di beni

La quota dell'Italia sul valore delle esportazioni mondiali è diminuita dal 4 per cento nel 2001 al 3,4 per cento nel 2008, attestandosi al 2,8 per cento nel 2015; contestualmente, l'Italia è passata da sesto a decimo paese esportatore. La Cina, che dall'inizio degli anni 2000 ha accresciuto la sua quota di quasi 10 punti (dal 4,4 al 14,1 per cento) divenendo dal 2009 il principale esportatore mondiale, ha rappresentato da subito un importante concorrente diretto in alcune aree di specializzazione. D'altra parte, la crescita del valore (in euro) delle esportazioni italiane tra 2008 e 2015 è stata del 12 per cento, poco superiore alla Francia, contro il 20 per cento in Germania e il 32 per cento in Spagna.

La caduta dell'export italiano nel periodo 2008-2009 è stata la più ampia nell'Ue28, e il successivo recupero il meno rapido. Dal 2010-2011, tuttavia, le vendite all'estero hanno registrato una crescita a ritmi analoghi a quelli della Germania e superiori a quelli della Francia, benché molto al di sotto rispetto alla Spagna. Nel 2016 – anno di stagnazione del commercio internazionale – l'export italiano è aumentato dell'1,1 per cento (1,8 per cento al netto dell'energia), con una crescita in volume lievemente più elevata (Figura 12). È da notare come in questa fase di recupero le esportazioni italiane in volume siano aumentate in misura maggiore rispetto a quelle di Germania e Francia, e più rapidamente della media mondiale: la quota dell'Italia è infatti risalita dal 2,7 per cento del 2013 e, sulla base delle informazioni provvisorie disponibili, nei primi tre trimestri del 2016 è prossima al 3 per cento.

Figura 1.12 - Esportazioni di beni nei paesi Eur4 e contributo di valori medi unitari e volumi alla crescita - Anni 2000-2016 (numeri indice, 2000=100 e punti percentuali su dati destagionalizzati) (a)

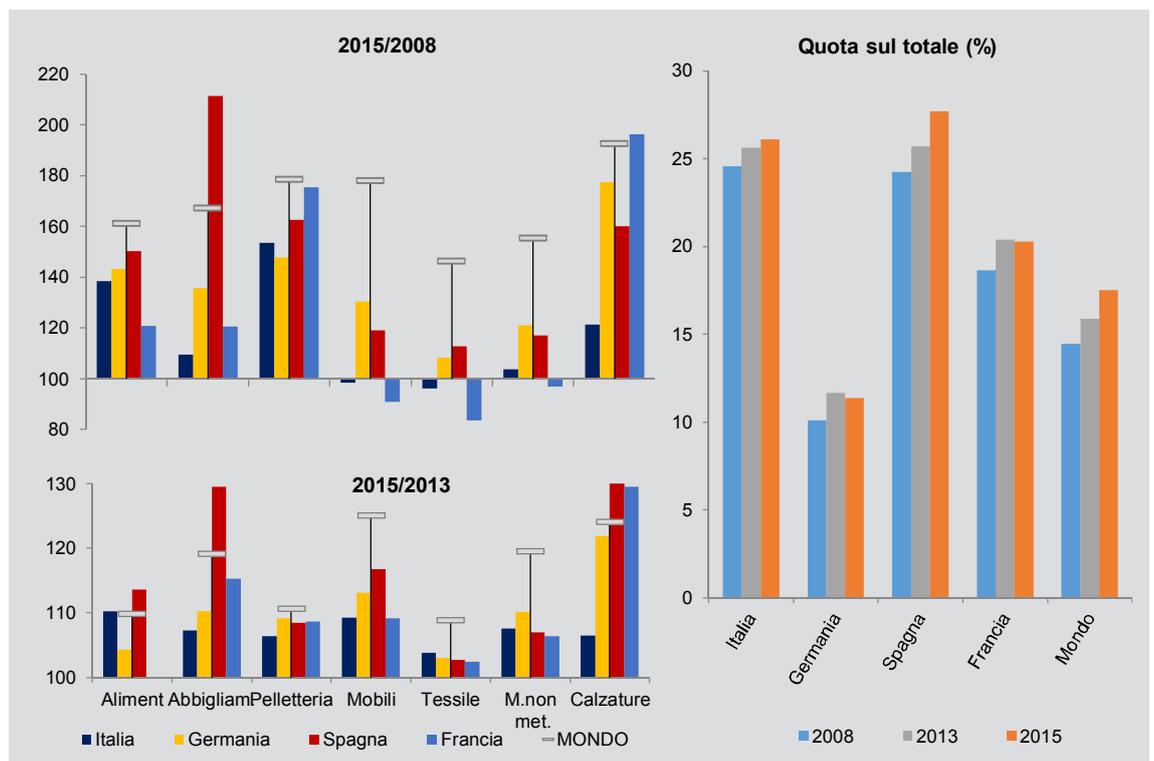


Fonte: Eurostat

(a) Per l'Italia con riferimento all'intero 2016 (in cui si sono avuti due giorni in meno rispetto al 2015) i volumi dell'export sono aumentati dell'1,2 per cento e i valori medi unitari sono diminuiti dello 0,1 per cento.

Negli anni 2009-2013 la performance comparata dell'export è stata debole in quasi tutte le categorie merceologiche, con l'eccezione degli alimentari, della farmaceutica (nella quale l'Italia si è ritagliata un ruolo come centro produttivo e di ricerca di imprese a controllo estero) e, in parte, delle pelli. Le difficoltà delle imprese italiane nel competere sui mercati internazionali sono particolarmente evidenti per le produzioni tradizionali del *Made in Italy*, nelle filiere del *mangiare-vestire-abitare*, in un periodo caratterizzato da una crescita della domanda estera per questi prodotti superiore a quella media delle importazioni mondiali (Figura 1.13). Nel complesso, tra il 2008 e il 2015 la performance italiana è risultata peggiore sia di quella della Spagna, con cui il nostro Paese condivide la specializzazione in questi settori, sia di quella della Germania, recuperando però parzialmente terreno nel biennio 2014-2015.

Figura 1.13 - Performance esportatrice dei paesi Eur4 nelle produzioni tradizionali del Made in Italy e rilevanza sulle esportazioni totali - Anni 2008-2015 (indici di valore, euro, 2008=100 per il riquadro superiore e 2013=100 per il riquadro inferiore; valori percentuali nel riquadro di destra)



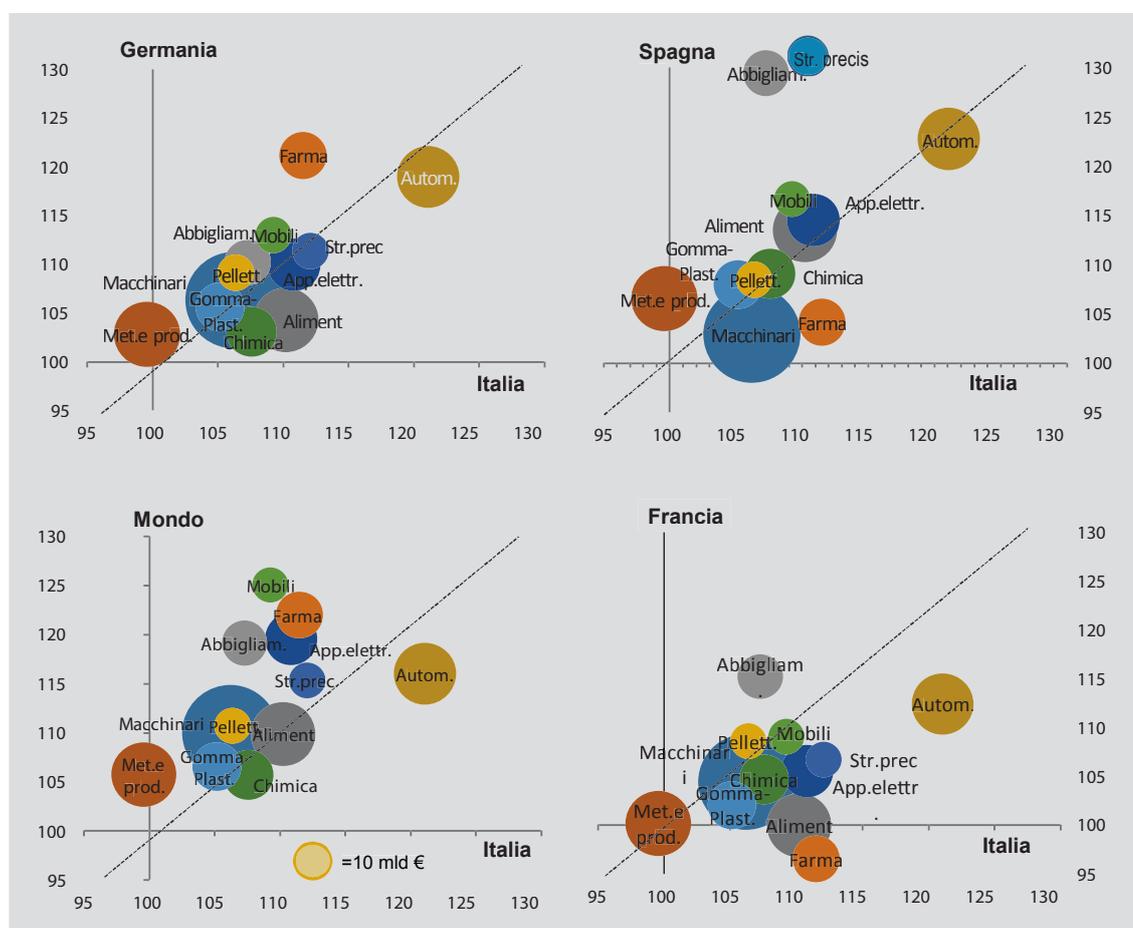
Fonte: Elaborazione su dati International Trade Center (Trade map) - UN - COMTRADE

Tali progressi, consolidati nel 2016, sono diffusi a tutte le categorie merceologiche, con l'eccezione dell'aggregato delle lavorazioni dei metalli. Questi andamenti sono leggibili nella Figura 1.14, in cui la dimensione delle bolle è proporzionale al valore di ciascun settore nell'export italiano nel 2015 e la loro posizione indica la crescita delle esportazioni in Italia e negli altri paesi considerati (i settori per i quali la dinamica esportatrice è stata relativamente favorevole all'Italia si trovano a destra della bisettrice). In particolare, le esportazioni di prodotti chimici, alimentari e, soprattutto, di automobili sono cresciute più della media dei relativi mercati: le vendite di automobili hanno trainato le esportazioni italiane e spagnole, aumentando più rapidamente anche rispetto a quelle di Francia e Germania. Le vendite di

1. Crescita e competitività: le dinamiche macroeconomiche

beni strumentali, che rappresentano la principale voce d'esportazione nell'attivo commerciale, sono cresciute come in Germania (e come l'export complessivo: +6 per cento nel biennio), e più rapidamente che in Francia e Spagna. Il recupero rispetto alla Germania si è esteso alle esportazioni di prodotti alimentari, chimici, di strumenti di precisione e apparecchi elettrici, mentre in quasi tutti i comparti le esportazioni della Spagna hanno continuato a crescere più rapidamente, e quelle della Francia (con l'eccezione dei prodotti dell'industria alimentare) sono state comparativamente meno dinamiche.

Figura 1.14- Performance comparata dell'Italia nelle principali voci di esportazione nel periodo 2013-2015 (Livelli 2015 rispetto al 2013=100) (a)



Fonte: Elaborazione su dati International Trade Center (Trade map) - COMTRADE

(a) Le voci selezionate rappresentano circa l'85 per cento dell'export italiano nel 2015; la grandezza delle bolle corrisponde al valore di ciascun aggregato per l'Italia.

L'andamento delle esportazioni italiane nel periodo 2009-2013 ha sofferto la caduta della domanda in alcuni mercati importanti: in particolare, l'intensa crisi dell'economia spagnola si è riflessa in una flessione del 28 per cento delle vendite su tale mercato; questo effetto ha sottratto 1,8 punti percentuali alla dinamica complessiva dell'export nel periodo. Le imprese, tuttavia, hanno mostrato una buona capacità di riallocare le vendite sui mercati di esportazione più dinamici (la contrazione in Spagna è più che compensata dall'aumento dell'export verso Svizzera e Turchia, pari rispettivamente al 42 e al 36 per cento). Nel biennio 2014-2015 la caduta dell'export verso la Russia (-34 per cento) dovuta alle sanzioni ha sottratto quasi un punto alla crescita complessiva dell'export, ma l'aumento (e il recupero

di quote) verso gli Stati Uniti (+33 per cento) ha fornito un contributo positivo di 2,2 punti. Nel 2016, infine, il recupero della domanda e delle vendite in Francia (+2,9 per cento), Germania (+3,8 per cento) e Spagna (+6,4 per cento) e il rafforzamento della penetrazione negli Usa (+2,6 per cento) e in Cina (+6,4 per cento) – a fronte di un calo intorno al 2 per cento dell'export Uem verso questi mercati – hanno consentito di bilanciare la perdita di dinamismo dei Paesi dell'Opec e del Mercosur.

A confronto con la Spagna, la performance commerciale comparativamente peggiore dell'Italia in questi anni indica una minore capacità di penetrazione delle esportazioni, piuttosto che un posizionamento meno favorevole su mercati a più rapida crescita: 18 dei primi 20 mercati di sbocco spagnoli nel 2015 hanno avuto una crescita dell'import inferiore a quella media mondiale nel periodo 2011-2015, contro la metà dei mercati di sbocco italiani.

Le dinamiche appena descritte si sono riflesse in una tenuta complessiva delle quote di mercato delle esportazioni italiane rispetto al totale dei paesi dell'Uem. In particolare nei primi undici mesi del 2016 si è registrato un miglioramento in Germania (dal 12 per cento dello stesso periodo del 2015 al 12,3 per cento) in Francia (da 13,7 a 14 per cento) e in Spagna (da 14,1 a 14,4 per cento). Rispetto ai mercati extra-UE, la quota si è mantenuta complessivamente costante, pur se con differenze significative tra mercati: all'aumento delle quote negli Stati Uniti (da 12,7 a 13,1 per cento) e in Giappone (da 12,1 a 13,0 per cento), si è infatti contrapposta una diminuzione in paesi altrettanto rilevanti per gli scambi dell'Italia, quali la Russia (dal 12,4 all'11,8 per cento), o il Brasile (dal 13,3 al 12,0 per cento).

1.5.2 L'export di servizi

A livello mondiale, le esportazioni di servizi sono state molto più dinamiche rispetto all'interscambio commerciale. Nel 2015, il valore del commercio globale di servizi (in euro) era del 64 per cento superiore rispetto al 2008, mentre gli scambi di beni nello stesso periodo erano aumentati del 35 per cento. Nel solo biennio 2014-2015, l'export di servizi è cresciuto del 19 per cento, contro il 3 per cento per le merci.

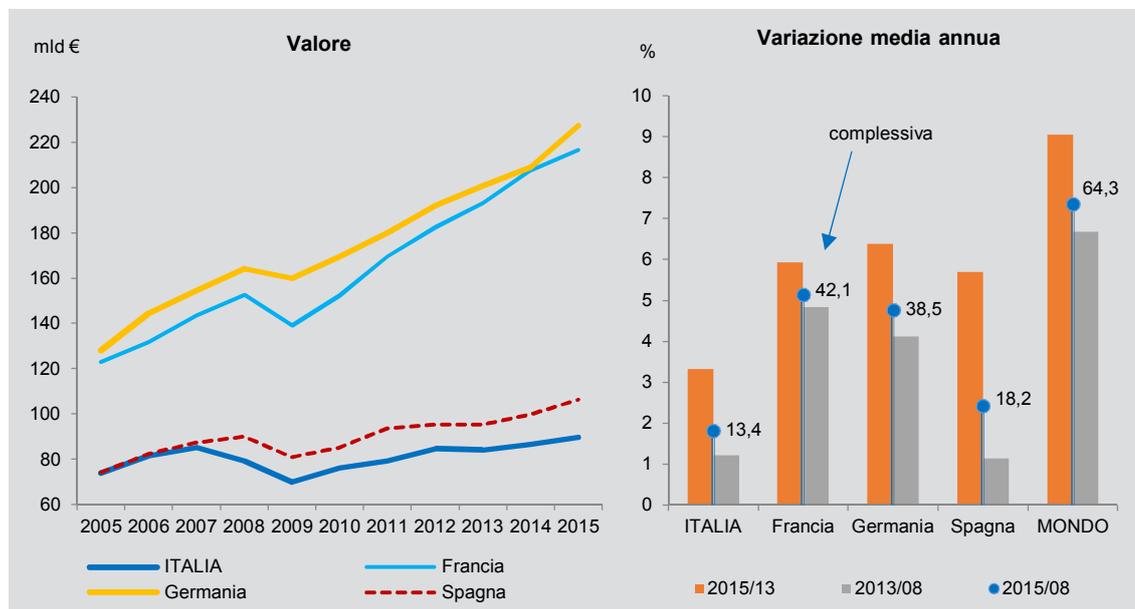
Le esportazioni di servizi sono largamente dominate dai paesi avanzati: la quota dell'aggregato Ocse nel 2015 è infatti pari al 70 per cento (era il 73 per cento nel 2008). Tuttavia, la posizione dell'Italia in quest'ambito è assai meno favorevole rispetto all'interscambio di beni e appare strutturalmente debole. La quota nazionale sulle esportazioni mondiali si attestava infatti al 3,9 per cento nel 2005, scendendo al 3,1 per cento nel 2008 e ad appena il 2,1 per cento nel 2015. Questa debolezza è riscontrabile anche nel confronto con gli altri paesi Eur4, sia in termini di livelli sia di dinamica complessiva: nel decennio Francia e Germania hanno registrato tassi di crescita assai più elevati e la Spagna ha sopravanzato l'Italia per valore dell'export. L'accelerazione registrata nel 2013-2015 (dall'1 per cento medio annuo del periodo 2008-2013 al 3 per cento) corrisponde a tassi di crescita pari a circa la metà di quelli degli altri paesi Eur4 (Figura 1.15).

Le vendite italiane all'estero sono state relativamente deboli in quasi tutte le categorie di servizi, con l'eccezione dei servizi di costruzione e di quelli della manifattura in conto terzi. In particolare, le esportazioni italiane di servizi ad alta intensità di conoscenza e valore aggiunto, che hanno un peso crescente nella struttura degli scambi internazionali, risultano relativamente poco sviluppate e hanno avuto una dinamica modesta nel periodo considerato.

A livello mondiale, il peso sull'interscambio di servizi commerciali dell'aggregato che comprende i servizi d'uso della proprietà intellettuale, l'ICT e gli "altri servizi alle imprese" (attività di R&S, consulenze, servizi tecnici e amministrativi) è salito dal 26,8 per cento nel

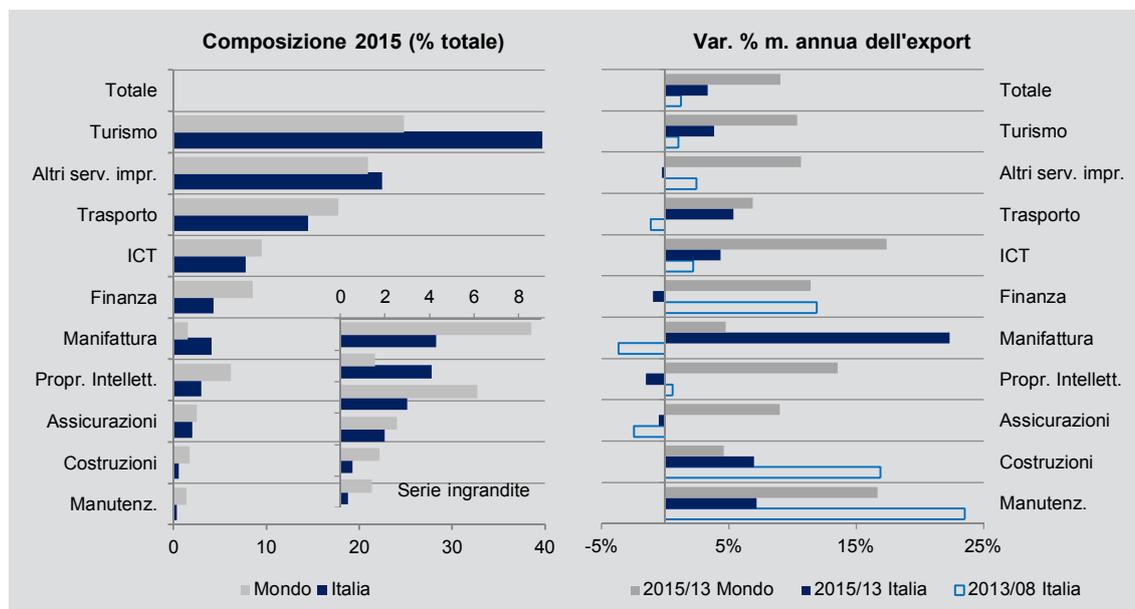
1. Crescita e competitività: le dinamiche macroeconomiche

Figura 1.15 - Le esportazioni di servizi nei paesi Eur4 e nel mondo - Anni 2005-2015 (valori in miliardi euro e variazioni percentuali medie annue)



Fonte: Elaborazione su stime Omc, Unctad, International Trade Center e su dati Eurostat

Figura 1.16 - Composizione e dinamica dell'export di servizi commerciali - Mondo e Italia - Anni 2008-2015 (composizione percentuale e variazioni medie annue)



Fonte: : Elaborazione su stime Omc, Unctad, International Trade Center e su dati Eurostat

2005 al 34,8 per cento nel 2013 e al 37,1 per cento nel 2015. In Italia, la quota di questo aggregato tra il 2005 e il 2013 è cresciuta solo dal 14,6 al 15,8 per cento, scendendo poi al 15,2 per cento nel 2015, mentre la performance relativamente positiva tra il 2013 e il 2015 è dovuta in prevalenza al recupero dei servizi più tradizionali di turismo (in cui l'Italia è comparativamente molto specializzata) e trasporto, e dei servizi manifatturieri (Figura 1.16).

1.6 I saldi dell'interscambio e l'andamento della domanda estera netta

La bilancia commerciale dell'Italia nel 2016 ha registrato un avanzo pari a 51,6 miliardi di euro, oltre il 7 per cento dell'interscambio complessivo di merci e circa il 3 per cento del Pil. I saldi sono divenuti positivi e sono via via cresciuti a partire dal 2012.

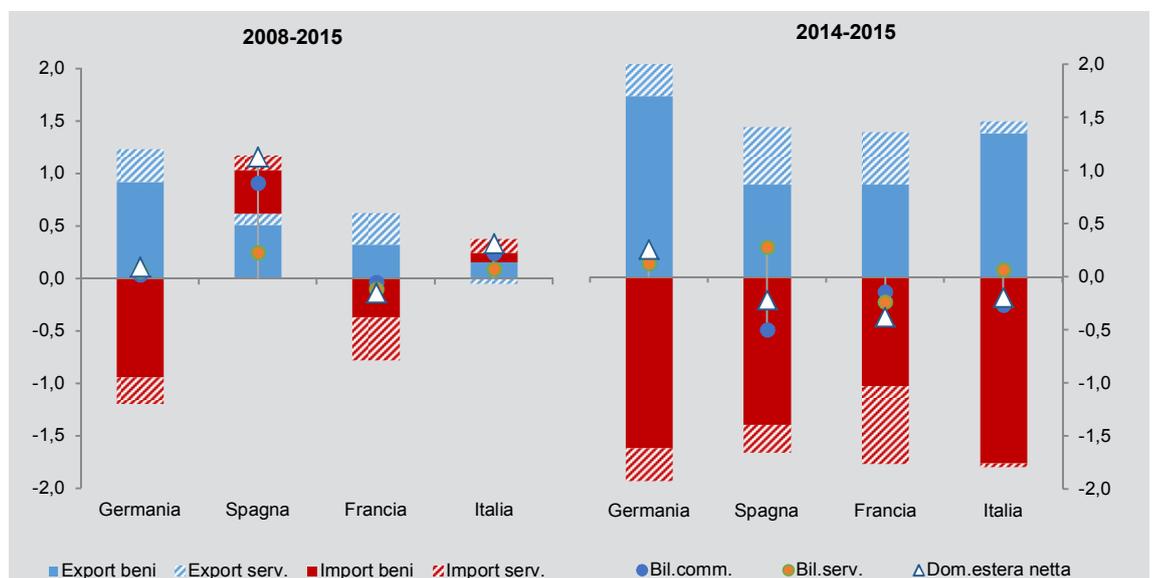
All'andamento positivo della bilancia commerciale degli ultimi anni hanno contribuito anche la dinamica favorevole delle ragioni di scambio. La dinamica dei saldi al netto dell'energia, tuttavia, indica un evidente miglioramento strutturale: l'avanzo è cresciuto da 17 miliardi di euro nel 2010 fino a 80 miliardi di euro nel 2014; nel 2015 si è mantenuto oltre 70 miliardi di euro ed è risalito a 78 miliardi di euro nel 2016.

La crisi ha avuto un effetto positivo anche sulla bilancia dei servizi. Nell'ultimo decennio il saldo per i servizi di mercato è passato da un deficit di circa 10 miliardi di euro nel 2008 a un surplus di 1,7 miliardi nel 2013, tornando lievemente negativo (-600 milioni) nel 2015, con la ripresa dell'attività. L'economia italiana è significativamente meno internazionalizzata delle altre economie Eur4 negli scambi di servizi, e lo è divenuta ancora di più negli anni della crisi: il miglioramento dei saldi è dovuto essenzialmente alla contrazione del valore delle importazioni fino al 2013 (-7,3 per cento rispetto al 2008). Il deficit nella componente ad alta intensità di conoscenza (cfr. par.1.5.2), che nel 2008 era pari a oltre 8 miliardi di euro, nel 2015 era di circa 3,5 miliardi mostrando, anche in questo caso, un possibile miglioramento strutturale nella copertura della domanda interna.

Nell'insieme del periodo 2008-2015 la domanda estera netta in volume ha contribuito in media per oltre un punto percentuale alla crescita annua del Pil in Spagna e per circa 0,4 punti in Italia; il contributo è stato invece trascurabile in Germania e leggermente negativo in Francia. In Italia, e ancora più in Spagna, un contributo positivo è stato fornito dalla contrazione in volume delle importazioni di beni e di servizi; tuttavia, a differenza della Spagna, l'export di beni ha offerto un apporto molto modesto, e le vendite di servizi addirittura negativo.

La ripresa dell'attività nel biennio 2014-2015 si è riflessa in un contributo negativo della domanda estera netta, ma in un quadro di crescita sostenuta dei volumi esportati (Figura 1.17).

Figura 1.17 - Contributo della domanda estera netta e delle sue componenti alla crescita del Pil nei paesi Eur4 - Anni 2008-2015 (valori medi annui in punti percentuali)



Fonte: elaborazione su dati Eurostat

1.7 L'Internazionalizzazione delle imprese: investimenti diretti e controllate estere

La proiezione internazionale del sistema delle imprese italiane attraverso investimenti diretti all'estero (IDE) e società controllate è cresciuta rapidamente. La consistenza degli investimenti all'estero è passata da circa il 5 per cento del Pil nel 1990 al 15 per cento nel 2000, raggiungendo il 26 per cento nel 2015. L'Italia rimane comunque un paese poco internazionalizzato a confronto con le altre maggiori economie europee: in percentuale del Pil la consistenza degli IDE (all'estero e nell'economia) in Italia è meno della metà di quella prevalente in Francia, Germania, Regno Unito e Spagna; tuttavia il divario si è ridotto nel tempo, in particolare per effetto dell'internazionalizzazione attiva (Tavola 1.1).

Tavola 1.1 - Stock degli IDE in uscita e entrata dei principali paesi - Anni 1990-2015 (in percentuale sul Pil e variazioni in percentuale dei valori assoluti)

PAESI E AREE	All'estero				Nell'economia			
	1990	2000	2010	2015	1990	2000	2010	2015
Uem	11,8	27,3	54,0	62,9	11,3	25,1	41,9	47,1
Italia	5,1	14,9	23,1	25,9	5,1	10,7	15,4	18,6
Germania	17,5	24,8	39,9	55,0	12,8	24,2	28,0	34,0
Francia	9,4	26,7	44,2	54,7	8,2	13,4	23,8	32,2
Spagna	2,9	21,7	45,6	39,8	12,3	26,3	43,9	45,0
Regno Unito	21,0	59,4	65,5	54,1	18,7	29,8	44,0	51,3
Stati Uniti	12,2	26,0	31,9	33,4	9,0	26,9	22,7	31,2
Giappone	6,5	5,9	15,1	30,1	0,3	1,1	3,9	4,2
Cina	1,1	2,3	5,3	9,1	5,2	16,0	9,8	10,9
India	0,0	0,4	5,8	6,3	0,5	3,6	12,3	12,7

Fonte: Unctad

La posizione netta dell'Italia sull'estero oggi è in attivo per circa il 7 per cento del Pil: nel 2016 il saldo è pari a circa 120 miliardi di euro, con un aumento consistente dei flussi di IDE in entrata nel paese (25 miliardi) e in uscita verso l'estero (19 miliardi).

Tavola 1.2 - Composizione geografica dello Stock di IDE in uscita e entrata dell'Italia - Anni 2003 e 2012 (in percentuale su totale)

	All'estero		In Italia	
	2003	2012	2003	2012
Europa	79,4	75,5	Europa	83,2
Paesi Bassi	20,6	19,6	Paesi Bassi	15,5
Germania	5,7	8,7	Lussemburgo	10,4
Spagna	4,5	8,5	Francia	15,6
Austria	0,8	6,3	Regno Unito	13,7
Francia	11,1	6,3	Germania	8,6
Regno Unito	9,0	3,0	Belgio	1,7
Africa	1,7	3,0	Africa	0,6
America	14,2	10,3	America	12,9
Asia e Oceania	2,2	9,7	Asia e Oceania	2,4
Totale Mondo (mld \$)	239	527	Totale Mondo (mld \$)	181

Fonte: Ocse

Una buona parte degli investimenti dei Paesi Ue è diretta all'interno dell'Unione stessa, in ragione della integrazione crescente dei mercati e del processo di fusioni e acquisizioni che ha coinvolto alcuni rilevanti settori (telecomunicazioni, banche, energia). La quota degli IDE realizzati in Italia da imprese di paesi Ue è salita di oltre 10 punti tra il 2003 e il 2012,

arrivando fino al 92,6 per cento (Tavola 1.2). Nel caso degli IDE italiani all'estero, invece, si è avuto un aumento della quota degli investimenti realizzati nei paesi africani e di Asia e Oceania, dove gli investimenti *greenfield* prevalgono rispetto all'acquisizione di attività esistenti.

Nel 2014 le multinazionali italiane operanti all'estero hanno generato un fatturato complessivo superiore a 530 miliardi di euro (pari al 18,6 per cento di quello realizzato dalle imprese sul territorio nazionale), e hanno impiegato 1,8 milioni di addetti (oltre 300mila in più rispetto al 2008). Si tratta di livelli molto inferiori rispetto a quelli di Francia e Germania, ma assai più consistenti rispetto a quelli della Spagna, e corrispondono a una dinamica relativamente sostenuta del fatturato totale e per addetto (Tavola 1.3).

Tavola 1.3 - Fatturato, addetti e fatturato per addetti delle controllate estere dei principali Paesi della Ue 2010, 2013 e 2014 (in valori assoluti e in percentuale sui valori dell'economia interna)

	2010		2013		2014		var.m.annue 2013/2010
	valore	% su interno	valore	% su interno	valore	% su interno	
Fatturato (mld €)							
Italia	435	15,3	542	18,9	531	18,6	7,6
Germania	1.651	32,8	1865	32,3	-	-	4,1
Francia	1.258	36,8	1515	41,3	-	-	6,4
Spagna	223	12,5	239	14,5	-	-	2,3
Regno Unito	1.241	37,6	1344	34,5	-	-	2,7
Addetti (migliaia)							
Italia	1.605	10,5	1.765	12,2	1809	12,8	3,2
Germania	4.684	18,8	5.188	19,6	-	-	3,5
Francia	4.919	32,3	5.626	36,8	-	-	4,6
Spagna	877	7,3	789	7,5	-	-	-3,5
Regno Unito	5.237	29,5	5.840	32,2	-	-	3,7
Italia	271	146	307	154	294	145,6	4,3
Germania	353	175	359	165	-	-	0,7
Francia	256	114	269	112	-	-	1,7
Spagna	254	171	303	194	-	-	5,9
Regno Unito	237	127	230	107	-	-	-1,0

Fonte: Eurostat e Istat

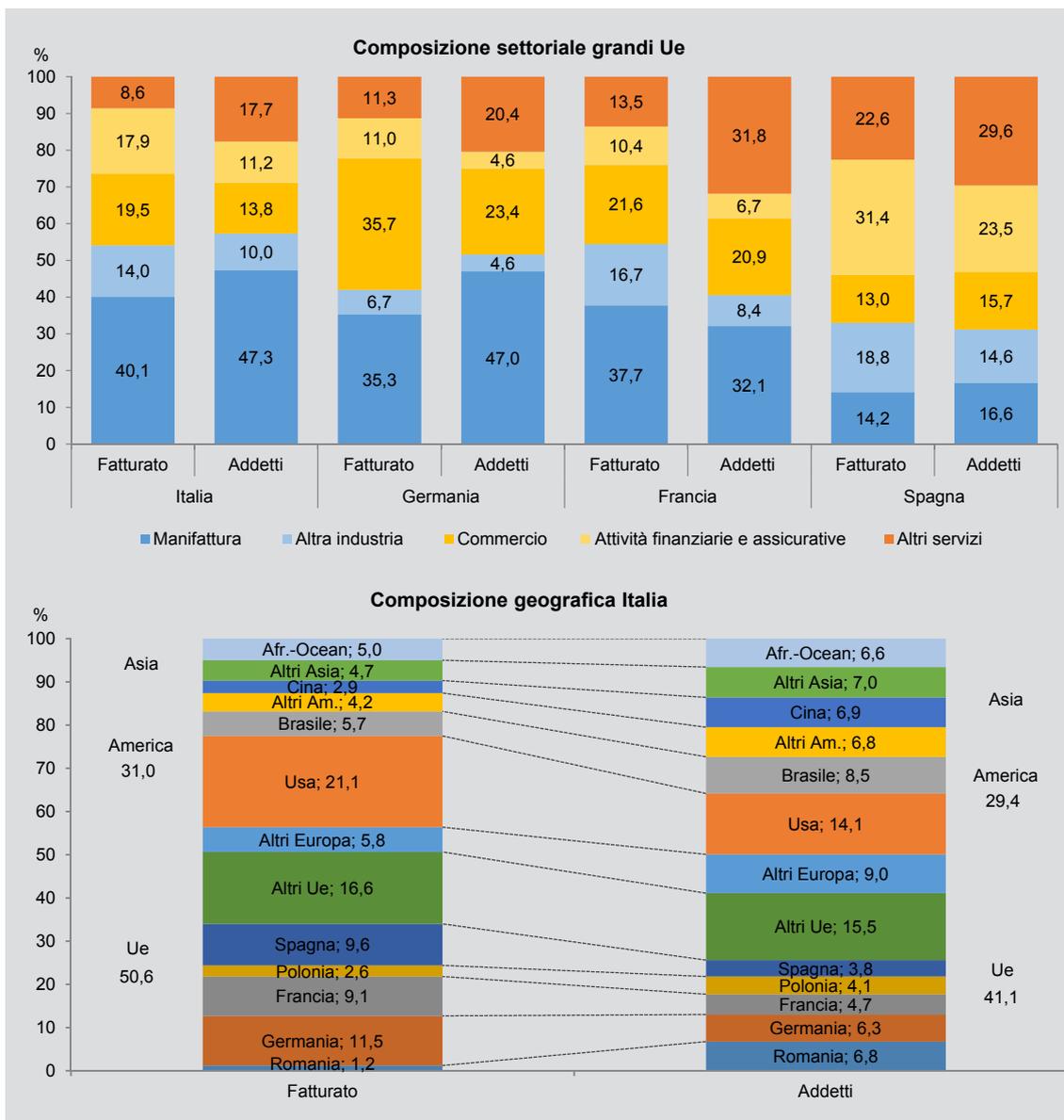
In una prospettiva settoriale, rispetto agli altri paesi Eur4 le controllate estere delle imprese italiane hanno un peso relativamente maggiore nella manifattura, in termini sia di fatturato (40,1 per cento) sia di addetti (47,3 per cento) (Figura 1.18).

Tra il 2008 e il 2014 il numero di addetti delle controllate all'estero che operano nella manifattura è aumentato di 110mila unità (+14,5 per cento), arrivando a quasi 860mila. Nel 2014, le controllate manifatturiere hanno generato circa 85 miliardi di esportazioni dai paesi nei quali operano.⁸

All'interno della manifattura, oltre il 40 per cento del fatturato e il 20 per cento degli addetti sono riconducibili all'industria dei mezzi di trasporto, e un altro 15 per cento circa di fatturato e addetti al comparto dei macchinari. L'aggregato delle industrie del *made in Italy* genera poco più del 12 per cento del fatturato (oltre la metà derivante da esportazione), ma impiega il 26 per cento degli addetti manifatturieri delle controllate estere (circa 220mila),

⁸ Per contro, nel 2014 le controllate di multinazionali estere in Italia impiegavano 1,2 milioni di addetti, un terzo dei quali nella manifattura. Queste imprese hanno originato esportazioni per oltre 100 miliardi di euro (il 27 per cento del totale), di cui quasi la metà intra-gruppo, e importazioni per ben 140 miliardi di euro (il 43 per cento del totale), più del 50 per cento delle quali intra-gruppo.

Figura 1.18 - Composizione settoriale per fatturato e addetti delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero nei Paesi Eur4 e, per l'Italia, composizione geografica - Anno 2014 (valori percentuali)



Fonte: Eurostat

testimoniando la delocalizzazione compiuta dalle imprese italiane per le produzioni soggette a competitività di prezzo in aree a minor costo del lavoro.

Le diverse determinanti dell'espansione all'estero delle imprese sono chiaramente visibili anche dal confronto geografico di fatturato e addetti: Francia, Germania, Spagna e Stati Uniti generano nel complesso oltre la metà del fatturato delle controllate estere e il 28 per cento degli addetti, mentre Romania, Polonia, gli altri paesi europei non-Ue e i paesi asiatici, insieme, originano il 17 per cento del fatturato, impiegando il 34 per cento degli addetti (Figura 1.18).

In sintesi, la recessione ha colpito in misura più profonda e duratura l'economia italiana, ampliando il divario già presente rispetto alle altre grandi economie dell'Uem. Il ritorno

alla crescita nell'ultimo biennio ha beneficiato degli effetti sui consumi dell'allentamento della politica fiscale; la ripresa dei livelli di attività economica si è inoltre riflessa sugli investimenti, sia pure in misura inferiore rispetto ai principali partner europei. Le attese per il 2017 sono nel segno di un proseguimento della crescita e di un'accelerazione della dinamica degli investimenti, grazie al miglioramento delle condizioni macroeconomiche e lo stimolo dei provvedimenti ad hoc inseriti nelle ultime leggi di bilancio.

I segnali di ripresa ciclica dell'economia italiana sono inoltre accompagnati da una dinamica positiva dell'export, nonostante il rallentamento del commercio mondiale, e da una migliorata capacità di penetrazione in alcuni mercati chiave. Il contenimento dei prezzi al consumo e del costo del lavoro ha determinato un progressivo recupero di competitività, portando a una parziale riduzione del cospicuo differenziale accumulato negli anni precedenti con la Germania. In questa fase di recupero le esportazioni italiane – aumentate nel 2016 in misura maggiore rispetto a Germania e Francia, soprattutto in volume – sono cresciute più rapidamente della media mondiale.

Nel corso del 2016, le vendite di beni (meno quelle di servizi) hanno mostrato un andamento positivo; tra i servizi si segnala una dinamica modesta nelle attività a elevata intensità di conoscenza, in cui l'Italia è chiamata a recuperare un ritardo strutturale rispetto a Francia e Germania. I saldi con l'estero hanno beneficiato di ragioni di scambio favorevoli.

La spinta propulsiva della fase di ripresa è stata caratterizzata tuttavia dall'eterogeneità nella dinamica dei diversi comparti produttivi, in grado di condizionarne gli effetti sulla crescita complessiva del sistema. La diffusione di questi stimoli tra i vari settori sarà quindi oggetto delle analisi del prossimo capitolo.

2. LA PERFORMANCE CONGIUNTURALE DEI SETTORI PRODUTTIVI¹

- Nel 2016 la performance dei principali settori di punta della specializzazione italiana è stata sostenuta dalla domanda interna, dopo che nel 2015 un suo miglioramento era dipeso in misura determinante dall'andamento della domanda estera.
- Secondo la versione strutturale dell'Indicatore sintetico di competitività (ISCo), nel 2014 ai primi cinque posti della graduatoria si collocavano settori di scala, a più elevato contenuto tecnologico, o con maggiore propensione all'export (farmaceutica, bevande, chimica, dei macchinari e degli altri mezzi di trasporto).
- L'andamento dell'ISCo mostra che gli anni della crisi hanno portato a un aumento della polarizzazione nella competitività dei settori manifatturieri, con un tendenziale miglioramento di quelli ai vertici della graduatoria e uno speculare deterioramento di quelli meno competitivi.
- Secondo i valori dell'ISCo congiunturale, i comparti che nel 2015-2016 hanno mostrato migliori performance (rispetto alla media manifatturiera) sono quelli che si posizionavano al vertice della graduatoria definita dall'ISCo strutturale.
- Dopo il calo prolungato del periodo 2011-2014, nei servizi di mercato nel 2016 va consolidandosi la ripresa del fatturato già emersa nel 2015.
- La ripresa dei livelli di attività nella manifattura e nei servizi di mercato è associata ad una significativa crescita della domanda di lavoro dipendente, particolarmente intensa soprattutto nei servizi, con incrementi rilevanti del monte ore lavorate e delle posizioni lavorative, in un quadro di crescita dell'intensità lavorativa.
- Una indagine qualitativa ad hoc mostra riflessi di ripresa ciclica nelle percezioni delle imprese manifatturiere e dei servizi nel 2016: le imprese dichiarano un fatturato in aumento e prezzi stabili, con incrementi maggiori nei comparti manifatturieri a maggiore intensità tecnologica. Segnalano inoltre una tenuta o un lieve aumento (nella manifattura) del capitale fisico.
- A fronte di una occupazione indicata in aumento nella manifattura e in discesa nei servizi, le imprese di entrambi i comparti riportano un ampliamento del capitale umano a elevata qualifica professionale e una tendenziale diminuzione di quello meno qualificato.
- Nelle valutazioni delle imprese intervistate, un aumento improvviso di domanda sarebbe fronteggiato intervenendo sui meccanismi di coordinamento lungo la filiera produttiva e, nel caso delle imprese manifatturiere, ricorrendo alla capacità inutilizzata. Viene segnalato invece come meno rilevante il ricorso delle scorte.
- Tra le strategie adottate nel 2016 prevalgono nettamente l'aumento della qualità dei prodotti e l'innovazione di processo e di prodotto, a fronte di un limitato ricorso all'outsourcing. L'orientamento strategico per il 2017 non cambia, ma nella manifattura si segnala una tendenza verso una maggiore diffusione dell'uso di tecnologie digitali.

L'evoluzione del quadro macroeconomico mostra come il susseguirsi, nell'arco di un decennio, di una caduta ciclica di eccezionale entità, una limitata ripresa e una nuova prolungata recessione fino al 2013 continuano a condizionare la capacità di crescita e la competitività del sistema economico italiano. Questa dinamica complessivamente negativa può essere allo stesso tempo causa ed effetto di rilevanti mutamenti nella performance relativa dei settori

¹ Hanno contribuito al capitolo 2: Marianna Mantuano e Patrizia Margani.

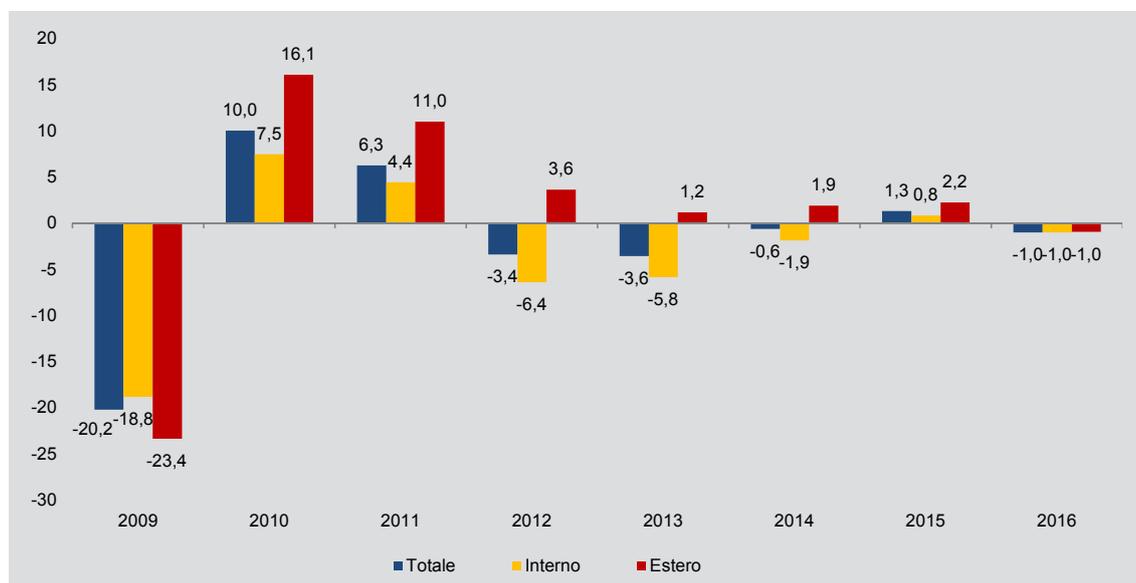
produttivi, portando a divaricazioni o convergenze nella competitività interna dei vari comparti.

L'obiettivo di questo capitolo è la misurazione e l'analisi dell'evoluzione del posizionamento relativo dei settori durante la seconda fase recessiva (2011-2014) e la fase di stabilizzazione e ripresa dei livelli di attività economica (2015-2016).

2.1. La dinamica della manifattura e l'Indicatore sintetico di competitività (ISCO)

La produzione del comparto industriale ha segnato un biennio di ripresa su ritmi moderati, con segnali di accelerazione diffusi alla gran parte dei settori negli ultimi mesi del 2016. La dinamica delle vendite ha risentito della debolezza dei prezzi (Figura 2.1): considerando i primi undici mesi dell'anno, nel 2015, dopo tre anni di variazioni tendenziali negative, il valore delle vendite è aumentato dell'1,3 per cento, con un livello medio annuo dell'indicatore ancora inferiore a quello del 2011 e lontano dai livelli pre-crisi del 2008. Nel 2016, la ripresa è accompagnata da una flessione dell'1 per cento del fatturato totale del comparto manifatturiero, condizionato dalle tendenze deflazionistiche dei prezzi dell'output. In termini di volume e corretto per i giorni lavorativi, nei primi undici mesi del 2016 il fatturato manifatturiero è aumentato dello 0,6 per cento.

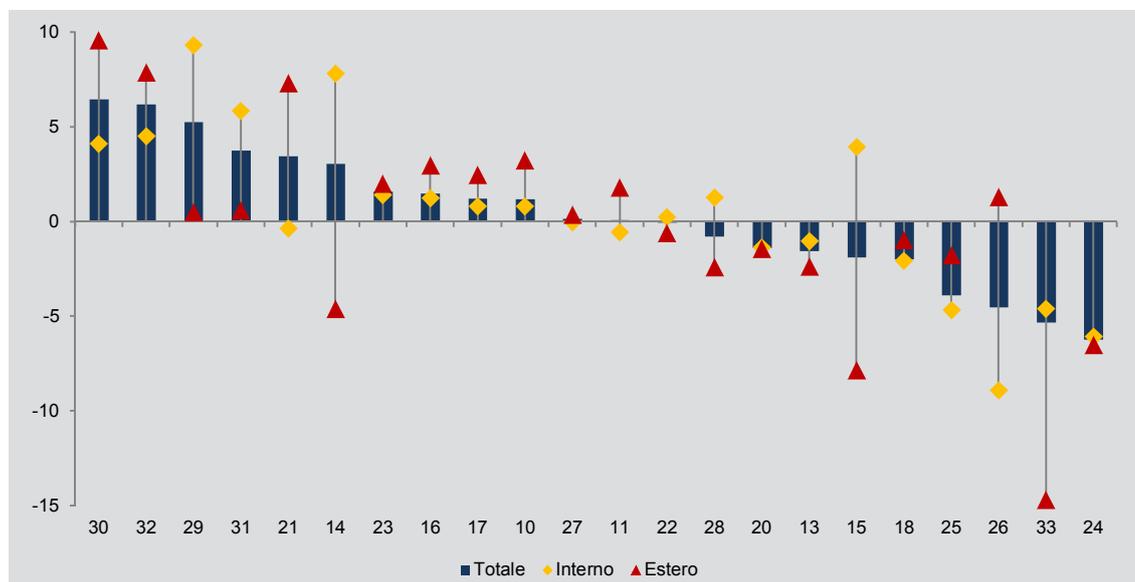
Figura 2.1 - Indice di fatturato totale, interno ed estero delle imprese manifatturiere - Anni 2009-2016 (variazioni tendenziali su dati grezzi; gennaio-novembre)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sul fatturato delle imprese industriali

La Figura 2.2 mostra, per ciascun comparto, le variazioni tendenziali del periodo gennaio-novembre del fatturato complessivo e delle sue componenti (interna ed estera): in nove settori si è verificato un calo del fatturato totale, in dieci una crescita. Gli incrementi maggiori si osservano in settori ad alta intensità di capitale quali i mezzi di trasporto, nel comparto residuale delle altre industrie manifatturiere, nonché in un settore ad alta intensità tecnologica quale il farmaceutico; mobili e abbigliamento hanno invece mostrato un recupero nel corso dell'anno.

Figura 2.2 - Indice del fatturato, per divisione di attività economica, imprese manifatturiere - Anni 2015-2016
(variazioni percentuali; gennaio-novembre) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sul fatturato delle imprese industriali

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

A livello settoriale si confermano dinamiche differenziate tra componente interna ed estera: i comparti degli autoveicoli e dei mobili registrano una buona performance sul mercato interno, a fronte di una stagnazione delle vendite all'estero; in altri casi, come per articoli in pelle e i macchinari, l'aumento del fatturato interno non riesce a bilanciare il calo di quello estero. Al contrario, nel settore dell'abbigliamento, l'espansione del fatturato interno più che compensa i risultati negativi delle vendite all'estero. In altri termini, la performance dei principali settori di punta della specializzazione del tessuto industriale italiano è stata sostenuta esclusivamente dalla domanda interna, dopo che nel 2015 un suo miglioramento era dipeso in misura determinante dall'andamento della domanda estera. Dinamiche negative del fatturato si registrano invece per la metallurgia e la riparazione di macchinari e apparecchiature, soprattutto sui mercati esteri.

Le dinamiche di ripresa dell'output industriale sono associate ad una significativa crescita dell'input di lavoro dipendente: nel terzo trimestre del 2016 il tasso tendenziale di crescita del monte ore lavorate è stato pari 2,7 per cento e quello delle posizioni lavorative all'1,3 per cento, in un contesto di incremento dell'intensità lavorativa (+0,9 per cento l'aumento delle ore lavorate per dipendente).

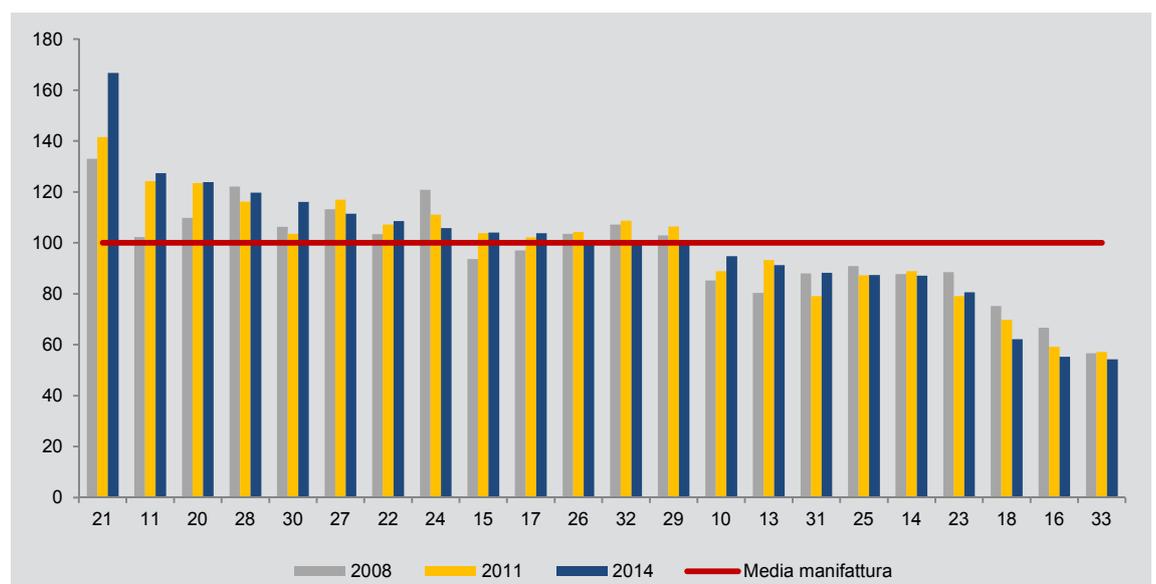
In situazioni complesse risultano di grande utilità sintesi statistiche in grado di tenere conto, almeno parzialmente, della natura multidimensionale della competitività. A tale scopo, sin dalla prima edizione di questo Rapporto, per i comparti della manifattura è stato elaborato un "Indicatore sintetico di competitività" (ISCO), che fornisce una misura multidimensionale della performance di ciascun settore in relazione alla media manifatturiera, in un'ottica sia strutturale sia congiunturale.²

² Per i dettagli sulla metodologia di elaborazione dell'ISCO si veda Istat (2013).

In particolare, la versione strutturale dell'ISCO prende in considerazione quattro dimensioni: competitività di costo, redditività, performance sui mercati esteri e innovazione.³ Quella congiunturale permette a sua volta di investigare le performance competitive settoriali nel periodo più recente; gli indicatori di base in questo caso colgono soprattutto gli aspetti dinamici di tale performance.⁴

Per quanto riguarda l'ISCO strutturale, il periodo di riferimento dell'analisi è circoscritto all'arco temporale 2008-2014, caratterizzato, come visto in precedenza, dal susseguirsi di due distinte fasi di crisi economica, separate da una stabilizzazione dei livelli di attività, prima della ripresa del 2015-2016. La Figura 2.3 riporta la graduatoria dei valori dell'indicatore al 2014. Ai primi cinque posti si posizionano le imprese dei settori della farmaceutica, le bevande, la chimica, dei macchinari e degli altri mezzi di trasporto, settori, peraltro, il cui tessuto produttivo presenta generalmente una dimensione media più elevata.

Figura 2.3 - Indicatore sintetico di competitività (ISCO) strutturale, per divisione di attività economica, imprese manifatturiere - Anni 2008-2014 (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

Per contro, le attività che si posizionano più in basso nella graduatoria dell'ISCO strutturale si caratterizzano per una intensità di capitale generalmente contenuta: legno, stampa, riparazione e manutenzione, abbigliamento, altri prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi.

Gli anni della crisi hanno inoltre portato a un aumento della polarizzazione nella competitività strutturale dei settori manifatturieri, con un tendenziale miglioramento di quelli ai vertici della graduatoria e uno speculare deterioramento di quelli meno competitivi. In

³ Gli indicatori rappresentativi delle quattro dimensioni considerate sono, rispettivamente: la competitività di costo (rapporto tra valore aggiunto per addetto e costo del lavoro per dipendente), la redditività lorda (rapporto tra margine operativo lordo, depurato della componente di remunerazione dei lavoratori indipendenti, e valore aggiunto), la propensione all'export (quota di fatturato esportato) e la propensione all'innovazione (quota di imprese innovatrici).

⁴ Sono stati utilizzati: l'indice della produzione industriale, l'indice del fatturato estero e il grado di utilizzo degli impianti.

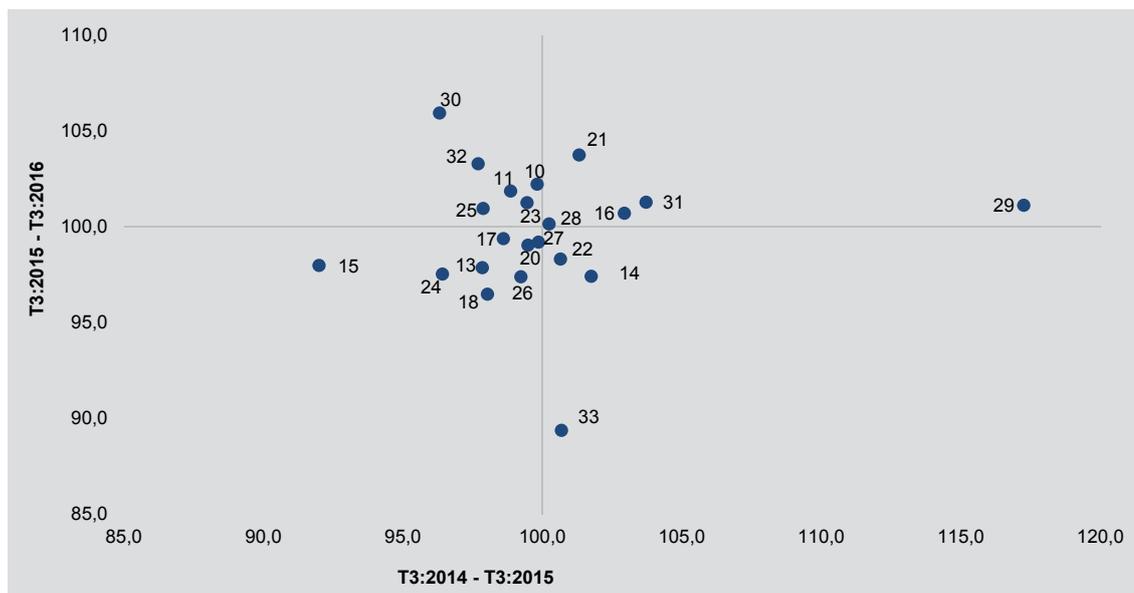
particolare, con riferimento ai settori “*top performers*”, i miglioramenti più vistosi sono stati registrati nei comparti della farmaceutica (che non si limita a mantenere la testa della classifica, ma aumenta il differenziale relativo di competitività), degli alimentari e della chimica, mentre tra i “*bottom performers*” il calo più accentuato ha riguardato i settori del legno e della stampa ed editoria. Da segnalare, infine, come tra il 2008 e il 2014 i comparti della pelle e della carta sono passati da una competitività inferiore a una superiore alla media manifatturiera.

Più in generale, i recuperi e le perdite di competitività dei settori risultano mediamente più accentuati nel corso del periodo che contiene la prima fase della crisi (2008-2011). Fanno eccezione il comparto farmaceutico e, in misura nettamente più contenuta, gli altri mezzi di trasporto che migliorano la propria competitività relativa soprattutto nel corso della seconda recessione (2011-2014).

Con riferimento all’andamento degli indicatori elementari alla base dell’indice sintetico, le imprese del comparto farmaceutico risultano mediamente più redditizie, più propense all’innovazione, più produttive e maggiormente proiettate sui mercati internazionali (oltre i tre quarti del fatturato di queste unità è realizzato sui mercati esteri). Caratteristiche analoghe si riscontrano per il settore della chimica, sebbene i livelli degli indicatori siano più contenuti. La competitività relativa dell’industria delle bevande beneficia soprattutto di una consistente redditività e competitività di costo; in questo settore, nel quale la quota di fatturato esportata è tra le più basse della manifattura, la compressione dei costi di produzione appare finalizzata alla performance sul mercato interno.

Come si è accennato, l’ISCO è stato elaborato anche in una versione congiunturale che consente di dar conto della competitività settoriale nel breve periodo. La Figura 2.4 riporta i valori di tale indicatore nel periodo compreso tra il terzo trimestre del 2014 e il terzo trimestre del 2016.

Figura 2.4 - Indicatore sintetico di competitività (ISCO) congiunturale, per attività economica, imprese manifatturiere Terzo trimestre 2014-Terzo trimestre 2016 (numeri indice) (a)



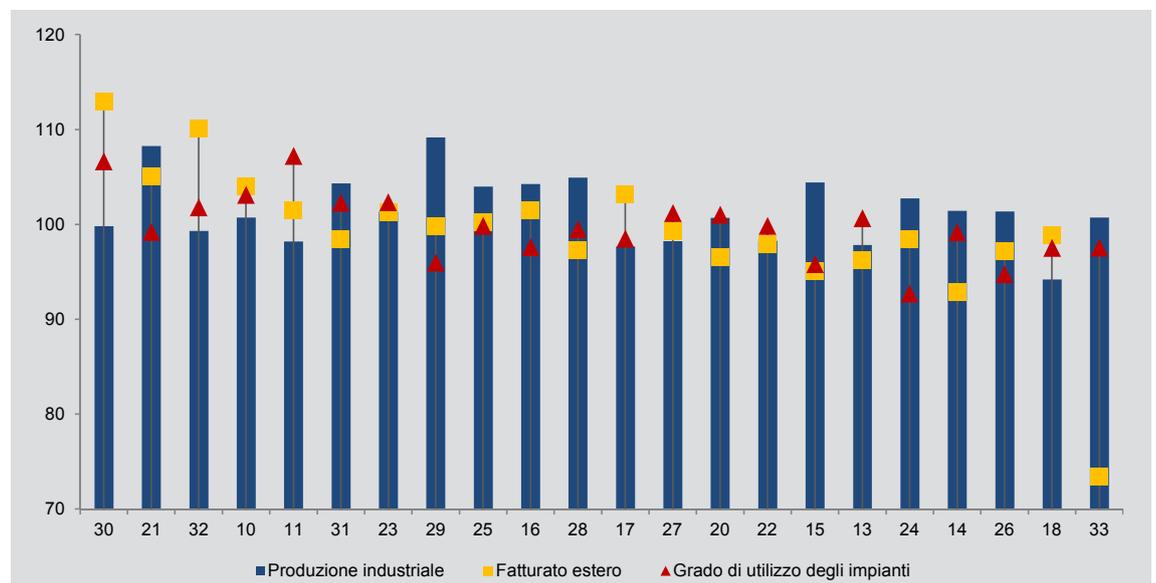
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

La figura mostra una notevole “mobilità” dei settori in termini di posizione competitiva congiunturale tra il 2015 e il 2016. Il primo quadrante (in alto a destra) è quello della persistenza dei settori nella parte alta del ranking sia nel 2015 sia nel 2016, nel quale compaiono farmaceutica, legno, mobili, autoveicoli, macchinari. Emerge una relazione diretta tra la mappa competitiva strutturale dei settori al 2014 (si ricordi la Figura 2.3) e le tendenze osservate negli anni di ripresa economica. In particolare, nell’ambito delle attività al vertice della graduatoria, la farmaceutica ha incrementato il proprio vantaggio competitivo nei confronti degli altri comparti manifatturieri sia nel 2015 sia nel 2016; per gli altri mezzi di trasporto e le bevande questo è avvenuto solo nell’ultimo anno. I settori di mobili e legno, inoltre, attraversano una fase di parziale correzione di uno svantaggio competitivo che nel 2014 risultava (soprattutto nel caso del legno) particolarmente evidente. A sua volta, il comparto degli autoveicoli, che nel 2015 era stato tra i principali fattori trainanti della fase di uscita dalla crisi,⁵ nell’anno appena trascorso ha registrato un andamento della competitività in linea con quello del resto della manifattura. All’opposto, i settori che nel 2014 presentavano una competitività strutturale più bassa, quali la riparazione e manutenzione di macchinari e la stampa, figurano anche tra quelli con performance recente più modesta. Infine, negli stessi anni in cui si è cominciato a osservare un consolidamento della ripresa ciclica, un nutrito gruppo di altri settori ha peggiorato ulteriormente la propria competitività relativa, in particolare pelli e metallurgia.

Le traiettorie appena descritte scaturiscono dalla diversa combinazione degli indici congiunturali alla base del calcolo dell’ISCo (Figura 2.5).

Figura 2.5 - Componenti dell’ISCo congiunturale - Anno 2016 (numeri indice) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sul fatturato delle imprese industriali

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

In proposito, nel corso del 2016 la fabbricazione di autoveicoli ha subito una riduzione relativa nella produzione e nelle esportazioni, mentre la competitività del settore degli altri mezzi di trasporto e delle altre industrie manifatturiere è stata trainata prevalentemente dal-

⁵ Si veda Istat (2016a).

2. La performance congiunturale dei settori produttivi

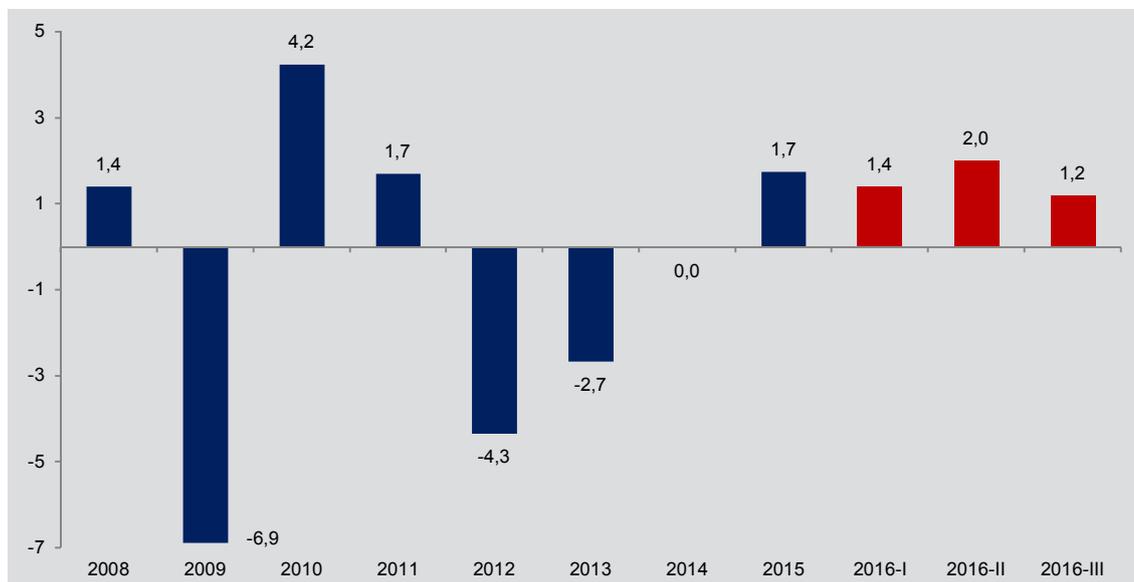
la buona performance sui mercati esteri. Più un generale, nel corso del 2016 la domanda estera ha svolto un ruolo rilevante per il recupero di competitività relativa per numerosi settori, ma in alcuni di essi (alimentari, carta, altre industrie manifatturiere) tale effetto è stato parzialmente indebolito da un'apertura internazionale del settore strutturalmente limitata; ne consegue un risultato relativamente meno brillante in termini di andamento della produzione.

2.2 La congiuntura nei servizi

Nei servizi di mercato, così come osservato per la manifattura, il fatturato ha registrato forti cadute in occasione delle due fasi recessive: la prima, più intensa, nel 2009 e la seconda, più duratura, nel 2012 e 2013 (Figura 2.6). Solo nel 2015 si è evidenziata una ripresa, con variazioni positive che proseguono nei primi tre trimestri del 2016.

La congiuntura dei settori dei servizi è caratterizzata anche da una notevole dinamica della domanda di lavoro dipendente: nel terzo trimestre del 2016, rispetto allo stesso periodo del 2015, il monte ore lavorate dai dipendenti è cresciuto del 5,7 per cento, le posizioni lavorative del 4,2 per cento e le ore lavorate pro-capite dell'1,2 per cento. Questa vivacità della domanda di lavoro coinvolge gran parte dei settori, in particolare le attività professionali, scientifiche e tecniche e i servizi di alloggio e ristorazione.

Figura 2.6 - Indice del fatturato dei servizi - Anni 2008-2016 (variazioni tendenziali, valori percentuali)



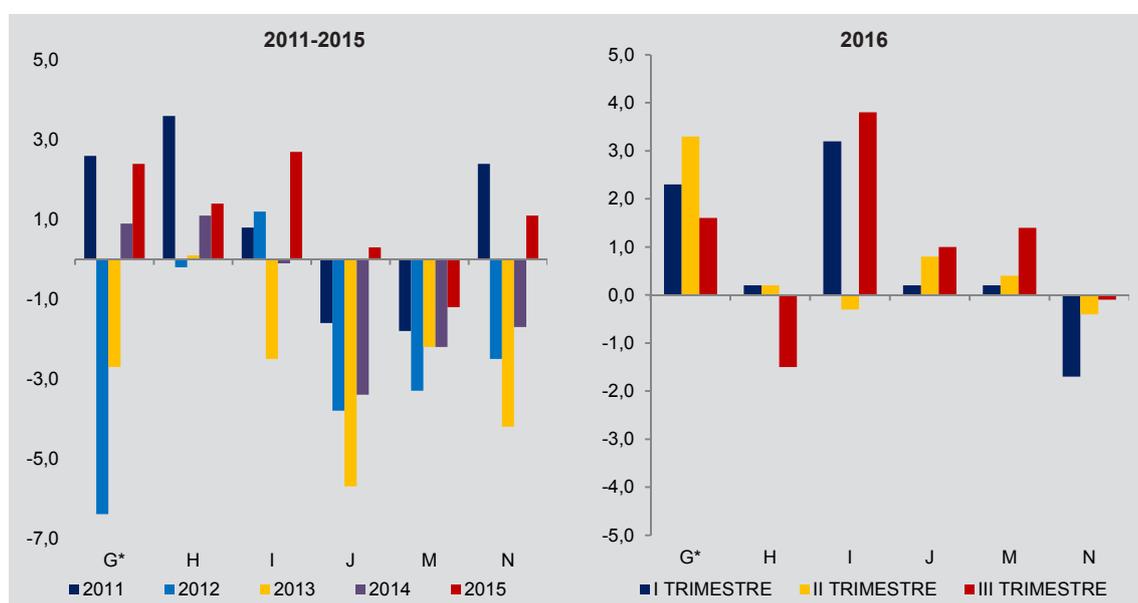
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Per quanto riguarda gli andamenti settoriali emergono significative eterogeneità sia fra i settori, sia all'interno degli stessi (Figura 2.7). Tra il 2011 e il 2016,⁶ il fatturato del comparto del commercio all'ingrosso registra un calo particolarmente marcato nel 2012 e una ripresa fra le più robuste, che caratterizza anche i primi tre trimestri del 2016. Tale ri-

⁶ Nel caso dei servizi di mercato, la disponibilità dei dati consente l'analisi solo a partire dal 2011.

sultato è pressoché interamente attribuibile alle attività di commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli. Le attività di trasporto e magazzinaggio hanno subito in misura limitata gli effetti negativi della fase ciclica, avendo registrato nel 2012 una flessione del fatturato molto contenuta (-0,2 per cento), cui è seguita una moderata ripresa. Tali andamenti non sono stati però confermati nell'ultimo anno: in controtendenza rispetto agli altri settori, nel 2016 il fatturato del comparto sembra prefigurare una nuova contrazione. Al suo interno, tuttavia, le maggiori criticità si riscontrano nel trasporto marittimo e nel trasporto aereo, mentre l'andamento del fatturato nel trasporto terrestre appare più favorevole.

Figura 2.7 - Indice del fatturato dei servizi per sezioni di attività economica - Anni 2011-2016 (variazioni annue; valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(a) G= Commercio all'ingrosso, al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli; H= Trasporto e magazzinaggio; I= Attività dei servizi di alloggio e ristorazione; J= Servizi di informazione e comunicazione; M= Attività professionali, scientifiche e tecniche; N= Agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese.

(*) Al netto del commercio al dettaglio.

Nei rimanenti aggregati dei servizi, quelli di alloggio e ristorazione hanno vissuto nel 2013 la fase più acuta della crisi, cui però è seguita una decisa ripresa, confermata anche nei primi tre trimestri del 2016. I comparti dell'informazione e comunicazione e quello delle attività professionali, scientifiche, invece, già dal 2011 hanno evidenziato una caduta del fatturato particolarmente ampia; il primo è tornato a crescere nel 2015, mentre per entrambi si configura un recupero nel 2016. Al contrario, il comparto delle agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese sembra mostrare un rallentamento nei primi tre trimestri del 2016, dopo la ripresa avviata nel 2015. Significative le difficoltà attraversate da pubblicità e ricerche di mercato, attività degli studi di architettura, ingegneria e collaudi tecnici, nonché agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese.

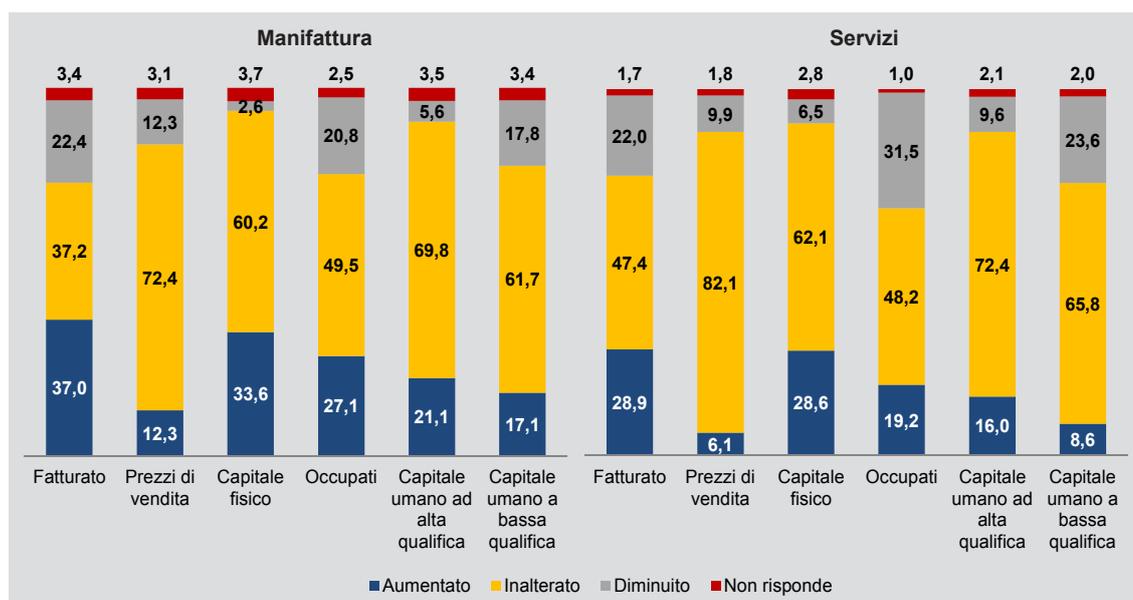
2.3 Capacità di ripresa e strategie nelle valutazioni delle imprese manifatturiere e dei servizi

Al pari delle precedenti edizioni del Rapporto, una indagine qualitativa condotta su campioni rappresentativi delle imprese della manifattura e dei servizi consente di approfonda-

dire l'analisi del contesto congiunturale nel quale si collocano le dinamiche individuate in precedenza. In particolare l'indagine,⁷ condotta a dicembre 2016, ha rilevato le valutazioni delle imprese in merito a tre temi principali: *a)* l'andamento di alcuni rilevanti aspetti dell'attività imprenditoriale (fatturato, prezzi di vendita, dotazione di capitale fisico ed umano) nella fase più recente della ripresa ciclica; *b)* la capacità di fronteggiare in misura adeguata e immediata un eventuale (ulteriore) aumento della domanda nazionale e/o estera; *c)* le strategie messe in atto nel corso del 2016 e quelle previste per il 2017 al fine di migliorare la propria competitività.

Con riferimento al primo tema, le valutazioni delle imprese sui propri risultati economici sono nel complesso favorevoli, sia nel settore manifatturiero sia in quello dei servizi di mercato diversi dal commercio: in entrambi i comparti, infatti, la percentuale di imprese che ha dichiarato di aver accresciuto il proprio volume di affari da inizio 2016 (il 37,0 per cento nella manifattura, il 29,1 per cento nei servizi) è prevalente rispetto a quella che ne ha registrato una diminuzione (il 22,4 nella manifattura, il 22,0 nei servizi). Nei servizi, tuttavia, quasi la metà del campione segnala una generale invarianza dei ricavi (Figura 2.8).

Figura 2.8 - Principali aspetti economici dell'attività delle imprese - Anno 2016 (percentuali di imprese)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese (dicembre 2016)

A una generale valutazione di crescita del fatturato segnalata dalle imprese è corrisposta una sostanziale stabilità dei prezzi: il 73 per cento delle imprese manifatturiere ha infatti indicato di non aver modificato i propri listini di vendita nell'ultimo anno. Tale fenomeno appare ancora più marcato nel settore dei servizi, dove tale percentuale sale fino all'82 per cento, a cui si aggiunge anche circa il 10 per cento di imprese che segnalano prezzi in diminuzione.

A giudizio delle imprese, nel corso del 2016 si è registrata una generale tenuta sul fronte occupazionale, con andamenti diversificati tra il comparto della manifattura e quello del ter-

7 Il questionario è stato somministrato nel mese di dicembre 2016 a un campione di imprese appartenenti al settore manifatturiero con più di 5 addetti e al settore dei servizi di mercato con più di 3 addetti. Per i dettagli sul disegno e le caratteristiche della rilevazione si veda Istat (2016e).

ziario. Nella manifattura la quota di unità che dichiara di aver incrementato l'occupazione è maggiore rispetto a quella che l'ha diminuita (rispettivamente 27 e 21 per cento); la tendenza opposta si osserva nei servizi di mercato (19 e 32 per cento).

La riduzione di occupati ha riguardato fundamentalmente la dotazione di capitale umano meno qualificato, con intensità maggiore nei servizi di mercato rispetto alla manifattura: nel primo comparto emerge, infatti, un marcato saldo negativo (pari a 15 punti percentuali) fra coloro che hanno dichiarato di aver aumentato tale tipo di manodopera e coloro che invece hanno segnalato di averla contratta.

Al contrario, sia nella manifattura sia nei servizi di mercato emerge una crescita netta dell'occupazione più qualificata: per entrambi i comparti il saldo fra i rispondenti che hanno segnalato di incrementare l'occupazione qualificata e coloro che ne hanno indicato una diminuzione è ampiamente positivo, più consistente nella manifattura (oltre 15 punti percentuali) che nei servizi di mercato (circa 6,5 punti percentuali). A fronte di questi segnali positivi sul fronte della qualità del capitale umano impiegato dalle imprese, rimane comunque elevata la quota di unità che nel corso del 2016 ha lasciato inalterato il numero di lavoratori ad elevata qualifica professionale (il 70 per cento nella manifattura, il 72 nei servizi). Nel complesso, tali tendenze potrebbero rappresentare segnali di rafforzamento della dotazione di capitale umano qualificato all'interno della manifattura italiana e di un cambiamento nelle caratteristiche dell'occupazione in termini di competenze scientifico-tecnologiche richieste.

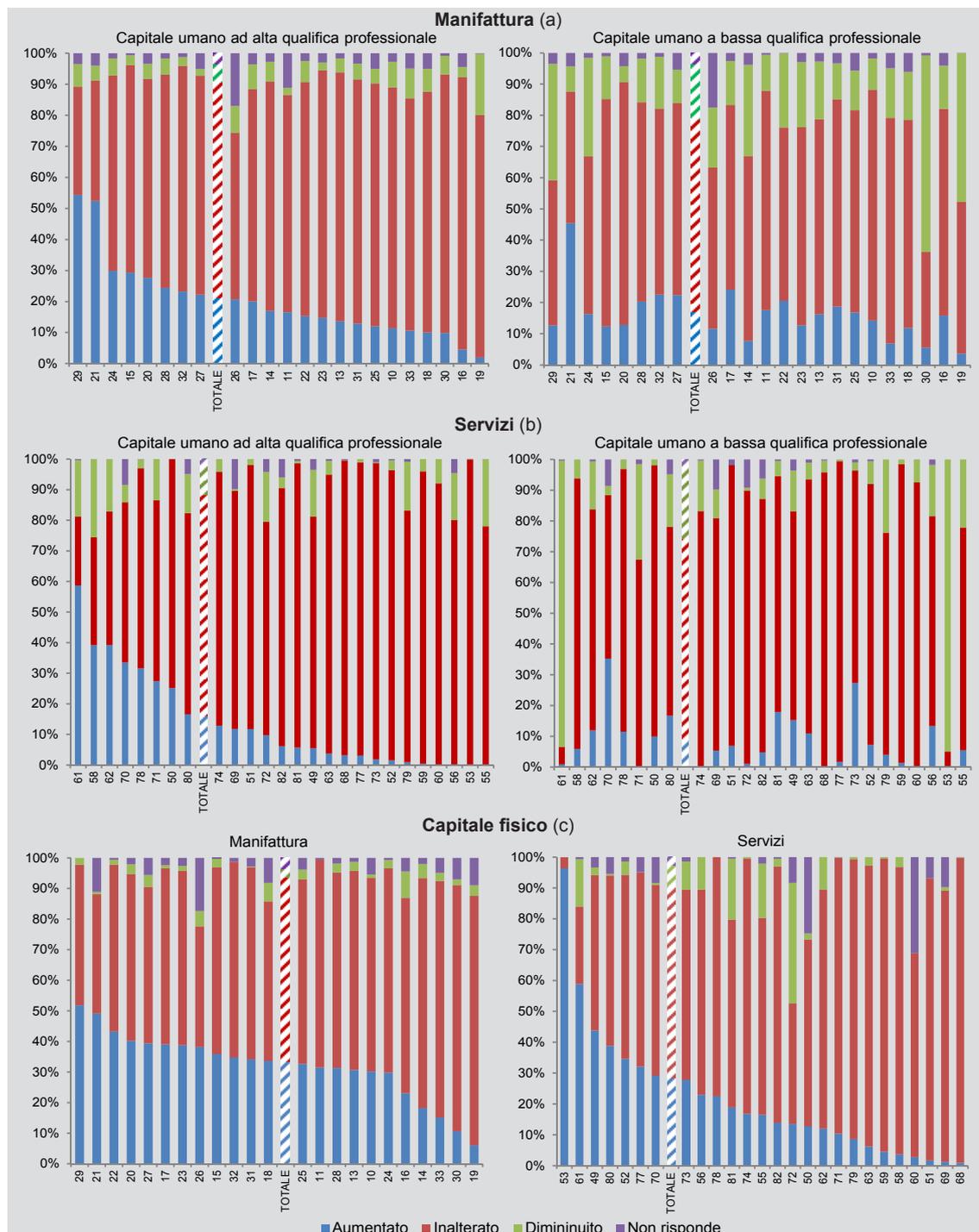
Per quanto riguarda la dotazione del capitale fisico, nel 2016 si registra – a giudizio delle unità interpellate – una diffusa tenuta della capacità produttiva nei due comparti: in entrambi i casi, infatti, oltre il 90 per cento delle imprese dichiara di aver mantenuto invariato o di avere aumentato il proprio stock di impianti e macchinari. Si tratta di un fattore strategico, finalizzato a intercettare la fase di ripresa ciclica. Segnali di pressione crescente sulla capacità produttiva giungono anche da altre informazioni rilevate dall'indagine mensile sulla fiducia delle imprese, in particolare per la manifattura: nel quarto trimestre del 2016 il grado di utilizzo degli impianti è aumentato rispetto al periodo precedente, mentre lungo tutto il 2016 si evidenzia un calo della percentuale di imprese che considerano la propria capacità produttiva “più che sufficiente” (dal 33,9 per cento nel primo trimestre dell'anno al 30,8 per cento nel quarto); d'altro canto, la frazione di imprese che considerano, invece, “insufficienti” i propri impianti è su livelli storicamente assai bassi, pari al 3 per cento.

Il dettaglio settoriale registra una evidente eterogeneità nella performance degli operatori in relazione ai differenti aspetti della attività imprenditoriale. La graduatoria è guidata dal comparto dei mezzi di trasporto e dalla farmaceutica – caratterizzati da una maggiore intensità tecnologica – dove è elevata la percentuale di rispondenti che indicano di aver aumentato nel corso dell'ultimo anno il volume di affari, la dotazione di capitale umano ad elevata qualifica professionale e lo stock di macchinari e impianti; i settori che presentano una minore vivacità della domanda di lavoratori ad alta qualifica sono quelli dell'industria del legno e degli altri mezzi di trasporto, nei quali risulta prevalente la quota di imprese che dichiara di avere mantenuto invariata la dotazione di capitale umano qualificato.

Anche tra i comparti dei servizi di mercato emergono andamenti eterogenei nei confronti dei principali aspetti della vita aziendale. Le imprese afferenti alle telecomunicazioni e alle attività editoriali hanno indicato una più elevata domanda di lavoro ad alta professionalità e una maggiore dotazione di capitale fisico; i settori meno dinamici in termini di occupazione qualificata sono invece risultati quelli dei servizi turistici e dei settori dei trasporti e magazzinaggio (Figura 2.9).

A complemento delle indicazioni relative alla dotazione di capitale fisico, una sezione

Figura 2.9 - Variazione dello stock di capitale umano (a bassa e alta qualifica professionale) e dello stock di capitale fisico, imprese manifatturiere e dei servizi - Anno 2016 (percentuali di imprese)



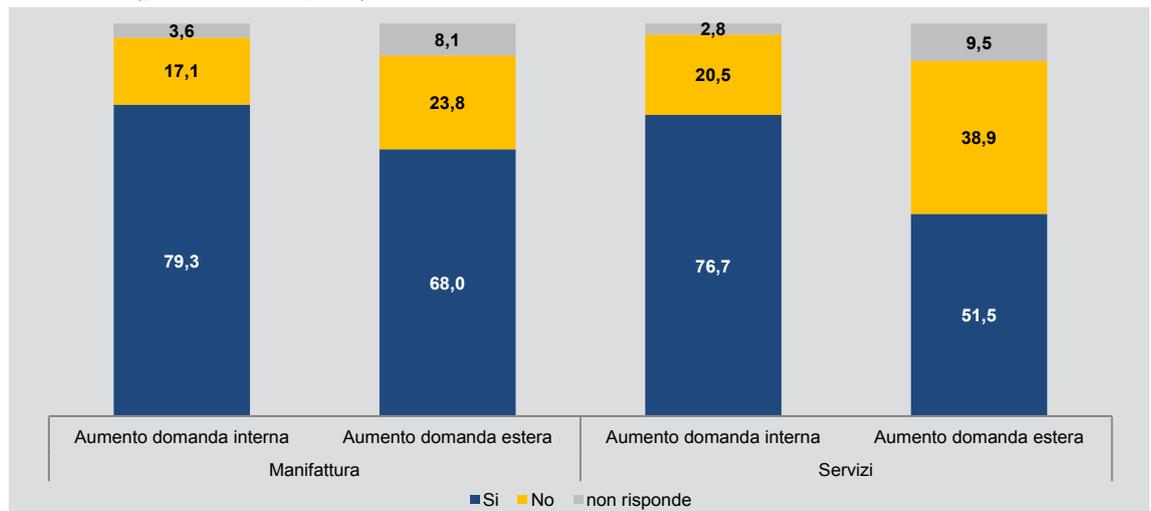
Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese (dicembre 2016)

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

(b) 49=Trasporto terrestre e trasporto mediante condotte; 50=Trasporto marittimo e per vie d'acqua; 51=Trasporto aereo; 52=Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti; 53=Servizi postali e attività di corriere; 55=Alloggio; 56=Attività dei servizi di ristorazione; 58=Attività editoriali; 59=Attività di produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi, di registrazioni musicali e sonore; 60=Attività di programmazione e trasmissione; 61=Telecomunicazioni; 62=Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse; 63=Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici; 68=Attività immobiliari; 69=Attività legali e contabilità; 70=Attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale; 71=Attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi ed analisi tecniche; 72=Ricerca scientifica e sviluppo; 73=Publicità e ricerche di mercato; 74=Altre attività professionali, scientifiche e tecniche; 75=Servizi veterinari; 77=Attività di noleggio e leasing operativo; 78=Attività di ricerca, selezione, fornitura di personale; 79=Attività dei servizi delle agenzie di viaggio, dei tour operator e servizi di prenotazione e attività connesse; 80=Servizi di vigilanza e investigazione; 81=Attività di servizi per edifici e paesaggio; 82=Attività di supporto per le funzioni d'ufficio e altri servizi di supporto alle imprese.

dell'indagine è dedicata a individuare la reattività delle imprese nell'adeguare la propria capacità produttiva ai cambiamenti inattesi di domanda (Figura 2.10). Quasi l'80 per cento delle unità manifatturiere e oltre tre quarti di quelle dei servizi si ritiene in grado di fronteggiare un aumento della domanda interna. La capacità di reazione nei confronti della domanda estera è relativamente meno diffusa: coinvolge il 68 per cento delle imprese della manifattura e, coerentemente con una minore internazionalizzazione del terziario, poco più della metà delle unità dei servizi.

Figura 2.10 - Capacità delle imprese di cogliere un aumento della domanda interna e/o estera - Anno 2016
(percentuali di imprese)



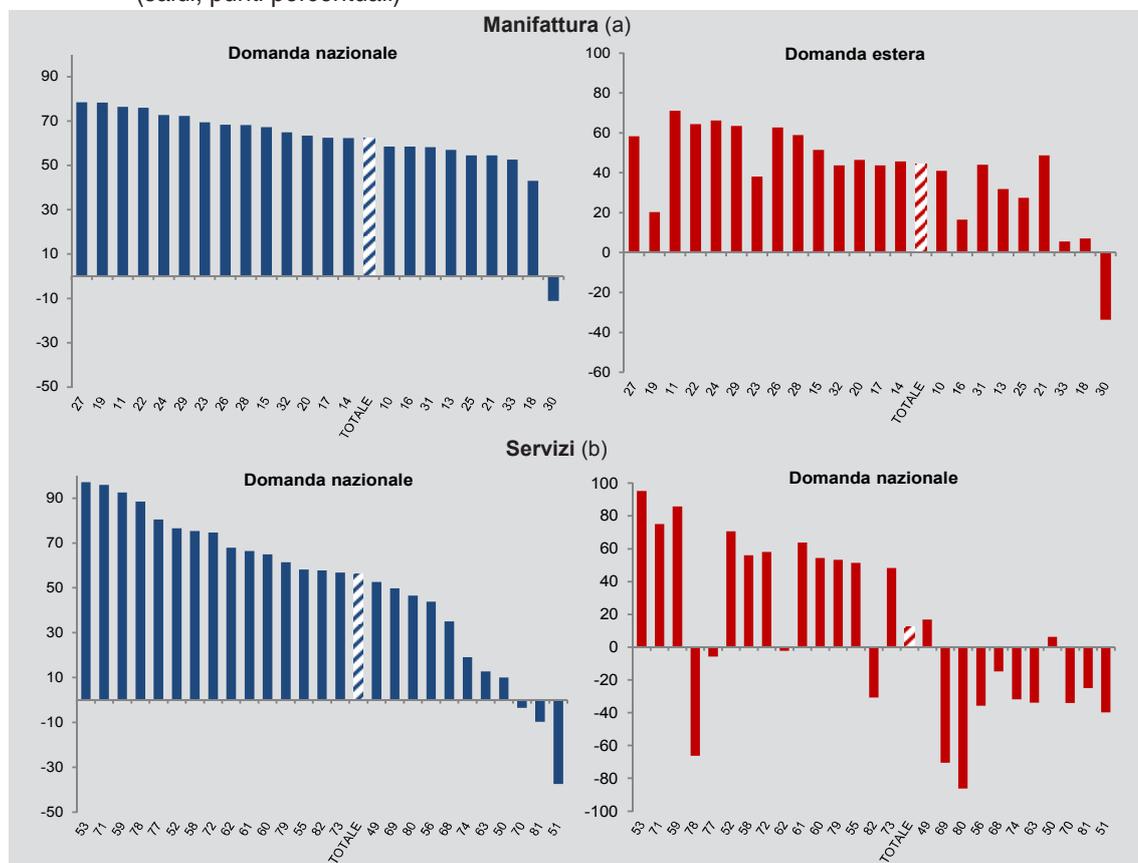
Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese (dicembre 2016)

Per quanto riguarda i singoli comparti manifatturieri, la percentuale di imprese che dichiarano di essere in grado di fronteggiare un eventuale aumento della domanda è sempre maggiore di quella che segnala di non essere in grado di farlo. Fa eccezione la fabbricazione di altri mezzi di trasporto, i cui processi produttivi presentano, tra l'altro, caratteristiche di ridotta flessibilità (si pensi ad esempio alla cantieristica navale, alla fabbricazione di aerei e treni). Nei servizi, invece, se da una parte la quasi totalità delle imprese interpellate si dichiarano pronte a rispondere in maniera adeguata e repentina a un eventuale aumento della domanda interna (fatta eccezione per gli operatori appartenenti ai settori del trasporto aereo e delle attività di servizio per edifici e paesaggio), dall'altra emerge una maggiore incertezza rispetto a un aumento della domanda estera, con oltre il 50 per cento dei settori all'interno dei quali prevalgono le unità che si dichiarano impossibilitate a farvi fronte⁸ (Figura 2.11).

Alle imprese che hanno dichiarato di essere in grado di reagire prontamente ad un aumento della domanda interna e/o estera, sono stati successivamente rivolti ulteriori quesiti tesi a individuare quali risorse permetterebbero loro di realizzare tale possibilità (presenza di elevata capacità inutilizzata, di un elevato livello scorte, di un'elevata capacità di coordinamento lungo la filiera produttiva o altro). Le imprese manifatturiere ricorrerebbero in misura più rilevante al controllo della filiera (rapporti con fornitori e subfornitori, risorsa indicata da oltre il 60 per cento) e alla capacità inutilizzata (quasi il 40 per cento). Il ricorso alle scorte è meno diffuso: è ritenuto molto importante da meno di una impresa su cinque e per nulla importante da quasi una su tre. Nei servizi, solo il 24 per cento delle imprese accrescerebbe il grado di utilizzo della propria capacità produttiva, mentre

⁸ Occorre comunque sottolineare come in molti settori dei servizi risulti elevata la percentuale di imprese non rispondenti.

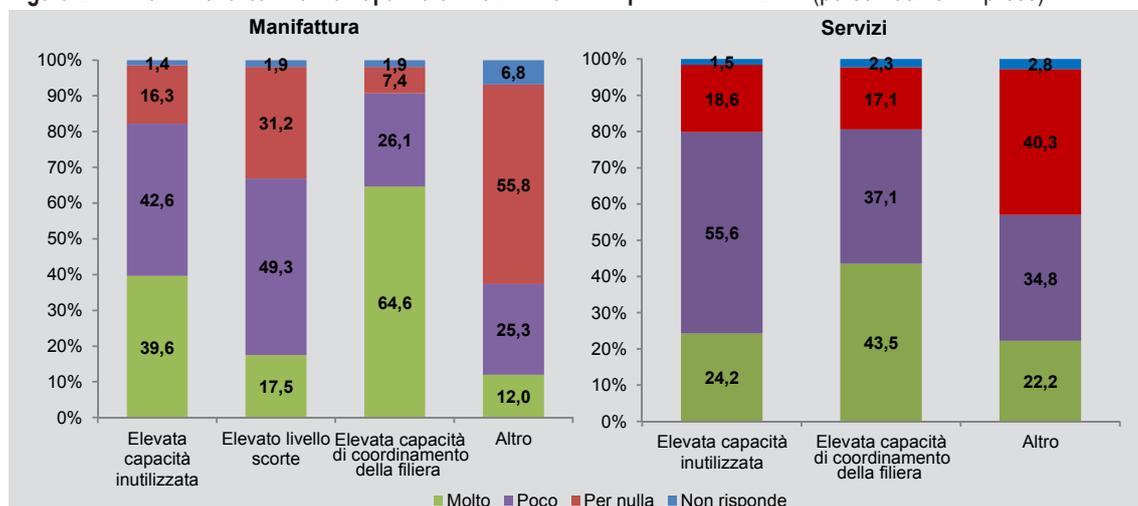
Figura 2.11 - Capacità delle imprese di cogliere un aumento della domanda interna e/o estera - Anno 2016 (saldo, punti percentuali)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese (dicembre 2016)

- (a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e prodotti petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere; 33=Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.
- (b) 49=Trasporto terrestre e trasporto mediante condotte; 50=Trasporto marittimo e per vie d'acqua; 51=Trasporto aereo; 52=Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti; 53=Servizi postali e attività di corriere; 55=Alloggio; 56=Attività dei servizi di ristorazione; 58=Attività editoriali; 59=Attività di produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi, di registrazioni musicali e sonore; 60=Attività di programmazione e trasmissione; 61=Telecomunicazioni; 62=Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse; 63=Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici; 68=Attività immobiliari; 69=Attività legali e contabilità; 70=Attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale; 71=Attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi ed analisi tecniche; 72=Ricerca scientifica e sviluppo; 73=Publicità e ricerche di mercato; 74=Altre attività professionali, scientifiche e tecniche; 75=Servizi veterinari; 77=Attività di noleggio e leasing operativo; 78=Attività di ricerca, selezione, fornitura di personale; 79=Attività dei servizi delle agenzie di viaggio, dei tour operator e servizi di prenotazione e attività connesse; 80=Servizi di vigilanza e investigazione; 81=Attività di servizi per edifici e paesaggio; 82=Attività di supporto per le funzioni d'ufficio e altri servizi di supporto alle imprese.

Figura 2.12 - Fattori alla base della capacità di reazione delle imprese - Anno 2016 (percentuali di imprese)

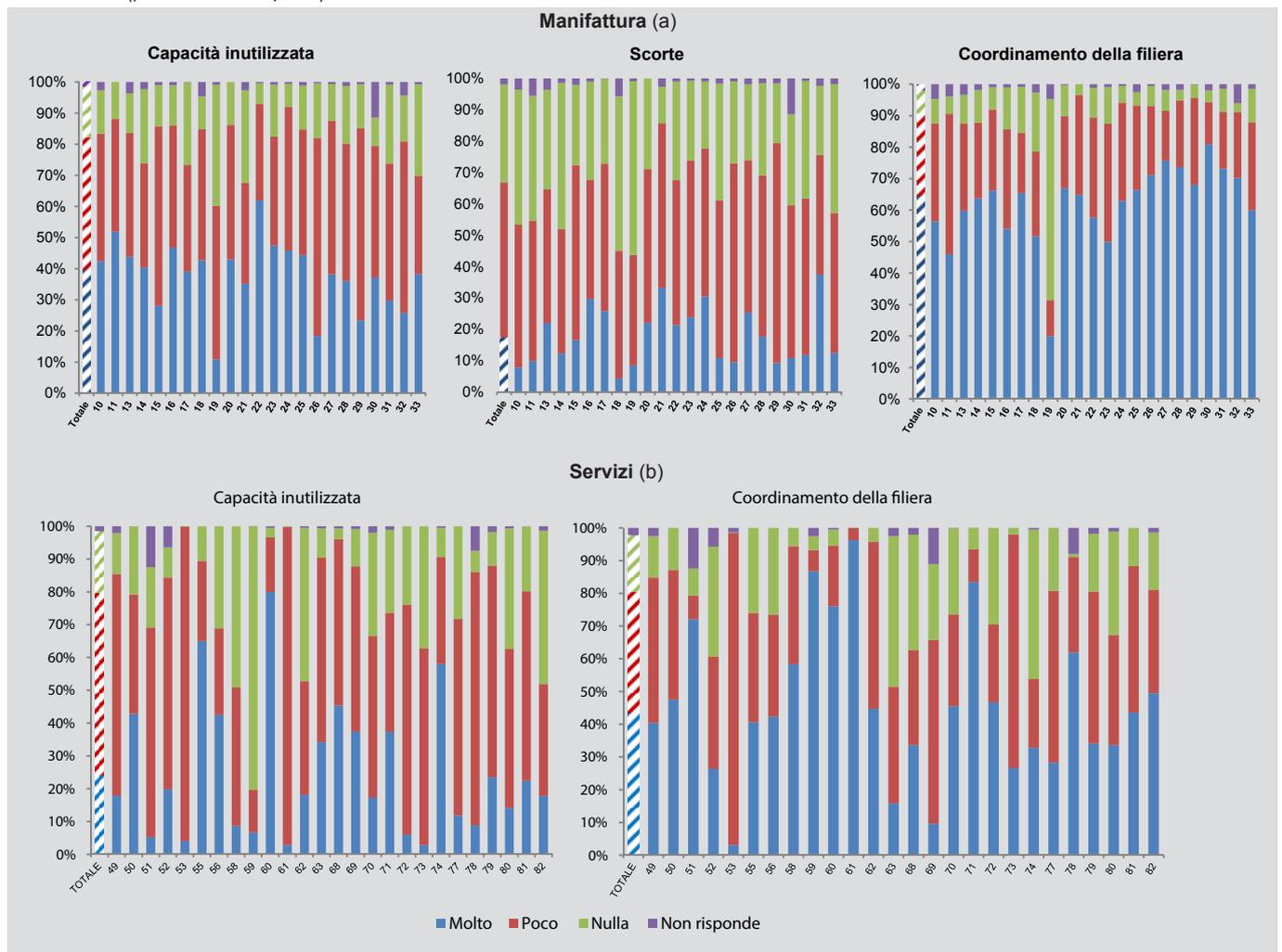


Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese (dicembre 2016)

il 44 per cento sfrutterebbe la capacità di coordinarsi con fornitori e clienti (Figura 2.12).

Se si guarda al dettaglio settoriale (Figura 2.13), risulta particolarmente diffusa la percezione della capacità inutilizzata come principale risorsa in caso di eventuali aumenti di domanda: in quasi tutti i comparti la quota di chi segnala tale potenziale è superiore al 40 per cento e maggiore di quella di chi dichiara che non potrebbe farvi ricorso. Tra i primi, i settori di metallurgia e gomma e plastica risultano essere anche quelli nei quali è più elevata la percezione dell'importanza di controllo della filiera produttiva. Quest'ultimo fattore appare preponderante nella farmaceutica (oltre il 96 per cento delle imprese dichiarano che vi farebbero "molto" o "poco" ricorso), dove invece risulta meno rilevante l'utilizzo di capacità produttiva inutilizzata (segnalato solo dal 35 per cento delle unità). Nel comparto dei servizi di mercato, fra i settori

Figura 2.13 - Fattori legati alla capacità di reagire delle imprese, per attività economica, imprese manifatturiere e dei servizi - Anno 2016
(percentuali di imprese)



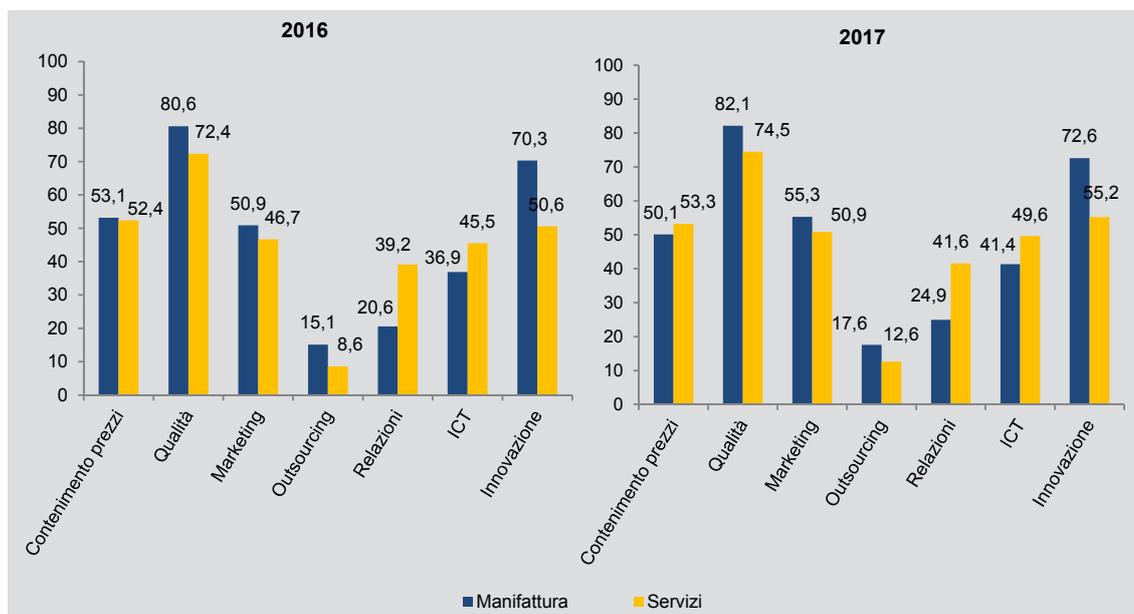
Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese (dicembre 2016)

- (a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e prodotti petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere; 33=Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.
- (b) 49=Trasporto terrestre e trasporto mediante condotte; 50=Trasporto marittimo e per vie d'acqua; 51=Trasporto aereo; 52=Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti; 53=Servizi postali e attività di corriere; 55=Alloggio; 56=Attività dei servizi di ristorazione; 58=Attività editoriali; 59=Attività di produzione cinematografica, di video e di programmi televisivi, di registrazioni musicali e sonore; 60=Attività di programmazione e trasmissione; 61=Telecomunicazioni; 62=Produzione di software, consulenza informatica e attività connesse; 63=Attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici; 68=Attività immobiliari; 69=Attività legali e contabilità; 70=Attività di direzione aziendale e di consulenza gestionale; 71=Attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi ed analisi tecniche; 72=Ricerca scientifica e sviluppo; 73=Publicità e ricerche di mercato; 74=Altre attività professionali, scientifiche e tecniche; 75=Servizi veterinari; 77=Attività di noleggio e leasing operativo; 78=Attività di ricerca, selezione, fornitura di personale; 79=Attività dei servizi delle agenzie di viaggio, dei tour operator e servizi di prenotazione e attività connesse; 80=Servizi di vigilanza e investigazione; 81=Attività di servizi per edifici e paesaggio; 82=Attività di supporto per le funzioni d'ufficio e altri servizi di supporto alle imprese.

che presentano il saldo positivo più elevato emergono quelli postali e le telecomunicazioni. Situazione opposta si presenta invece nel settore di attività cinematografica e di video e programmi televisivi, dove comunque è molto elevata la percentuale di imprese non rispondenti.

Alle imprese del campione, infine, è stato chiesto quali strategie avessero adottato nel corso del 2016 al fine di migliorare la propria competitività. L'aumento della qualità dei prodotti e l'innovazione di processo e di prodotto sono le strategie indicate con maggiore frequenza dalle unità della manifattura (rispettivamente 80,6 e 70,3 per cento), mentre nei servizi di mercato le strategie più diffuse nello stesso anno sono state la qualità e il contenimento dei prezzi di vendita (rispettivamente 72,4 e 52,4 per cento) (Figura 2.14). Inoltre, l'adozione di tecnologie ICT (*cloud internet, additive manufacturing, machine-to-machine*) è risultata rilevante per il 37 per cento delle imprese manifatturiere, mentre nei servizi di mercato ha dichiarato di avere avviato o incrementato l'uso di tecnologie ICT il 45,5 per cento delle unità. L'*outsourcing* (ossia l'esternalizzazione di fasi precedentemente svolte all'interno dell'azienda) e l'intensificazione delle relazioni produttive con altre aziende rappresentano invece le strategie meno diffuse: coinvolgono rispettivamente il 15,1 e il 20,6 per cento delle unità manifatturiere, e l'8,6 e 39,2 per cento di quelle dei servizi.

Figura 2.14 - Strategie adottate dalle imprese per aumentare la competitività - Manifattura e Servizi - Anni 2016 e 2017 (percentuali di imprese)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese (dicembre 2016)

Questi orientamenti strategici, infine, sembrano destinati a caratterizzare le scelte delle imprese manifatturiere e dei servizi di mercato anche nel corso del 2017: si confermano in particolare diffusi sia l'investimento nell'incremento della qualità (segnalato dall'82,1 per cento delle imprese manifatturiere e dal 74,5 per cento di quelle dei servizi), sia il ricorso all'innovazione (indicato dal 72,6 per cento delle unità della manifattura e dal 55,2 per cento di quelle dei servizi). Per la manifattura emerge tuttavia l'intenzione a una maggiore diffusione dell'uso di tecnologie di tipo digitale (previsto dal 41,4 per cento delle imprese), in particolare nella farmaceutica, elettronica, apparecchiature elettriche e non elettriche, altri mezzi di trasporto. La stessa tendenza trova conferma nei servizi di mercato: il ricorso alle tecnologie ICT coinvolgerà quasi la metà delle unità di questo comparto, in maggior misura quelle dei servizi di alloggio, attività di programmazione, di telecomunicazioni, software e ricerca e sviluppo.

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

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

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

3.1. Cambiamenti strutturali tra il 2011 e il 2014

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

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

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

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

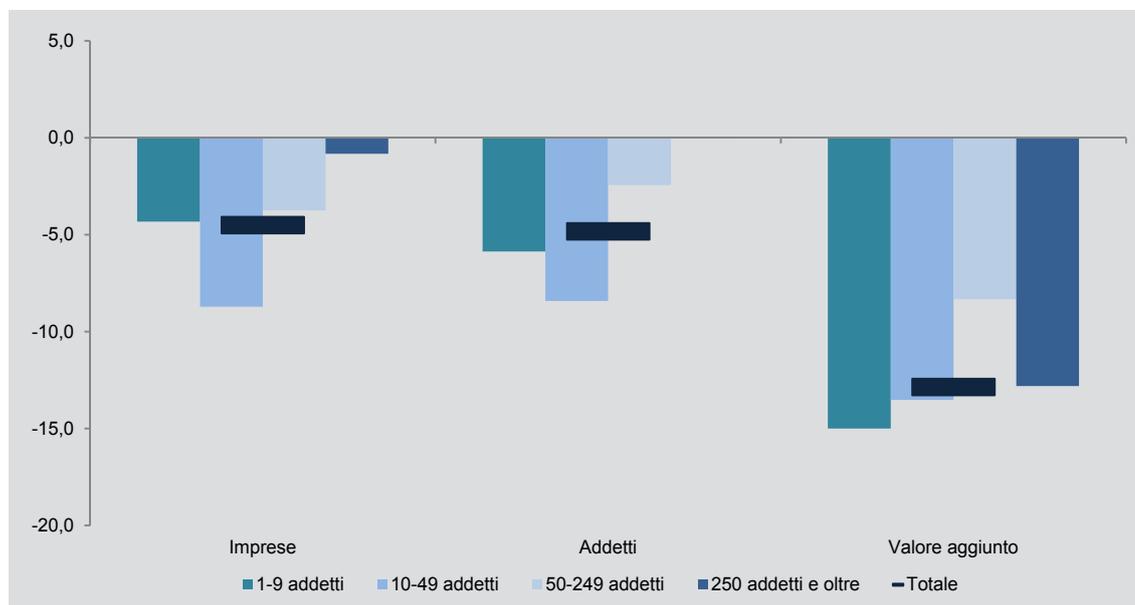
Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

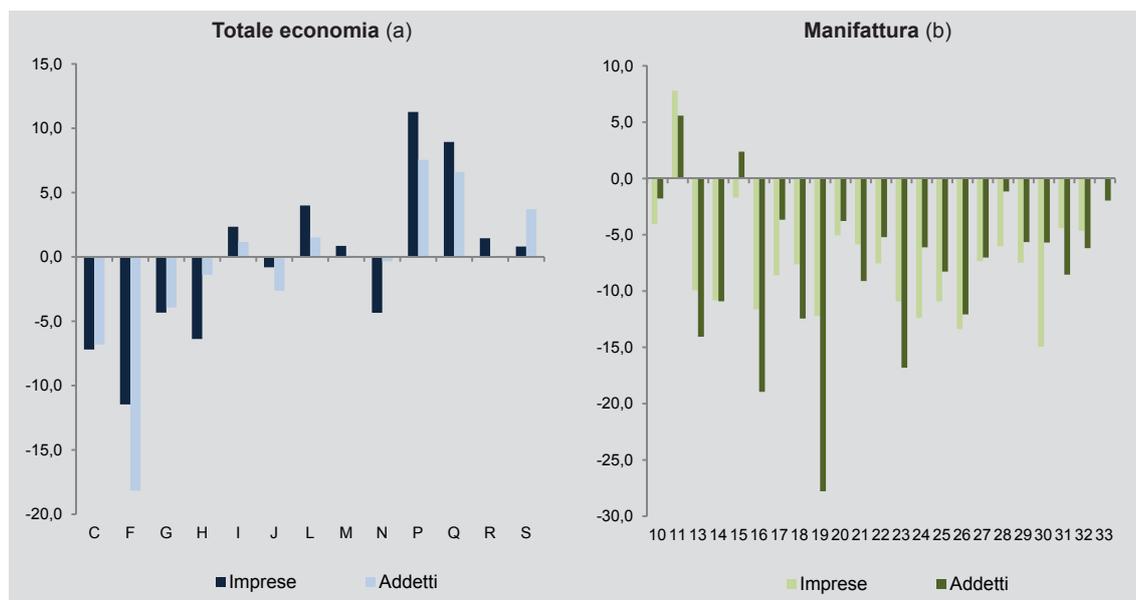
Tavola 3.2 - Variazioni delle imprese, degli addetti e del valore aggiunto, per classe di addetti e macrosettore - Anni 2011-2014 (variazioni percentuali)

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

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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



Fonte: Frame-Sbs esteso

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

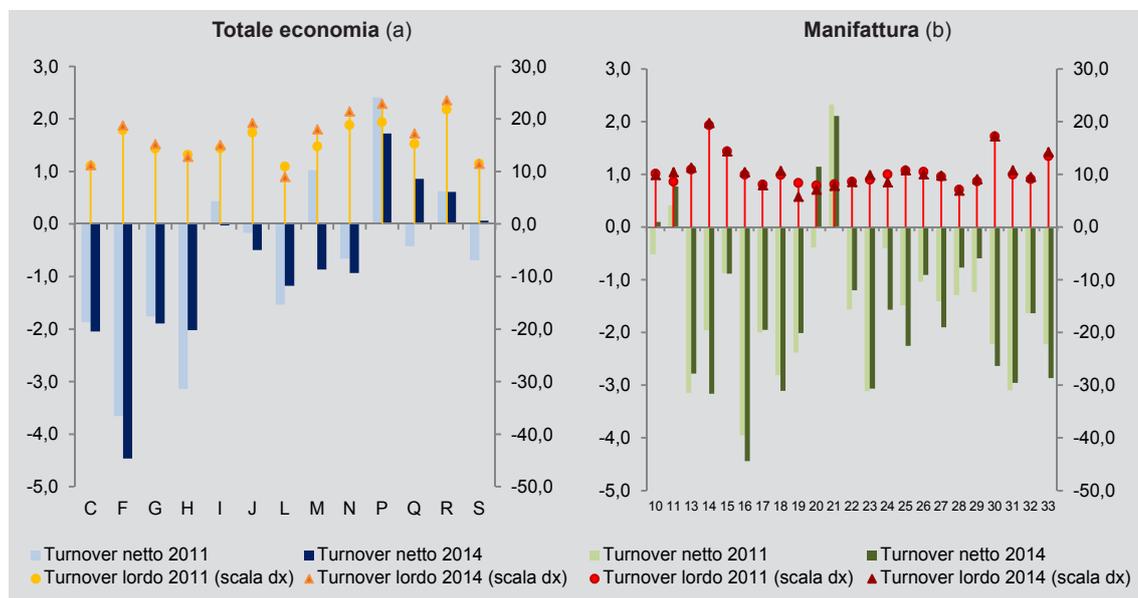
(b) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e prodotti petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari;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

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, demografia d'impresa

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

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

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

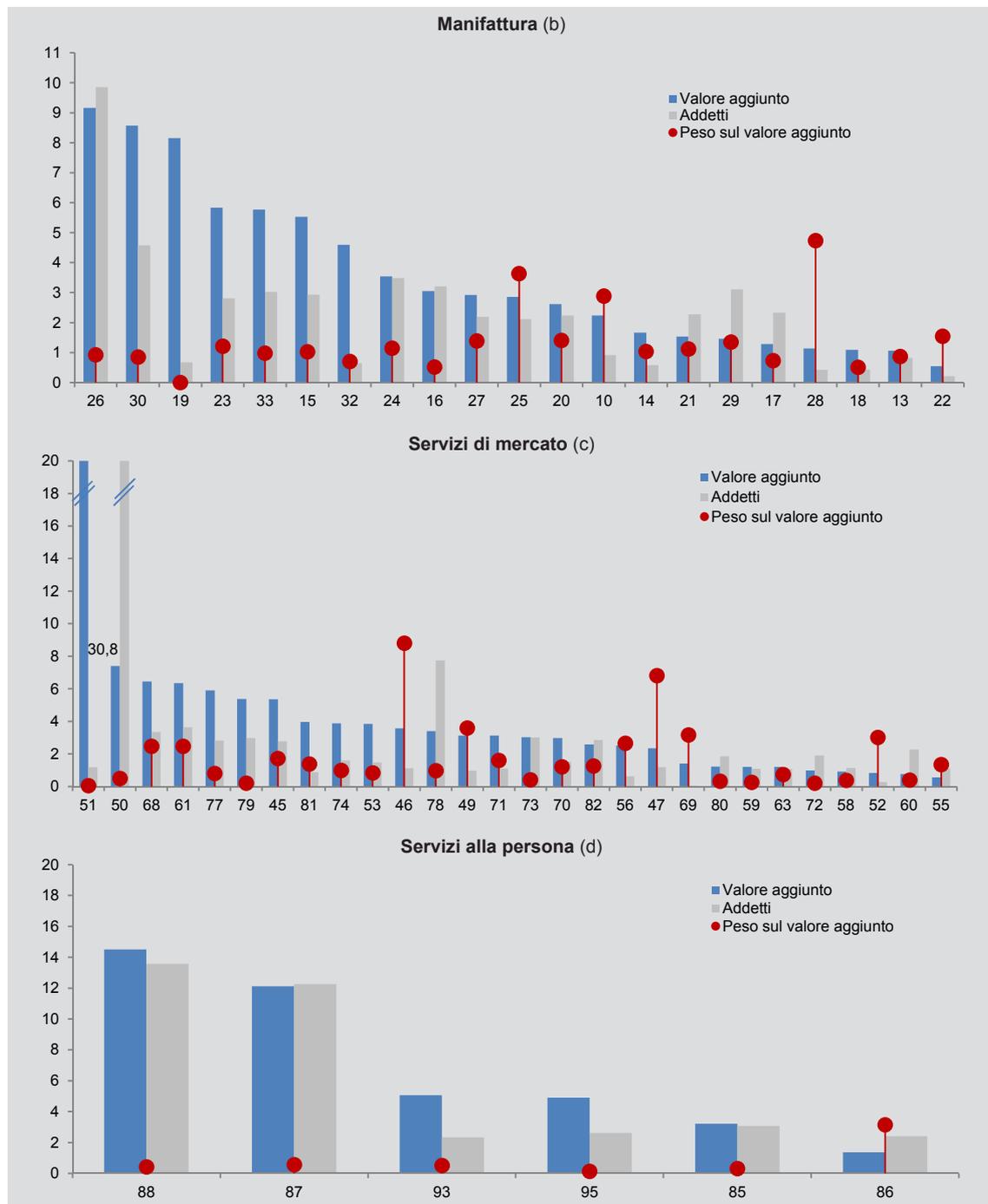
Per analizzare più nel dettaglio i cambiamenti strutturali avvenuti all'interno dei diversi settori produttivi, nonché per qualificare meglio la performance delle singole imprese che hanno attraversato la seconda fase recessiva, è stato utilizzato uno dei più diffusi indici di cambiamento strutturale,⁶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

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

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

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

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



Fonte:

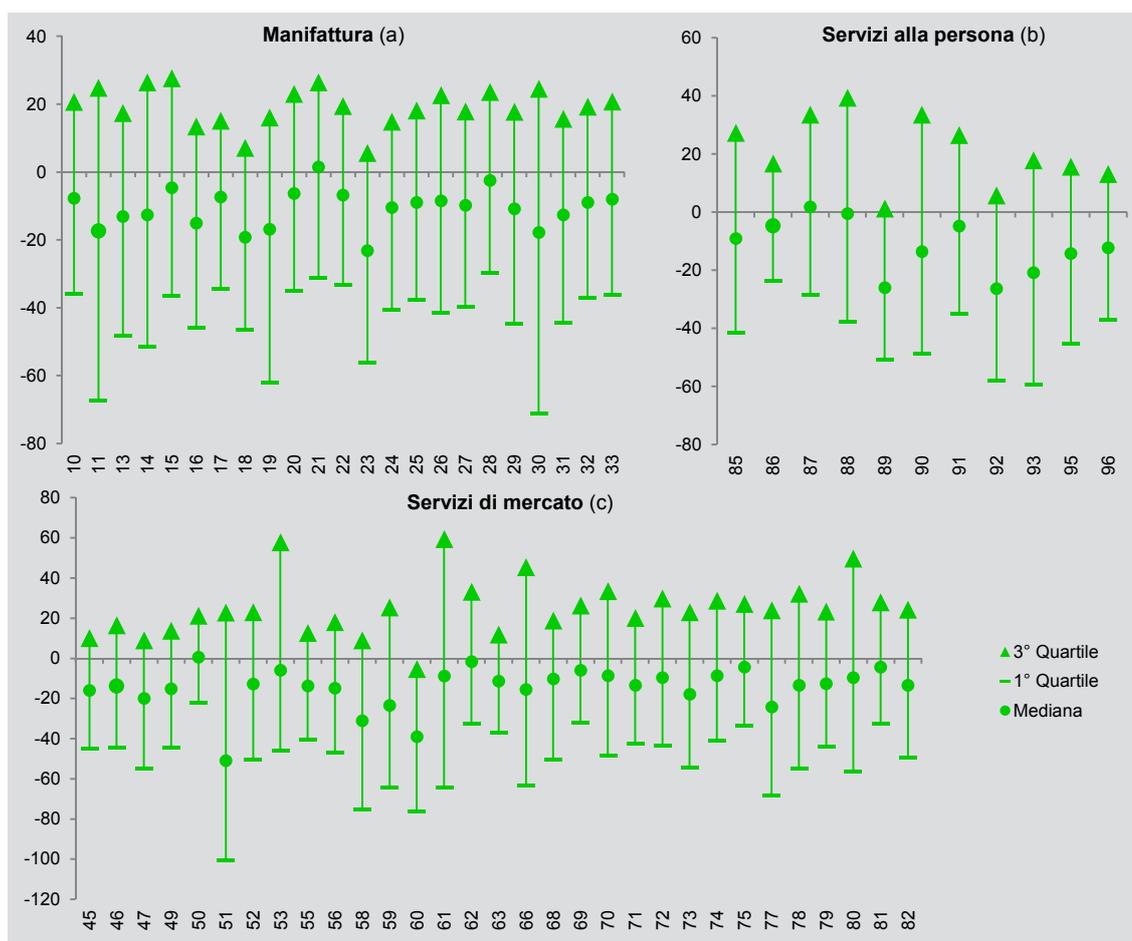
- (a) Nei grafici vengono riportati solo quei settori in cui l'indice di cambiamento strutturale è maggiore di zero.
 (b) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelle; 16 = Legno; 17 = Carta; 18 = Stampa; 19 = Coke e prodotti petroliferi; 20 = Chimica; 21 = Farmaceutica;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

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

3.2 Gli effetti della crisi sulla performance d'impresa

3.2.1 La produttività totale dei fattori nel periodo 2011-2014

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

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

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

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

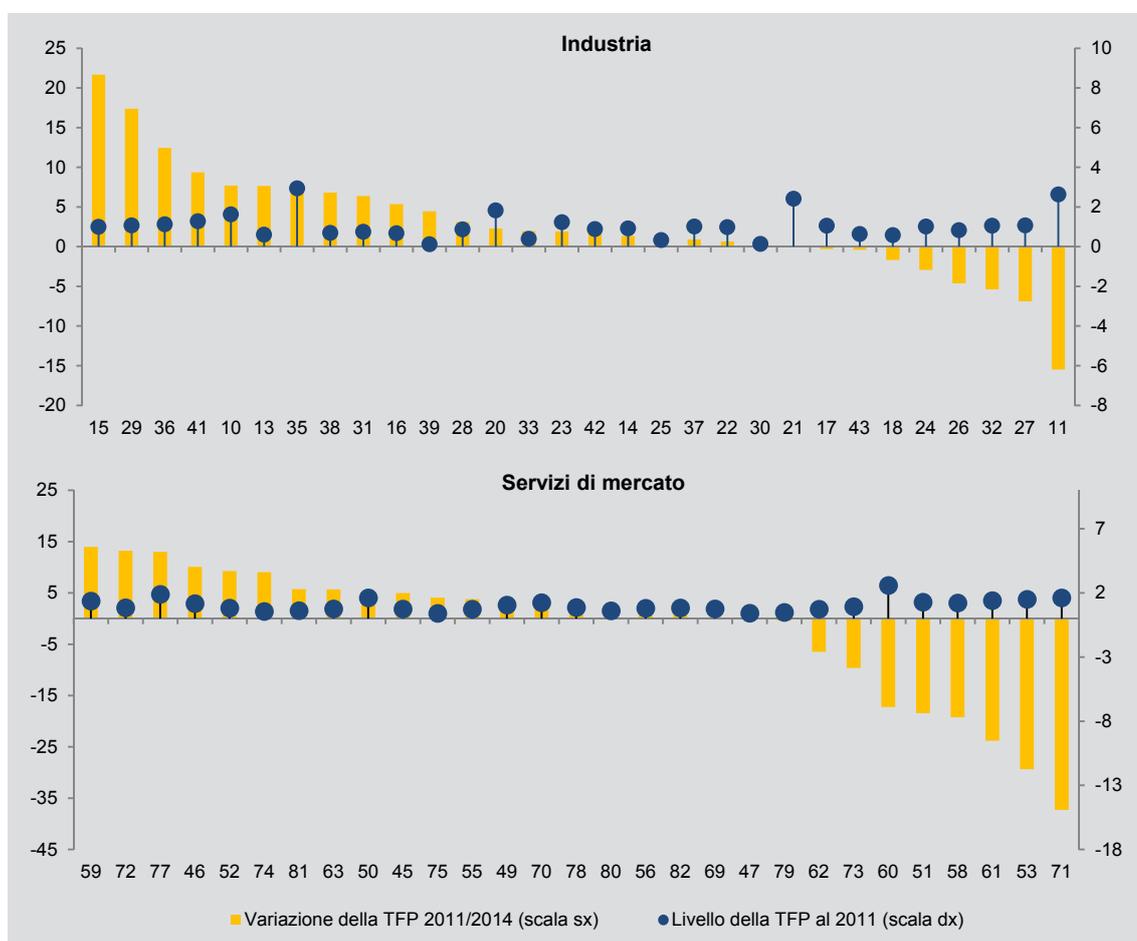
⁷ Si veda Istat (2016d).

⁸ Per una rassegna si veda OECD (2015).

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

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

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

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

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

3.2.2 La sostenibilità delle condizioni economico-finanziarie delle imprese italiane

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

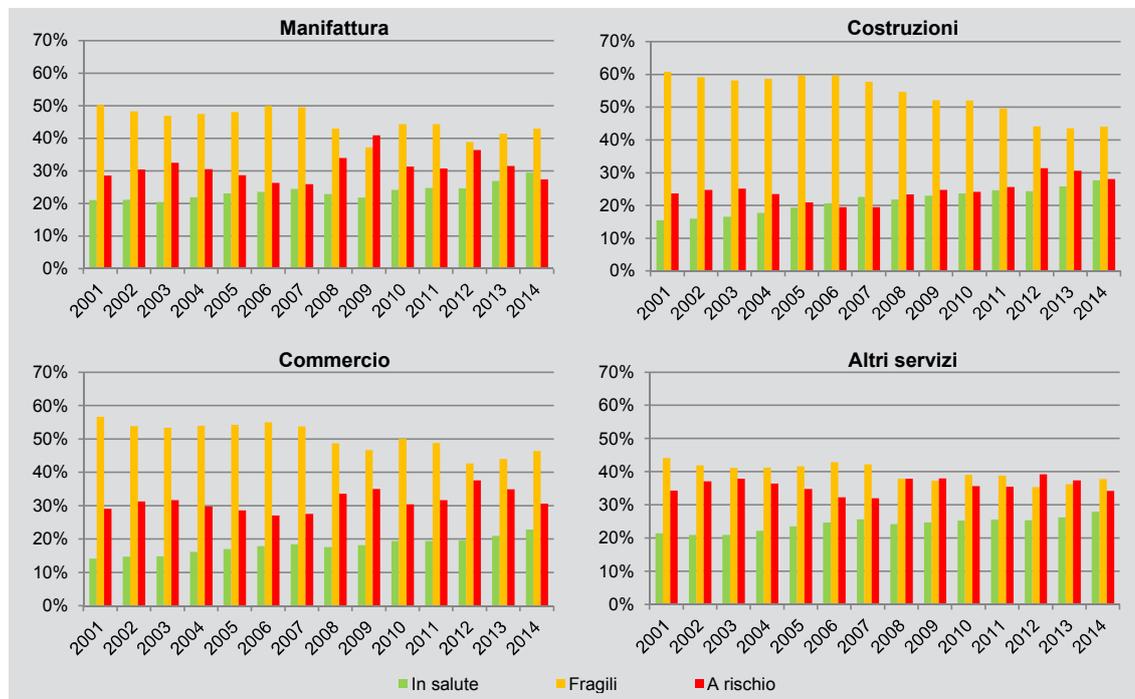
In generale, in tutti i macrosettori si assiste a una graduale crescita dell'incidenza delle imprese "in salute" lungo l'intero l'arco temporale, che sembra rafforzarsi nell'ultimo periodo grazie anche al processo di selezione ricordato in precedenza. A seguito di queste tendenze, nel 2014 le unità produttive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

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

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

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

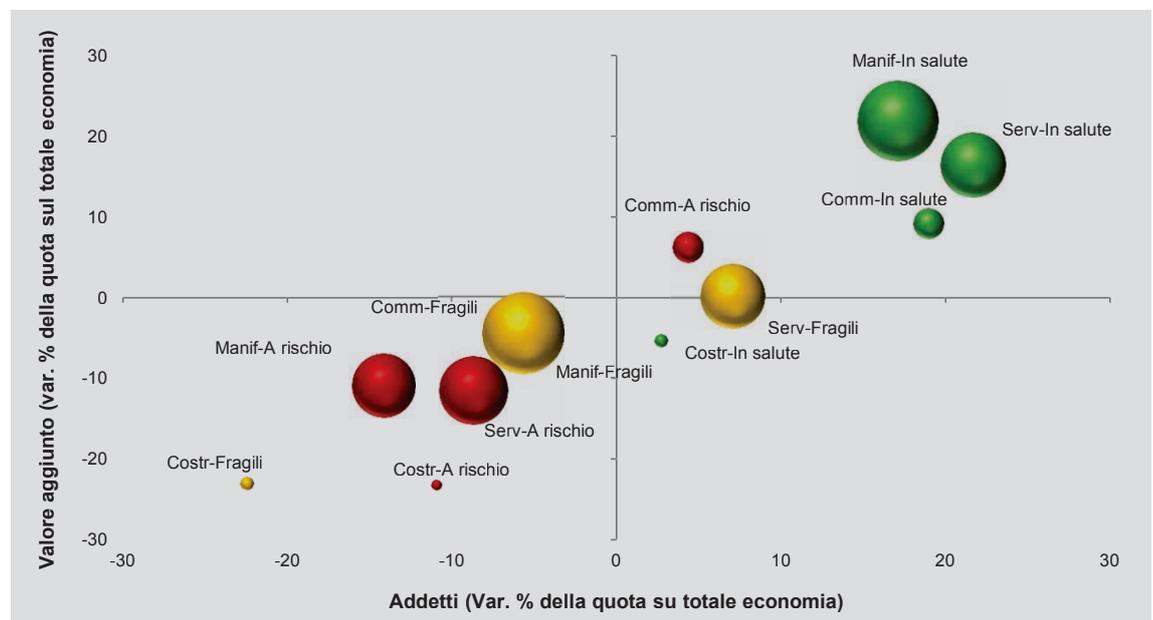
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

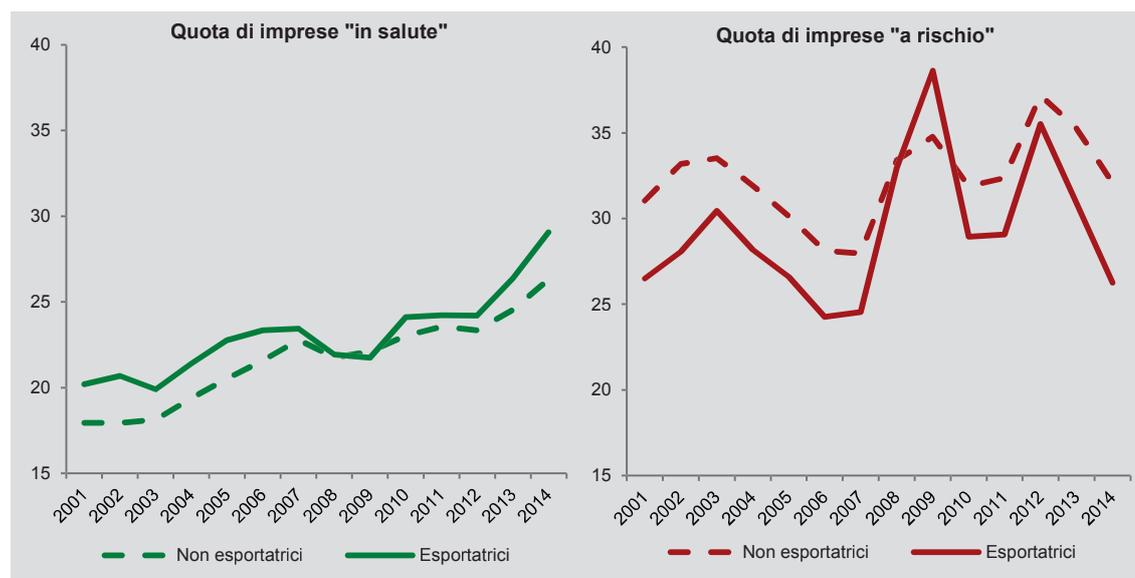
(a) La dimensione delle bolle rappresenta la quota di valore aggiunto delle tre classi nel totale dei settori considerati nel 2014.

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

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

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

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

3.3.1 Cambiamenti strutturali e modalità di internazionalizzazione delle imprese

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

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

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

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

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

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

18 Si veda Istat (2016b).

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

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

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

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

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

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

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

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

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

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Frame-Sbs esteso

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

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

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

Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

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

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

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

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

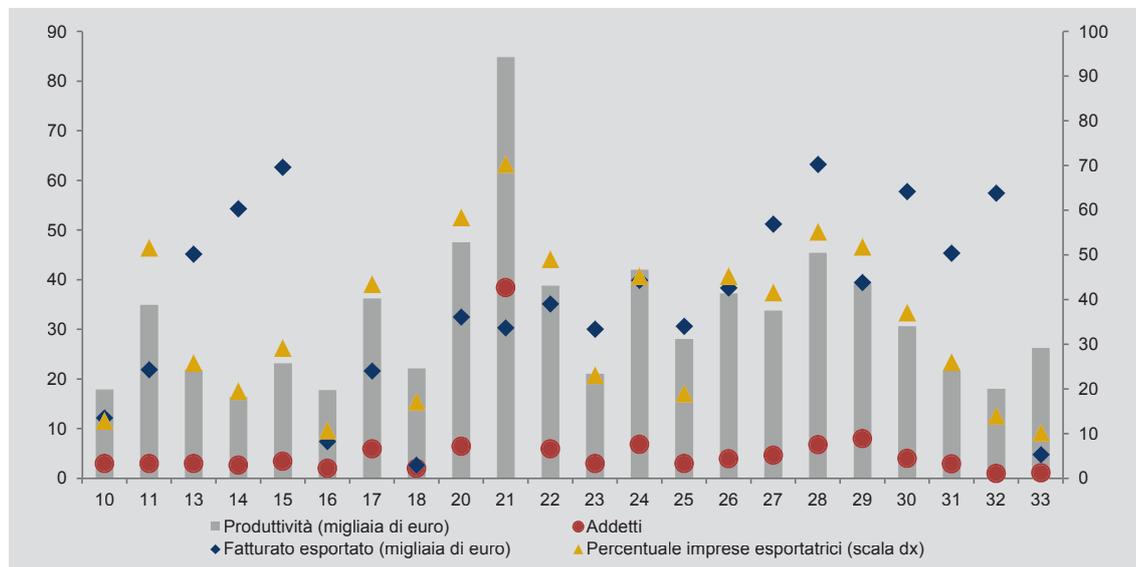
- a) l'individuazione, in ciascun settore, delle condizioni minime di dimensioni e produttività necessarie per esportare;
- b) la posizione delle imprese di ciascun settore rispetto a tali condizioni.

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

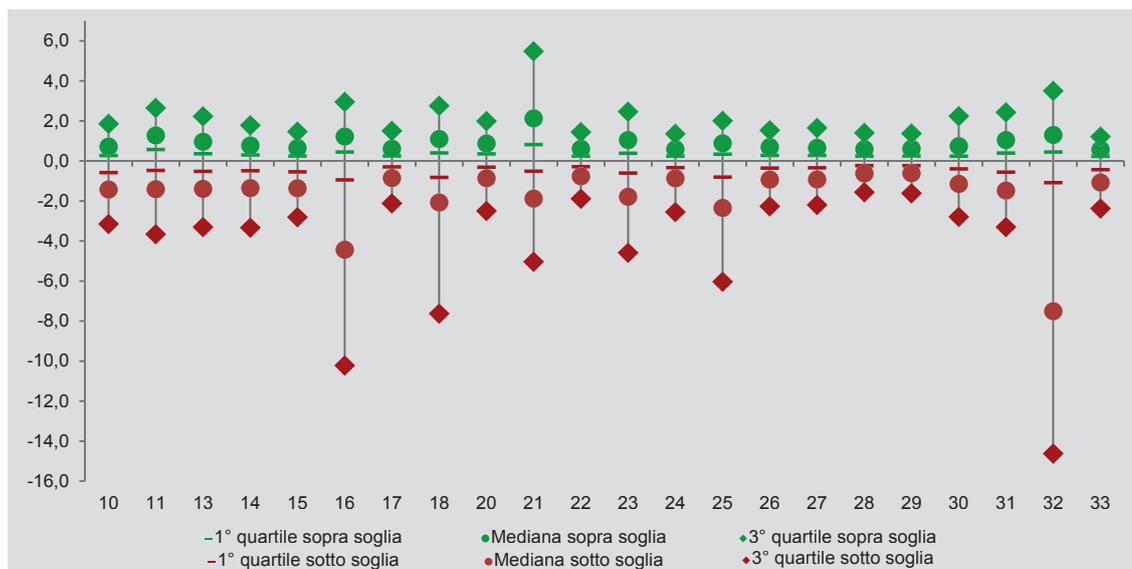
Più in dettaglio, la Figura 3.11 riporta per ciascun settore manifatturiero la distribuzione delle imprese al di sopra e al di sotto della "soglia dell'export". In generale, le imprese sopra soglia presentano caratteristiche di dimensione e produttività leggermente superiori a quelle minime richieste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

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

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

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

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



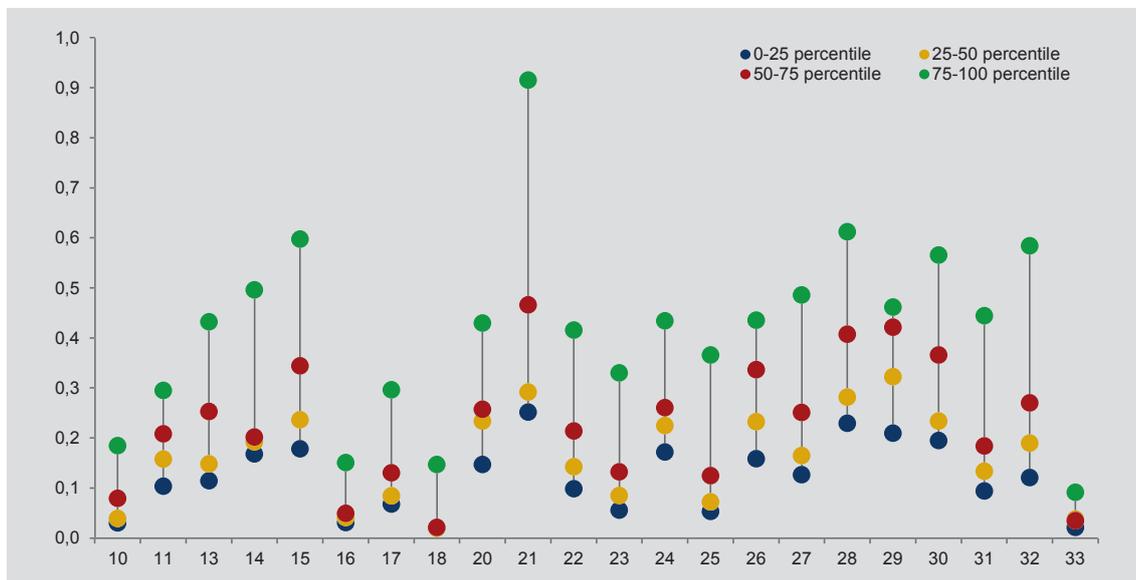
Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

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

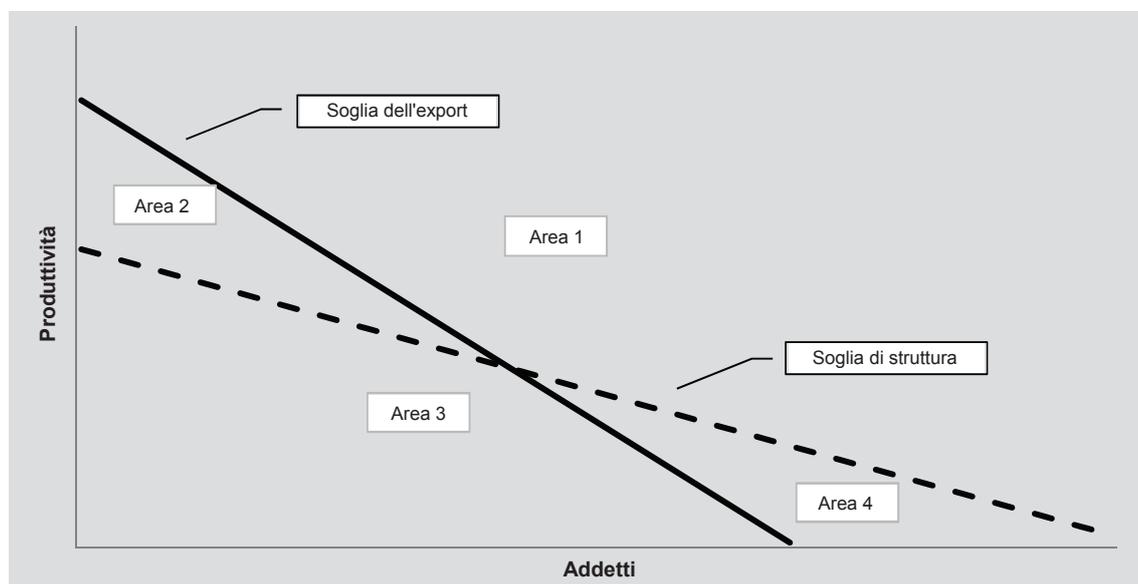


Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

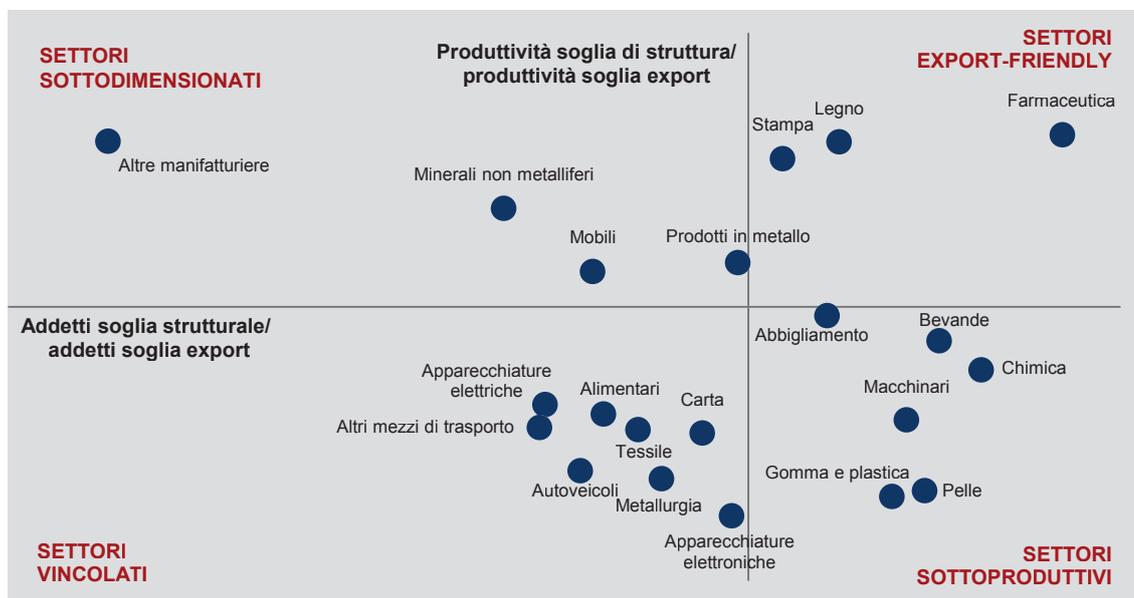
Figura 3.13 - Posizionamento (ipotetico) della soglia settoriale dell’export e della soglia settoriale di struttura



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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

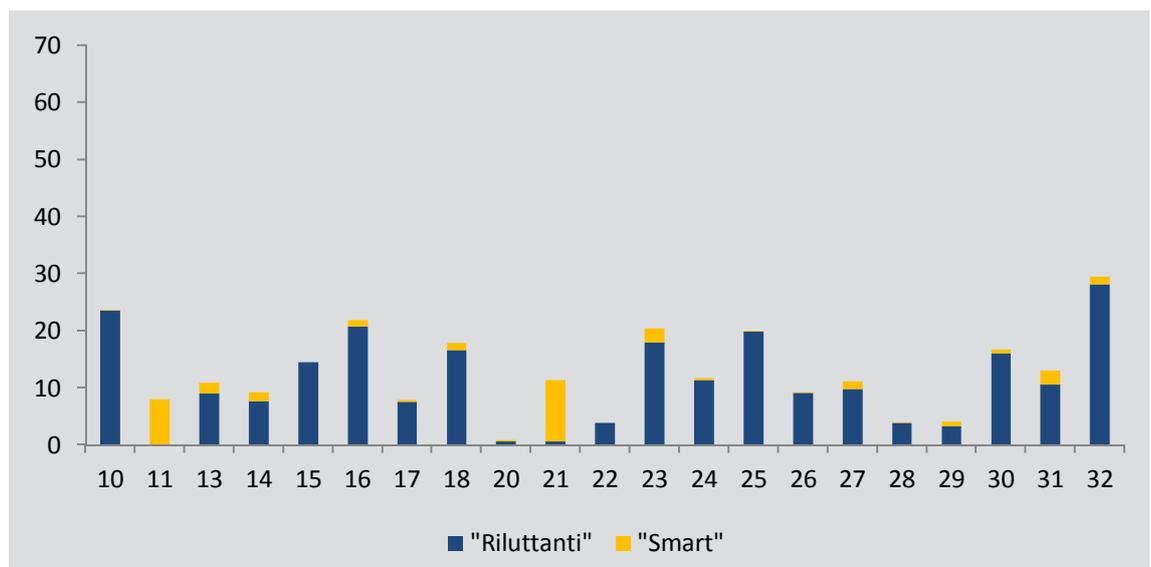
- (4) **Settori sottoproduttivi** (quarto quadrante), per i quali la produttività risulta più vincolante per l'attività di export (come nella pelle e nei macchinari). Per queste imprese, di conseguenza, a parità di altri fattori l'accesso ai mercati internazionali richiede, rispetto alle condizioni medie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

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

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

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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Frame-Sbs esteso

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

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

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

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

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

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

NOTA METODOLOGICA STIMA DELLE SOGLIE “DI STRUTTURA” E “DI EXPORT”: UN’APPLICAZIONE DELLA METODOLOGIA ROC¹

La determinazione della “soglia dell’export” è ottenuta attraverso una procedura in due fasi.

Nella prima, si definisce un indicatore composito di partecipazione agli scambi con l’estero sulla base di una serie di variabili di interesse e rilevanti per l’esportazione. Nella seconda fase, utilizzando l’analisi della curva ROC (*Receiver Operating Characteristics*), si stima il valore soglia di tale indicatore, ovvero quello che consente di discriminare in maniera efficiente le osservazioni rispetto al fenomeno. Questo tipo di analisi, largamente utilizzata in medicina, è stata inclusa nei metodi per la stima di alcune componenti del sommerso economico all’interno delle nuove procedure sviluppate dall’Istat a partire dal 2014.²

L’indicatore è calcolato all’interno di ogni settore di attività economica (2 digit Ateco) a partire dalla stima di un modello logistico che ha come variabile dipendente la condizione o meno di esportatore e, come variabili esplicative, la produttività del lavoro (in termini di valore aggiunto per addetto), la dimensione d’impresa (in termini di numero di addetti), il grado di integrazione verticale (riassunto dal rapporto fra valore aggiunto e fatturato) e l’età dell’impresa (data dal numero di anni di attività).

L’indicatore è ricavato dai coefficienti stimati inclusi nella componente lineare del seguente modello:

$$\ln\left(\frac{\Pr(\exp_i = 1)}{(1 - \Pr(\exp_i = 1))}\right) = \alpha Prod_i + \beta Dim_i + \gamma Et\grave{a}_i + \rho Vert_i,$$

dove \exp = variabile dummy che assume valore 1 se l’impresa esporta e 0 altrimenti; i = impresa, $Prod$ = produttività del lavoro, Dim = dimensione d’impresa, $Vert$ = grado di integrazione verticale.

In particolare, per ogni impresa il valore dell’indicatore è calcolato in corrispondenza del valore medio di età e grado di integrazione verticale, previa standardizzazione (distribuzione $z(0,1)$) delle variabili:

$$Ind_i = \alpha Prod_i + \beta Dim_i$$

L’indicatore riassume quindi, per ogni impresa, la combinazione dei valori di produttività e dimensione (riassunta dai parametri α e β) che spiega, *cæteris paribus*, la presenza dell’impresa sui mercati internazionali.

Nel secondo stadio dell’analisi, l’indicatore composito è utilizzato come variabile esplicativa nella stima di un secondo modello logistico che come variabile dipendente presenta, anche in questo caso, la condizione di esportatore. Il modello stimato diviene dunque:

$$\ln\left(\frac{\Pr(\exp_i = 1)}{(1 - \Pr(\exp_i = 1))}\right) = \lambda Ind_i$$

Dalla stima del secondo modello logistico è possibile derivare la curva ROC, ovvero la rappresentazione grafica del rapporto tra falsi-positivi e veri-positivi al variare del parametro classificatore (Fawcett, 2006; Hanley e McNeil, 1982; Egan, 1975). Sulla base

¹ Nota a cura di Federico Sallusti.

² Si veda ad esempio Istat (2016c).

dell'andamento di tale curva, la cui area sottesa rappresenta anche una misura di bontà di adattamento del modello logistico, è possibile definire il valore soglia della variabile esplicativa che consente di discriminare le osservazioni, tenuto conto del rapporto fra errore di prima specie (o falso-positivo, cioè l'errore che si commette nel classificare come esportatrice una impresa che in realtà non esporta) ed errore di seconda specie (quello, cioè, che si commette nel classificare come non esportatrice una impresa che in realtà esporta) che si è disposti a tollerare nel classificare le osservazioni in base alle stime. Il metodo per la definizione del *cut-off* è quello dell'indice di Youden (1950).

La definizione della misura di errore consente quindi di definire il punto della curva ROC nel quale si posiziona la soglia di classificazione delle osservazioni rispetto al fenomeno (nel caso in esame: il passaggio da non esportatore a esportatore). In questo modo, si otterrà un valore Ind^* che sarà considerato come soglia. Ciascuna impresa sarà dunque riclassificata a seconda che il suo valore Ind_i risulti maggiore o minore di Ind^* .

La definizione della "soglia di struttura" è ottenuta attraverso la medesima procedura.

In questo caso, la variabile dipendente inclusa nei modelli logistici stimati è rappresentata, per ogni impresa del comparto, dall'eventualità o meno che essa registri un fatturato totale superiore alla mediana del proprio settore, individuando quest'ultimo a un livello molto elevato di disaggregazione (4 digit Ateco).

In questo modo, dunque, all'interno di ogni settore si sono definiti due indicatori Ind_E e Ind_S – rispettivamente per le esportazioni e per il fatturato mediano di settore – e due valori Ind_E^* e Ind_S^* che rappresentano le soglie di entrambe le dimensioni. Lo studio della relazione fra questi indicatori consente di evidenziare alcune caratteristiche rilevanti della relazione fra le caratteristiche "tipiche" del settore di attività economica e il profilo delle imprese esportatrici afferenti allo stesso comparto.

In particolare, facendo riferimento alla Figura 1, la definizione dei due valori soglia consente, nello spazio dei valori di produttività e dimensione, di delineare due funzioni lineari:

$$Ind_E^* = \alpha_E Prod + \beta_E Dim$$

$$Ind_S^* = \alpha_S Prod + \beta_S Dim$$

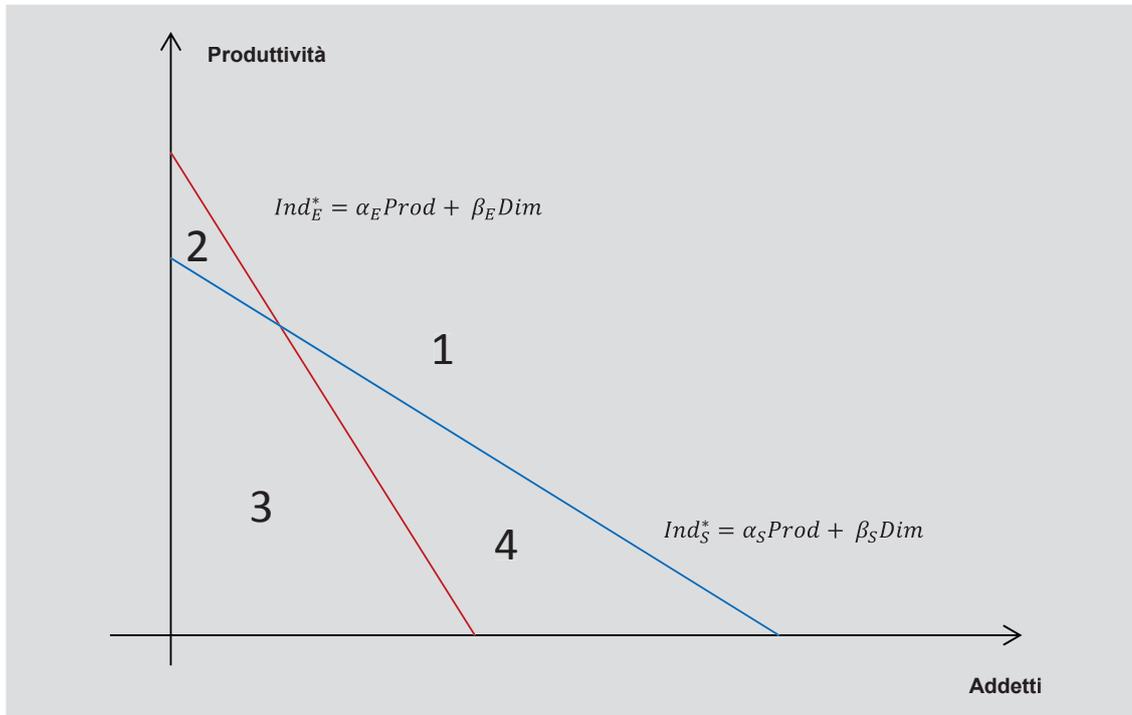
Esse rappresentano, rispettivamente, le combinazioni di produttività e dimensione che permettono di ottenere il valore soglia che definisce il profilo dell'impresa esportatrice e quello dell'impresa "mediana" di ogni comparto.

Questa rappresentazione grafica consente di evidenziare due informazioni rilevanti rispetto alla relazione fra caratteristiche del settore ed il profilo delle imprese esportatrici.

In prima analisi, studiando l'andamento relativo delle soglie, è possibile definire per ogni settore le quattro aree evidenziate nella figura. Esse rappresentano spazi teorici che consentono di classificare le imprese del settore sulla base di come i loro livelli effettivi di addetti e produttività le posizionano rispetto alla "soglia di struttura" e alla "soglia all'esportazione". In questo contesto, le aree di maggiore rilevanza informativa sono quelle definite come 2 e 4. Esse rappresentano, rispettivamente, lo spazio in cui le imprese si trovano al di sopra della "soglia di struttura" ma al di sotto di quella "all'esportazione", e quello in cui le unità produttive si trovano, simmetricamente, al di sopra della "soglia all'esportazione" pur essendo al di sotto di quella "di struttura".

In seconda analisi, il rapporto fra i pesi α e β nella definizione dei due indicatori Ind_E e Ind_S può essere interpretata o come l'importanza relativa di produttività e dimensione nell'individuare, in ogni settore, l'impresa esportatrice e quella tipica del settore (espressa come osservazione mediana).

Figura 1 - Rappresentazione grafiche dalle soglie "all'esportazione" e "di struttura" di un determinato settore



Per ogni retta, invece, il rapporto fra i valori α e β rappresenta il coefficiente angolare e, dunque, l'importanza relativa fra le variabili nella definizione del fenomeno. La relazione che lega i pesi di produttività e dimensione nelle due dimensioni di analisi è dunque fondamentale nel delineare il quadro complessivo della relazione fra caratteristiche di settore e propensione ad esportare.

Sempre tenendo in considerazione la rappresentazione in Figura 1, l'andamento dei pesi relativi genera la situazione in cui la dimensione aziendale rappresenta, rispetto alla produttività, un maggior vincolo all'esportazione. In altri termini, data la struttura di settore, è più facile essere esportatore quando ci si trova al di sotto della mediana di settore in termini di produttività piuttosto che per dimensione.

NOTA METODOLOGICA UN INDICATORE SINTETICO DI SOSTENIBILITÀ ECONOMICO-FINANZIARIA³

Allo scopo di valutare le condizioni economico-finanziarie delle imprese, è stato costruito un indicatore che, seguendo una prassi consolidata in letteratura,⁴ sintetizza il grado di sostenibilità della finanzia aziendale in merito alle aree di performance, costituite dalla redditività, dalla solidità e dalla liquidità aziendale.

In particolare, in relazione a ciascuna area è stato espresso un giudizio (positivo o negativo) sul grado di sostenibilità in base ai seguenti criteri:

- 1) Per la redditività sono state considerate sostenibili le imprese con un valore della redditività operativa (ROI) superiore al costo medio del capitale di terzi (i).
- 2) Per la solidità, come consuetudine si è considerato sia il livello di indebitamento (o *leverage*, la cui soglia di accettabilità si aggira intorno a 2), sia il grado di correlazione tra le fonti e gli impieghi (con una soglia di adeguatezza pari a 1,3). Si è costruito quindi il seguente indicatore di solidità sostenibile:

$$\text{solidità} = 0,5 * \frac{1}{\text{Leverage}} + 0,5 * \frac{PC}{AT}$$

in cui *Leverage* = capitale di terzi / capitale proprio; *PC* = capitale proprio + fonti di terzi a lungo; *AT* = Attivo fisso. L'indicatore sintetico è quindi calcolato come media tra il reciproco del *leverage* e il grado di correlazione tra le fonti e gli impegni, con una soglia di accettazione fissata pari a 0,9 in funzione dei valori di accettabilità sopra indicati. Accettando combinazioni compensative tra le due componenti dell'indicatore, questa metodologia di sintesi conserva una flessibilità che consente di tenere conto delle specificità settoriali.

Per la liquidità, infine, è stato costruito il seguente indicatore di sostenibilità:

$$\text{liquidità} = 0,5 * \frac{Li + Ld}{Pb} + 0,5 * \frac{Li + Ld + RIM}{Pb}$$

dove *Li* = liquidità immediate; *Ld* = liquidità differite; *Pb* = passività a breve; *RIM* = rimanenze. Il primo rapporto rappresenta l'indice di liquidità, con una soglia di accettazione il più possibile vicina all'unità; il secondo rappresenta un indice di disponibilità, che ha una soglia di accettazione pari a 1,5. Per l'indicatore sintetico è stata fissata una soglia di accettazione pari a 1,25.

L'analisi pone l'accento sulla capacità dell'impresa di generare redditività in modo sostenibile e segue essenzialmente quanto proposto dalla nota identità contabile (relazione Modigliani-Miller):

$$ROE = \left[ROI + \left(ROI - \frac{Of}{CT} \right) * \frac{CT}{CN} \right] * \frac{RN}{RN'}$$

in cui: *ROE* = redditività del capitale proprio; *ROI* = redditività operativa globale; *Of* = oneri

³ Nota a cura di Carlo Boselli.

⁴ I riferimenti qui considerati sono Tieghi e Gigli (2009), Damodaran (2010).

finanziari; CT = capitale di terzi; CN = capitale proprio; RN = reddito netto; RN' = reddito ante imposte e gestione straordinaria. Il rapporto Of/CT viene anche indicato come tasso (i) o ROD.

Tale relazione, nella determinazione del livello di redditività netta (ROE), ne scompone le determinanti ponendo l'accento in prima battuta sul differenziale tra il ROI e il costo medio del capitale di terzi e definendo successivamente il ruolo dell'indebitamento. Se il ROI supera il costo medio del capitale di terzi, anche un elevato indebitamento risulterebbe sostenibile, ma nel caso di turbolenze inattese del mercato si rischierebbe di generare pesanti perdite; ne consegue che l'analisi del differenziale tra ROI e i deve essere successivamente affiancata dall'analisi della solidità.

La formulazione di un giudizio positivo o negativo per ciascuna delle tre aree di performance considerate individua gli otto possibili valori dell'indice sintetico riportati nel Prospetto. Seguendo la letteratura prevalente sul tema,⁵ si riconosce la redditività come elemento più rilevante per la salute aziendale e, a seguire, si attribuisce alla solidità un peso superiore rispetto alla liquidità. È quindi possibile riclassificare le combinazioni di giudizio in tre classi di sostenibilità economico-finanziaria:

- imprese "in salute", ovvero quelle con redditività, solidità e liquidità sostenibili;
- imprese "fragili", cioè quelle con redditività sostenibile, ma solidità e/o liquidità non sostenibile;
- imprese "a rischio", ovvero quelle con redditività non sostenibile.

Prospetto 1 - Combinazioni di performance in base al livello di redditività, solidità e liquidità sostenibile

		Indicatore sintetico		
Classi di sostenibilità	Valori	Componenti		
		Redditività sostenibile (R)	Solidità sostenibile (S)	Liquidità sostenibile (L)
In salute	1,00	adeguato	adeguato	adeguato
	0,75	adeguato	adeguato	non adeguato
Fragili	0,50	adeguato	non adeguato	adeguato
	0,25	adeguato	non adeguato	non adeguato
A rischio	-0,25	non adeguato	adeguato	adeguato
	-0,50	non adeguato	adeguato	non adeguato
	-0,75	non adeguato	non adeguato	adeguato
	-1,00	non adeguato	non adeguato	non adeguato

⁵ Si veda, tra gli altri, Tirole (2006).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Accetturo A., A. Bassanetti, M. Bugamelli, I. Faiella, P. Finaldi Russo, D. Franco, S. Giacomelli e M. Omiccioli (2013), "Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi", *Questioni di Economia e Finanza*, Banca d'Italia.
- Banca d'Italia (2017), *Bollettino Economico*, n. 1, Gennaio.
- Bernard A.B., S.J. Redding e P.K. Schott (2011), "Multi-product firms and trade liberalization", *Quarterly Journal of Economics*, 126(3), pp. 1271-1318.
- Calligaris S., M. Del Gatto, F. Hassan, G.I.P. Ottaviano e F. Schivardi (2016), "Italy's productivity conundrum - A study on resource misallocation in Italy", *EC Discussion Paper*, n. 30, maggio.
- Costa S., C. Pappalardo e C. Vicarelli (2016), "Internationalization choices and Italian firm performance during the crisis", *Small Business Economics*, doi:10.1007/s11187-016-9799-5.
- Costa S., F. Luchetti, E. Mazzeo, F. Sallusti e C. Vicarelli (2016), "Struttura, performance e potenzialità di crescita delle imprese esportatrici italiane negli anni del «double dip»", *l'Industria*, a. XXXVII, n. 1, gennaio-marzo, pp. 71-100.
- Damodaran A. (2010), *Applied corporate finance*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ.
- Di Mauro F. e M. Ronchi (2015), "Assessing European competitiveness: the contribution of CompNet research - CompNet Report", European Central Bank, giugno.
- Egan J.P. (1975), *Signal detection theory and ROC analysis. Series in Cognition and Perception*, Academic Press, New York.
- Fawcett T. (2006), "An introduction to ROC analysis". *Pattern recognition letters*, 27, pp. 861-874.
- Hanley J.A. e B.J. McNeil (1982), "The meaning and use of the area under a receiver operating characteristic (ROC) curve", *Radiology*, 143, pp. 29-36.
- Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio, Roma.
- Istat (2016a), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio Roma.
- Istat (2016b), *Rapporto annuale - La situazione del paese*, maggio, Roma.
- Istat (2016c), "L'economia non osservata nei Conti Nazionali", *Statistica Report*, ottobre, Roma.
- Istat (2016d), "Misure di produttività - Anni 1995-2015", *Statistica Report*, novembre, Roma.
- Istat (2016e), "Fiducia dei consumatori e delle imprese", *Statistica Flash*, dicembre, Roma.
- Melitz M.J. (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, 71(6), pp. 1695-1725.
- Melitz M.J. e G.I.P. Ottaviano (2008), "Market size, trade, and productivity", *Review of Economic Studies*, 75(1), pp. 295-316.
- Monducci R. (2016), "Nuove informazioni statistiche sulle imprese: coerenza micro-macro, multidimensionalità, integrazioni tra fonti", Dodicesima Conferenza nazionale di statistica: più forza ai dati, un valore per il Paese. Roma, 22-24 giugno 2016.
- OCSE (2015), *The Future of Productivity*, OCSE Publishing, Paris.
- Petrin A. e J. Levinsohn (2012), "Measuring aggregate productivity growth using plant-level data", *RAND Journal of Economics*, 43(4), pp. 705-725.
- Tieghi M. e S. Gigli (2009), *Gli strumenti per le analisi di bilancio*, Il Mulino, Bologna.
- Tirole J. (2006), *The Theory of Corporate Finance*, Princeton University Press, Princeton.
- Wagner J. (2012), "International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006", *Review of World Economics*, Vol. 148, pp. 235-267.
- Youden W.J. (1950), "Index for rating diagnostic tests", *Cancer*, 3, pp. 32-35.

