

3. IL SISTEMA DELLE IMPRESE: STRATEGIE E CAPACITÀ DI REAZIONE¹

- I risultati della rilevazione multiscopo inserita nel censimento permanente sulle imprese mostrano come gli shock negativi del 2019 e 2020 siano intervenuti in un momento in cui, negli anni successivi alla crisi, andava diffondendosi un orientamento verso l'espansione delle attività e l'ammodernamento tecnologico e produttivo i cui frutti, tuttavia, dovevano ancora manifestarsi pienamente.
- Nel 2018, l'80 per cento delle imprese italiane con almeno 10 addetti riteneva la propria posizione competitiva perlomeno adeguata a quella dei concorrenti e al mercato di riferimento, sebbene quest'ultimo fosse in larga prevalenza (in oltre l'80 per cento dei casi) di dimensioni locali o nazionali e l'internazionalizzazione produttiva fosse molto limitata (meno del 3 per cento delle imprese).
- Il 72,1 per cento delle imprese industriali con almeno 10 addetti e il 58,4 per cento di quelle del terziario hanno relazioni produttive con altre unità in forma di commessa, subfornitura, accordi formali e informali. Le motivazioni riguardano la ricerca di nuovi mercati, la riduzione dei costi e lo sviluppo di nuovi prodotti/processi e, solo in pochi casi, la proiezione internazionale (12 per cento delle imprese industriali e 6 per cento di quelle dei servizi). Il mercato di riferimento di chi ha relazioni è tuttavia più ampio di quello di chi è "isolato", e ha dimensioni sovranazionali nel 34 per cento dei casi a fronte del 25 delle imprese prive di relazioni.
- Gli strumenti sviluppati nella scorsa edizione del Rapporto consentono di ottenere una misura microfondata della reattività "strutturale" del sistema produttivo nei confronti dei primi dieci partner commerciali (Germania, Francia, Svizzera, Paesi Bassi, Spagna, Belgio, Polonia, Stati Uniti, Cina, Regno Unito).
- I risultati, riferiti al decennio 2007-2017, mostrano una maggiore sensibilità delle imprese alla domanda proveniente da Belgio, Svizzera e Francia; una minore reattività si riscontra nei confronti della Germania, a causa soprattutto dell'elevata volatilità della crescita tedesca nell'ultimo decennio. Gli effetti diretti (dovuti ai legami commerciali tra i paesi) hanno un peso maggiore rispetto a quelli indiretti (legati alle transazioni intersettoriali).
- La manifattura spiega oltre il 50 per cento della reattività del sistema produttivo; i primi cinque settori più reattivi (macchinari, prodotti in metallo, tessile, abbigliamento e pelli, chimica e alimentari e bevande) ne rappresentano più di un terzo. Si tratta di una sensibilità di tipo sostanzialmente diretto; gli effetti indiretti prevalgono invece all'esterno della manifattura, nelle costruzioni e nell'energia, acqua e rifiuti (che hanno una limitata proiezione internazionale).
- Nel terziario, solo le imprese del commercio mostrano un'elevata sensibilità diretta al ciclo internazionale; in generale, nei servizi la componente indiretta di reattività agli shock spiega almeno i due terzi della capacità di reazione totale.
- Nei termini della tassonomia presentata nel capitolo 2, la propagazione degli effetti indiretti al sistema economico avviene attraverso imprese attive in settori a trasmissione gerarchica (cioè lenta ma su scala estesa) e selettiva (cioè veloce ma con estensione limitata).
- Gli effetti indiretti si manifestano principalmente attraverso l'attività di un sottoinsieme di imprese particolarmente reattive, con livelli elevati di produttività (+40 per cento rispetto alle meno reattive), occupazione (+70 per cento), fatturato (più del doppio di quello delle meno reattive). Inoltre, queste imprese presentano anche una maggiore "rilevanza sistemica", cioè una maggiore capacità di influire sulle dinamiche complessive del sistema.

¹ Hanno contribuito al Capitolo 3: Francesca Luchetti, Federico Sallusti, Davide Zurlo.

Nei capitoli precedenti si è mostrato come nell'ultimo biennio la fase di recupero iniziata nel 2015 abbia subito un netto rallentamento, sino a sfiorare la stagnazione. Ciò è stato l'effetto di un indebolimento della domanda interna e di un quadro economico internazionale progressivamente meno favorevole, a seguito dell'aumento dell'incertezza sullo sviluppo degli scambi e della marcata frenata della domanda tedesca, cui si stanno sovrapponendo, nelle ultime settimane, le conseguenze al momento appena immaginabili della crisi generata dall'epidemia di Covid-19. L'analisi settoriale, a sua volta, ha messo in evidenza come i comparti dell'economia italiana siano interessati da dinamiche esterne in misura differenziata, e come essi a loro volta tendano a trasmettere gli impulsi al resto del sistema economico con velocità ed estensione molto diverse.

In un contesto di questo tipo, la comprensione delle tendenze che attraversano il nostro sistema produttivo può essere accresciuta da un approfondimento degli sviluppi a livello microeconomico, analizzando quali fossero gli orientamenti strategici delle imprese all'inizio della nuova fase di ristagno dell'attività (anno 2018) ed evidenziandone la reattività strutturale agli impulsi diretti e indiretti provenienti dall'estero.

Nelle pagine seguenti si fornisce in primo luogo una fotografia delle principali strategie d'impresa utilizzando le informazioni provenienti dalla rilevazione multiscopo legata ai censimenti permanenti sulle imprese, condotta nella seconda metà del 2019 e riferita al periodo 2016-2018². In seguito, utilizzando la metodologia sviluppata nella precedente edizione di questo Rapporto³, si misura la capacità delle imprese italiane di reagire agli stimoli provenienti dalla domanda estera, rappresentata dal ciclo economico dei primi dieci partner commerciali del nostro Paese.

3.1. Gli orientamenti strategici delle unità produttive: risultati dal Censimento permanente sulle imprese

Alla luce delle caratteristiche del disegno censuario, viene qui considerato un campione di oltre 212 mila imprese con almeno 10 addetti che rappresenta circa il 20 per cento dell'universo di riferimento della rilevazione (le imprese con almeno 3 addetti, circa un milione di unità), ma che ne spiega il 97 per cento in termini di addetti (più di 7,6 milioni di individui) e il 94,5 per cento del valore aggiunto. Si tratta dunque di una solidissima base informativa, in grado di fornire utili indicazioni su quali fossero i sentieri strategici di sviluppo intrapresi dalle imprese italiane alla vigilia degli shock esogeni discussi in questo Rapporto.

In un contesto nel quale la quasi totalità delle imprese con almeno 10 addetti (il 90,4 per cento) ha dichiarato di prestare in primo luogo attenzione alla difesa della propria capacità competitiva, le scelte strategiche riferite al periodo 2016-2018 risultavano orientate soprattutto ad ampliare la gamma dei prodotti venduti (per il 69,9 per cento delle unità) e la scala delle attività in Italia (68,2 per cento), indipendentemente dalla classe dimensionale di appartenenza. Inoltre, l'obiettivo dell'espansione dell'attività produttiva in Italia si accompagnava a quello di aumentare l'attività all'estero per il 25,1 per cento delle imprese (il

² Il Censimento permanente delle imprese ha interessato complessivamente un campione di circa 280 mila unità produttive con almeno 3 addetti, rappresentative di un universo di oltre un milione di imprese che occupa 12,7 milioni di addetti e produce l'84,4 per cento del totale del valore aggiunto nazionale. Per informazioni dettagliate sui risultati del censimento si rimanda a Istat (2020).

³ Si veda Istat (2019a).

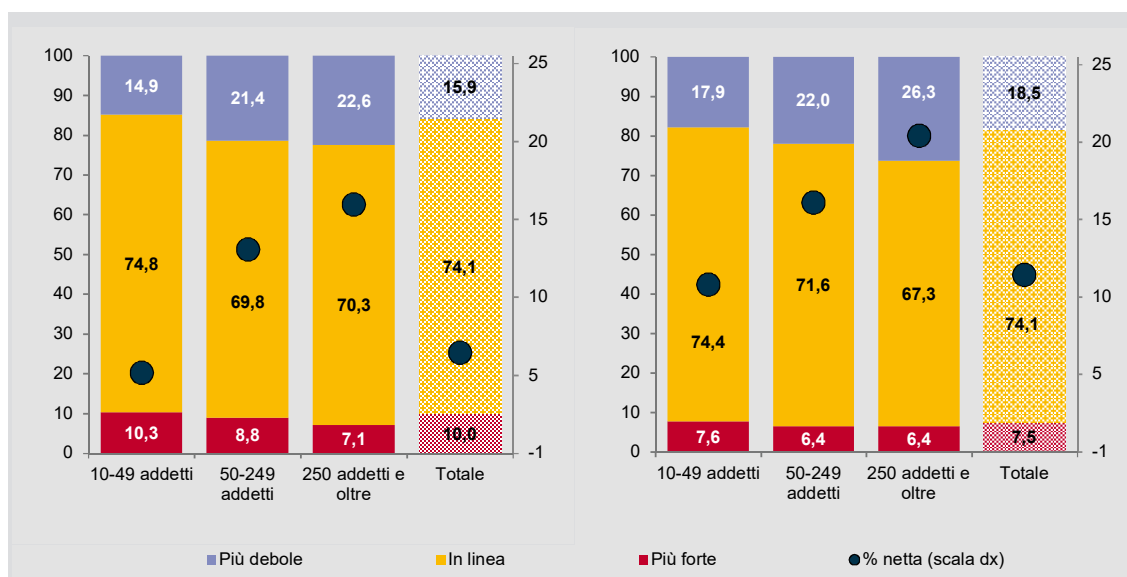
19,8 delle piccole e poco più del 34 per cento delle medie e grandi). Le strategie indirizzate al ridimensionamento erano circoscritte a una fascia molto limitata del sistema: meno del 7 per cento delle unità prevedeva di ridurre l'attività in Italia e meno del 2 per cento quella all'estero, anche in questo caso senza differenze di rilievo tra le classi dimensionali. Allo stesso tempo, una quota non trascurabile di imprese considerava di aver intrapreso nuove traiettorie di crescita attraverso l'applicazione di nuovi modelli di sviluppo, incentrati prevalentemente sulla modernizzazione tecnologica delle attività (il 41,5 per cento delle unità) e sull'apertura di nuove linee principali di attività (13,4 per cento).

Tuttavia, le imprese che hanno pienamente raggiunto gli obiettivi strategici pianificati rappresentano una minoranza: circa il 40 per cento ha portato a termine l'ampliamento della gamma di beni o servizi offerti o l'internalizzazione di attività; una quota compresa tra il 25 e il 30 per cento ha realizzato l'espansione prevista in Italia o all'estero. La chiusura della fase di ripresa ciclica nel 2018, e gli shock negativi del 2019 e 2020 cui si è fatto cenno all'inizio del capitolo, sono dunque intervenuti in un momento molto delicato per il sistema delle imprese, nel quale andava diffondendosi un generale orientamento verso l'espansione delle attività e l'ammodernamento tecnologico e produttivo, i cui frutti, tuttavia, dovevano ancora manifestarsi pienamente.

Segnali ottimistici si leggono nella valutazione delle imprese, nel complesso positiva, riguardo la propria capacità competitiva: il 74,2 per cento di esse considera la propria competitività in linea con quella dei concorrenti, il 15 per cento si ritiene più forte mentre il 10,3 per cento si dichiara più debole; all'aumentare della dimensione aziendale delle imprese, inoltre, aumenta la percezione di un miglior posizionamento rispetto ai concorrenti. Si tratta di un risultato comune a industria e terziario (Figura 3.1).

Tali tendenze si osservano in quasi tutti i settori industriali, ma sono particolarmente evidenti per le imprese dei comparti di farmaceutica, bevande, macchinari, mentre risultano relativamente più contenute in molti settori tradizionali, quali tessile, abbigliamento e calzature, nei quali la concorrenza dei mercati emergenti è più forte.

Figura 3.1 - Percezione della propria posizione competitiva nei confronti dei concorrenti, per classe di addetti e macrosettore. Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; scala sx: valori percentuali; scala dx: punti percentuali)

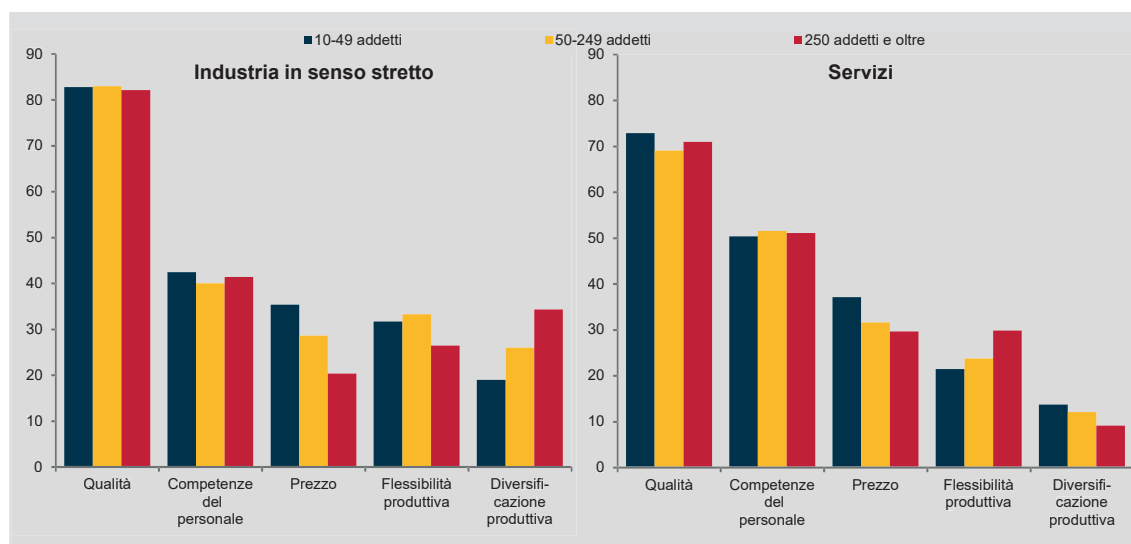


Fonte: Elaborazioni su dati Istat- Censimento permanente sulle imprese

(a) La percentuale netta è data dalla differenza tra la percentuale di risposte "più forte" e quella delle risposte "più debole".

La qualità dei beni offerti, la capacità di diversificarne l'offerta e la presenza di personale qualificato rappresentano i principali punti di forza competitiva delle imprese italiane (Figura 3.2). Quasi l'83 per cento delle unità dell'industria e il 73 per cento di quelle dei servizi, con limitate differenze tra le classi dimensionali e i comparti, ritiene la qualità il fattore più importante per competere sul mercato interno o estero. Le competenze del personale rappresentano una leva competitiva rilevante per oltre il 40 per cento delle imprese industriali e la metà di quelle del terziario; sul prezzo fondano la propria competitività soprattutto le piccole imprese (il 35 per cento nell'industria e il 37 nei servizi), mentre la diversificazione produttiva rappresenta un punto di forza avvertito prevalentemente dalle unità di maggiore dimensione (il 34,3 per cento delle industriali e il 30 per cento di quelle del terziario).

Figura 3.2 - Punti di forza competitiva delle imprese. Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; valori percentuali)



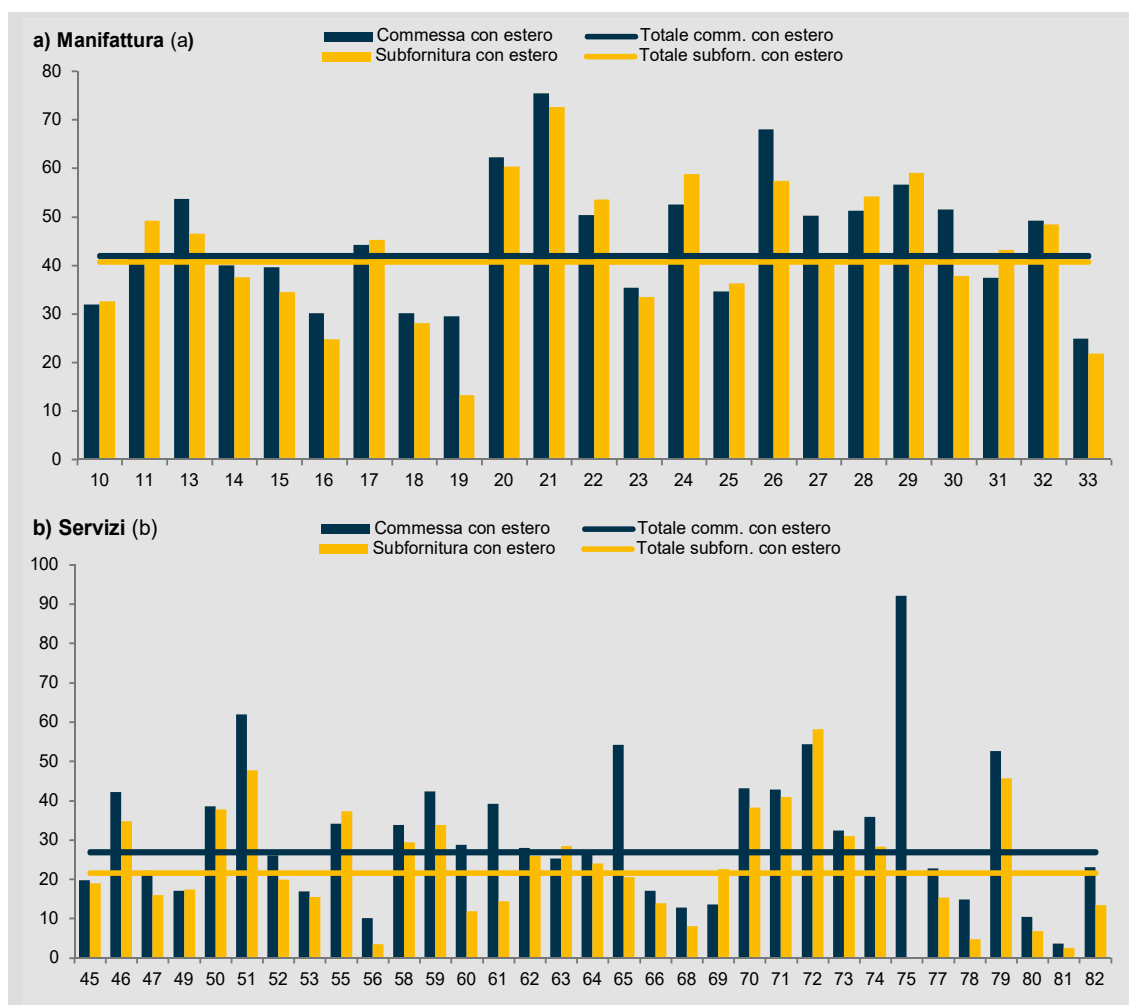
Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Censimento permanente sulle imprese

Un fattore strategico di particolare rilevanza, anche ai fini dell'analisi della trasmissione degli impulsi nel sistema economico, è costituito dalle collaborazioni produttive tra le imprese. Indipendentemente dall'eventuale appartenenza a un gruppo, la rilevazione conferma come le imprese non operino in modo isolato le une dalle altre, ma attivino frequentemente relazioni di filiera (tramite rapporti di commessa e subfornitura) o accordi produttivi formali e informali. Si tratta di un fenomeno che coinvolge il 65,7 per cento delle imprese con almeno 10 addetti, con una differenza significativa tra industria e terziario (rispettivamente il 72,1 per cento e il 58,4 per cento; Istat, 2020).

Ai fini del presente Rapporto, rileva soprattutto la possibilità che le relazioni produttive – in particolare quelle di commessa e subfornitura – coinvolgano controparti estere, segnalando la partecipazione delle nostre imprese ai mercati internazionali e alle catene del valore. Nella manifattura, in effetti, la presenza di un interlocutore al di fuori dell'Italia coinvolge soprattutto le imprese dei settori nei quali è più accentuata la presenza di gruppi multinazionali – quali la chimica e la farmaceutica – o quelli che, come si è visto anche nel capitolo precedente, appartengono a filiere complesse e centrali nella trasmissione degli impulsi nel sistema produttivo italiano, quali metallurgia, macchinari, autoveicoli, mezzi di trasporto, ma anche il tessile (Figura 3.3). In questi settori le relazioni di tipo produttivo con l'estero coinvolgono almeno un'impresa su due tra quelle con almeno 10 addetti che dichiarano di avere rapporti di commessa o subfornitura con controparti estere.

Per quanto riguarda invece i servizi di mercato (Figura 3.3b), l'estensione di questo tipo di collaborazioni produttive oltre i confini nazionali (in particolare in qualità di committenti) risulta più diffusa tra le imprese del trasporto aereo, le agenzie di viaggio e alcune attività a elevata intensità di conoscenza, come la ricerca e sviluppo o i servizi di assicurazione (con quote comprese tra il 50 e il 60 per cento del totale). Incidenze più contenute ma comunque superiori alla media del comparto (oltre il 40 per cento) si osservano inoltre nel commercio all'ingrosso, nelle telecomunicazioni e nelle attività professionali e di consulenza gestionale.

Figura 3.3 - Presenza di un soggetto estero nelle relazioni di commessa e subfornitura. Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; percentuali di imprese)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Censimento permanente sulle imprese

(a) 10 = Alimentari; 11 = Bevande; 13 = Tessile; 14 = Abbigliamento; 15 = Pelli; 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.

(b) 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; 64 = servizi finanziari (escluse le assicurazioni e i fondi pensione); 65 = Assicurazioni e fondi pensione; 66 = Attività ausiliarie dei servizi finanziari e delle assicurazioni; 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.

Alla base della scelta di intrattenere relazioni produttive con altri soggetti, sia in Italia sia all'estero, vi sono motivazioni legate alla ricerca di nuovi mercati o clienti, alla riduzione

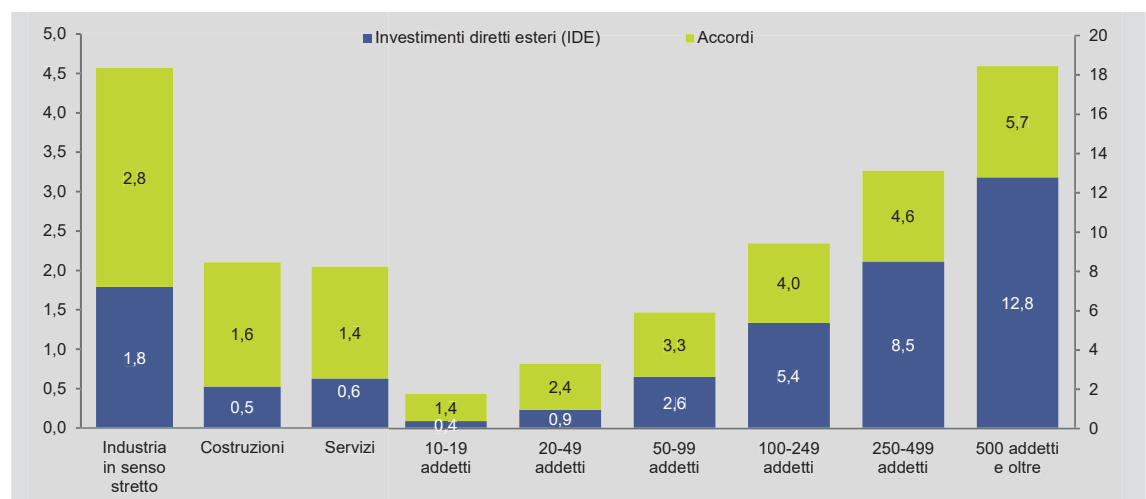
dei costi e allo sviluppo di nuovi prodotti/processi produttivi. La proiezione internazionale non compare tra queste (è indicata solo dal 12 per cento delle imprese industriali con almeno 10 addetti e dal 6 per cento di quelle dei servizi), ma può rappresentarne una strategia complementare. Le imprese con relazioni dichiarano infatti di svolgere la propria attività su un mercato di riferimento tendenzialmente più vasto rispetto a quello delle aziende “isolate”. Oltre la metà delle imprese (il 54 per cento circa) tra quelle prive di relazioni, è attiva sul solo mercato locale (di estensione al massimo regionale), a fronte di circa un terzo delle imprese con relazioni. Il contrario avviene nel caso di unità il cui mercato di riferimento percepito è di dimensioni nazionali (circa 30 per cento delle unità con relazioni e circa 20 di quelle isolate) o internazionali (rispettivamente circa 34 e 25 per cento). Nel complesso, la partecipazione ai mercati internazionali corrisponde a un profilo strategico più dinamico di quello delle unità che operano in ambito nazionale: le imprese che dichiarano di operare con un mercato di riferimento sovranazionale tendono a percepirsi come più competitive dei propri concorrenti.

Nel complesso il sistema produttivo italiano si conferma caratterizzato da un grado di internazionalizzazione produttiva ancora molto limitato. Nel 2018 solo 6.017 imprese con almeno 10 addetti (meno del 3 per cento del totale) hanno realizzato all'estero almeno parte della propria produzione. In quasi due terzi dei casi, inoltre, l'internazionalizzazione produttiva è avvenuta in forma “leggera”, cioè solo attraverso la stipula di accordi o contratti, mentre per i restanti casi le imprese hanno dichiarato di realizzare la produzione estera tramite investimenti diretti (Ide).

Il fenomeno presenta caratteristiche dimensionali e strutturali ben definite, legate agli ingenti *sunk costs* richiesti da questo tipo di investimenti (Figura 3.4). La quota di imprese che realizzano produzione all'estero aumenta al crescere della dimensione aziendale: per quelle con Ide passa dallo 0,4 per cento nel caso delle piccole imprese (tra 10 e 49), al 12,8 per cento per quelle più grandi (superiori a 250 addetti); nel caso degli accordi, dall'1,4 al 5,7 per cento.

All'interno del comparto industriale, tra i settori che evidenziano una maggiore presenza di imprese che ricorrono agli Ide figurano attività di punta del modello di specializzazione italiano, quali la produzione di macchinari (4,4 per cento del totale delle imprese che hanno delocalizzato) e di prodotti in metallo (2,4 per cento). Tra i servizi, spiccano invece le imprese del comparto del commercio (3,4 per cento).

Figura 3.4 - Forme di internazionalizzazione per macrosettori e classi dimensionali. Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; percentuali di imprese; macrosettore: scala sx; classi di addetti: scala dx) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat - Censimento permanente sulle imprese

Per qualsiasi tipologia di internazionalizzazione (Ide o accordi), i paesi dell'area euro rappresentano le destinazioni più rilevanti, in particolare per quanto riguarda la stipula di accordi o contratti (oltre il 50 per cento delle imprese che utilizzano tale tipologia). L'accesso a tali mercati è relativamente più agevole per le imprese di più piccola dimensione (che, come visto, privilegiano questa forma di internazionalizzazione) sia per motivi di prossimità geografica, che si associa a costi fissi inferiori, sia per altri elementi di prossimità (culturale, amministrativa, economica) legati anche alla comune appartenenza all'Unione Europea. Per gli stessi motivi, gli altri paesi Ue che non hanno adottato la moneta unica rappresentano comunque una destinazione rilevante per tutte le tipologie di internazionalizzazione. Tra i paesi extra Ue, risalta il ruolo della Cina che costituisce il terzo mercato di riferimento per gli investimenti diretti (tramite branche e partecipate) e il secondo rispetto ai contratti.

Le strategie di internazionalizzazione produttiva sono dunque ancora relativamente poco diffuse nel sistema produttivo italiano. Tuttavia, come si è visto, l'attivazione di relazioni di collaborazione quali commessa, subfornitura o altri accordi prevede in molti casi (sebbene con una marcata eterogeneità settoriale) la presenza di controparti estere e, incidentalmente, si accompagna a una propensione alla partecipazione ai mercati internazionali. In entrambi i casi, si tratta di evidenti canali di interazione *diretta* tra il ciclo economico italiano e quello degli altri Paesi, ai quali si aggiungono altri canali *indiretti*, rappresentati dai legami commerciali tra le imprese coinvolte nei primi e il resto del sistema economico.

Nel capitolo precedente si sono esaminate le caratteristiche settoriali di tali effetti, valutando l'estensione, l'intensità e i possibili meccanismi di propagazione degli shock all'interno del nostro sistema economico; nel prossimo paragrafo se ne considerano le fondamenta microeconomiche, analizzando la reattività (in termini di direzione e intensità di reazione) delle imprese italiane alla dinamica delle economie estere.

3.2 Un'analisi microfondata della reattività del sistema produttivo italiano alla crescita dei paesi esteri

Allo scopo di valutare in quale direzione e in quale misura un aumento o una riduzione della crescita dei mercati di destinazione dell'export italiano influisca sulla dinamica del valore aggiunto delle imprese, nelle pagine che seguono si ricava un indicatore di reattività a livello d'impresa a partire dal quale ricostruire, per aggregazione, la reattività dell'intero sistema produttivo, qui approssimato dalle imprese sempre presenti nel periodo 2007-2017. Ispirandosi alla recente letteratura sulle fondamenta microeconomiche del co-movimento ciclico dei paesi⁴, la capacità complessiva del sistema economico di reagire agli stimoli provenienti dall'estero viene ricondotta a quella di un segmento produttivo particolarmente rilevante: l'insieme di imprese che hanno attraversato l'intero decennio appena ricordato. Si tratta di 425.680 unità produttive, che nel 2017 rappresentavano circa il 10 per cento del totale delle imprese, il 41 per cento del valore aggiunto complessivo, il 31 per cento degli addetti, il 44 per cento dell'export, il 33 per cento dell'import. Coerentemente con la rilevanza di tale panel di imprese, la dimensione media è relativamente elevata (12 addetti, a fronte dei 3,8 del totale del sistema produttivo)⁵ e la produttività del lavoro è in media del 30 per cento superiore a quella dell'intero sistema.

4 Si vedano, tra gli altri, di Giovanni et al. (2014 e 2018).

5 In precedenti edizioni di questo Rapporto (Istat 2017, 2019a) si è mostrato del resto come la doppia recessione abbia determinato un processo di selezione delle imprese, colpendo in misura più accentuata quelle di minore dimensione.

A sua volta, il ciclo internazionale viene approssimato facendo riferimento a quello dei primi dieci mercati di destinazione dell'export italiano (Germania, Francia, Svizzera, Paesi Bassi, Spagna, Belgio, Polonia, Stati Uniti, Cina, Regno Unito), che nel 2017 spiegavano il 58 per cento delle esportazioni del nostro paese.

A partire da tali premesse, adottando l'approccio metodologico presentato nella precedente edizione del Rapporto (Istat, 2019a), è possibile stimare quanto un aumento o una riduzione del tasso di crescita dei paesi partner avrebbe modificato la dinamica del valore aggiunto delle imprese italiane⁶. Tale misura di reattività, inoltre, viene scomposta in due componenti: quella diretta, derivante dalle relazioni commerciali (attività di export e import) e produttive (se l'impresa è una affiliata di una multinazionale a controllo estero o una multinazionale a controllo italiano con una affiliata in quel paese) che la singola impresa intrattiene con il paese estero; quella indiretta, relativa a relazioni non incluse nei casi precedenti (imprese non internazionalizzate o che intrattengono relazioni con paesi diversi da quello considerato). La reattività, infine, è calcolata con riferimento al periodo 2007-2017.

Al riguardo, la Figura 3.5 riporta, per ciascuno dei primi dieci mercati di destinazione dell'export italiano, la reattività del valore aggiunto delle imprese del campione a una variazione di un punto percentuale della domanda (approssimata dal tasso di crescita del Pil) di quei paesi.

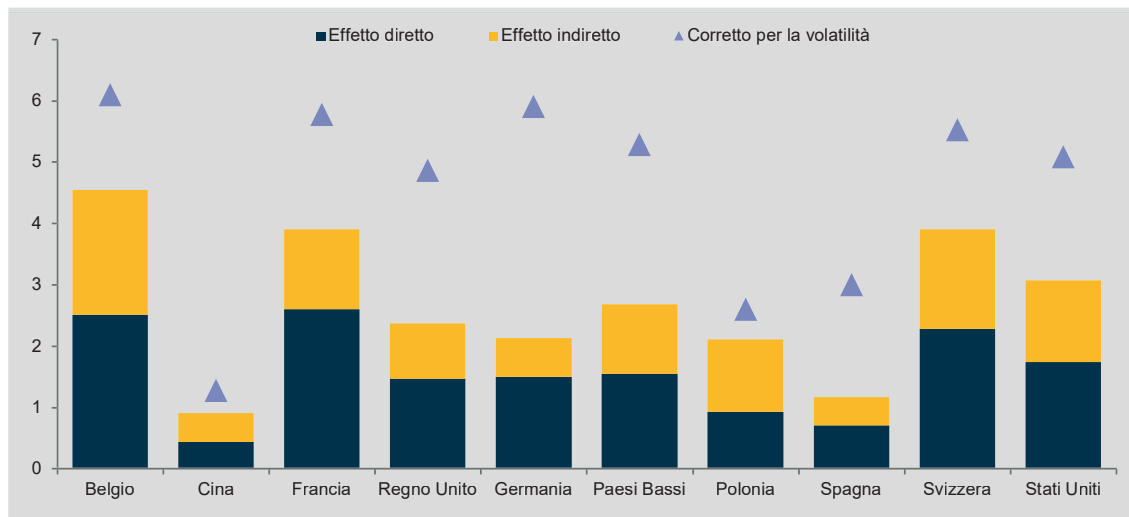
I risultati indicano una maggiore sensibilità dell'attività delle imprese italiane alla domanda proveniente da Belgio, Svizzera e Francia (Figura 3.5). Una minore reattività complessiva si riscontra nei confronti di Spagna, Cina e, sorprendentemente, Germania. Per tutti i paesi, a eccezione di Polonia e Cina, gli effetti diretti della reazione agli stimoli provenienti da tali economie tendono a essere più rilevanti di quelli indiretti, in particolare per Germania (circa il 70 per cento del totale), Francia (66 per cento) e Gran Bretagna (62 per cento).

L'entità della reazione al ciclo tedesco, che potrebbe sembrare modesta alla luce della rilevanza di questo mercato per l'export italiano, è spiegabile, almeno in parte, dal fatto che questa misura risente della volatilità del ciclo economico nel periodo considerato. Se la si modifica in modo da considerare anche questo aspetto⁷, la reattività delle imprese rispetto alla Germania aumenta significativamente, portando la sensibilità al ciclo tedesco al secondo posto dopo quella nei confronti del Belgio. Per altri paesi, quali la Cina e la Polonia, la correzione non modifica in maniera sostanziale né il loro posizionamento nella graduatoria, né il valore assoluto della reattività.

6 Per i dettagli sulla stima si rimanda alla Appendice A.

7 Per ogni impresa, la reattività è stata corretta dividendola per la deviazione standard dei tassi di variazione del Pil dello specifico paese. Questa correzione modifica il valore assoluto della reattività ma non la rilevanza relativa degli effetti diretti e indiretti. Tra tutti i paesi considerati, la Germania mostra nel periodo preso in esame uno dei più elevati valori di volatilità.

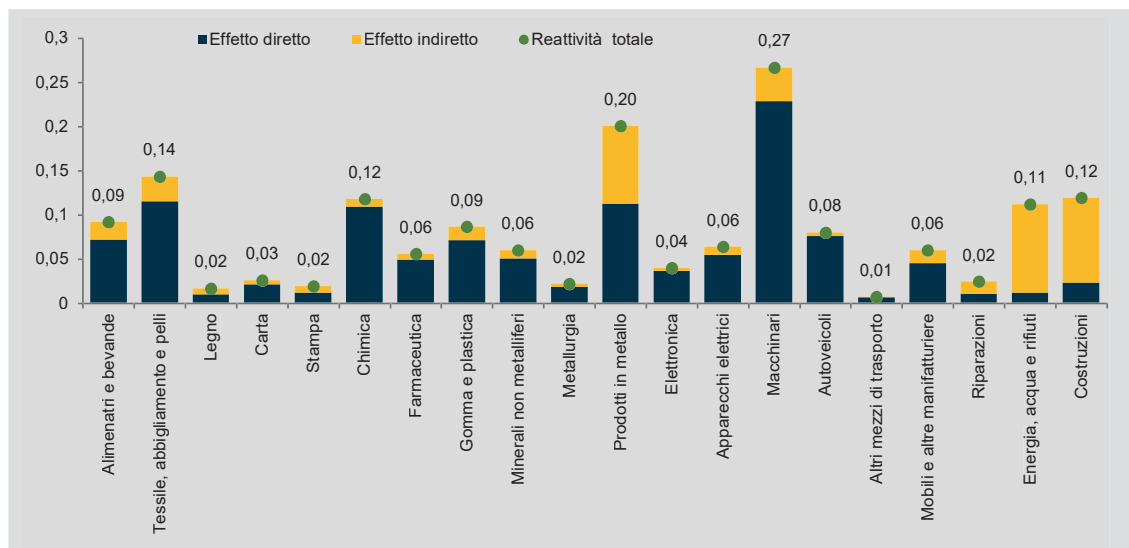
Figura 3.5 - Reattività delle imprese alle variazioni del Pil dei dieci principali partner commerciali. Anni 2007-2017
(Componenti diretta e indiretta, variazione complessiva e variazione complessiva corretta per la volatilità del ciclo del Paese considerato)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

La disponibilità di un indicatore a livello d'impresa consente di aggregarne i risultati in modo da ricostruire il contributo di determinati segmenti produttivi alla reattività totale del paese. In questo contesto, i primi cinque settori più sensibili (macchinari, prodotti in metallo, tessile, abbigliamento e pelli, chimica e alimentari e bevande) rappresentano più di un terzo della reattività totale delle imprese italiane comprese nel campione (Figura 3.6), mentre l'intera manifattura spiega poco più della metà della sensibilità complessiva. Fra i settori industriali, solo le costruzioni e il macro-comparto energia, acqua e rifiuti – attività del resto con una proiezione internazionale relativamente minore – presentano valori degli effetti indiretti predominanti rispetto alla reazione diretta.

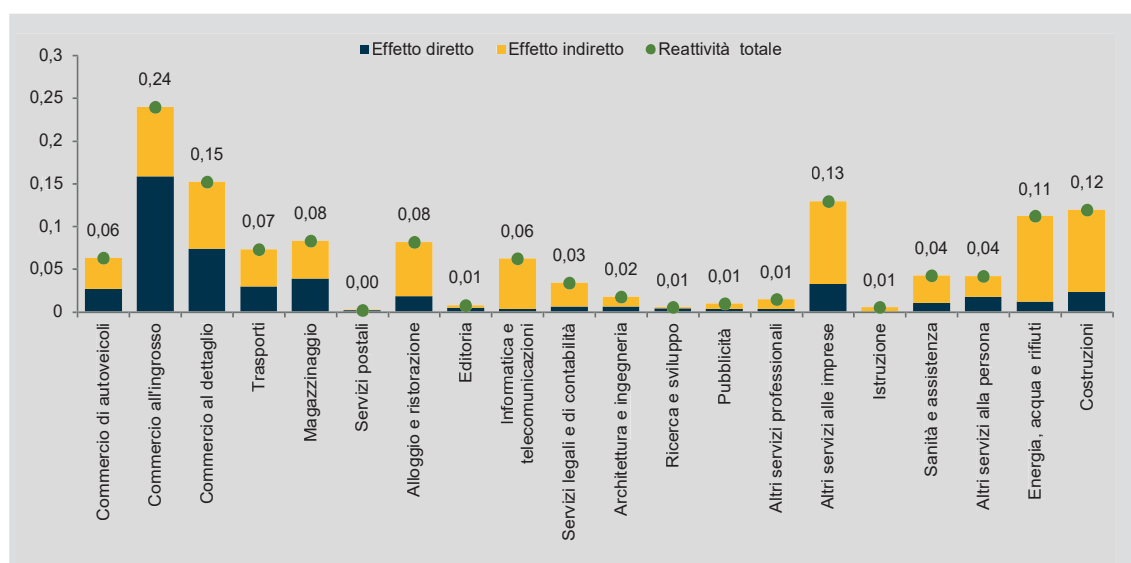
Figura 3.6 - Reattività dell'industria alla variazione del Pil dei dieci principali partner commerciali, per settore. Anni 2007-2017
(Comparti industriali; effetti diretti e indiretti e reattività complessiva)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

La prevalenza degli effetti indiretti di trasmissione del ciclo economico caratterizza invece la grande maggioranza delle attività dei servizi (Figura 3.7) nei quali, a eccezione del commercio all'ingrosso, questo tipo di effetti spiega almeno i due terzi della capacità di reazione totale. In termini assoluti, il terziario mostra una reattività complessiva mediamente inferiore rispetto ai settori industriali, seppure il commercio all'ingrosso, il commercio al dettaglio e gli altri servizi alle imprese facciano registrare livelli rilevanti di sensibilità all'andamento ciclico dei principali partner commerciali dell'Italia.

Figura 3.7 - Reattività dell'industria alla variazione del Pil dei dieci principali partner commerciali, per settore. Anni 2007-2017 (Comparti del terziario; effetti diretti e indiretti e reattività complessiva)



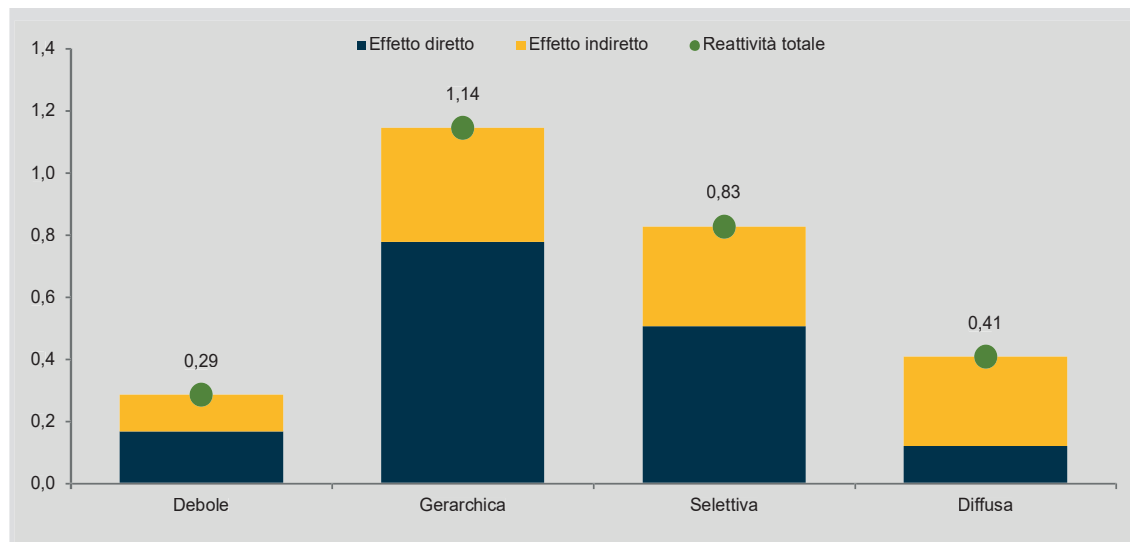
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Come si è visto nel capitolo precedente, i settori possono essere anche classificati sulla base dell'estensione e della velocità con cui trasmettono gli stimoli al resto del sistema produttivo.

Riprendendo tale chiave di lettura (Figura 3.8), si osserva come quasi due terzi della sensibilità complessiva siano legati al grado di reattività delle imprese incluse nei comparti a trasmissione "gerarchica" e "selettiva"⁸. Ciò significa che, in questo caso, la trasmissione in via indiretta degli stimoli al resto del sistema economico avviene in modo lento o su scala poco estesa, mentre solo un sesto della reattività complessiva è trasmessa in modo veloce e con un'ampia estensione, attraverso cioè l'azione delle imprese appartenenti a settori a trasmissione diffusa.

⁸ Per la descrizione dei tali gruppi si veda il paragrafo 2.2.

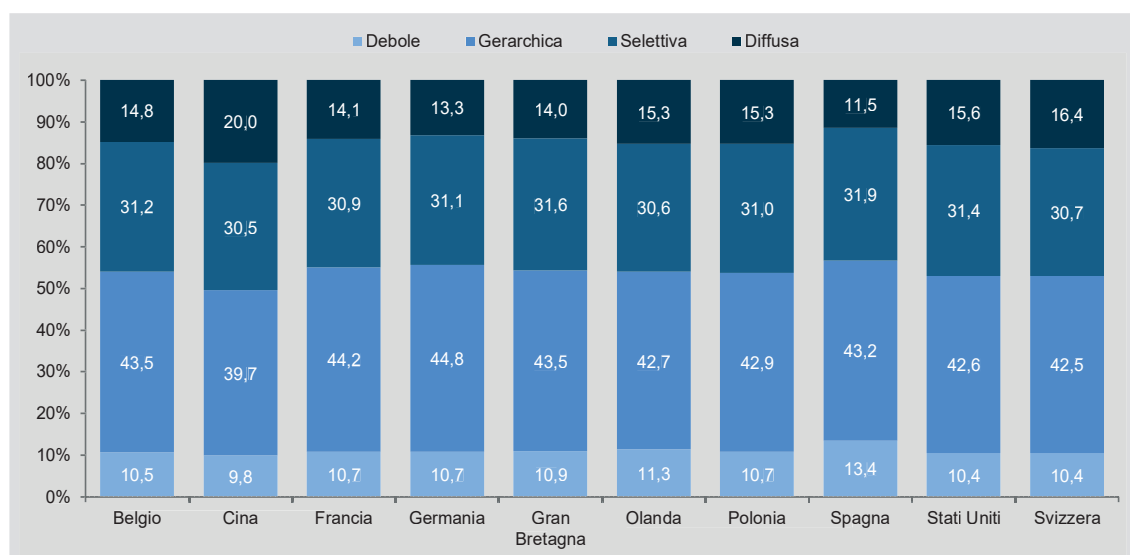
Figura 3.8 - Reattività dell'industria alla variazione del Pil dei dieci principali partner commerciali, per tipologia di trasmissione degli impulsi. Anni 2007-2017 (effetti diretti e indiretti e reattività complessiva)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Inoltre, la prevalenza dell'effetto dovuto alla reattività dei comparti a trasmissione gerarchica e selettiva è per lo più costante tra i paesi partner (Figura 3.9), a conferma di come la struttura settoriale delle relazioni delle imprese italiane con i mercati internazionali sia piuttosto stabile al variare dei mercati considerati.

Figura 3.9 - Contributo alla reattività complessiva, per tipologia di trasmissione degli impulsi e Paese. Anni 2007-2017



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

In sintesi, la reattività delle imprese italiane all'andamento della domanda dei principali partner commerciali appare fortemente orientata da alcuni settori manifatturieri particolarmente esposti sui mercati internazionali e in grado di trasmettere gli impulsi all'interno del sistema produttivo. Alcuni di essi, quali i macchinari, la chimica e il comparto del tessile e

dell'abbigliamento tendono a produrre meccanismi di trasmissione di tipo gerarchico, con effetti di attivazione estesi ma piuttosto lenti. D'altra parte, la forte reattività di settori quali i prodotti in metallo e alimentari e bevande tende a produrre nel sistema effetti di attivazione caratterizzati da una forte velocità di trasmissione ma da un'estensione limitata.

La capacità delle imprese di trasmettere impulsi al sistema economico è legata al posizionamento del settore all'interno delle relazioni intersettoriali, ma anche a loro specifiche caratteristiche in termini di performance, dimensione e dotazione tecnologica.

Allo scopo di cogliere questi aspetti, per ciascuna impresa è stato calcolato un Indicatore di Rilevanza Sistemica (Iris). Si tratta di una misura che sintetizza due diverse componenti del ruolo rivestito da una determinata impresa all'interno del sistema produttivo: la dimensione economica e quella relazionale. La prima non si limita alla grandezza "fisica" di una unità produttiva (quale il numero di addetti) ma risponde a una più ampia idea delle dimensioni "economiche"; di conseguenza è stata scelta una misura che sintetizza un insieme di variabili strettamente correlate con tale obiettivo, quali il numero di addetti, il fatturato, l'età e l'intensità di capitale. La rilevanza relazionale delle unità produttive viene approssimata, attraverso l'utilizzo di alcuni indicatori di *Social Network Analysis*, da una misura del ruolo della singola impresa nella capacità di attivazione diretta e indiretta del suo settore nei confronti del resto del sistema economico e, allo stesso tempo, del ruolo nell'attivazione diretta e indiretta dello stesso settore da parte degli altri comparti del sistema⁹. La sintesi degli indicatori di dimensione economica e di dimensione relazionale, come si è accennato, fornisce un indicatore di rilevanza sistemica delle singole imprese.

Applicando la metodologia ora sintetizzata alle relazioni commerciali con Germania, Gran Bretagna, Cina e Stati Uniti, emerge come le imprese ricomprese nel quartile più alto di reattività mostrino, in media, valori degli indicatori di performance e di struttura assai più elevati di quelli delle imprese a minore reattività, qualsiasi sia il paese estero considerato (Tavola 3.1). In particolare, la produttività del lavoro delle imprese più reattive risulta sensibilmente maggiore (di quasi il 40 per cento). Un differenziale in proporzione maggiore si riscontra per l'occupazione (circa il 70 per cento) e per il fatturato medio (più del doppio). Le imprese più reattive sono anche più sistemiche: il livello dell'indicatore Iris è mediamente quasi doppio rispetto a quanto riscontrato per le imprese meno sensibili al ciclo economico dei partner commerciali qui considerati. Il differenziale maggiore, peraltro, si riscontra per la componente relazionale dell'indicatore, corroborando l'evidenza secondo cui la reazione tende ad esplicarsi in modo rilevante anche attraverso i canali indiretti di trasmissione.

Tavola 3.1 - Caratteristiche delle imprese altamente reattive (oltre il quarto quartile) e del resto del sistema produttivo italiano, per alcuni principali partner commerciali dell'Italia. Anno 2017

Paese	Capacità di reazione	Valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	Numero di addetti	Fatturato (migliaia di euro)	IRIS		
					Dimensione relazionale	Dimensione economica	Totale
Germania	Meno del terzo quartile	35,3	10,7	1436,2	0,034	0,128	0,086
	Oltre il terzo quartile	46,6	16,1	2867,3	0,075	0,179	0,133
Gran Bretagna	Meno del terzo quartile	34,8	10,4	1377,6	0,032	0,125	0,083
	Oltre il terzo quartile	48,2	16,8	3043,2	0,081	0,187	0,141
Stati Uniti	Meno del terzo quartile	34,3	10,1	1318,5	0,031	0,122	0,081
	Oltre il terzo quartile	49,5	17,8	3220,4	0,085	0,195	0,147
Cina	Meno del terzo quartile	34,5	10,0	1334,8	0,030	0,125	0,082
	Oltre il terzo quartile	48,9	18,0	3171,5	0,087	0,188	0,144

Fonte: Elaborazione su dati Istat.

⁹ Per ulteriori dettagli si rimanda a Istat (2019b), capitolo 2.

L'analisi della reattività delle imprese italiane rispetto al ciclo economico dei principali partner commerciali mette in evidenza alcuni fattori potenzialmente cruciali dal punto di vista degli effetti delle fluttuazioni dei mercati internazionali sul sistema produttivo italiano. In particolare, appare confermato il forte legame fra la crescita delle imprese italiane e la loro operatività sui mercati internazionali, soprattutto nei confronti dei partner con i quali i legami all'interno delle catene globali del valore sono particolarmente stretti. Gli effetti complessivi sul sistema economico si dipanano anzitutto a partire dalla manifattura, dove sono più evidenti i canali diretti di esposizione agli shock esterni. La propagazione degli effetti indiretti è principalmente dovuta all'operare di meccanismi di trasmissione di tipo gerarchico (esteso ma lento) e selettivo (veloce ma circoscritto) che, tuttavia, riguardano una larga parte del sistema produttivo italiano. Tali effetti, infine, si manifestano principalmente attraverso l'attività di un sottoinsieme di imprese particolarmente reattive caratterizzate da una maggiore dimensione fisica, da produttività più elevata, ma anche a una più alta rilevanza sistemica, soprattutto per quel che attiene la componente relazionale, ovvero l'elemento più direttamente connesso alla capacità di trasmissione degli stimoli al resto del sistema economico.

LA CERTIFICAZIONE ACCREDITATA DEI SISTEMI DI GESTIONE COME FATTORE COMPETITIVO DELLE IMPRESE ITALIANE ESPORTATRICI¹

La progressiva globalizzazione del commercio, la complessità dei beni e servizi scambiati e l'affermarsi di processi produttivi organizzati lungo catene del valore globali hanno richiesto una crescente capacità di coordinamento e di cooperazione anche tra imprese indipendenti (Ice, 2019). A sua volta, ciò ha stimolato l'adozione di standard tecnici e organizzativi condivisi a livello internazionale, sia per garantire la compatibilità tra prodotti e processi nelle catene di produzione di imprese e acquirenti di dimensioni mondiali, sia per assicurare le caratteristiche di beni e servizi attese dal mercato.

Gli standard trasmettono informazioni, consentono l'interoperabilità tra prodotti e processi, garantiscono livelli minimi di qualità e sicurezza. Essi, inoltre, rispondono alla crescente attenzione delle imprese al proprio impatto ambientale e sociale e, segnalando al mercato il loro impegno su questi temi, ne migliorano l'immagine.

Tuttavia, l'efficacia di tali standard nello svolgere il proprio ruolo economico e sociale richiede l'esistenza di strumenti in grado di dare sicurezza circa l'adesione di prodotti e servizi alle specifiche di qualità previste. L'effettiva capacità degli standard di infondere fiducia ai mercati è garantita dalle valutazioni di conformità (certificazioni, ispezioni, prove di laboratorio e tarature di strumenti di misura) rilasciate da soggetti la cui imparzialità, indipendenza e competenza tecnica deve essere incontestabile e riconosciuta. L'accreditamento degli Organismi di certificazione e dei laboratori garantisce tali caratteristiche, rendendo le certificazioni e le prove di laboratorio segnali credibili a livello nazionale ed internazionale.

Secondo le disposizioni del Regolamento 765/2008, ogni Stato membro dell'Ue nomina un proprio organismo incaricato di fornire l'accreditamento degli organismi di valutazione della conformità. In Italia il Regolamento ha trovato attuazione con la Legge 99/2009, recante "Disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, nonché in materia di energia", e con i due decreti interministeriali del 22 dicembre 2009 che hanno determinato la nascita di Accredia quale Ente unico nazionale di accreditamento.

Il Regolamento prevede un approccio rigorosamente uniforme in tutti gli Stati membri. Pertanto, il beneficio del sistema di accreditamento in Europa è legato al fatto che una volta emesso un certificato, questo debba essere obbligatoriamente riconosciuto dalle autorità degli Stati membri in base agli accordi di mutuo riconoscimento sottoscritti dall'Ente nazionale di riferimento².

In questo quadro, sulla base di una convenzione stipulata tra Istat e Accredia nel novembre 2018, si sono rese disponibili prime informazioni sul grado di diffusione, tra le imprese esportatrici, delle certificazioni rilasciate da Organismi di certificazione accreditati da Accredia e riguardanti i sistemi di gestione. Tali sistemi interessano molteplici aspetti dell'attività delle imprese, dalla qualità dei processi all'impatto ambientale, dalla salute e sicurezza dei lavoratori alla sicurezza delle informazioni; possono inoltre rappresentare uno strumento di monitoraggio

1 Riquadro redatto da Alessandro Nisi e Lorenzo Soriani.

2 Per assicurare l'equivalenza della qualità dei soggetti accreditati nel rilasciare valutazioni di conformità eseguite in Paesi diversi, è previsto un rigoroso sistema di valutazione *inter pares*, organizzato dall'European co-operation for Accreditation (EA), riconosciuta dall'Unione europea, ai sensi del Regolamento 765/2008, quale infrastruttura europea di accreditamento. Dal superamento delle verifiche di *peer assessment* discende lo status di firmatario degli Accordi internazionali di mutuo riconoscimento (EA - MLA), che garantiscono la competenza, il rigore procedurale e l'uniformità del modo di operare di tutti gli Enti nazionali di accreditamento membri di EA. Grazie agli Accordi, le certificazioni, i rapporti di prova e i certificati di taratura emessi dai soggetti a loro volta accreditati dagli Enti firmatari sono validi all'interno del mercato unico. Inoltre il ricorso a norme armonizzate a livello europeo mira a creare il livello di trasparenza necessario e a garantire che il sistema europeo di accreditamento sia compatibile con il sistema internazionale di accreditamento attraverso gli accordi globali di mutuo riconoscimento (IAF - MLA, ILAC - MRA).

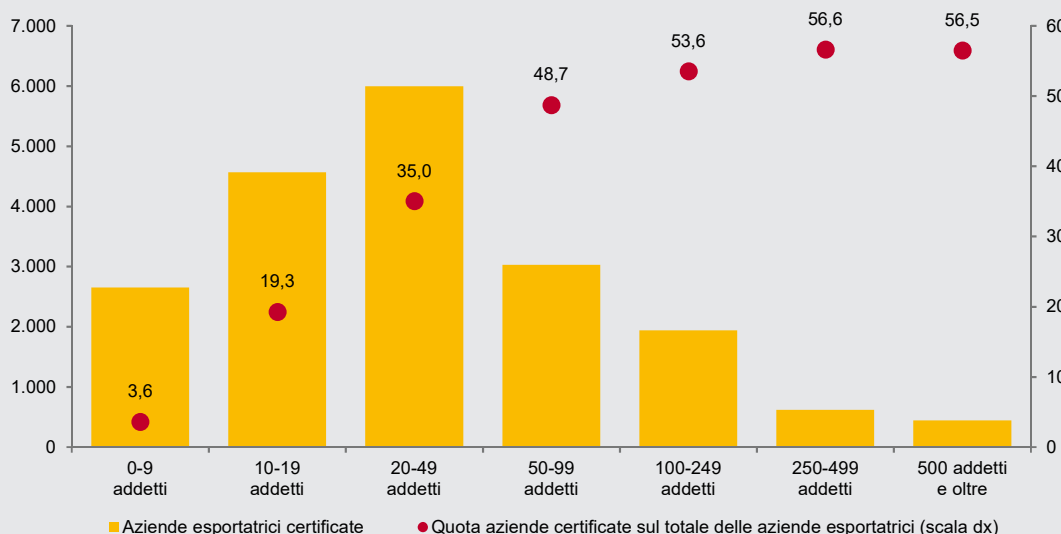
della correttezza di tutte le fasi della catena del valore nella quale l'impresa è inserita. In generale, tutti i sistemi di gestione descrivono le procedure che un'impresa deve seguire per garantire una qualità costante dei propri prodotti e servizi. In tal modo viene segnalata ai clienti la capacità, ovvero la competenza tecnica, di produrre beni e servizi compatibili con le caratteristiche attese.

Nel 2017 le imprese esportatrici in possesso di una certificazione accreditata per i sistemi di gestione erano 19.235, pari al 15,3 per cento del totale. A queste corrispondevano un valore complessivo dell'export di 224,3 miliardi di euro (pari al 53,5 per cento del totale) e poco meno di 2 milioni di addetti (pari al 48,8 per cento).

Seppure, in termini assoluti, le piccole e medie imprese esportatrici certificate siano la netta maggioranza, il ricorso alla certificazione è più frequente nell'ambito delle grandi imprese (riguarda il 56,5 per cento delle esportatrici con almeno 500 addetti), e in particolare di quelle che esportano in misura maggiore (le imprese certificate con almeno 500 addetti spiegano oltre il 70 per cento dell'export della classe dimensionale). Le piccole imprese, meno strutturate sono generalmente meno consapevoli dei benefici derivanti dal ricorso a valutazioni di conformità accreditate, oltre ad essere tipicamente meno coinvolte nelle catene del valore globali (Figura 1).

Tuttavia nei processi di internazionalizzazione sono proprio le PMI che, più delle grandi imprese, beneficerebbero degli effetti della certificazione accreditata evitando procedure di valutazione della conformità ridondanti: queste ultime, infatti, variano ampiamente da paese a paese e in molti casi costituiscono un ostacolo tecnico agli scambi più rilevante rispetto agli standard.

Figura 1 - Numero di aziende esportatrici certificate. Anno 2017 (Scala sx: valori assoluti; scala dx: valori percentuali)

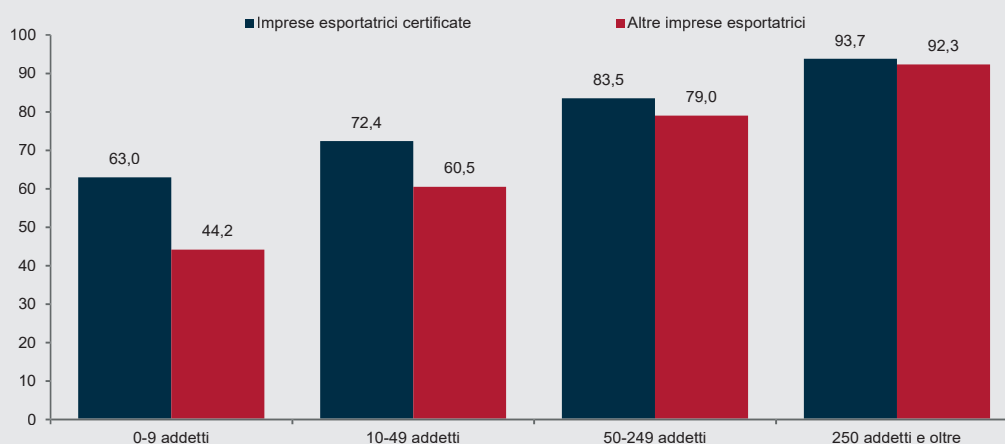


Fonte: Elaborazioni su dati Istat e Accredia

Le certificazioni ISO 9000 sono più diffuse nel settore manifatturiero (13.900 su circa 19 mila imprese esportatrici certificate analizzate), dove la qualità e la sicurezza nelle diverse fasi di produzione sono fattori maggiormente rilevanti; tale comparto offre maggiori possibilità di specificare requisiti tecnici e presenta una più elevata frammentazione delle fasi produttive. Sul piano settoriale, la certificazione accreditata di un sistema di gestione è più diffusa nella metallurgia, nella fabbricazione di macchinari e apparecchiature e nella fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche.

Nella manifattura le imprese esportatrici certificate sono più produttive delle non certificate, indipendentemente dalla loro dimensione (Figura 2), con divari che, peraltro, risultano maggiori per le classi di dimensioni più contenute.

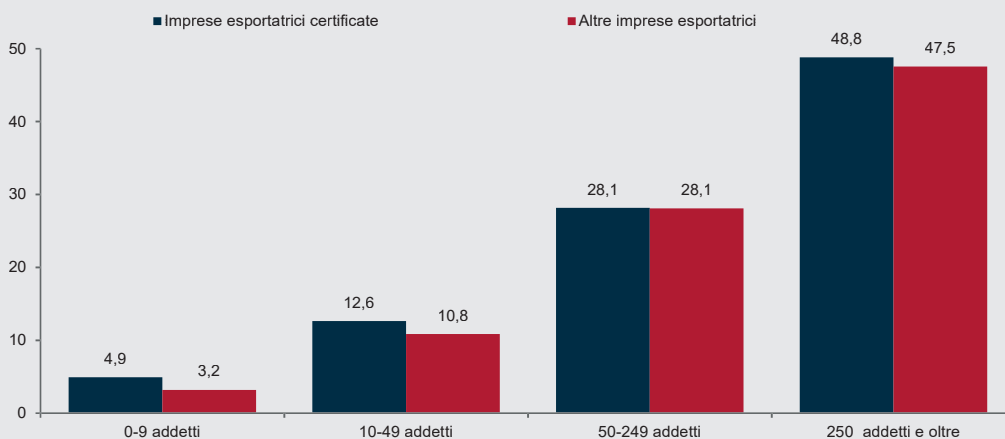
Figura 2 - Differenziali di produttività tra imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici, per classe di addetti. Anno 2017 (Valore aggiunto per addetto; migliaia di euro)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat e Accredia

Anche per quanto riguarda la diversificazione geografica dei mercati di sbocco delle imprese esportatrici manifatturiere, quelle certificate mostrano un vantaggio rispetto alle non certificate che cresce al diminuire della dimensione aziendale, confermando la certificazione come strumento competitivo utile all'integrazione, soprattutto per le PMI, nelle catene globali del valore (Figura 3).

Figura 3 - Numero medio paesi di destinazione delle vendite delle imprese esportatrici manifatturiere per classe di addetti. Anno 2017



Fonte: Elaborazioni su dati Istat e Accredia

In conclusione, i sistemi di gestione sottoposti alla certificazione di società accreditate facilitano il dialogo tra fornitore e acquirente standardizzando il linguaggio e le prassi organizzative e costituiscono un fattore competitivo importante, soprattutto per le organizzazioni che devono confrontarsi con mercati internazionali nei quali i contesti culturali ed economici possono essere molto distanti da quelli di origine.