

Cui prodest? Profili e performance delle imprese in rete

Stefano Costa

ISTAT

DIPS / PSS

MILeS2016 | Milano - Impresa, Lavoro e Società 2016

Milano, 5 ottobre 2016



Sommario

1. Una struttura produttiva frammentata ma attraversata da diffuse relazioni interaziendali
2. Le relazioni: caratteristiche, profili e intensità
3. Il contratto di rete: una prima valutazione delle caratteristiche strutturali e di performance delle imprese che vi aderiscono (esempio del potenziale informativo delle basi dati integrate)

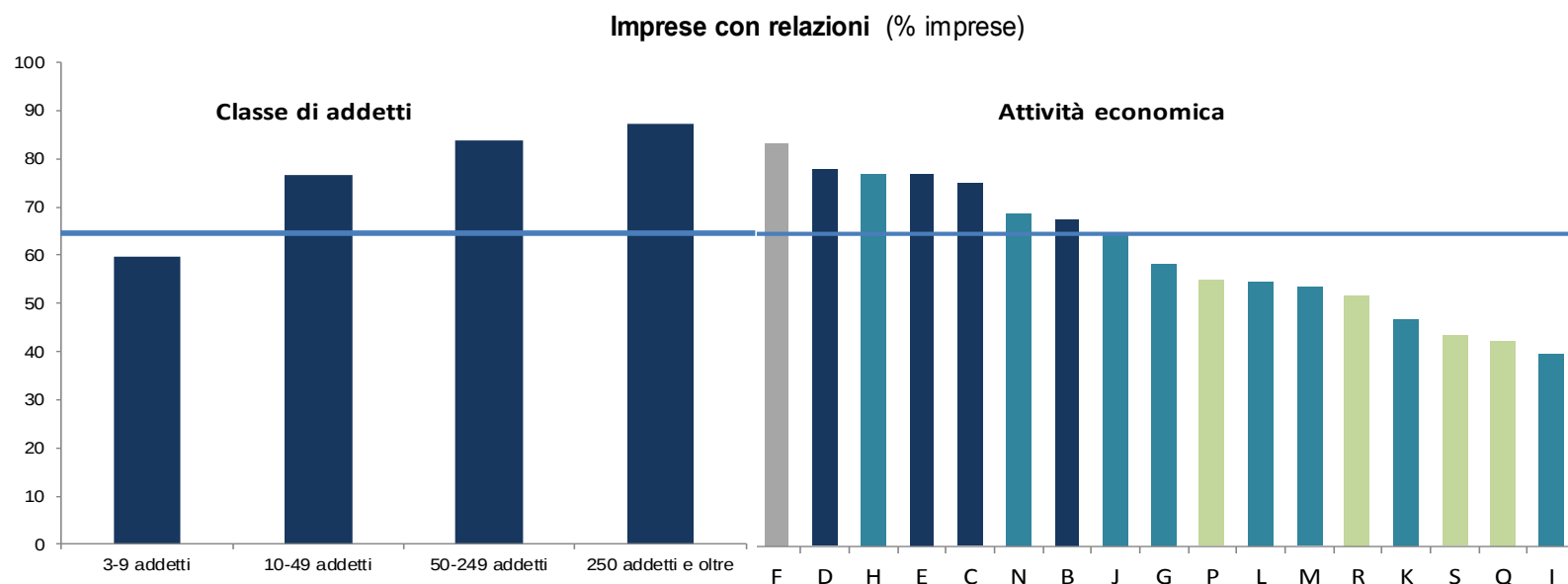
La **frammentazione produttiva** è una specificità italiana (molto studiata) nel contesto europeo:

- Microimprese (meno di 10 addetti): in Italia spiegano il 95% del totale delle **imprese**, quasi il 50% degli **addetti** (media Ue: 29%), circa il 30% del **valore aggiunto** (media Ue: circa 20%)
- Grandi imprese (almeno 250 addetti): poche ovunque (0,1% in Italia, 0,2% la media UE); ma in Italia pesano meno che altrove: poco più del 20% degli **addetti** (media Ue: 33%) e il 32% del **valore aggiunto** (media Ue: oltre 42%).

Questa struttura è attraversata tuttavia da una fitta rete di **relazioni interaziendali**

L'indagine multiscopo legata al 9° Censimento dell'industria e dei servizi ha mostrato che:

- Il 63,3% delle imprese italiane con almeno 3 addetti (oltre 662mila unità) dichiara di avere almeno una relazione con altri soggetti (è «**interconnesso**»)
- La presenza di relazioni ha chiari **elementi dimensionali e settoriali**: interessa soprattutto imprese delle Costruzioni (F) e dell'Industria (B-E); in modo differenziato i Servizi di mercato (G-N) e relativamente poco i servizi alla persona (P-S)

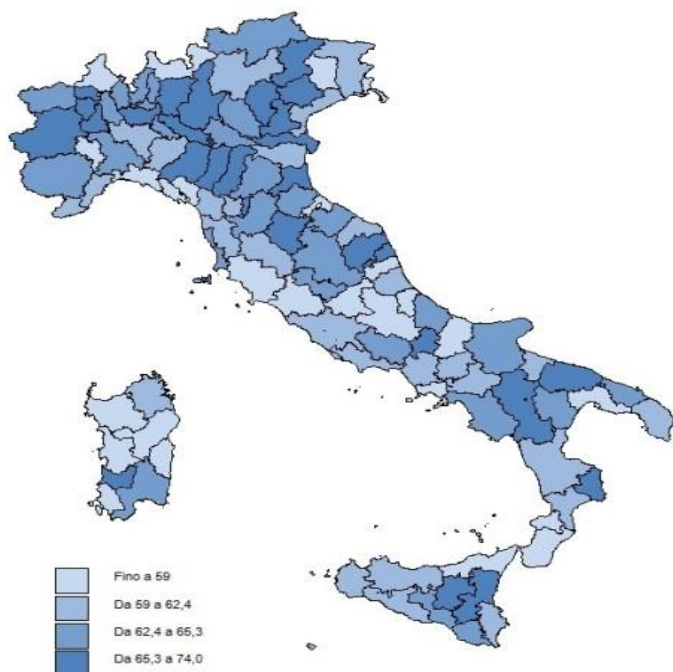


Fonte: 9° Censimento industria e servizi, Rilevazione diretta sulle imprese

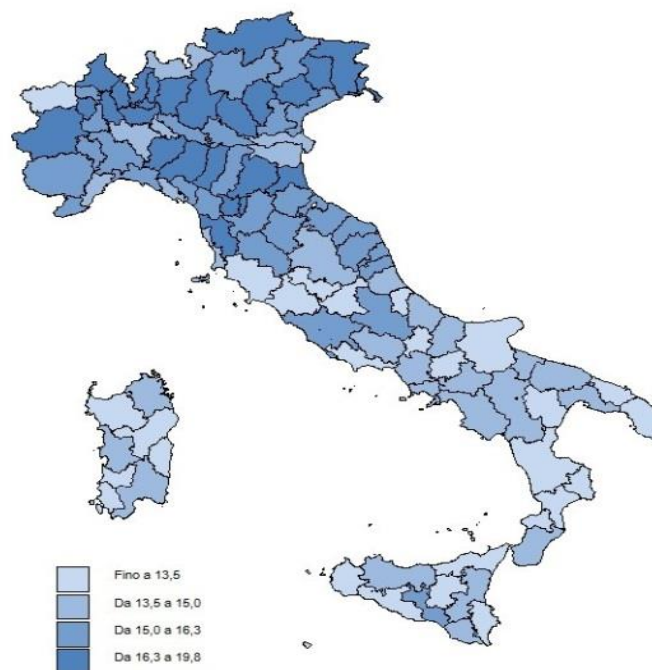
(a) **Blu**: industria; **Grigio**: costruzioni; **Azzurro**: servizi di mercato; **Verde**: servizi alla persona

- Le relazioni sono **diffuse** sul territorio (ad esclusione di un solo caso, in nessuna **provincia** italiana la percentuale di imprese «interconnesse» scende al di sotto del **50%**)....
- Ma la loro **intensità** (tenendo conto del numero di relazioni, numero di controparti, presenza di controparti estere) non è uniforme sul territorio. L'indicatore di connettività varia tra 0 (assenza di relazioni) e 100 (massima connettività; media nazionale = 15,7; cfr. ISTAT, *Relazioni e strategie delle imprese italiane*, 2013, www.istat.it)

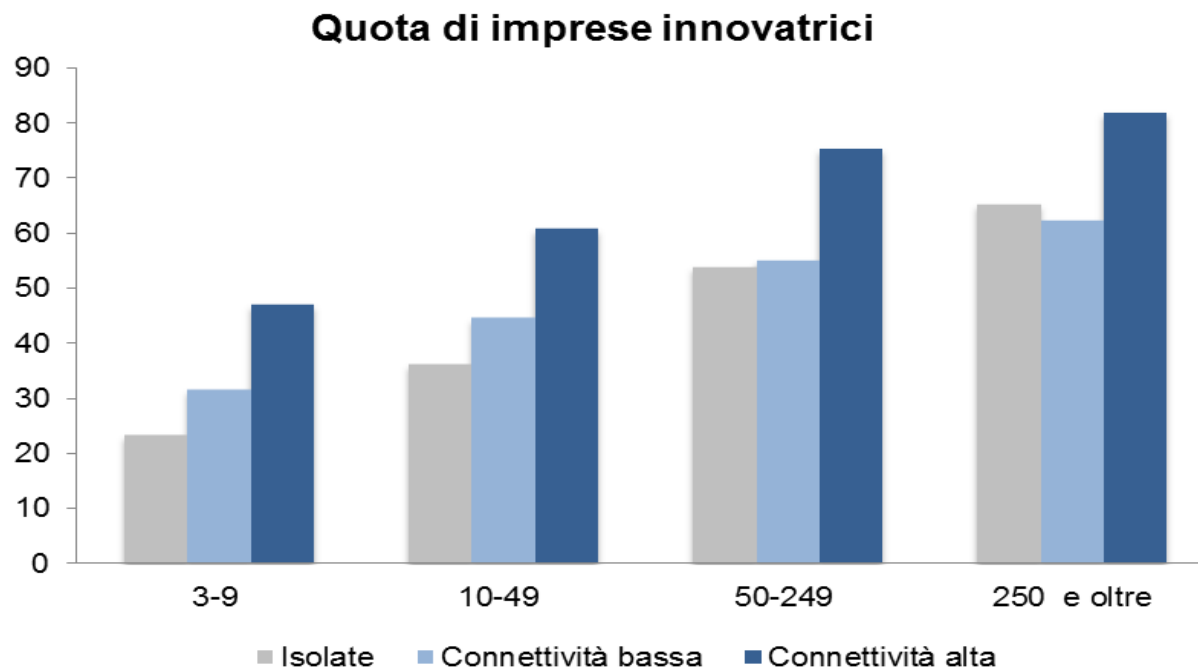
Presenza di relazioni (% di imprese interconnesse)



Intensità delle relazioni (media ICO)



- Una connettività intensa si associa a strategie più competitive. Un esempio:
- La quota di **imprese innovatrici** aumenta al crescere del grado di intensità delle relazioni per le micro e le piccole (ma per medie e grandi occorre alta intensità per «fare il salto» rispetto alle isolate)



- Esistono molte **tipologie** di relazioni, ma prevalgono di gran lunga i rapporti «di filiera» come Commessa (74,1% delle imprese interconnesse) e Subfornitura (56,6%); meno frequenti gli accordi formali (tra il 3,3% del Franchising e il 7% del Consorzio) e informali (15,6%)
- Le **finalità** delle relazioni principalmente «difensive», *in primis* la riduzione dei costi (oltre 50% delle imprese, in particolare in industria e costruzioni). Meno frequenti le finalità più «espansive» come l'accesso a nuovi mercati o l'innovazione (circa 25%) e soprattutto l'internazionalizzazione dell'impresa (<10%)
- Dal punto di vista funzionale, le relazioni sono «**strette**»: vengono attivate in larga maggioranza nell'ambito dell'attività principale dell'impresa. Per le altre principali funzioni aziendali si attivano in prevalenza accordi formali e informali, con differenze tra classi dimensionali.

- Una procedura di *clustering a classi latenti* ripartisce le imprese in **5 «profili relazionali»**, individuati in base al numero delle tipologie di relazioni; al numero delle relazioni; al numero di controparti; alla presenza di controparti estere

PROFILI RELAZIONALI	% imprese nel cluster	addetti medi	Settori prevalenti (Ateco-2)	Regioni prevalenti	Intensità media delle relazioni
Connesse	15.2	24.8	Costruzioni Trasporti Terrestri Commercio all'ingrosso Software	Emilia- Romagna Lazio Toscana Veneto	25.7
In filiera	21.3	12.5	Costruzioni Metalli Macchinari Comm. all'ingrosso Legno Mobili	Lombardia Veneto Piemonte Emilia- Romagna	17.9
Connesse a bassa intensità	11.2	12.6	Comm. al dettaglio Comm. all'ingrosso Ristorazione Macchinari Metallo	Piemonte Emilia-Romagna Marche	10.1
Connesse localistiche	15.6	10.2	Costruzioni Altri servizi alla persona Trasporti Terrestri	Sicilia Basilicata Campania Lazio	6.8
Isolate	36.7	7.6	Ristorazione Attività legali e contabili Comm. al dettaglio Sanità	Campania Basilicata Lazio	0.0

I «profili relazionali» - 2

- Le imprese «**In filiera**» (20% del totale, 30% delle interconnesse) **non attivano accordi** ma ricorrono intensamente a relazioni di commessa e subfornitura

(Verde scuro: alto. Verde: medio-alto. Rosa: medio-basso. Rosso: basso. Grigio: assente)

PROFILO RELAZIONALE	Commessa	Subfornitura	Accordi formali	Accordi informali	N° tipologie	N° controparti	Commessa con l'estero	Subfornitura con l'estero	Accordi con l'estero
Connesse									
In filiera									
Connesse a bassa intensità									
Connesse localistiche									
Isolate									

- L'introduzione del **Contratto di rete** nel 2009 è quindi avvenuta in un contesto già ampiamente interconnesso.
- Ma chi ha usufruito maggiormente di questa forma contrattuale? Quali tipologie d'impresa vi hanno fatto maggiore ricorso? Come è cambiato (eventualmente) il profilo strategico delle imprese che hanno aderito a un contratto di rete?
- Queste valutazioni sono l'oggetto di uno **studio congiunto CSC-ISTAT («Reti d'impresa»)** di cui riporto oggi risultati relativi alla prima parte (analisi dell'«identikit di chi si aggrega»). La seconda parte («valutazione degli effetti sulla performance delle imprese») sarà completata nel corso del 2017.
- L'analisi delle caratteristiche delle imprese in rete ha beneficiato dell'integrazione dei dati censuari con quelli del nuovo sistema informativo **Frame-Sbs** che:
 - ✓ integra in un'unica base dati numerose **fonti di natura statistica e** (soprattutto) **amministrativa**
 - ✓ Fornisce informazioni sulla **struttura** (occupazione, settore, localizzazione) **e i principali risultati economici** (fatturato, valore aggiunto, costo del lavoro) di ciascuna degli oltre 4,4 milioni di imprese italiane, dando fondamenta micro ai valori macroeconomici
 - ✓ Assicura piena **coerenza intertemporale** alle stime ufficiali sulle imprese e piena coerenza tra queste e gli aggregati di Contabilità nazionale

Lo studio CSC-ISTAT sui Contratti di rete:

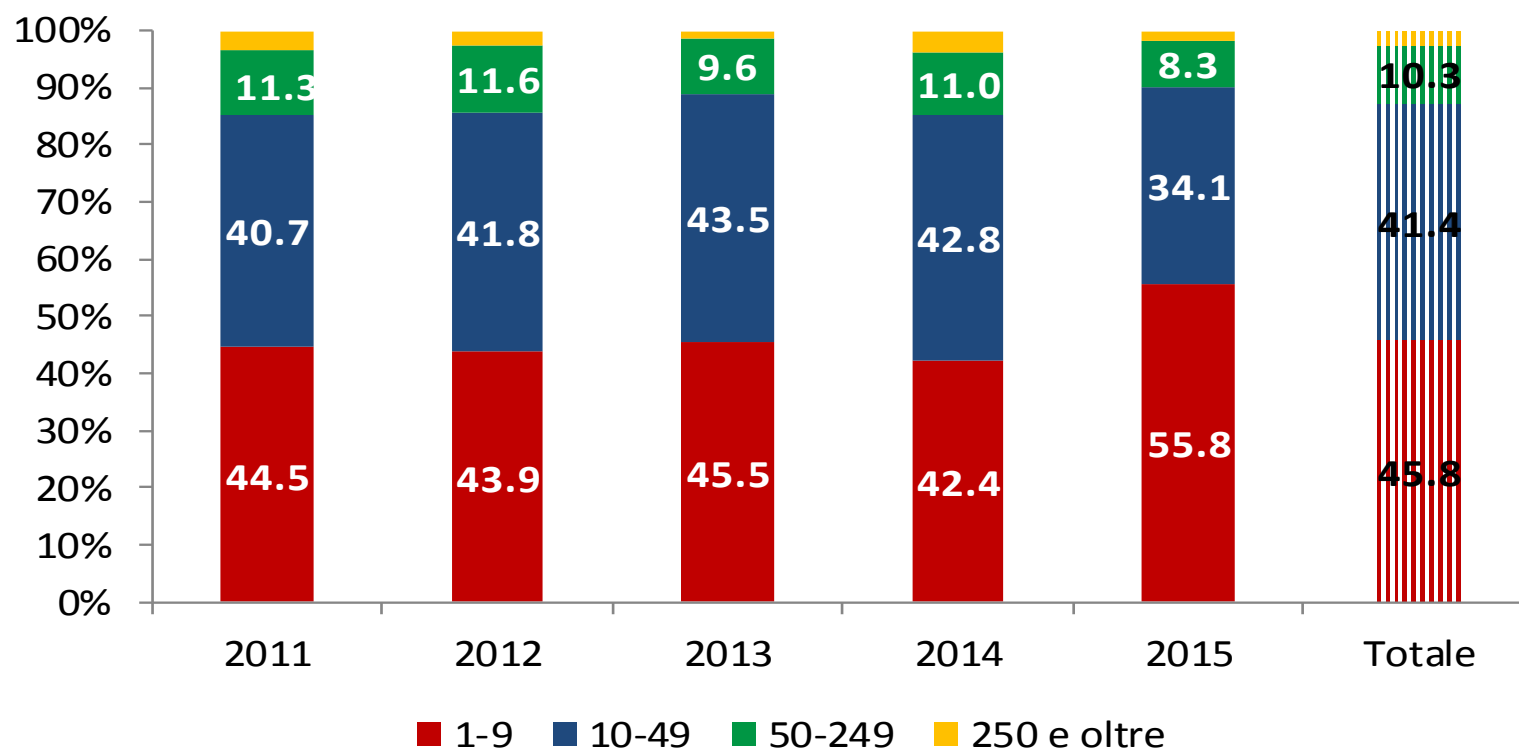
- considera i Contratti stipulati fino **ad agosto 2015** (ultimo dato disponibile all'avvio della ricerca), di cui presenta anche un'approfondita descrizione e una valutazione giuridica
- Considera le caratteristiche delle imprese al **2011** (anno di riferimento dei dati censuari; immunità dagli effetti della seconda recessione)
- Esclude le reti stipulate nel **2010** (meno dell'1% del totale)
- Contiene focus sui Contratti di rete nati con esplicite finalità di **innovazione** e **internazionalizzazione**
- Considera le sole Reti di natura contrattuale, escludendo quindi quelle dotate di soggettività giuridica (**perché?**)

- La crescita delle Reti è stata esponenziale: fino ad agosto 2015 (in cinque anni) sono state create oltre **2.200 Reti** e coinvolte più di **11.000 imprese** (oltre 3.000 reti e 15.400 imprese ad agosto 2016).
- Le imprese in Rete con almeno 3 addetti, escluse quelle del comparto agricolo, al 2011 impiegavano 340.000 addetti, con un fatturato aggregato di 86 miliardi di euro e un valore aggiunto di oltre 19 miliardi di euro.
- L'integrazione del Frame-Sbs con i dati Infocamere fornisce informazioni su oltre 7.300 imprese in Rete (il 75% del totale).

Prevalgono le imprese micro e piccole, ma la dimensione media delle unità in rete non è piccola (46 addetti)

Di questo occorre tenere conto nel confrontare imprese in rete e non in rete, perché a dimensioni diverse sono associati comportamenti diversi ⇒ PSM

Composizione dimensionale (al 2011) delle imprese in Rete per anno di adesione (a)



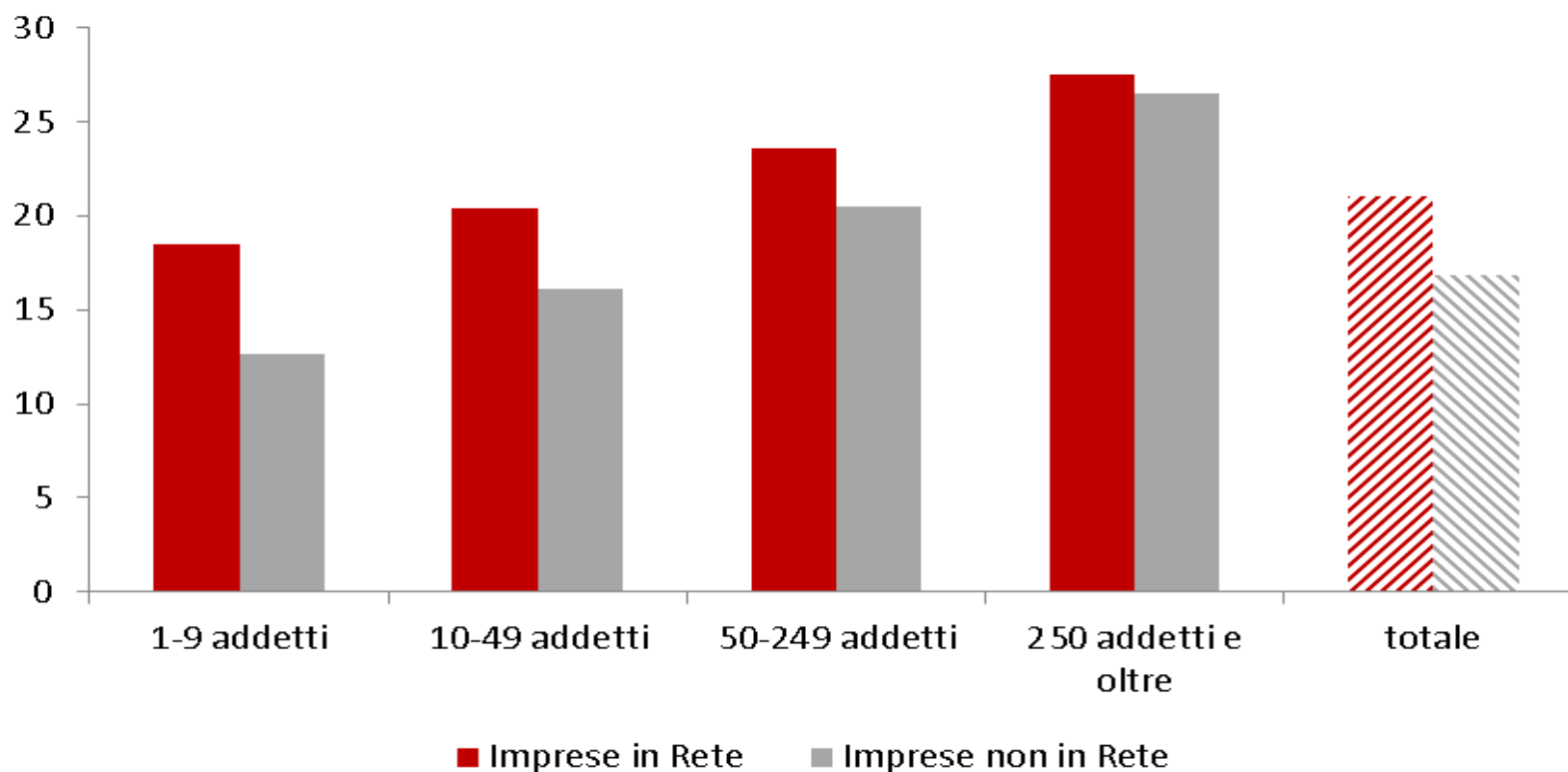
(a) 2015: gennaio-agosto.

Indizi di complementarità tra Contratto di rete e relazioni interaziendali:

Le imprese che aderiscono a una rete hanno un grado di «connettività» più elevato, soprattutto le PMI

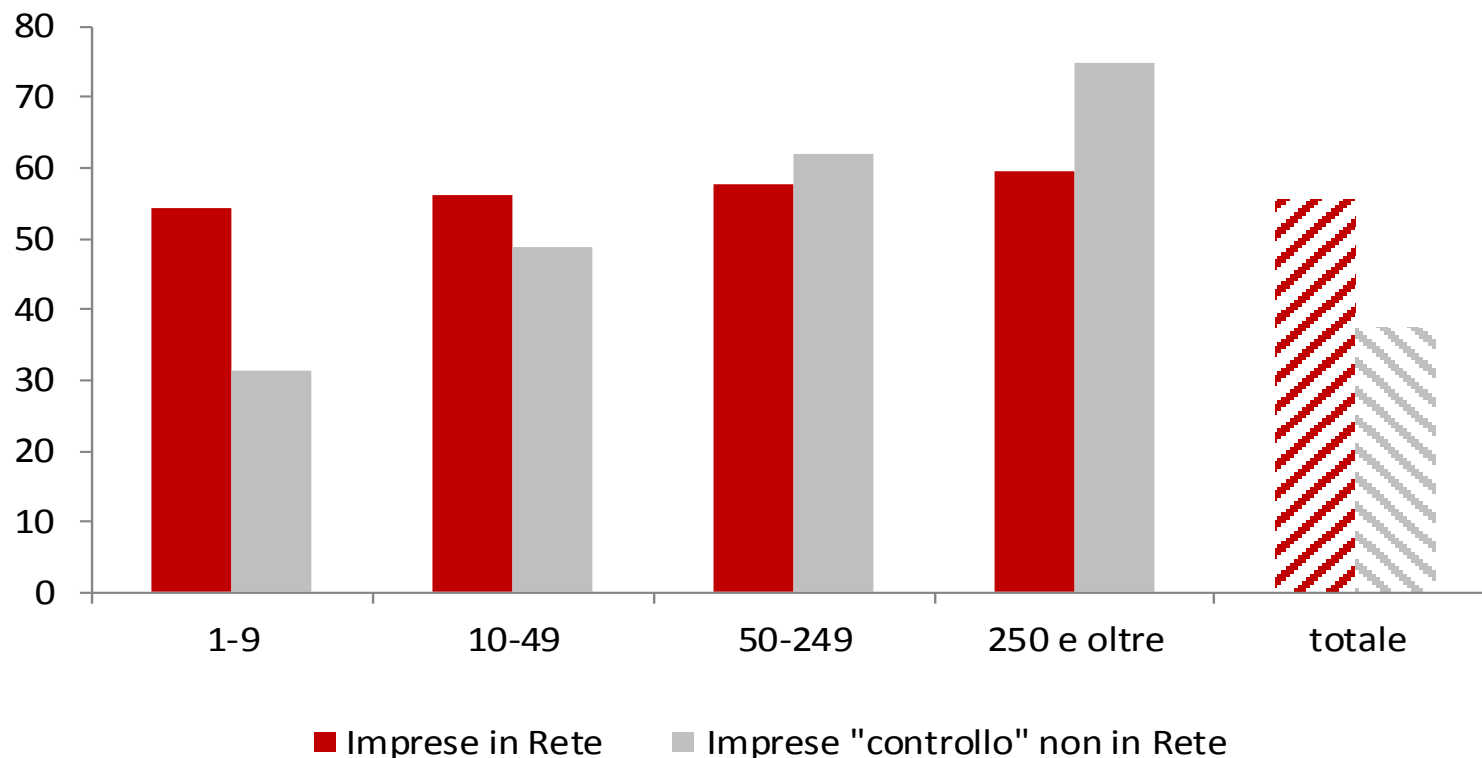
L'indicatore sintetico di connettività assume valori da 0 (assenza di relazioni) a 100 (massima connettività; media nazionale = 15,7) tenendo conto dell'articolazione delle relazioni; del numero di controparti; della presenza di controparti estere (cfr. ISTAT, *Relazioni e strategie delle imprese italiane*, 2013, www.istat.it)

Grado di connettività medio, per classi di addetti (2011, media)



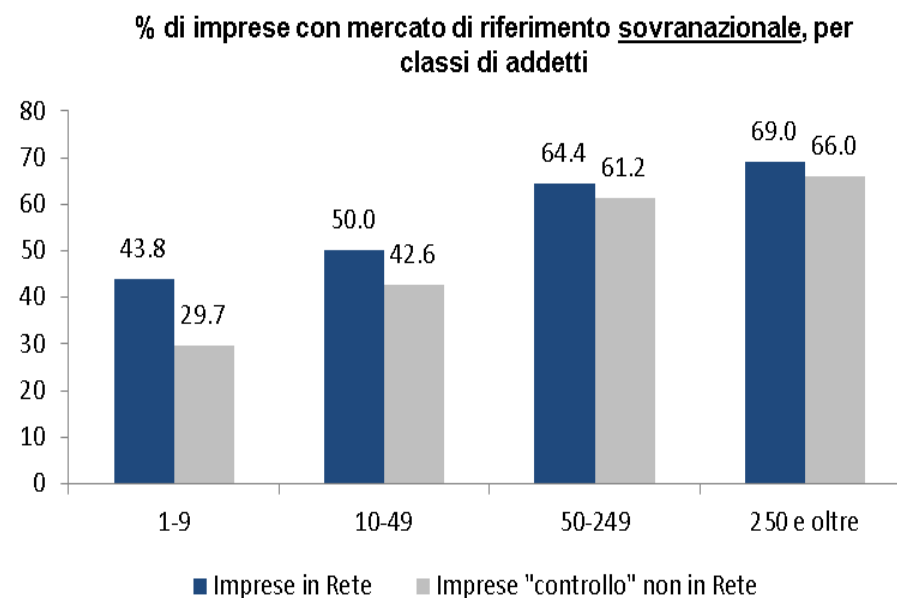
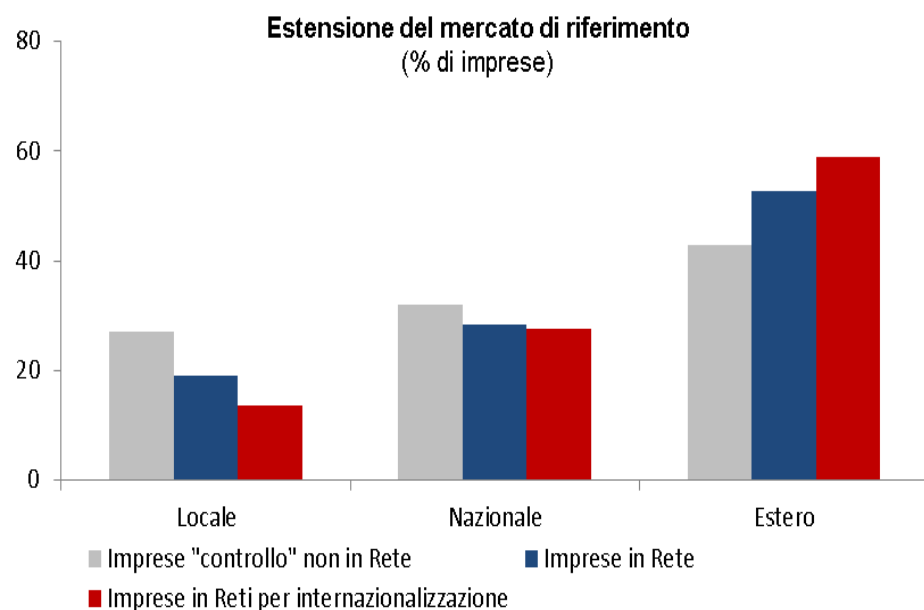
- A una rete aderiscono le imprese di minore dimensione con elevata produttività del lavoro
- La maggiore produttività riguarda le imprese della **Manifattura**. Nel caso dei **Servizi** non vi sono differenze statisticamente significative
- Finalità diverse per diverse classi dimensionali?

Produttività del lavoro per classi di adetti
(migliaia di euro al 2011) (a)



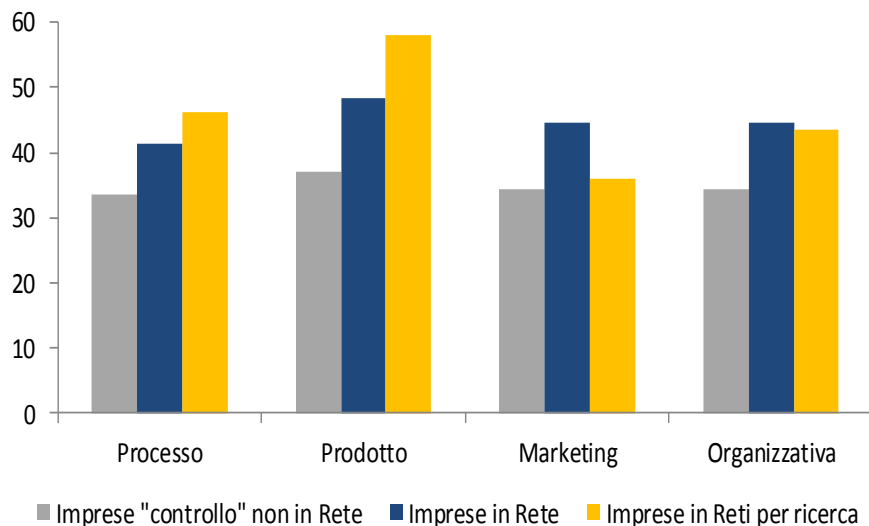
(a) 2015: gennaio-agosto.

- Le imprese in rete hanno un **mercato di riferimento tendenzialmente più esteso**
- Competono più frequentemente delle «non in rete» sui mercati internazionali,
- Nel caso dei Contratti di rete specificamente **finalizzati all'internazionalizzazione** questo è ancora più accentuato $\Rightarrow$ il Contratto di rete come strumento di rafforzamento della competitività internazionale (e, nel 40% dei casi, di promozione)
- La maggiore estensione del mercato di riferimento riguarda sostanzialmente le **classi dimensionali inferiori**

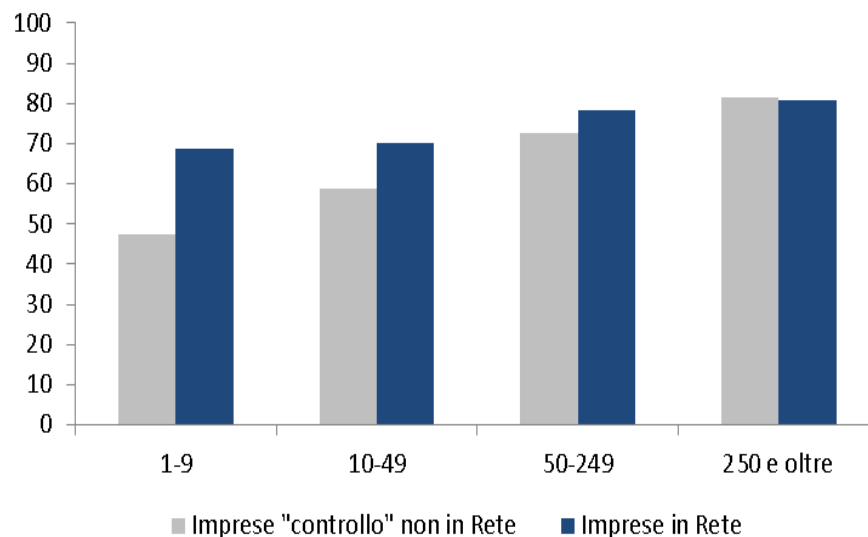


- Le imprese in rete hanno una maggiore propensione all'**innovazione**.
- Questo vale per **tutte le forme di innovazione** (prodotto, processo, marketing, organizzativa)
- Nel caso dei Contratti di rete **finalizzati alla ricerca tecnico-scientifica**, l'adesione alla rete sembra rispondere a finalità di rafforzare la capacità di innovazione di processo e di prodotto.
- La maggiore propensione all'innovazione è significativa nelle **classi dimensionali inferiori**

% imprese innovatrici nel 2011, per tipo di innovazione



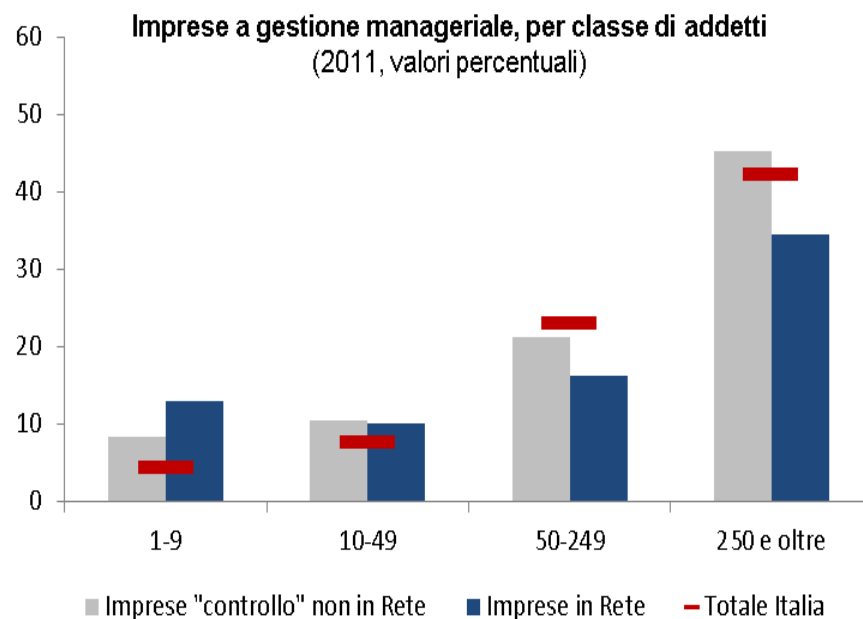
% imprese innovatrici nel 2011, per classe di addetti



- La competitività delle imprese in rete e non in rete fa leva su strumenti diversi:
 - le imprese in rete competono meno sul **Prezzo**, e puntano maggiormente su **Qualità e Flessibilità produttiva**
 - Questo vale soprattutto per le imprese **manifatturiere**
 - La **governance** prevede un controllo strettamente familiare in entrambi i casi e una limitata gestione manageriale...
- ...ma non nel caso delle micro e piccole imprese, anche in relazione al complesso del sistema produttivo (ancora: è una cattiva notizia?)

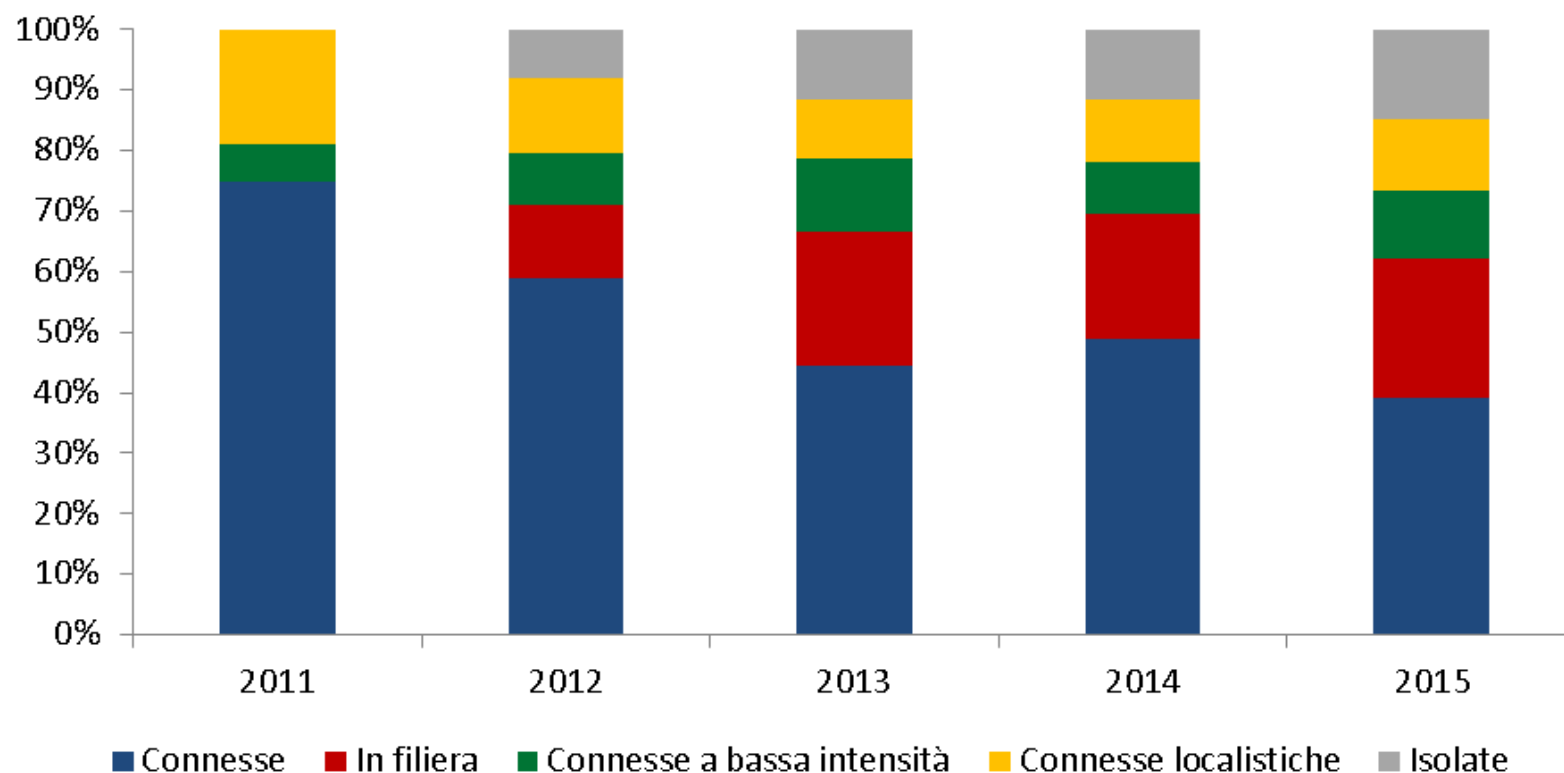
Principali leve competitive	Imprese in Rete	Imprese "controllo" non in Rete
Prezzo	30.4	33.5
Qualità	83.2	80.8
Flessibilità produttiva	40.9	31.8

Governance	Imprese in Rete	Imprese "controllo" non in Rete
Controllo familiare	56.2	58.9
Gestione manageriale	12.9	14.2



- Come è cambiato nel tempo il profilo di chi ha aderito a un contratto di rete?
- Nel corso degli anni la quota di «Connesse» è scesa dal 75 al 40%. Aumentano le quote di imprese precedentemente «Isolate» o «In filiera» (cioè che non avevano accordi formali ma solo commessa e/o subfornitura)

Composizione dei Cluster relazionali (al 2011) per anno di adesione al contratto di rete (%)



- Inoltre, tra le imprese entrate in rete dal 2013, rispetto a quelle entrate nel 2011-2012:
 - ✓ c'è meno controllo familiare e più gestione manageriale
 - ✓ la produttività è più bassa
 - ✓ Il mercato di riferimento meno esteso
 - ✓ Meno innovazione (soprattutto di prodotto) e meno flessibilità produttiva
- Questo vale sia per la manifattura sia per i Servizi (tranne la proiezione internazionale, che nel terziario aumenta) ⇒

ANNI	Controllo familiare (%)	Gestione manageriale (%)	Produttività (migl. Euro)	Mercato di riferimento estero (%)	Grado di connettività (a)
2011	57.6	12.3	47.4	59.9	23.4
2012	55.9	12.4	48.5	55.2	22.5
2013	56.9	12.2	46.2	54.6	20.8
2014	56.4	14.3	44.6	48.2	20.3
2015	53.6	13.3	42.5	47.1	18.6
Differenza (2014-15) - (2011-12)	-1.7	1.4	-4.4	-9.9	-3.5

ANNI	Innovazione di prodotto (%)	Innovazione di processo (%)	Competizione: Prezzo (%)	Competizione: Qualità (%)	Competizione: flessibilità produttiva (%)
2011	50.5	44.3	31.1	81.6	45.3
2012	53.0	41.8	30.8	83.3	42.9
2013	49.9	42.5	29.9	84.2	42.5
2014	43.4	39.1	30.6	82.3	37.0
2015	44.0	40.1	29.7	83.3	37.5
Differenza (2014-15) - (2011-12)	-8.0	-3.5	-0.8	0.4	-6.8

(a) Valori da 0 (assenza di relazioni) a 100 (massima intensità di relazioni). Media Italia: 15,7

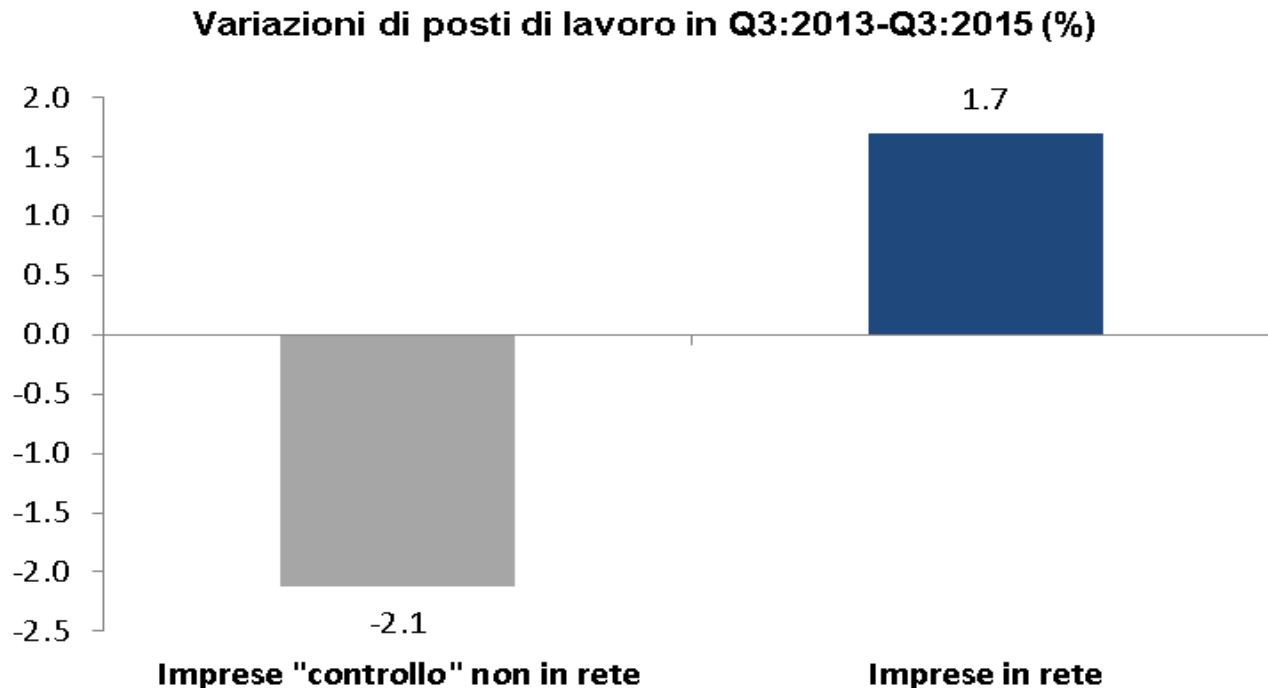
- Negli anni il contratto di rete ha attratto anche le unità che inizialmente erano caratterizzate da una performance relativa meno soddisfacente.

E' una buona o una cattiva notizia?

⇒ **(un futuro approfondimento)** è possibile che lo strumento del contratto di rete abbia nel tempo reso meno necessario avere raggiunto *preventivamente* un profilo individuale “avanzato”, e quindi favoriscano nel tempo un’evoluzione delle strategie

L’analisi causale degli effetti dell’adesione a un contratto di rete sulla performance d’impresa è solo all’inizio. Ma un **primo indizio** c’è:

- L'Integrazione dei dati con ulteriori basi dati individuali sui posti di lavoro nelle imprese (fino al terzo trimestre 2015) mostra che:
 - a) Appartenere a una rete si associa a una **migliore dinamica occupazionale**: tra il 2013 e il 2015 le imprese che già nel 2013 aderivano a un contratto di rete hanno aumentato l'occupazione dipendente dell'**1,7%**; quelle non in rete hanno ridotto i posti di lavoro del 2,1% (cfr. grafico)
 - b) Inoltre, **chi ha aderito a una rete da più tempo, presenta una dinamica tendenzialmente migliore**



Conclusioni

Lo studio ha permesso di verificare che il contratto di rete:

- ✓ In una prima fase ha coinvolto imprese più **produttive** (nelle fasce dimensionali inferiori), più **innovatrici**, con **mercati di riferimento più ampi** (spesso di dimensioni internazionali), con strette **relazioni interaziendali**, che competono su **qualità e flessibilità produttiva**.
- ✓ Nel corso degli ultimi cinque anni il ruolo di queste caratteristiche è andato in qualche misura riducendosi.
- ✓ Ma negli ultimi tre anni l'appartenenza a un contratto di rete è associata a una migliore dinamica occupazionale (ancora migliore per chi aveva aderito da più tempo)



GRAZIE PER L'ATTENZIONE