

IL SISTEMA DELLE IMPRESE

EFFETTI DELLA CRISI E POTENZIALITÀ DI CRESCITA

CAPITOLO 2



QUADRO D'INSIEME

Il dibattito sulla capacità competitiva e di crescita dell'economia italiana ha messo in luce, con diversi accenti, l'importanza di fattori sia "esterni" (regolamentazione, infrastrutture, "oneri impropri" ecc.) sia "interni" (dimensionali, gestionali, strategici, tecnologici, di mercato ecc.) all'impresa, necessari al raggiungimento di livelli di competitività adeguati alle sfide del nuovo contesto globale.

Con riferimento ai fattori esogeni, una misura della loro capacità di condizionare l'attività produttiva, e più in generale la vita economica di un paese, è fornita da una serie di indicatori elaborati dai principali organismi internazionali (soprattutto Ocse e Banca Mondiale) che consentono di valutare il posizionamento relativo del paese rispetto ai principali concorrenti europei (Tavola 2.1).

La posizione dell'Italia migliora in quasi tutti gli indicatori, ma persiste un divario rispetto ai principali partner sia nel posizionamento generale, sia con riferimento ai singoli fattori di contesto.

Le misure di liberalizzazione adottate dal 2011 in merito alla regolamentazione dei mercati dei prodotti sembrano avere migliorato il contesto economico in cui operano le imprese italiane, in direzione di un maggiore grado concorrenziale. L'indicatore elaborato dall'Ocse è infatti diminuito nel corso degli anni, e nel 2013 risulta inferiore a quello della media dei paesi Ocse e dell'Ue, non distante da quello delle principali economie europee (l'indice, in particolare, è inferiore a quelli di Francia e Spagna e superiore a quelli di Germania e Regno Unito).

Il grado di rigidità delle norme sul mercato del lavoro, misurato con riferimento alla protezione dei lavoratori permanenti contro il rischio di licenziamenti individuali e collettivi e alla regolamentazione delle forme di lavoro temporaneo, mostra invece come nel 2013 l'Italia presentasse una regolamentazione dei rapporti di lavoro

Tavola 2.1 Fattori di contesto e posizionamento dell'Italia rispetto ai principali concorrenti - Anni 2008 e 2013

	Italia		Francia	Germania	Regno Unito	Spagna	Paesi Ue28	Paesi Ocse	Posizione in graduatoria dell'Italia nel 2013 (a)
	2008	2013							
Indice di regolamentazione dei mercati dei prodotti (b)	1,49	1,26	1,43	1,21	1,09	1,45	1,34	1,41	6 (6)
Protezione lavoratori permanenti contro il rischio di licenziamenti individuali e collettivi (b)	3,03	2,79	2,82	2,98	1,62	2,28	2,47	2,29	30 (17)
Regolamentazione forme di lavoro temporaneo (b)	2,71	2,71	3,75	1,75	0,54	3,17	2,25	2,08	27 (16)
<i>Avvio di un'impresa</i>									90 (20)
Avvio di un'impresa (giorni)	10,0	6,0	6,5	14,5	12,0	23,0	12,9	10,6	
Costo (in % del reddito pro capite)	18,5	14,2	0,9	8,7	0,3	4,7	4,4	4,5	
Numero di procedure	6	6	5	9	6	10	5	5	
Capitale minimo (in % del reddito pro capite)	9,7	9,8	0,0	0,0	0,0	13,4	10,4	10,1	
<i>Risoluzione delle dispute commerciali</i>									103 (26)
Numero di giorni	1.210	1.185	395	394	437	510	566	518	
Costi (in % del valore della causa)	29,9	23,1	17,4	14,4	39,9	18,5	21,5	21,2	
Numero di fasi processuali	41	37	30	39	32	30	32	32	

Fonte: Ocse; Banca Mondiale

(a) La posizione è rispetto ai paesi Ocse (paesi Ue appartenenti all'Ocse) per quanto riguarda la regolamentazione dei mercati dei prodotti e del lavoro; nel caso dei mercati dei prodotti sono esclusi gli Stati Uniti. Per gli altri indicatori la posizione è calcolata rispetto agli oltre 180 paesi considerati dalla Banca Mondiale. In parentesi la posizione dell'Italia rispetto ai paesi dell'Ue.

(b) Gli indici dell'Ocse variano da 0 a 6. 0 = legislazione meno restrittiva, 6 = legislazione più restrittiva.



complessivamente più rigida rispetto alla media dei paesi Ocse ma più vicina a quelle di Francia, Spagna e Germania.

I tempi necessari all'avvio di un'impresa in Italia si sono ridotti, ma restano molto elevati i costi. Gli indicatori della Banca Mondiale relativi al "fare impresa" mostrano che in diversi contesti l'Italia fatica ad avvicinarsi ai paesi con le regolamentazioni più efficienti. Sebbene il numero di procedure richieste non si discosti molto dalle medie Ue e Ocse, e il numero di giorni necessari ad avviare un'impresa in Italia sia ormai il più basso tra quello dei principali partner europei (la metà di quello britannico: 6 a fronte di oltre 12), l'iter rimane decisamente più costoso rispetto a quello dei paesi concorrenti: al momento il costo di avvio di un'impresa in Italia è oltre il 50 per cento superiore a quello richiesto in Germania, più del triplo di quello relativo alla Spagna e alla media Ue, quasi 16 volte quello richiesto in Francia e oltre 47 volte quello necessario ad avviare un'impresa nel Regno Unito.

I tempi e i costi della giustizia civile ostacolano seriamente l'attività imprenditoriale. Altrettanto penalizzante per le imprese italiane è il confronto in termini di meccanismi per il rispetto dei contratti e la risoluzione di dispute commerciali: i procedimenti richiedono infatti un numero di giorni tre volte superiore rispetto alla media dei paesi Ocse e dell'Unione europea, e quasi quattro volte superiore rispetto a quelli di Francia e Germania; i costi processuali, sebbene inferiori a quelli prevalenti nel Regno Unito, risultano significativamente superiori a quelli di Francia, Germania e Spagna, e più elevati della media Ue. Il numero di fasi processuali, infine, è superiore a quello della media e dei paesi considerati, fatta eccezione per la Germania.

Gli adempimenti amministrativi e burocratici e la mancanza di risorse finanziarie sono percepiti dalle imprese come principali freni alla competitività. È quanto emerge dai risultati della rilevazione diretta sulle imprese svolta nell'ambito del 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi: tali adempimenti sono infatti indicati tra i principali fattori frenanti da circa il 34 per cento delle imprese con almeno tre addetti, e in particolare dalle aziende piccole e del Nord-est. Tuttavia, è la mancanza di risorse finanziarie il problema ritenuto più pressante, segnalato da oltre il 40 per cento delle imprese, soprattutto quelle con meno di 50 addetti residenti nelle regioni meridionali.

Il sistema produttivo italiano è ancora caratterizzato da una grande frammentazione e da un elevato grado di imprenditorialità. Nel 2012 in Italia erano attive circa 4,4 milioni di imprese, che impiegavano circa 16,7 milioni di addetti. Nel contesto europeo il sistema produttivo italiano continua a segnalarsi anche per un elevato grado di imprenditorialità, con quasi 64 imprese ogni mille abitanti (dato 2011), un valore tra i più elevati d'Europa (sono 38,8 in Francia, 27 nel Regno Unito, 26,4 in Germania).

La struttura dimensionale è dominata dalla forte prevalenza di piccole e micro imprese (con meno di 50 addetti; Tavola 2.2): le unità produttive di queste classi rappresentano il 99,4 per cento del totale, spiegano oltre i due terzi dell'occupazione complessiva e producono il 51,9 per cento del valore aggiunto totale. Altri due aspetti caratterizzano in modo marcato il nostro sistema produttivo: il peso occupazionale delle microimprese (meno di 10 addetti) e la relativa scarsità di grandi imprese (250 e più addetti).

Le microimprese assorbono in Italia il 46,1 per cento dell'occupazione, un dato enormemente più elevato rispetto alle altri grandi economie europee. D'altra parte, le imprese di grandi dimensioni sono circa tremila (in Germania sono oltre 9 mila, nel Regno Unito quasi 6 mila e in Francia oltre 4 mila), e rappresentano solo il 20,2 per cento dell'occupazione (circa il 37 per cento in Germania e Francia e il 27,7 per cento in Spagna). Questa specificità è confermata anche con riferimento alla sola industria



manifatturiera: in termini di valore aggiunto il peso relativo delle grandi imprese italiane sul totale della manifattura nazionale è pari al 34,8 per cento, a fronte di un'incidenza del 55 per cento nella media Ue (65,4 per cento in Germania).

Ciò si riflette in una dimensione media d'impresa molto contenuta (3,9 addetti; Figura 2.1), di gran lunga inferiore ai corrispondenti valori registrati in Germania (12,2, ma nel comparto manifatturiero la differenza è ancora più ampia), Regno Unito (10,5) e Francia (6,1), e in una quota di lavoratori indipendenti (superiore al 30 per cento) pari a circa il triplo della media europea.

I modelli di gestione aziendale sono molto semplificati. Coerentemente con una struttura di questo tipo, le imprese italiane presentano una *governance* relativamente semplice: come emerge dai dati definitivi della rilevazione diretta sulle imprese svolta nell'ambito del 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi, in oltre il 90 per cento delle imprese nazionali il socio principale è una persona fisica (la percentuale varia tra il 95 per cento circa delle microimprese e il 25,3 per cento delle grandi); nell'81,4 per cento dei casi la gestione aziendale è affidata direttamente ai membri della famiglia proprietaria e/o controllante, mentre solo il 5 per cento delle imprese ha una gestione manageriale (la quota passa dal 3,2 per cento per le microimprese a circa il 40 per cento per le grandi).

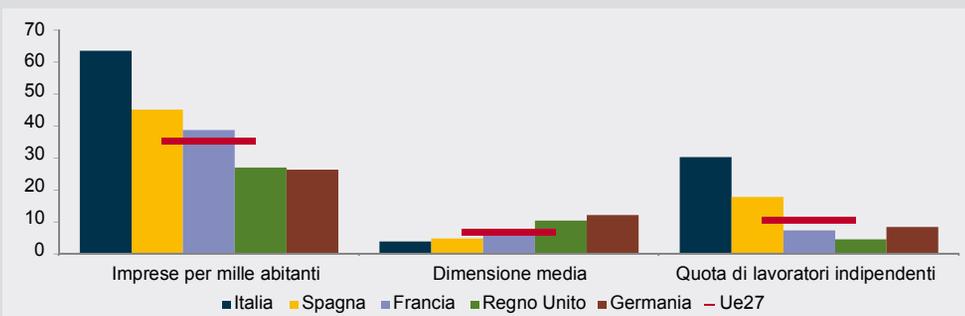
Durante la crisi le imprese hanno adottato strategie prevalentemente difensive, ma hanno puntato anche sulla qualità. La fonte censuaria offre nuove informazioni anche sugli orientamenti strategici del sistema delle imprese italiane. Nel biennio 2011-2012, caratterizzato dall'approfondimento progressivo delle tendenze recessive, l'azione di un'ampia parte del sistema produttivo è stata guidata da strategie di tipo fondamentalmente "difensivo" (Figura 2.2). La preoccupazione per la difesa della propria quota di mercato (segnalata nel 70,5 per cento dei casi) risulta essere l'orientamento principale per le imprese di tutte le classi dimensionali, ripartizioni e macrosettori. A questa si affiancano o si sostituiscono comunque altre strategie più

Tavola 2.2 Imprese e addetti per classe di addetti nei principali paesi Ue - Anno 2011
(valori percentuali)

PAESI	Imprese attive					Addetti				
	0-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	Totale	0-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	Totale
Germania (a)	81,8	15,2	2,5	0,5	100,0	19,2	23,3	20,5	37,0	100,0
Francia	94,2	4,8	0,8	0,2	100,0	29,7	18,7	15,0	36,6	100,0
Italia	94,8	4,6	0,5	0,1	100,0	46,0	21,2	12,6	20,2	100,0
Spagna	94,1	5,1	0,7	0,1	100,0	38,5	19,9	13,9	27,7	100,0
Regno Unito	89,5	8,7	1,5	0,3	100,0	18,0	19,4	16,2	46,4	100,0

Fonte: Eurostat, Structural business statistics
(a) Il dato relativo agli addetti è riferito al 2010.

Figura 2.1 Indicatori di struttura nei principali paesi Ue - Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)



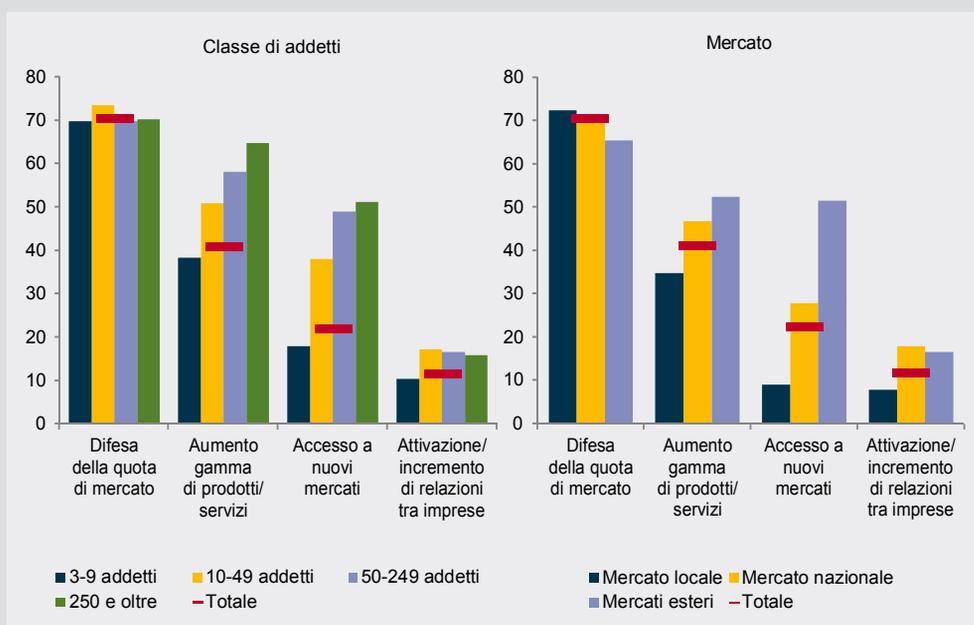
Fonte: Elaborazione Istat su dati Eurostat



complesse e di tipo espansivo, volte in particolare ad ampliare la gamma di prodotti e servizi offerti (41,1 per cento dei casi), accedere a nuovi mercati (22,2 per cento) o attivare/incrementare collaborazioni con altre imprese (11,7 per cento). La complessità del profilo strategico delle imprese è inoltre condizionata in modo rilevante dalla dimensione aziendale – all'aumentare della quale crescono sia il numero delle strategie adottate sia la rilevanza di quelle più complesse – e dall'ampiezza del mercato di riferimento dell'impresa (locale, nazionale, internazionale). In particolare, l'aumento della gamma di prodotti e servizi offerti e l'accesso a nuovi mercati sono strategie adottate da oltre la metà delle aziende che si rivolgono al mercato estero, con incidenze pari al 48,2 e al 45,4 per cento nelle microimprese, al 59,7 e al 62,7 nelle piccole, al 67,2 e al 71,7 per cento nelle medie aziende e al 73,3 e 71,6 per cento nelle imprese di maggiori dimensioni.

Quasi due terzi delle imprese italiane hanno relazioni produttive stabili con altre imprese o istituzioni. Il 63,3 per cento delle unità con almeno 3 addetti dichiara di intrattenere almeno una relazione produttiva stabile – di tipo contrattuale o informale – con altre aziende o istituzioni (Figura 2.3). La capacità di attivare accordi produttivi aumenta al crescere della dimensione d'impresa (dal circa 60 per cento delle microimprese al quasi 90 per cento delle grandi imprese). In secondo luogo, la maggiore propensione ad attivare relazioni produttive si registra tra le imprese delle costruzioni (in ragione di circa l'85 per cento delle unità), ovvero il settore nel quale la dimensione media aziendale è più contenuta (circa 8 addetti), e nell'industria in senso stretto (il comparto dalla dimensione media più elevata con 18,4 addetti) dove le relazioni coinvolgono circa il 76 per cento delle unità. I settori del commercio (59,3 per cento) e delle altre attività di servizi (52,1 per cento) sono meno coinvolti, anche se oltre la metà delle aziende in essi attive ha comunque posto in essere accordi produttivi con altre imprese. Dal punto di vista territoriale, la presenza di relazioni tra imprese non si differenzia in misura significativa tra le diverse macro aree del Paese; la percentuale di

Figura 2.2 Principali strategie adottate dalle imprese per classe di addetti e mercato di riferimento - Anno 2011 (valori percentuali)



Fonte: 9° Censimento dell'industria e dei servizi



imprese unite da tali legami varia infatti tra il 64,9 per cento del Nord-ovest e il 61,4 per cento del Mezzogiorno. Una maggiore eterogeneità si rileva a livello provinciale, anche se in nessuna provincia la quota di imprese con relazioni scende al di sotto del 41 per cento. Alcune province meridionali – in particolare pugliesi, lucane e siciliane – presentano percentuali di imprese “interconnesse” comprese tra il 70 e il 75 per cento, paragonabili cioè a quelle delle zone d’Italia nelle quali il ricorso ad accordi produttivi è più intenso.

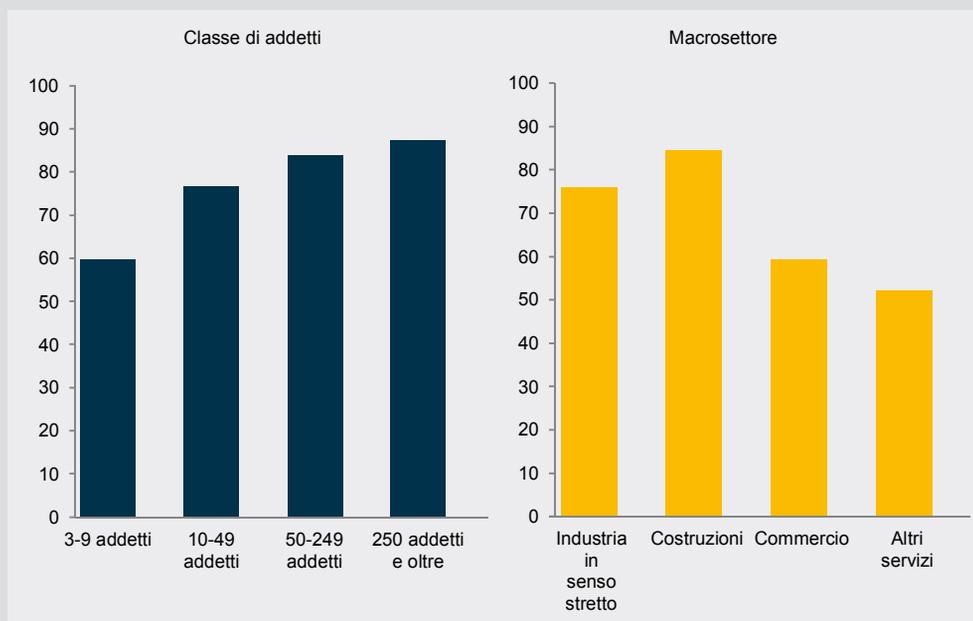
L'internazionalizzazione commerciale e produttiva rappresenta un potente veicolo di competitività. Nel secondo Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, l’Istat ha mostrato come, soprattutto negli ultimi anni caratterizzati da una domanda interna stagnante, la performance delle imprese italiane – oltre che gli stimoli macroeconomici alla crescita – sia dipesa dalla loro capacità di cogliere le opportunità di una domanda internazionale che, nonostante la debolezza evidenziata nel 2013, si è mostrata comunque più dinamica di quella interna. In questi termini, la tenuta competitiva del sistema produttivo italiano di fronte alla crisi è risieduta nella vivacità delle sue imprese esportatrici, capaci di registrare livelli di produttività e redditività superiori a quelli medi del settore manifatturiero (approfondimento nel paragrafo 2.4 **L’attività internazionale delle imprese come fattore di crescita**).

Le Pmi hanno un ruolo rilevante nell’export italiano. Rispetto ai principali paesi dell’Ue l’Italia, coerentemente con le caratteristiche strutturali dell’apparato produttivo, si caratterizza per una quota di export relativamente contenuta afferente alle grandi imprese (poco meno del 46 per cento, a fronte del 58 e del 59,1 per cento, rispettivamente, di Francia e Germania (Figura 2.4), che si riflette in un contributo più rilevante fornito dalle aziende di piccola e media dimensione (rispettivamente 18,3 e 28,6 per cento).

È in aumento la presenza diretta all’estero delle imprese italiane. Anche l’internazionalizzazione produttiva svolge un ruolo di rilievo – sebbene notevolmente

 pagina 71

Figura 2.3 Imprese che hanno attivato almeno una tipologia di relazione per classe di addetti e macrosettore - Anni 2011-2012 (valori percentuali)



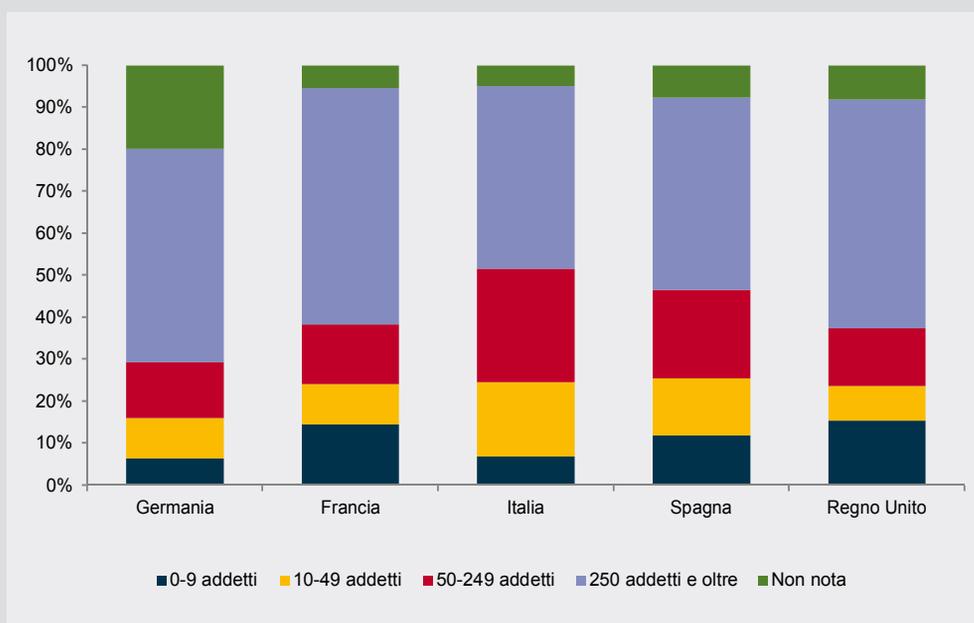
Fonte: 9° Censimento dell’industria e dei servizi



complesso – per la capacità competitiva e il potenziale di crescita del nostro sistema economico. Nel periodo 2007-2011, la presenza diretta di imprese italiane all'estero è aumentata di oltre 1.600 unità, fino a raggiungere 21.682 affiliate (+8,1 per cento), che impiegano all'estero circa 1,7 milioni di addetti (oltre 250 mila in più, pari a +19,4 per cento nello stesso periodo). Tale incremento ha riguardato prevalentemente il settore dei servizi e in particolare il commercio (+16 mila addetti). Nel 2011, le controllate all'estero nella manifattura sono la metà di quelle attive nel settore dei servizi non finanziari (6.461 imprese contro 11.888), ma hanno una dimensione economica maggiore (quasi 971 mila addetti e 274 miliardi di fatturato). Oltre il 60 per cento dei principali gruppi multinazionali industriali, inoltre, ha dichiarato di aver pianificato nuovi investimenti all'estero per il biennio 2012-2013. La motivazione principale è la possibilità di accedere a nuovi mercati, sia per i gruppi multinazionali italiani dell'industria, sia per quelli dei servizi. Tuttavia, mentre i primi ritengono determinanti anche la riduzione del costo del lavoro e di altri costi d'impresa, quelli attivi nei servizi giudicano più importanti l'aumento della qualità, lo sviluppo di nuovi prodotti e l'adeguamento alle scelte effettuate da altre imprese.

La capacità del sistema Paese di attrarre investimenti esteri è limitata, e presenta divari regionali. Nel 2011 le imprese a controllo estero in Italia erano circa 13.500 e occupavano quasi 1,2 milioni di addetti. Rispetto al 2010, il numero delle affiliate estere residenti in Italia è in leggero calo (-1,6 per cento) ma sono in aumento gli addetti (+1,1 per cento). Queste imprese spiegano il 13,4 per cento del valore aggiunto del sistema produttivo, una quota ridotta rispetto a quanto si osserva in Francia, Germania e Spagna, e molto inferiore a quelle rilevate in Belgio e Olanda. Tuttavia le affiliate estere presentano livelli di produttività e redditività più elevati rispetto alle imprese a controllo nazionale e hanno dimensioni maggiori. Una stima territoriale della rilevanza, a livello regionale, delle multinazionali estere in Italia fornisce indicazioni ulteriori sulla capacità di attrazione di investimenti produttivi dall'estero (Figura 2.5). In un contesto nel quale in

Figura 2.4 Esportazioni delle imprese dei principali paesi dell'Ue per classe di addetti - Anno 2011
(composizioni percentuali del valore delle esportazioni)



Fonte: Eurostat



tutte le regioni la specializzazione prevalente delle imprese a controllo estero riguarda le attività manifatturiere (in nessuna regione la specializzazione nei servizi raggiunge la classe più elevata), è comunque visibile un divario tra le regioni del Centro-Nord e quelle meridionali, più ampio nelle attività del terziario.

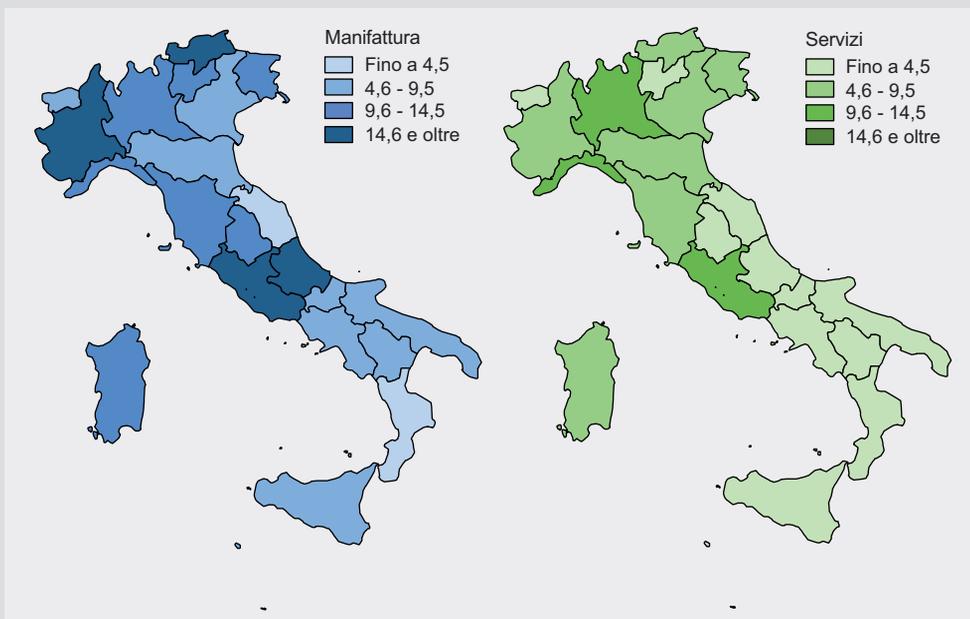
Gli investimenti in Ricerca e Sviluppo sono bassi rispetto alla media Ue e agli obiettivi di Europa 2020. Le peculiarità del sistema produttivo italiano si riflettono anche nella traiettoria tecnologica delle imprese: il nostro Paese, infatti, investe in Ricerca e Sviluppo (R&S) l'1,25 per cento del Pil (dato relativo al 2011), un valore molto al di sotto della media Ue (2,1 per cento) e distante dall'obiettivo dell'1,53 per cento definito dalla strategia Europa 2020 (Figura 2.6). Il ritardo è visibile anche in termini di spesa in R&S delle imprese (0,7 per cento del Pil a fronte di una media Ue pari all'1,3 per cento).

Il quadro non cambia se si considera il solo settore manifatturiero (con le eccezioni di tessile e meccanica). In questo caso, l'Italia presenta una spesa in R&S sul valore aggiunto che è da anni stabilmente al di sopra del 3 per cento, ma lo sforzo profuso è ben inferiore a quello di Germania e Francia (rispettivamente 9 e 8 per cento). L'analisi della composizione settoriale della spesa in R&S mostra tuttavia alcuni evidenti elementi di forza: l'Italia risulta infatti il primo investitore in Europa nel campo del tessile e il secondo nel settore della meccanica (dietro la Germania).

Nel 2011, il contributo delle imprese multinazionali estere in Italia alla spesa privata in R&S è risultato pari al 24,2 per cento, quasi un quarto degli investimenti complessivi delle imprese in questa attività. Si tratta comunque di un valore fra i più bassi in Europa, simile a quello riscontrato in Germania e in Francia ma inferiore a quelli di Spagna e Regno Unito.

La propensione a introdurre innovazioni è però elevata. La spesa in R&S offre del resto una lettura parziale del potenziale innovativo delle imprese: nel confronto con i principali paesi europei, infatti, l'Italia mostra un minore impegno in R&S interna

Figura 2.5 Addetti delle imprese a controllo estero per regione e macrosettore - Anno 2011
(in percentuale del totale degli addetti)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat



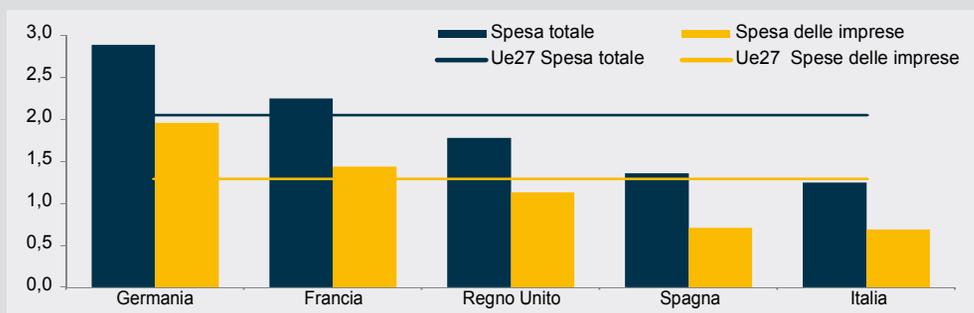
(coerentemente con le caratteristiche strutturali del sistema produttivo), ma fa un maggiore ricorso ad altre tipologie di spesa legate all'innovazione, in particolare gli investimenti in macchinari e impianti innovativi. I dati più recenti relativi alle attività di innovazione delle imprese, riferiti al 2010, consentono proprio di distinguere fra i diversi tipi di spesa (brevetti, macchinari e impianti innovativi, design e altro; Tavola 2.3): mentre le grandi imprese innovano maggiormente attraverso R&S interna (in misura del 43,5 per cento di unità), le piccole investono soprattutto in macchinari e impianti innovativi (46,1 per cento), e in proporzione investono di più anche in attività preliminari alla produzione quali il design (7,5 per cento).

Il potenziale dell'Ict non è sfruttato appieno. Nel 2013, solo il 5 per cento delle imprese sopra i 10 addetti dichiara di vendere on line almeno l'1 per cento del proprio fatturato, contro il 14 per cento della media europea (Figura 2.7). Non si tratta però di un problema dimensionale: fra le imprese al di sopra dei 250 addetti l'Italia sconta un ritardo di 19 punti rispetto alla media europea. Con riferimento alla quota di imprese che acquistano on line almeno l'1 per cento degli ordini, l'Italia mostra un valore più basso di 3 punti percentuali rispetto alla media europea; il ritardo sale a 8 punti se consideriamo le imprese al di sopra dei 250 addetti.

Il motivo di questo divario non sembra riferibile alla carenza di infrastrutture digitali: la quota di imprese al di sopra dei 10 addetti che si connette a Internet tramite banda larga fissa o mobile è infatti pari al 95 per cento nel 2013, 2 punti percentuali al di sopra della media europea.

Tra le cause della mancata crescita dell'economia italiana (-0,2 per cento tra il 2000 e il 2013 valore tra i più modesti dell'Ue), ricopre una posizione di rilievo una prolungata stagnazione della produttività, che si protrae ormai dagli anni Duemila, e sulla quale si sono innestate le conseguenze delle due fasi di crisi 2008-2009 e 2011-2013. Fra il 2000 e il 2013 la produttività oraria del lavoro è cresciuta solo dello 0,6 per cento, frutto di un +1,8 per cento negli anni pre-crisi 2000-2007 e di una

Figura 2.6 Spesa per ricerca e sviluppo totale e sostenuta dalle imprese nei principali paesi Ue - Anno 2011 (in percentuale del Pil)



Fonte: Eurostat, Research and development statistics

Tavola 2.3 Spesa delle imprese con almeno 10 addetti per tipo di attività innovativa svolta e classe di addetti in Italia - Anno 2010 (valori percentuali)

CLASSI DI ADDETTI	Ricerca e sviluppo interna	Acquisto di servizi di ricerca e sviluppo	Acquisto di macchinari e impianti innovativi	Acquisto di tecnologia non incorporata in beni capitali (a)	Progettazione (design) e altre attività preliminari alla produzione	Altre spese (b)
10-49 addetti	30,8	4,8	46,1	2,2	7,5	8,7
50-249 addetti	36,5	6,6	42,4	2,4	5,4	6,7
250 addetti e oltre	43,5	12,6	29,5	5,7	4,2	4,6
Totale	38,8	9,4	36,4	4,1	5,3	6,1

Fonte: Istat, Rilevazione sull'innovazione nelle imprese

(a) Brevetti, invenzioni non brevettate, licenze, know-how, marchi, altri progetti e servizi tecnici di consulenza non inclusi nella R&S. (b) Spese in formazione per le attività innovative e spese in marketing di prodotti e servizi nuovi.



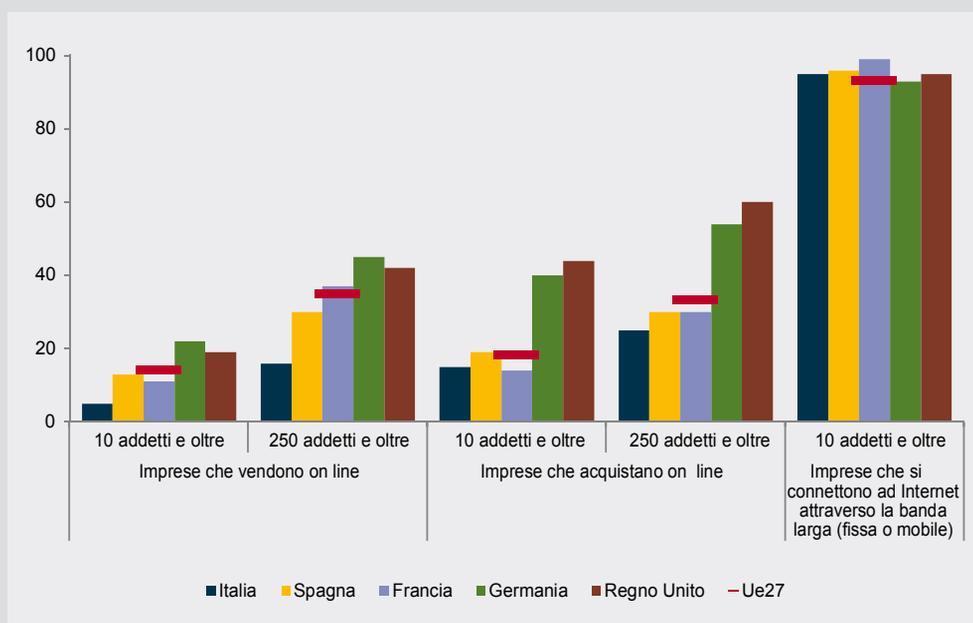
contrazione dell'1,2 per cento tra il 2007 e il 2013. Questa flessione distingue il caso italiano: in tutti i principali paesi europei la produttività è infatti cresciuta, nonostante una flessione marcata fra il 2007 e il 2009. Significativo è l'andamento della produttività del lavoro in Spagna, dove l'accelerazione osservata nel corso degli ultimi anni ha permesso di raggiungere i livelli di produttività italiani. D'altra parte, anche la debole crescita del valore aggiunto dell'economia italiana nel periodo antecedente la crisi è spiegata quasi interamente dal contributo proveniente dall'input di lavoro (+7,2 punti percentuali, a fronte di +2 punti dovuti alla crescita della produttività oraria). La stagnazione della produttività segna dunque profondamente il quadro dinamico della nostra economia, chiamando in causa fattori di contesto, elementi strutturali, dotazioni e strategie del nostro sistema delle imprese.

I dati delle statistiche strutturali sulle imprese italiane (relativi al 2011) consentono di dare contorni più precisi alla questione della produttività, evidenziandone in particolare le componenti dimensionali, settoriali e territoriali. La tavola 2.4 mostra anzitutto l'esistenza di una chiara relazione positiva tra produttività del lavoro e dimensione aziendale: il valore aggiunto per addetto delle grandi imprese (71,3 migliaia di euro) supera di quasi due volte e mezzo quella delle imprese con meno di 10 addetti (pari a 29,5 migliaia di euro). La differenza, inoltre, è più marcata nell'industria in senso stretto (il rapporto è di oltre tre a uno), settore nel quale i livelli di produttività sono generalmente più elevati, soprattutto nel caso delle piccole e medie imprese. Persistono forti difformità territoriali a sfavore delle imprese meridionali, la cui produttività è mediamente inferiore del 20 per cento a quella complessiva, con un divario più evidente nei servizi (paragrafo 2.1 **La mappa dell'efficienza produttiva**).

Nell'ultimo biennio si è accentuato il ridimensionamento delle costruzioni, con un avvio di riduzione dell'occupazione anche nei servizi. La fase recessiva più recente, apertasi nel 2011, ha riguardato tutti i macrosettori ma in modo assai più rilevante le costruzioni (Figura 2.8). Nell'industria in senso stretto si è registrato un calo

 pagina 53

Figura 2.7 Attività di e-commerce delle imprese e utilizzo della banda larga nei principali paesi Ue per classe di addetti - Anno 2013 (a) (differenze rispetto alla media Ue27)



Fonte: Eurostat, Information society

(a) Percentuale di imprese che vendono on line al meno l'1 per cento del fatturato; percentuale di imprese che acquistano on line almeno l'1 per cento degli ordini; percentuale di imprese che utilizzano banda larga. Per la Germania e il Regno Unito la percentuale di imprese che acquistano on line è relativa al 2010.



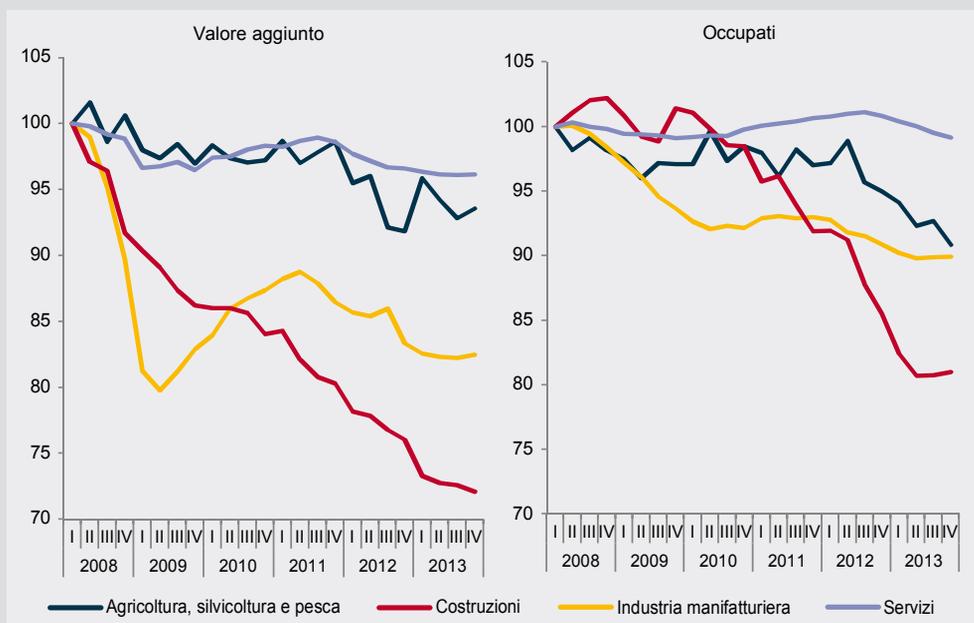
produttivo accentuato, il cui ritmo si è attenuato nel corso del 2013 fino a far registrare una moderata ripresa nell'ultimo trimestre. I comparti industriali che hanno subito una maggiore contrazione del valore aggiunto sono quello delle raffinerie e la maggior parte dei settori del Made in Italy (tessile, abbigliamento, mobili ecc.). Nel terziario, il calo è più evidente nei servizi di informazione e comunicazione e in quelli tradizionali (commercio, trasporti, alberghi e ristoranti). Complessivamente i livelli dell'attività produttiva sono rimasti inferiori a quelli del 2008: -28 per cento di valore aggiunto nelle costruzioni, -17,5 per cento nella manifattura, -6,4 per cento nell'agricoltura e -3,9 per cento nei servizi. A questi andamenti negativi ha corrisposto anche una notevole caduta del numero di occupati, particolarmente accentuata nell'ultimo anno (si veda l'approfondimento sulla **domanda di lavoro** contenuto nel paragrafo 2.2).

Tavola 2.4 Valore aggiunto per addetto per macrosettore, classe di addetti e ripartizione geografica - Anno 2011 (valori in migliaia di euro)

MACROSETTORI	Classe di addetti					Ripartizione geografica				
	0-9	10-19	20-49	50-249	250 e oltre	Nord-ovest	Nord-est	Centro	Mezzo-giorno	Totale
Industria in senso stretto	29,1	42,0	53,8	69,5	90,5	64,4	59,7	55,7	48,6	58,9
Costruzioni	28,7	38,4	41,0	57,8	85,7	39,7	37,3	30,7	31,7	35,2
Servizi	29,7	40,1	43,1	49,9	61,1	45,6	38,3	42,5	31,5	39,8
Totale	29,5	40,5	47,3	59,1	71,3	50,4	45,0	44,3	34,9	44,3

Fonte: Istat, Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi

Figura 2.8 Valore aggiunto e occupazione per macrosettore - I trim. 2011 - IV trim. 2013 (indici 1° trim. 2008=100; ai prezzi di base, valori concatenati e destagionalizzati)



Fonte: Istat, Conti economici nazionali; Rilevazione sulle forze di lavoro



APPROFONDIMENTI E ANALISI

Nelle pagine che seguono, sulla base degli elementi sin qui richiamati viene approfondito l'esame di alcuni fattori critici del sistema produttivo italiano, in grado di condizionarne le potenzialità di crescita e la competitività negli anni a venire. Anzitutto, la questione dell'efficienza produttiva viene affrontata da una prospettiva più ampia rispetto alla sola produttività del lavoro, valutando più in generale l'utilizzo combinato dei fattori produttivi da parte delle unità produttive. Ciò permette di ottenere una "mappa" dell'efficienza tecnica dell'intero sistema delle imprese italiane, utile ad ampliare e migliorare l'informazione su un aspetto rilevante della competitività del Paese e a qualificare meglio il ruolo delle strategie e delle componenti aziendali negli ambiti più critici per le prospettive di ripresa. Tra questi, in particolare, si prendono in esame due aspetti. Il primo riguarda la questione occupazionale, di cui si analizzano l'andamento della domanda di lavoro delle imprese, il contributo delle unità in espansione e di quelle in contrazione alla variazione di occupati tra il 2011 e il 2013, il ruolo dell'efficienza produttiva e delle strategie aziendali nella performance occupazionale delle imprese nell'ultimo triennio. Il secondo aspetto è relativo all'internazionalizzazione, vista nelle due forme commerciale e produttiva, della quale si valutano le caratteristiche anche in considerazione del suo potenziale ruolo di traino dell'intero sistema economico in un orizzonte contrassegnato dalla debolezza della domanda interna.

2.1 La mappa dell'efficienza produttiva

Negli ultimi anni la profondità e la persistenza delle ondate recessive succedutesi a partire dal 2008 hanno posto in primo piano i fattori macroeconomici, più che quelli microeconomici, come elementi cruciali per la ripresa economica. Tuttavia, la capacità di essere efficienti, ovvero di generare un livello adeguato di valore aggiunto data la dotazione dei fattori di produzione, rappresenta un elemento decisivo della competitività delle imprese e del sistema economico, incidendo sulla possibilità, delle aziende italiane di essere competitive sui mercati esteri e di sfruttare adeguatamente i frammentati segnali di ripresa di quello interno. Di conseguenza, disporre di una misura quantitativa dell'efficienza produttiva delle imprese consente di arricchire in misura sostanziale il quadro informativo sulle condizioni e sul potenziale dell'apparato produttivo.

In proposito, le nuove fonti statistiche integrate consentono analisi microeconomiche sull'intero universo delle imprese italiane, e in particolare sui segmenti di imprese di minore dimensione, che come si è visto rappresentano l'ossatura del nostro sistema produttivo. Una nuova base dati realizzata dall'Istat integrando fonti statistiche e amministrative, che riporta dati economici di base sui 4,4 milioni di imprese dell'industria e dei servizi, consente di stimare un "indicatore di efficienza produttiva" in grado di definire una vera e propria "mappa" del sistema, in base alla quale analizzare le relazioni tra efficienza e ulteriori aspetti della performance delle imprese.

L'analisi si è concentrata su un sottoinsieme di imprese composto dalle oltre 2 milioni di unità maggiormente "strutturate", che nel 2011 impiegavano 12,4 milioni di addetti su un totale di 16,7.¹ In una prima fase, l'efficienza è stata stimata su tutto l'universo delle osservazioni disponibili, in modo da ricavare un indicatore che posizioni l'impresa nell'ambito dell'intero sistema produttivo.

¹ La popolazione di riferimento è costituita dai 4,4 milioni di imprese con meno di 100 addetti contenute nella base di dati "Frame" 2011 e dalle circa 11 mila unità con almeno 100 addetti incluse nella base di dati della Rilevazione sul sistema dei conti delle imprese. Tuttavia, ai fini di questa analisi sono state selezionate le imprese con una dimensione economica superiore ad una soglia minima (30.000 euro di fatturato, almeno 1 addetto), valore aggiunto e ammortamenti positivi, escludendo i settori dei tabacchi, delle attività finanziarie e assicurative, delle attività immobiliari.

Efficienza produttiva cruciale per la competitività delle imprese

Efficienza d'impresa: un'analisi

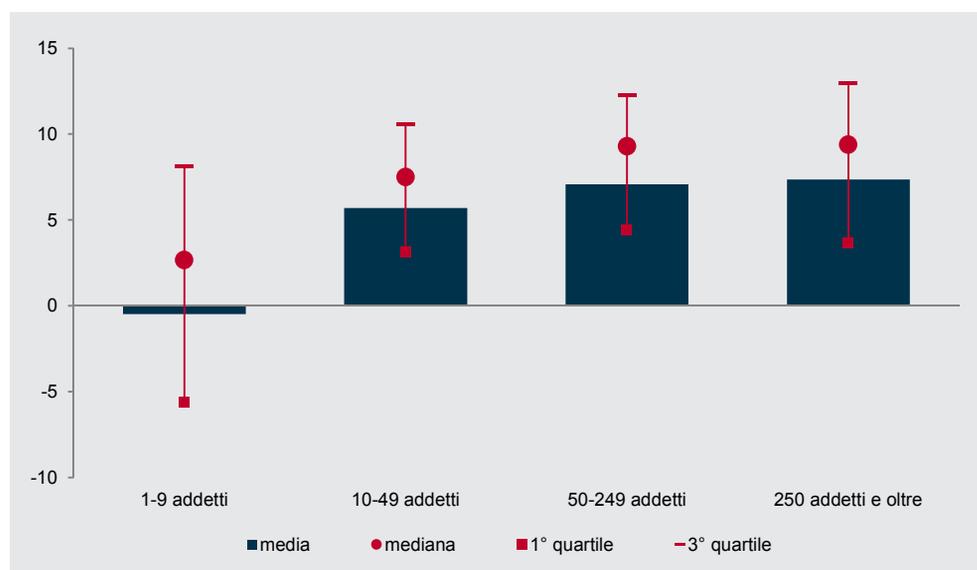


“Efficienza assoluta”
più alta per le grandi
imprese...

Successivamente, la stima è stata condotta per settore di attività economica (a livello di divisione Ateco) per tenere conto della specificità dei diversi processi produttivi. L'indicatore dell'efficienza aziendale è espresso in termini di distanza del valore di ciascuna impresa dalla media nazionale.²

I risultati mostrano anzitutto come l'efficienza tecnica abbia una forte componente dimensionale (Figura 2.9): i valori medi e mediani aumentano progressivamente nello spostarsi verso le classi a dimensione più elevata in termini di addetti. In tale distribuzione, nel segmento delle microimprese (quelle con meno di 10 addetti), che ha un livello medio di efficienza inferiore a quello nazionale, oltre la metà delle unità produttive è più efficiente della media del sistema (+2,7 punti). Ciò conferma l'elevato peso delle microimprese nel sistema produttivo italiano, ma allo stesso tempo rappresenta anche un segnale della presenza, in questa stessa classe, di una forte variabilità dell'efficienza tecnica tra le diverse imprese.

Figura 2.9 Efficienza tecnica per classe di addetti - Anno 2011
(scostamenti dalla media nazionale; media nazionale = 0)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

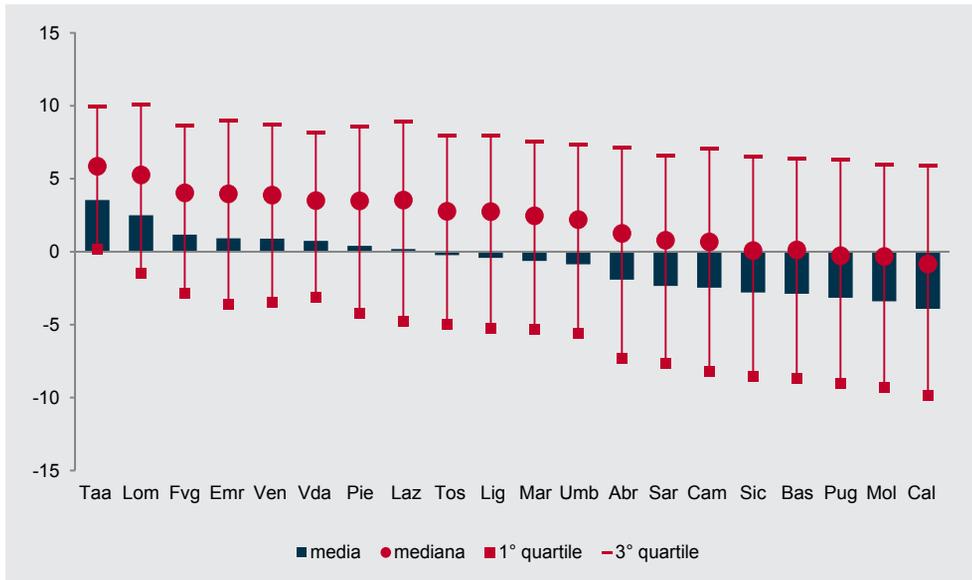
Sotto il profilo territoriale emerge una netta divaricazione tra le regioni settentrionali e quelle centrali e meridionali (Figura 2.10): l'efficienza media è superiore alla media nazionale in tutte le regioni del Nord (ad eccezione della Liguria), in particolare Trentino-Alto Adige (+3,5 punti) e Lombardia (+2,5 punti), e risulta inferiore alla media in tutte le regioni del Centro (ad eccezione del Lazio) e nel Mezzogiorno, in particolare Calabria (-3,9 punti) e Molise (-3,4 punti). Il dato mediano, tuttavia, rileva come oltre la metà delle imprese di tutte le regioni, a eccezione di quelle di Molise, Puglia e Calabria, presenti un'efficienza non inferiore alla media nazionale, segnalando anche in questo caso la presenza di una significativa eterogeneità nei livelli di efficienza delle imprese in tutte le aree territoriali.

² L'efficienza produttiva delle imprese è stimata a partire da un modello di frontiera di produzione stocastica. In particolare, è stata stimata una trasformazione logaritmica della funzione di produzione Cobb-Douglas (l'utilizzo di specificazioni funzionali diverse, quali la translogaritmica, ha portato a risultati analoghi) avente il valore aggiunto come variabile dipendente e il numero di addetti e il livello degli ammortamenti (approssimazione della dotazione di capitale) come variabili esplicative. A partire da tale stima, separando l'inefficienza dalla componente casuale dell'errore (Coelli et al. 1998, Kumbhakar e Lowell, 2000), è stato possibile arrivare a confrontare l'output potenziale dell'impresa con quello da essa effettivamente ottenuto sulla base della propria dotazione di fattori produttivi.



...e per quelle
del Nord

Figura 2.10 Efficienza tecnica per regione - Anno 2011
(scostamenti dalla media nazionale; media nazionale = 0)

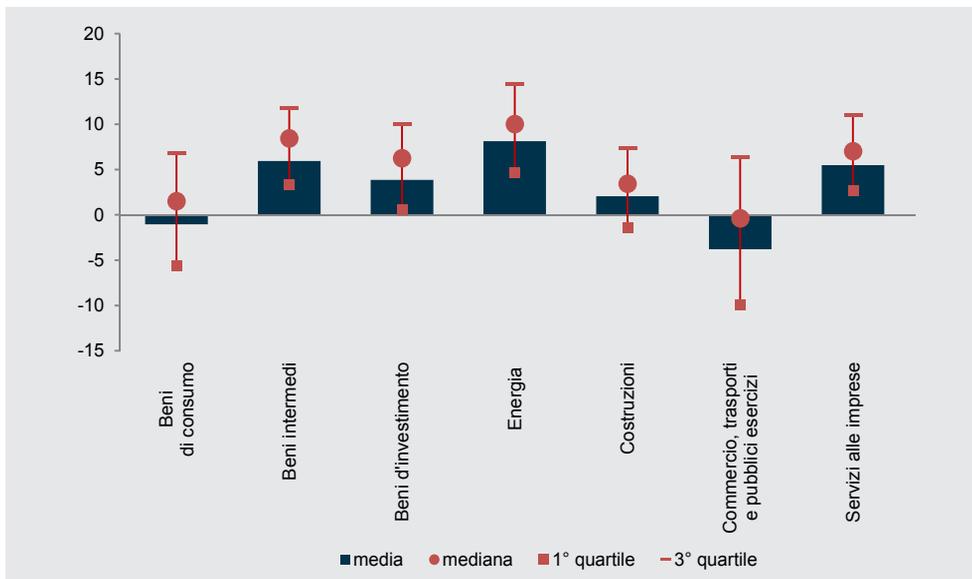


Fonte: Elaborazioni su dati Istat

L'analisi settoriale mostra notevoli differenze strutturali (Figura 2.11). I risultati presentati vanno interpretati come un confronto fra i livelli "assoluti" di efficienza incorporati nelle imprese appartenenti ai vari macrosettori. In particolare, valori più elevati indicano che la tecnologia del singolo comparto si associa a un utilizzo più efficiente dei fattori di produzione. In tale contesto, i settori a maggiore "efficienza assoluta" risultano essere quelli dell'energia (con una media superiore di 8,1 punti al dato nazionale), della produzione di beni intermedi (+5.9 punti), dei servizi alle imprese (+5,4 punti), mentre all'estremo opposto si posizionano i settori del commercio/trasporti/pubblici esercizi (-3,8 punti) e dell'industria dei beni di consumo -1,1

Energia e beni intermedi i settori con maggiore efficienza assoluta

Figura 2.11 Efficienza tecnica per macrosettore - Anno 2011
(scostamenti dalla media nazionale; media nazionale = 0)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat



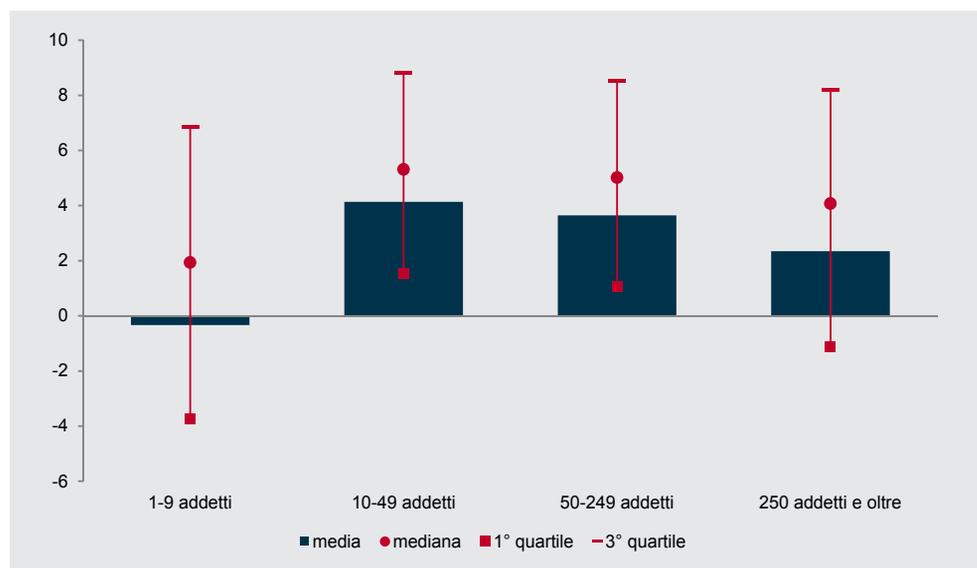
“Efficienza relativa”:
primeggiano
le piccole imprese

punti. Allo stesso tempo proprio questi ultimi due comparti, insieme a quello dei servizi alla persona, presentano la maggiore eterogeneità nel grado di efficienza delle imprese.

L’inserimento della dimensione settoriale nella procedura di stima dell’indicatore³ consente di condizionare il grado di efficienza alla specificità tecnologica dei processi produttivi impiegati nei diversi settori. La figura 2.12 mostra la distribuzione della nuova misura di efficienza “tecnologicamente condizionata”, riportando lo scostamento dell’efficienza delle imprese dalla media del proprio settore, per classe dimensionale. Le principali differenze tra questo indicatore “relativo” e quello “assoluto” analizzato in precedenza sono due. In primo luogo, al netto dell’effetto settoriale le unità produttive più efficienti sono ora le piccole imprese (10-49 addetti), con scostamenti positivi di 4,1 dalla media di settore. Seguono le medie imprese (50-249 addetti), le grandi unità (250 e più addetti) e infine le microimprese (con meno di 10 addetti). Le stime effettuate consentono inoltre di valutare come la dispersione dell’efficienza all’interno delle diverse dimensioni d’impresa sia molto elevata per le imprese di maggiori dimensioni: le unità meno efficienti si posizionano al di sotto della media di settore (-1,1 punti), mentre in corrispondenza del quarto di efficienza più elevato l’indicatore raggiunge un livello molto alto (+8,2 punti).

Tali andamenti sembrano delineare una situazione in cui il mutuo adattamento fra tecnologia e dimensione tende a premiare le piccole e medie imprese. Al di là dell’esigenza di ulteriori approfondimenti sulla direzione causale di tale adattamento, questo risultato appare rilevante alla luce delle caratteristiche strutturali del sistema produttivo italiano, dominato dalle ridotte dimensioni, e sembra confermare come nel tessuto delle piccole e medie imprese risieda una parte non trascurabile del potenziale di competitività del nostro apparato produttivo. Dimensioni troppo piccole si confermano, ancora una volta, come fattori fortemente limitativi dell’efficienza, nonostante il livello stimato per il segmento più efficiente delle microimprese sia relativamente elevato.

Figura 2.12 Efficienza tecnica per classe di addetti - Anno 2011
(scostamenti dalla media nazionale; media nazionale = 0)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

³ I nuovi modelli di stima della frontiera di produzione stocastica sono definiti al livello di divisione di attività economica (Ateco 2007 a 2 cifre).



L'introduzione della componente tecnologica non porta invece modifiche sostanziali alla distribuzione territoriale dell'efficienza: le regioni del Nord continuano a collocarsi al di sopra della media nazionale (dai +3,5 punti del Trentino-Alto Adige ai +0,2 punti della Liguria), mentre quelle del Centro e del Sud vi rimangono al di sotto (comprese tra i -0,03 punti della Toscana e i -2,6 della Calabria). La principale differenza rispetto al quadro precedente è che ora in tutte le regioni almeno una impresa su due registra un grado di efficienza superiore al valore medio nazionale.

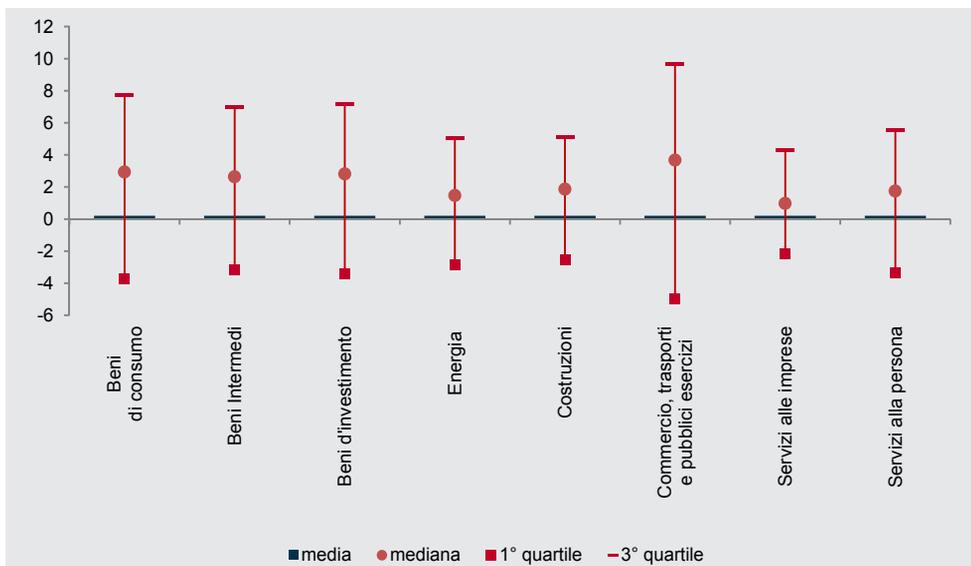
Cambiamenti di rilievo si riscontrano invece nella nuova “mappa settoriale” dell'efficienza relativa per macrosettore di attività economica (Figura 2.13). La nuova raffigurazione misura la distribuzione dell'efficienza all'interno del settore, evidenziando la distanza tra le imprese più efficienti e quelle meno efficienti: da questo punto di vista, i comparti a efficienza (relativa) più elevata (diffusa internamente al settore) divengono il commercio/trasporti/pubblici esercizi (con un valore mediano superiore di 3,7 punti alla media di settore), l'alimentare/beni di consumo (+2,9 punti), i beni d'investimento (+2,8 punti) e i beni intermedi (+2,6 punti), che tuttavia risultano essere anche quelli nei quali la distribuzione dell'efficienza è più variabile, e dunque vi è maggiore eterogeneità di risultati nella combinazione dei fattori produttivi.

L'efficienza produttiva risente dell'azione congiunta di fattori settoriali connessi alla tecnologia e di specifici effetti aziendali riconducibili alle capacità organizzative e strategiche delle singole imprese. Vi è una forte evidenza della presenza di una relazione inversa tra livello medio e variabilità dell'efficienza nei diversi settori (Figura 2.14). Questa è interpretabile come il risultato della combinazione di un “effetto settoriale” (misurato dalla media degli scostamenti dalla media nazionale), che tende a rafforzare le performance delle imprese efficienti, e di un “effetto aziendale” (misurato dalla varianza degli scostamenti dalla media nazionale) che, nei settori a più bassa efficienza, tende comunque a sostenere le performance di alcuni segmenti di imprese. Più in particolare, l'effetto settoriale positivo è evidente per i comparti del terziario a elevata specializzazione (professionisti), mentre la componente aziendale si manifesta soprattutto per i settori della ricerca del personale, della ristorazione, delle bevande e del commercio al dettaglio. Le attività del modello di specializzazione italiano tendono invece a collocarsi in una posizione intermedia, anche se si riscontra un maggiore effetto settore (con minore variabilità interna)

Commercio trasporti e pubblici servizi il comparto più efficiente...

...ma l'eterogeneità è forte

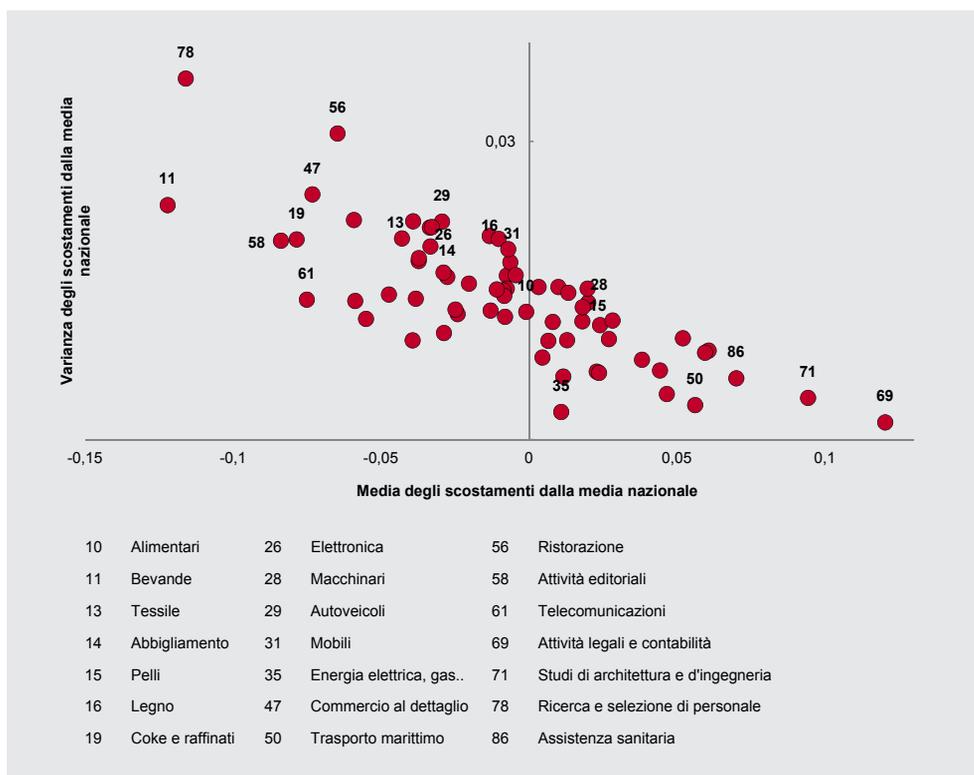
Figura 2.13 Efficienza tecnica relativa per macrosettore - Anno 2011
(distribuzione degli scostamenti dalla media di settore; media di settore = 0)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat



Figura 2.14 Media e varianza degli scostamenti di efficienza tecnica dalla media nazionale per divisione Ateco 2007 - Anno 2011



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

nei comparti alimentare, pelli, macchinari e apparecchiature elettriche, e un prevalente effetto aziendale (maggiore variabilità) per le bevande, gli autoveicoli, il legno e il tessile.

I risultati fin qui presentati confermano la presenza di un'elevata eterogeneità interna ai diversi settori di attività economica anche in termini di efficienza. Come si vedrà di seguito, l'efficienza ha avuto un ruolo rilevante – insieme ai comportamenti delle imprese e alle loro caratteristiche organizzative e strategiche – nel determinare una performance occupazionale d'impresa più o meno positiva nel biennio di crisi 2011-2013.

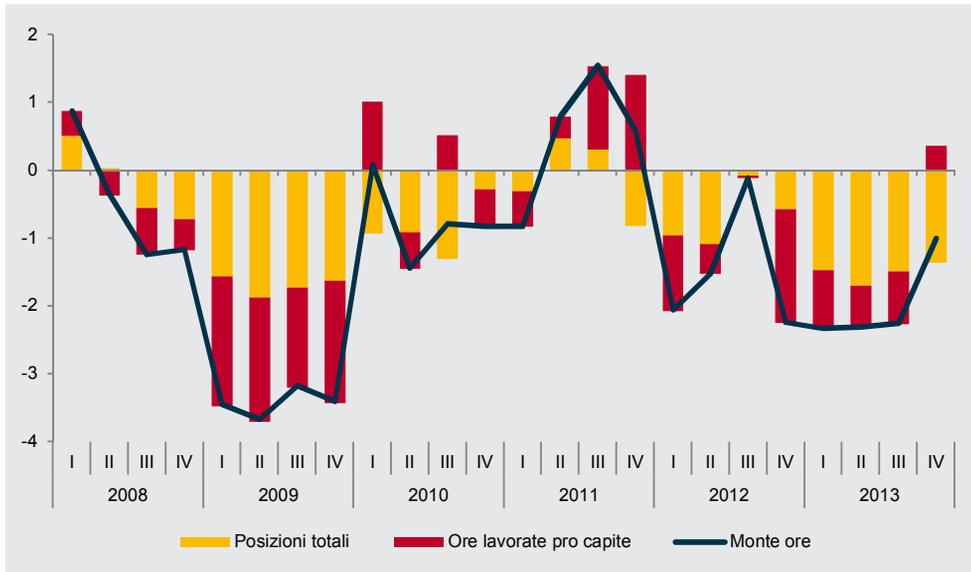
2.2 La domanda di lavoro

2.2.1 L'andamento dell'input di lavoro

A partire dal 2011, con riferimento all'intera economia, l'andamento dell'input di lavoro delle imprese, misurato come monte ore lavorate, ha interrotto una breve fase di ascesa e ne ha iniziata una di progressiva riduzione che si è protratta, con poche eccezioni, fino alla fine del 2013 (Figura 2.15). In particolare, nella prima parte del 2013 la riduzione tendenziale del monte ore lavorate è stata pari al 2,3 per cento, ed è stata dovuta per circa due terzi alla contrazione delle posizioni lavorative e per il rimanente terzo alla diminuzione delle ore lavorate pro capite. Nel quarto trimestre del 2013 queste ultime sono tornate a crescere, sebbene in misura contenuta (+0,4 per cento), ma l'ulteriore riduzione delle posizioni lavorative (-1,4 per cento) ha portato nel complesso a una nuova flessione del monte ore lavorate (-1,0 per cento) anche nell'ultimo trimestre del 2013.



Figura 2.15 Monte ore lavorate, posizioni lavorative e ore lavorate pro capite - Anni 2008-2013
(variazioni tendenziali percentuali)

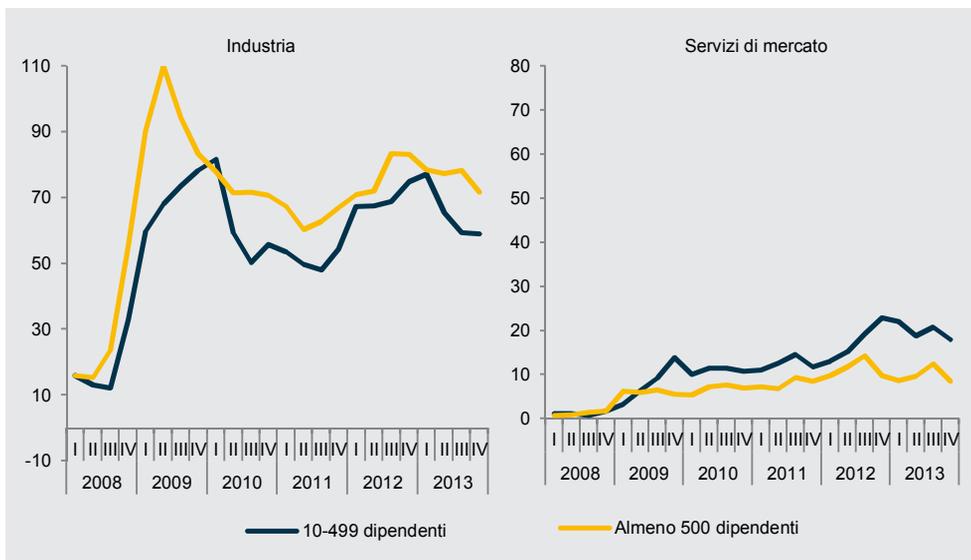


Fonte: Istat, Conti economici nazionali

Analogamente, a partire dal 2011 nel comparto industriale ha ripreso ad aumentare il ricorso alla Cassa integrazione guadagni (Cig) – misurato dall'incidenza di ore di Cig su mille ore lavorate (Figura 2.16). La lieve flessione degli ultimi mesi del 2013, più evidente nelle imprese con 10-499 dipendenti, non ha comunque impedito all'indicatore di attestarsi alla fine dell'anno su livelli comparabili a quelli del 2009, e molto al di sopra di quelli del periodo pre-crisi. La situazione nel settore dei servizi di mercato è meno seria in termini di intensità (nel terziario il ricorso alla Cig non supera le 20 ore per mille lavorate, a fronte delle oltre 70 dell'industria), ma a differenza di quanto avviene nel comparto industriale è in costante aumento (soprattutto nelle imprese con meno di 500 dipendenti) dalla fine del 2008 a oggi.

Il ricorso alla Cig è ancora ben al di sopra di quello pre-crisi

Figura 2.16 Utilizzo della Cig - Anni 2008-2013 (incidenza per mille ore lavorate totali)



Fonte: Istat, Indagini mensile sulle grandi imprese; Indagine trimestrale sui posti vacanti e le ore lavorate



2.2.2 Creazione e distruzione di posti di lavoro

Turnover occupazionale: un approfondimento

L'analisi dell'intensità delle variazioni dello stock di occupati delle singole imprese (*turnover occupazionale*) offre utili indicazioni sulle caratteristiche di questi andamenti. A tal fine è stato preso in considerazione un ampio insieme di unità produttive industriali e dei servizi sempre attive nel triennio 2011-2013, che spiega il 18 per cento del totale delle aziende e circa il 60 per cento degli addetti.⁴

Nel periodo considerato, questo specifico segmento del sistema produttivo ha visto ridursi il numero complessivo delle posizioni lavorative di circa 586 mila unità (-6,7 per cento), a seguito di un progressivo peggioramento dei livelli occupazionali in ciascuno dei due anni 2011-2012 (-1,8 per cento) e 2012-2013 (-4,9 per cento). Questa contrazione ha investito tutti i settori di attività economica, con incidenza non troppo dissimile: -8,4 per cento nelle costruzioni (oltre 58 mila unità perse); -7 per cento nei servizi alle imprese (oltre 110 mila unità) e in quelli alla persona (oltre 45 mila unità), -6,5 per cento nell'industria in senso stretto (oltre 163 mila unità), -6,3 per cento nel comparto del commercio, trasporti e pubblici esercizi (oltre 208 mila unità).

Questi saldi complessivi rappresentano la sintesi di variazioni occupazionali che, a livello più disaggregato, possono risultare molto diverse per intensità e segno, a seconda di come si distribuiscono i casi di creazione e distruzione di posizioni lavorative. Una misura approssimativa ma efficace di tale mobilità occupazionale, all'interno del panel qui considerato, è data dalla dimensione complessiva delle variazioni in aumento o in diminuzione dell'occupazione media annua delle singole imprese. Questa permette, infatti, di evidenziare il contributo alla variazione totale delle posizioni lavorative proveniente dalle imprese in espansione e da quelle in contrazione. Si tratta di un indicatore affine al *Gross Job Turnover* (GJT): a partire dalle variazioni nette di posizioni lavorative registrate per ogni impresa, viene calcolato un tasso di mobilità occupazionale che, per ogni successivo raggruppamento di imprese (classe dimensionale, settore, ecc.), riporta la percentuale di posti di lavoro complessivamente interessata da fenomeni di aumento o flessione dello stock di occupati delle imprese. In generale, un indicatore di questo tipo presenta alcune regolarità: è tendenzialmente prociclico (soprattutto tra le imprese di minore dimensione), tende a essere inversamente correlato con la dimensione d'impresa ed è inversamente correlato con l'intensità di capitale del processo produttivo.⁵

Tra il 2012 e il 2013 si osserva un aumento generalizzato delle variazioni (positive o negative) dell'occupazione: per il complesso del sistema il tasso di mobilità aumenta dall'11,7 al 13,5 per cento; la tendenza è visibile in misura pressoché identica tra le micro, piccole e medie imprese, e in forma più limitata per le imprese con almeno 250 addetti (Figure 2.17 e 2.18). Tale risultato è coerente sia con la tendenziale prociclicità di questo tipo di indicatori, sia con la loro correlazione inversa con la dimensione d'impresa. Anche a livello di macrosettori e ripartizioni territoriali, si registra un generalizzato aumento della mobilità occupazionale tra il 2012 e il 2013, particolarmente pronunciato nel settore dei servizi alla persona e più ridotto invece nell'Italia centrale (Tavola 2.5).

⁴ L'insieme delle unità osservate è lo stesso alla base dell'analisi del paragrafo 2.1. Pertanto, a partire dalla rilevazione sull'occupazione, le retribuzioni e gli oneri sociali nelle imprese con dipendenti (Oros), sono state considerate le imprese con: fatturato superiore a 30.000 euro, almeno un addetto, valore aggiunto positivo, ammortamenti positivi, e sono stati esclusi i settori dei tabacchi, delle attività finanziarie e assicurative, delle attività immobiliari.

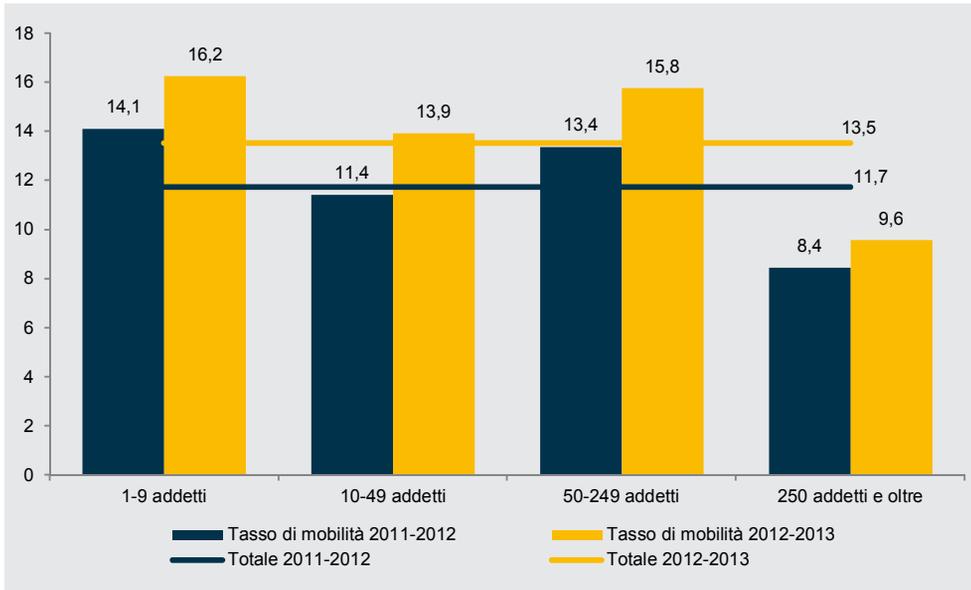
⁵ Rispetto al consueto GJT il tasso di mobilità qui utilizzato ha almeno due importanti differenze: trattandosi di un panel chiuso esso non coglie le variazioni occupazionali dovute alla nascita e alla cessazione di imprese; e le percentuali non sono calcolate sull'occupazione complessiva del panel, ma sul totale delle posizioni lavorative di ogni raggruppamento di imprese. La prima circostanza tende a sottostimare i tassi di mobilità, soprattutto nel caso delle imprese di minore dimensione (interessate in maggior misura da fenomeni di natalità e mortalità delle imprese). La seconda differenza focalizza maggiormente l'analisi sui confronti intertemporali all'interno delle classi, attenuando allo stesso tempo quella sottostima.

60



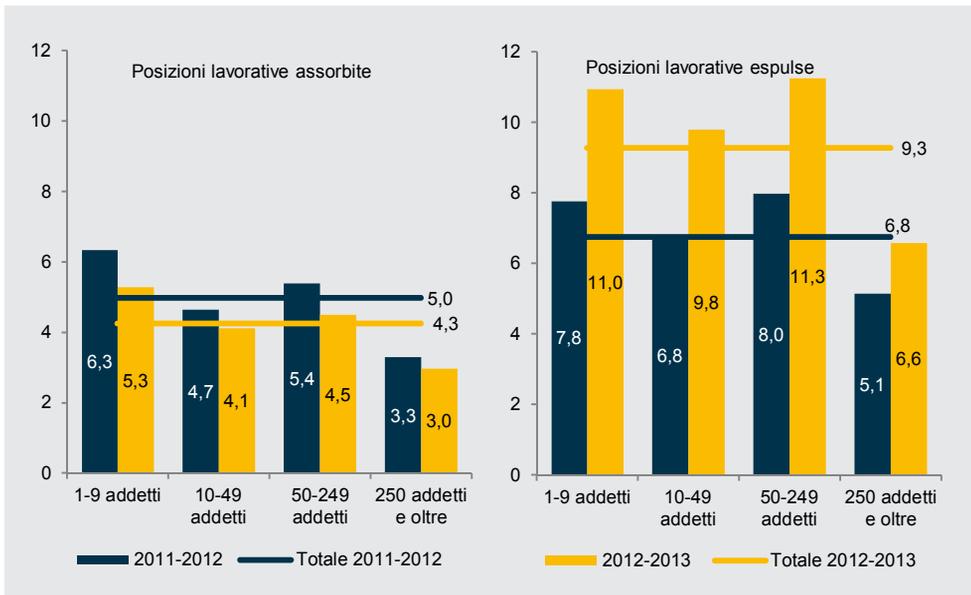
2012-2013:
variazioni
accentuate
nell'occupazione
delle imprese

Figura 2.17 Tassi di mobilità occupazionale per classe di addetti - Anni 2011-2013
(valori percentuali, per le classi di addetti: tributo percentuale delle imprese in espansione e di quelle in contrazione alla variazione degli addetti della classe)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Figura 2.18 Posizioni lavorative assorbite ed espulse per classe di addetti - Anni 2011-2013
(contributi percentuali delle imprese in espansione e di quelle in contrazione occupazionale alla variazione degli addetti della classe)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Nel 2012 l'occupazione creata dalle imprese in espansione è pari al 5 per cento dello stock complessivo di posizioni lavorative (poco più di 433 mila unità), quella distrutta ammonta al 6,8 per cento (oltre 588 mila unità). La somma delle due incidenze determina il GJT (11,8 per cento), mentre la loro differenza misura la variazione netta dell'occupazione (-1,8 per cento).



Il 2013 registra da un lato una lieve riduzione dell'impatto positivo delle imprese in espansione (dal 5 al 4,3 per cento), dall'altro un aumento rilevante dell'effetto negativo dovuto alle imprese in flessione (dal 6,8 al 9,3 per cento, con una espulsione aggiuntiva di circa 795 mila unità nel secondo anno). Il tasso di mobilità occupazionale aumenta al 13,6 per cento, mentre la variazione netta dell'occupazione è pari a circa -5 per cento. Il netto peggioramento dell'occupazione nel 2013 deriva quindi in larga misura dall'aumento dell'impatto negativo delle imprese in flessione occupazionale, più che dal ridimensionamento dell'effetto espansivo derivante dalle imprese in crescita.

Più posti di lavoro distrutti nella seconda recessione

L'andamento del tasso di mobilità nel biennio e delle sue componenti è diverso da quello della prima fase critica del 2007-2009. Come già documentato nel Rapporto annuale sul 2010,⁶ in quel primo periodo di recessione il *turnover* generale è diminuito rispetto alla fase ciclica precedente la crisi, a seguito di una vistosa riduzione della creazione di posti di lavoro non bilanciata da un modesto aumento del numero di posti persi (quest'ultimo frenato, a sua volta, dal massiccio ricorso alla Cassa integrazione guadagni nel 2009).

Sembra dunque configurarsi la situazione di un sistema produttivo che in una prima fase ha differito nel tempo il ridimensionamento occupazionale, per poi cedere, con il prolungarsi della recessione, a una più intensa espulsione di dipendenti dal processo produttivo.

L'analisi delle dinamiche per settore e territorio consentono ulteriori considerazioni. Nel Mezzogiorno, nelle costruzioni e nei servizi alla persona, tassi elevati di posizioni lavorative distrutte (11,6 per cento in tutti e tre i casi) si accompagnano anche a una maggiore incidenza di posti creati (poco più del 5 per cento), seppur in calo rispetto all'anno precedente.

Tavola 2.5 Tasso di mobilità occupazionale e incidenza di posizioni lavorative assorbite ed espulse per ripartizione geografica e macrosettore - Anni 2011-2013 (valori percentuali)

	2011-2012			2012-2013		
	% posizioni assorbite	% posizioni espulse	Tasso di mobilità	% posizioni assorbite	% posizioni espulse	Tasso di mobilità
RIPARTIZIONI						
Nord-ovest	4,8	6,3	11,0	4,3	8,7	13,0
Nord-est	4,9	6,1	11,0	4,2	8,8	13,0
Centro	4,4	6,9	11,3	3,5	9,2	12,6
Mezzogiorno	6,4	8,5	14,9	5,3	11,6	16,9
MACROSETTORI						
Industria in senso stretto	3,5	5,9	9,4	3,6	7,8	11,4
Costruzioni	6,2	8,3	14,5	5,1	11,6	16,6
Commercio, trasporti e pubblici esercizi	4,9	6,5	11,4	4,0	8,8	12,8
Servizi alle imprese	6,3	7,9	14,2	5,1	10,6	15,7
Servizi alla persona	6,3	6,9	13,2	5,1	11,6	16,7
Totale	5,0	6,8	11,7	4,3	9,3	13,5

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

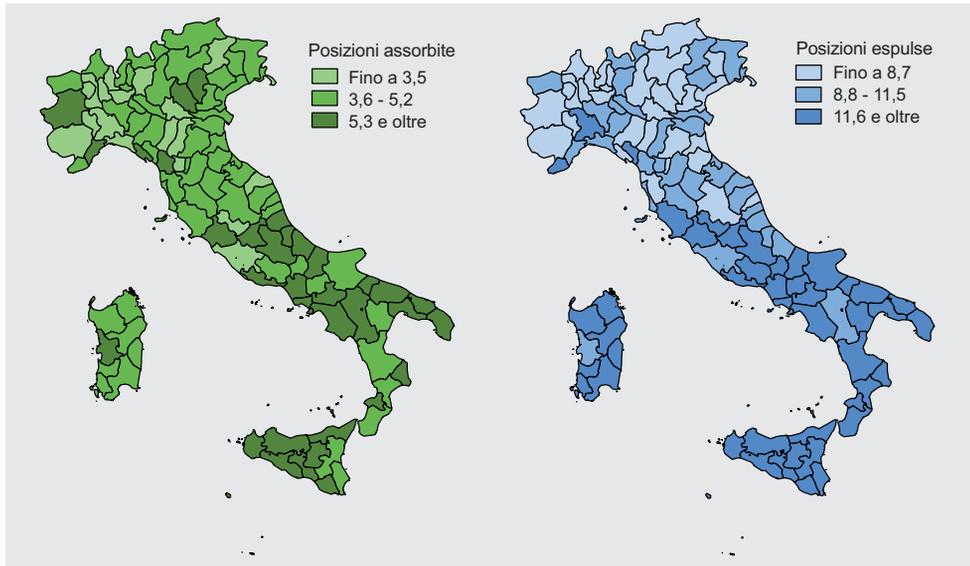
In tutte le province i posti di lavoro persi sono più di quelli creati

A un maggiore livello di dettaglio territoriale (Figura 2.19), in tutte le province italiane l'incidenza dei posti distrutti è superiore a quella dei posti creati: tuttavia, in alcune province del Veneto e della Lombardia i due tassi tendono ad avvicinarsi. Nel Mezzogiorno appare più preoccupante la situazione di alcune province della Calabria e di tutte quelle della Sardegna (tranne Oristano) il cui elevato livello di turnover è spiegato essenzialmente da un'alta incidenza di posti distrutti.

⁶ Su questo si veda Istat, Rapporto annuale, 2011, cap. 2.



Figura 2.19 Posizioni lavorative assorbite ed espulse per provincia - Anni 2011-2013 (contributi percentuali delle imprese in espansione e di quelle in contrazione occupazionale alla variazione degli addetti della provincia)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

2.2.3 Caratteristiche qualitative della domanda di lavoro e fattori di stimolo all'aumento dell'occupazione

L'analisi delle recenti dinamiche della domanda di lavoro da parte delle imprese italiane può essere integrata da un esame delle componenti più qualitative del fenomeno, relative in particolare alle caratteristiche delle nuove assunzioni eventualmente effettuate nel corso del 2013: tipologia delle forme contrattuali utilizzate, eventuale reclutamento di personale giovane, misure ritenute più efficaci nel favorire una politica di assunzione da parte delle imprese. Un'analisi ad hoc su un campione di imprese della manifattura e dei servizi consente di affrontare questi aspetti, in una prospettiva sia descrittiva sia normativa.⁷

In primo luogo, i risultati confermano le difficoltà del mercato del lavoro nel 2013: il saldo tra la percentuale di imprese che dichiarano un aumento dello stock di occupati in azienda (compresi i lavoratori esterni) e quella delle imprese che dichiarano di averlo ridotto è complessivamente negativo sia nella manifattura sia nei servizi. Dal punto di vista dimensionale (Figura 2.20), a fronte della tipica relazione inversa tra stazionarietà e dimensione d'impresa, il saldo tra aziende in crescita e in contrazione è negativo per le piccole e le grandi imprese di entrambi i comparti (emergono in particolare le difficoltà delle grandi imprese dei servizi, il 61,2 per cento delle quali indica una generale contrazione occupazionale). Il saldo è invece positivo per le medie imprese (50-249 addetti), soprattutto dei servizi. A tali dinamiche occupazionali, tuttavia, sono sottese situazioni molto diverse in termini di contratti e caratteristiche del personale assunto.

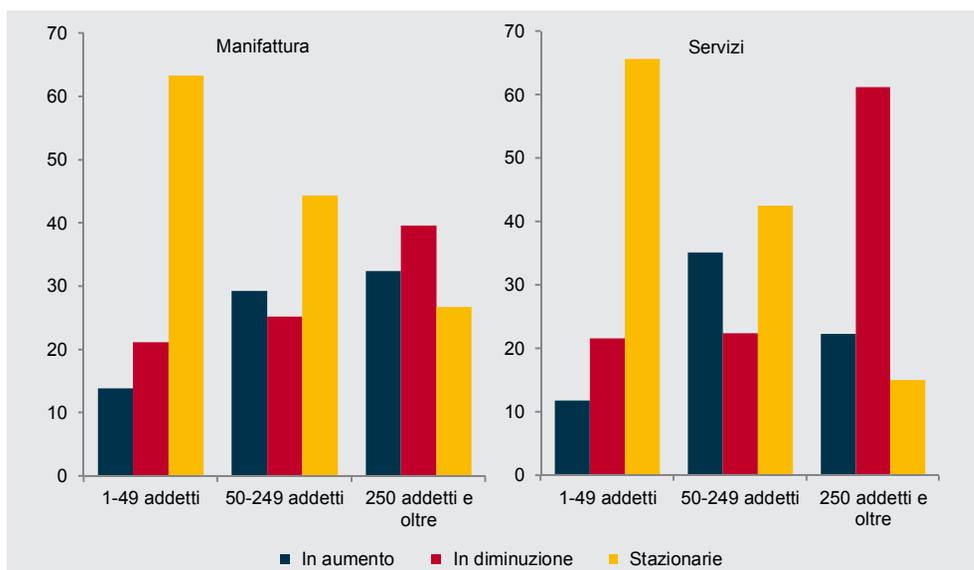
Con riferimento alla forma contrattuale con il quale l'azienda ha assunto nuove risorse nel 2013, tra i due comparti non si osservano differenze di rilievo (Figura 2.21): il contratto dipendente rappresenta una tipologia più frequentemente utilizzata rispetto a quello esterno, sia nella manifattura sia nei servizi. Inoltre, si trova conferma della presenza di signi-

Domanda di lavoro: uno studio *ad hoc* sugli aspetti qualitativi



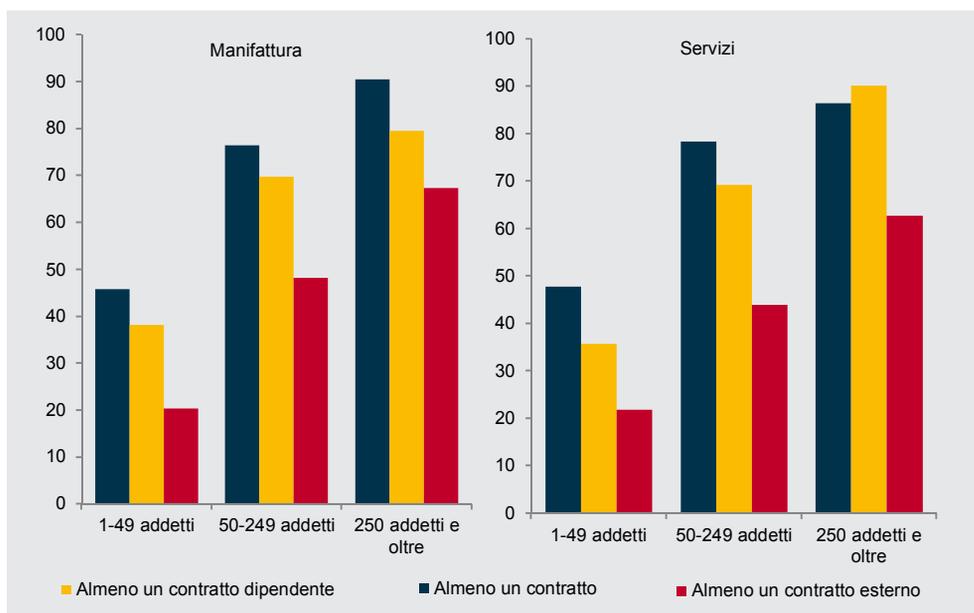
⁷ Vengono utilizzati i risultati di una sezione *ad hoc* inserita, nel mese di febbraio 2014, all'interno della rilevazione mensile sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere e dei servizi di mercato (escluso il commercio).

Figura 2.20 Variazione dell'occupazione complessiva delle imprese per macrosettore e classe di addetti e macrosettore - Anno 2013 (percentuali di imprese)



Fonte: Istat, Indagini sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere e dei servizi (febbraio 2014)

Figura 2.21 Tipologie contrattuali utilizzate per le assunzioni per macrosettore e classe di addetti - Anno 2013 (percentuali di imprese)



Fonte: Istat, Indagini sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere e dei servizi (febbraio 2014)

ficative differenze dimensionali: nel settore manifatturiero la quota di imprese che hanno dichiarato di avere assunto con contratti di lavoro dipendente passa dal 38,2 per cento delle piccole imprese al 79,5 per cento delle grandi (20,4 e 67,3 per cento i corrispondenti valori dei contratti “esterni”).

Spesso ai nuovi contratti di assunzione non corrisponde un ingresso di nuove unità di personale all'interno dell'impresa, dal momento che essi possono essere il risultato di una conversione di precedenti rapporti di lavoro, prevalentemente atipici, già presenti in azienda. L'indagine ad

Le nuove assunzioni spesso conversioni di precedenti rapporti atipici



hoc qui considerata rilevante, con riferimento alle assunzioni a tempo indeterminato, come ciò costituisca un fenomeno relativamente frequente, poiché coinvolge oltre il 41 per cento delle imprese dei servizi e più del 44 per cento di quelle della manifattura. Anche in questo caso si riscontra una sostanziale differenza di comportamento tra le imprese di diversa dimensione: nel comparto manifatturiero, ad esempio, le assunzioni del 2013 sono state precedute da un altro tipo di rapporto per il 41,6 per cento delle piccole imprese, il 51,1 per cento delle medie e il 69,1 per cento delle grandi. Al crescere della dimensione, inoltre, cresce anche il divario con le imprese del terziario, per le quali le percentuali di unità medie e grandi che hanno convertito precedenti contratti è molto simile (rispettivamente 46,7 e 47,9 per cento, mentre la quota è pari a 40,7 per cento nel caso delle piccole imprese).

Una percentuale non irrilevante delle assunzioni effettuate nel corso del 2013 ha riguardato anche personale “giovane”, ovvero con meno di 30 anni di età (Figura 2.22). Nella manifattura si sono segnalate nell’assunzione di giovani soprattutto le unità di dimensioni grandi (67 per cento) e medie (64,2 per cento), sebbene anche tra le piccole imprese più di una unità su due abbia accolto personale sotto i trent’anni. Nel terziario, invece, l’assunzione di giovani è avvenuta soprattutto presso le piccole e medie imprese (rispettivamente 63,1 e 77 per cento di unità), e nel 51,7 per cento delle grandi.

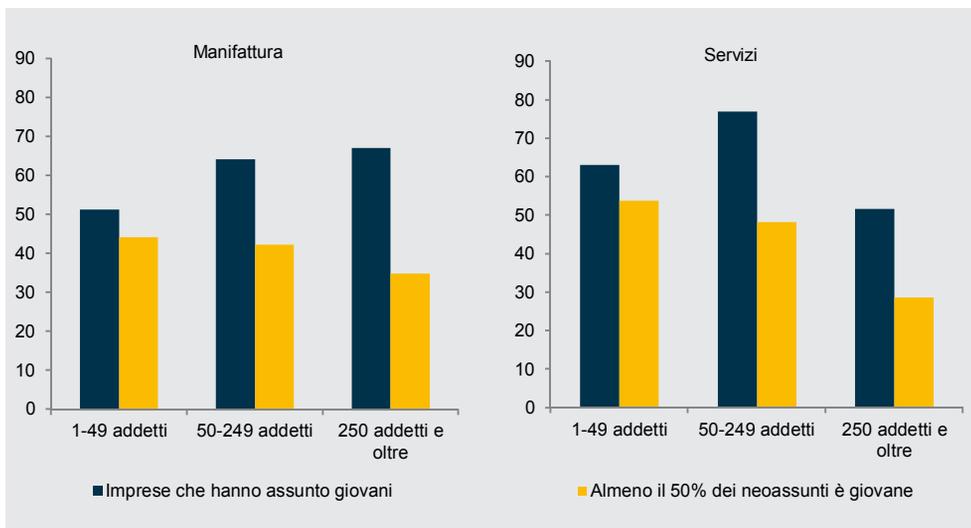
Sono comunque le aziende di minore dimensione ad assumere in prevalenza giovani: oltre il 50 per cento di neoassunti è giovane nel 44 per cento delle piccole imprese manifatturiere e in quasi il 54 per cento di quelle dei servizi. Percentuali leggermente inferiori si riscontrano per le medie imprese (rispettivamente 42,3 per cento nella manifattura e 48,2 per cento nei servizi), mentre ha assunto prevalentemente giovani “solo” il 34,8 per cento delle grandi imprese manifatturiere e il 28,7 per cento di quelle del terziario.

Infine, alle imprese è stato chiesto di indicare, con riferimento all’attuale livello della domanda di beni e servizi, quali fattori, tra una serie di possibili proposte, sarebbero ritenuti in grado di stimolare concretamente un aumento del numero di occupati.

In generale, nei confronti delle misure indicate si osserva una maggiore sensibilità da parte delle imprese del terziario (le percentuali sono più elevate per tutte le misure suggerite a eccezione della richiesta di minori vincoli all’uscita dal lavoro; Figura 2.23). Più in dettaglio, tra i

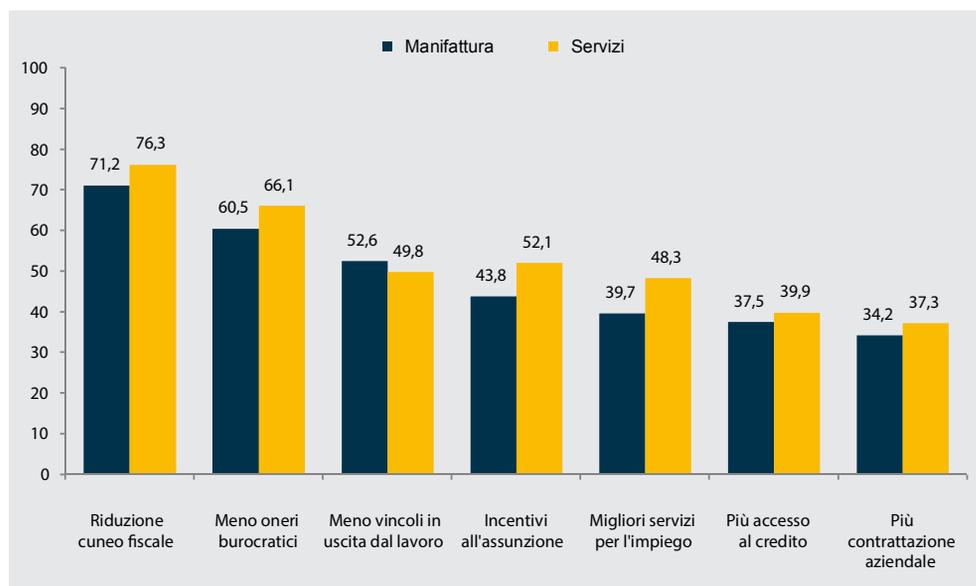
Quasi due imprese su tre assumono under 30

Figura 2.22 Imprese che hanno assunto personale giovane (meno di 30 anni d’età) in misura superiore al 50 per cento delle assunzioni per macrosettore e classe di addetti - Anno 2013 (percentuali di imprese)



Fonte: Istat, Indagini sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere e dei servizi (febbraio 2014)



Figura 2.23 Fattori che potrebbero determinare un aumento degli occupati per macrosettore - Anno 2013 (percentuali di imprese)

Fonte: Istat, Indagini sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere e dei servizi (febbraio 2014)

Riduzione di cuneo fiscale e burocrazia gli incentivi ritenuti più efficaci

fattori che potrebbero indurle ad aumentare il numero di occupati, indipendentemente dalla forma contrattuale, le imprese segnalano anzitutto una riduzione del cuneo fiscale a carico del datore di lavoro, in oltre il 71 per cento dei casi nella manifattura e oltre il 76 per cento nei servizi. A seguire, è avvertita con significativa frequenza anche l'esigenza di una riduzione degli oneri burocratico-amministrativi (60,5 per cento nella manifattura e oltre 66 per cento nei servizi), di una riduzione dei vincoli al licenziamento (rispettivamente 52,6 e 49,8 per cento), di maggiori incentivi all'assunzione (43,8 e 52,1 per cento). Un miglioramento nei servizi per l'impiego è sollecitato dal 39,7 per cento delle imprese manifatturiere e dal 48,3 di quelle dei servizi, mentre un intervento sulle condizioni di accesso al credito è indicato dal 37,5 per cento del comparto manifatturiero e da circa il 40 del terziario. L'ampliamento degli spazi per la contrattazione aziendale si colloca ultimo, in ordine di segnalazione, tra gli interventi proposti, e interessa il 34,3 per cento delle imprese della manifattura e il 37,3 per cento di quelle dei servizi.

La necessità di questo tipo di agevolazioni è sentita in misura pressoché costante anche tra le diverse classi dimensionali d'impresa. Se si considerano solo le tre misure più segnalate, si osserva ad esempio che nel comparto manifatturiero la riduzione del cuneo fiscale rappresenta la misura più richiesta dalle aziende piccole (70,8 per cento), medie (75,6 per cento) e grandi (73,9 per cento), seguita dallo snellimento degli oneri burocratici (60,4 per cento delle piccole, 63 per cento delle medie, 54,2 per cento delle grandi). Le agevolazioni al licenziamento sono invece ritenute una misura favorevole all'assunzione soprattutto dalle imprese manifatturiere di dimensioni medie e grandi (rispettivamente 65,1 e 62,8 per cento). Analogamente, nel comparto dei servizi la riduzione del cuneo fiscale è al primo posto delle richieste delle imprese piccole e medie (rispettivamente 76,4 e 72,2 per cento), e al secondo posto di quelle delle grandi (54,8 per cento). Anche in questo caso, inoltre, è diffuso il desiderio per un contenimento degli adempimenti burocratico-amministrativi (66,3 per cento per le piccole imprese, 60,3 per cento per le medie, 52,4 per cento per le grandi), mentre ora la riduzione dei vincoli in uscita dal lavoro rappresenta una preoccupazione rilevante solo per le imprese di media dimensione (61,5 per cento).

66



Flessibilità in uscita rilevante per le aziende medio-grandi

2.3 Le imprese che hanno creato occupazione

Le dinamiche occupazionali sin qui analizzate evidenziano l'ampiezza delle difficoltà attraversate dalle imprese nell'ultimo triennio ed il forte impatto occupazionale della crisi. In questo quadro, può essere rilevante l'individuazione dei fattori, di contesto e specifici dell'impresa, che hanno contribuito a sostenere l'occupazione. L'utilizzo integrato dei dati sull'occupazione nelle imprese,⁸ di quelli della rilevazione diretta sulle imprese svolta nell'ambito del 9° Censimento generale dell'industria e dei servizi e di quelli relativi ai risultati economici delle imprese risponde a questa esigenza, consentendo di individuare quali caratteristiche e quali scelte aziendali siano state più efficaci nell'aiutare le imprese a sostenere l'occupazione nel periodo 2011-2013.⁹ L'analisi riguarda la variazione delle unità di lavoro equivalenti (Ula) nelle imprese con dipendenti che nel 2011 impiegavano almeno tre addetti. La scelta di legare la performance occupazionale a questa forma di input di lavoro ha importanti conseguenze sul campo di analisi. Le Ula qui considerate sono al lordo del ricorso alla Cassa integrazione guadagni; ciò implica che, nell'analisi proposta, la performance aziendale va interpretata in termini di capacità di tenuta occupazionale dell'impresa, più che in termini di intensità di utilizzo del fattore lavoro. In secondo luogo, in anni nei quali il ricorso alla Cig è tanto esteso e trasversale alle diverse attività produttive, eventuali aumenti o diminuzioni delle unità di lavoro tendono a essere determinati in maggior misura da fattori comportamentali – più che strutturali – delle aziende, facilitando in questo caso l'individuazione e l'esame delle strategie più efficaci nel preservare l'occupazione dipendente nelle imprese.

Sulla base di tali premesse, si vuole inizialmente individuare il "profilo strategico" delle unità produttive che nella fase recessiva del 2011-2013 hanno registrato una significativa espansione occupazionale (*top performers*¹⁰). L'analisi dei legami tra le strategie e la capacità di tenuta occupazionale delle imprese viene successivamente qualificata esaminando l'effetto di quei fattori sull'intera *distribuzione* della performance occupazionale delle imprese e sul suo grado di eterogeneità.

Tra il 2011 e il 2013, le imprese del campione analizzato, rappresentativo di oltre 900 mila imprese con dipendenti che impiegavano almeno tre addetti, hanno perso in media circa il 6,8 per cento di unità di lavoro equivalente al lordo della Cig, e una su due ha visto ridursi il proprio input di lavoro di almeno il 5,4 per cento. Il calo ha coinvolto tutti i comparti di attività: la variazione media del numero di Ula è stata pari a -16,3 per cento per le imprese delle costruzioni, -5,5 per cento per quelle dell'industria e del commercio, -5 per cento per le unità degli altri servizi.

Il segmento delle imprese con i migliori risultati occupazionali (*top performers*) rappresenta il 27,9 per cento delle aziende qui considerate, e nel 2011 spiegava circa il 20 per cento del valore aggiunto complessivo. Si tratta di imprese con dimensione media simile a quella della popolazione di riferimento (circa 12 addetti), prevalentemente attive nel comparto dei servizi (circa 41 per cento) e del commercio (26 per cento). Il 21,6 per cento è composto da imprese industriali, mentre sono poco presenti le imprese delle costruzioni (11,8 per cento).

È possibile individuare in dettaglio il profilo strategico delle *top performers* attraverso una stima del contributo fornito da una serie di caratteristiche strutturali, strategiche e di performance alla probabilità di appartenere a questo insieme di imprese.¹¹ La Figura 2.24 riporta, per

Le strategie alla base della domanda di lavoro: un'analisi

67

Top performers più di un quarto delle imprese



⁸ Il riferimento è alla rilevazione sull'occupazione, le retribuzioni e gli oneri sociali nelle imprese con dipendenti (Oros), che a sua volta integra informazioni statistiche e dati amministrativi di fonte Inps.

⁹ Si ricorda che le Ula, unità di lavoro (dipendente) equivalente a tempo pieno, misurano il volume di lavoro prestato nelle posizioni lavorative dell'impresa. Comprendono quadri, impiegati, operai, commessi, apprendisti e lavoratori a domicilio; sono invece esclusi i dirigenti.

¹⁰ Sono qui definite *top performers* le imprese che hanno incrementato le unità di lavoro equivalenti in ciascuno dei due anni considerati o che, nell'arco dell'intero periodo 2011-2013, appartengono al quarto più elevato della distribuzione della variazione occupazionale (aumento delle Ula superiore all'8 per cento).

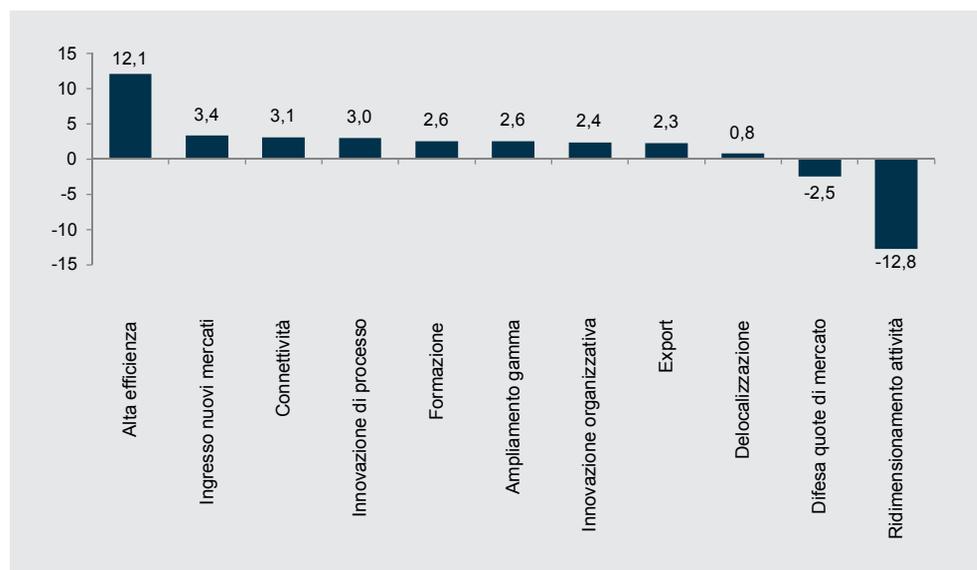
¹¹ L'analisi è stata effettuata attraverso la stima di un modello probit.

Le *top performers*
più efficienti
e con strategie
complesse...

ciascun fattore considerato,¹² il contributo fornito alla probabilità che l'impresa faccia parte dell'insieme di *top performers*. Anzitutto, come rilevato dall'Istat in altre occasioni,¹³ orientamenti improntati alla difesa della quota di mercato e, ancor più, al ridimensionamento dell'attività, si connotano come difensivi, e indicativi di una situazione di sofferenza dell'impresa. In questo caso, infatti, riducono la probabilità di figurare tra i *top performers*, rispettivamente, di 2,5 e 12,8 punti percentuali.

All'estremo opposto, le imprese con la performance più elevata sono anche quelle più efficienti: avere raggiunto nel 2011 un alto livello di efficienza si associa ai migliori risultati occupazionali con un differenziale di probabilità (rispetto all'assenza di tale caratteristica) superiore a 12 punti percentuali. Un effetto positivo sulla probabilità di trovarsi nell'élite qui definita si riscontra, con valori molto simili (sempre compresi tra 3,4 e 2,3 punti percentuali) anche per l'aver adottato orientamenti strategici espansivi (accesso a nuovi mercati e ampliamento della gamma di prodotti), un'attività innovativa incentrata sul miglioramento dei processi e dei meccanismi gestionali,¹⁴ una più intensa rete di relazioni interaziendali,¹⁵ la formazione del personale e l'attività di export. Molto modesto, sebbene positivo, è infine il contributo associato alla presenza di strategie di delocalizzazione produttiva all'estero. In altri termini, le imprese che tra il 2011 e il 2013 hanno aumentato in maggiore misura l'input di lavoro al lordo Cig sono mediamente imprese che all'inizio del periodo partecipavano ai mercati internazionali, non operavano in isolamento, erano aperte a innovazioni organizzative e di processo, investivano in capitale umano, e (soprattutto) utilizzavano in modo efficiente la propria dotazione di fattori produttivi.

Figura 2.24 Strategie e performance occupazionale - Anni 2011-2013
(contributi alla probabilità di essere *top performer*; punti percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

¹² La figura mostra i contributi degli orientamenti strategici e delle leve competitive risultati statisticamente significativi almeno al 10 per cento.

¹³ Si vedano ad esempio Istat (2013a, 2013b, 2013c).

¹⁴ Per innovazione organizzativa si intende l'introduzione di innovazioni nella gestione aziendale, nell'organizzazione del lavoro, nelle relazioni con l'esterno.

¹⁵ È stato utilizzato un indicatore di connettività (Ico) che sintetizza tre dimensioni delle relazioni di un'impresa: la numerosità delle tipologie di relazioni attivate (commessa, subfornitura, accordi formali, *joint ventures*, reti ecc.), il numero di controparti coinvolte, l'estensione geografica delle relazioni (in particolare se coinvolgono controparti all'estero). Per i dettagli sulla costruzione dell'indicatore si rimanda al Report Istat, "Le relazioni delle imprese italiane", novembre 2013.



Il dato relativo all'impatto occupazionale dell'efficienza produttiva sottintende rilevanti differenze settoriali e dimensionali. Un utilizzo efficiente dei fattori produttivi appare premiante soprattutto per le aziende dei servizi (fa aumentare la probabilità di risultare tra i *top performers* di circa 6,5 punti percentuali) e, in misura più modesta, per quelle del commercio (circa 1,5 punti) (Tavola 2.6). Nel comparto delle costruzioni l'effetto è pressoché nullo (meno di un punto percentuale), e diviene negativo per le imprese industriali (circa -1,5 punti). Detto altrimenti: per registrare gli aumenti occupazionali più ampi, un elevato livello di efficienza produttiva è un'esigenza per le imprese del terziario, ma lo è molto meno per quelle del commercio, mentre è meno rilevante (almeno nel periodo considerato) per le aziende industriali. Sul piano dimensionale, invece, un'elevata efficienza accompagna un sostanziale aumento delle Ula soprattutto nelle imprese di media dimensione e, in misura più contenuta, nelle piccole.

...ma l'efficienza conta di più per le Pmi del terziario

Tavola 2.6 Contributo di una elevata efficienza alla probabilità di essere *top performer* per classe dimensionale e macrosettore - Anni 2011-2013 (punti percentuali)

CLASSE DIMENSIONALE	Industria	Costruzioni	Commercio	Servizi
Piccole	-1,7	0,8	1,5	6,5
Medie	-1,3	1,3	2,0	6,9
Grandi	-2,5	0,0	0,7	5,7

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

In periodi caratterizzati da grande incertezza sulle prospettive di ripresa e sul potenziale di crescita delle imprese, è opportuno esaminare non solo come determinate strategie influenzino l'andamento "medio" del sistema produttivo o di una sua parte, come nel caso della precedente analisi dei *top performers*, ma anche valutare l'effetto di quei fattori sull'intera "distribuzione" della performance e sul suo grado di eterogeneità. L'informazione sulla possibilità di favorire una convergenza nei risultati aziendali – auspicabilmente in direzione di un aumento delle unità di lavoro – assume ulteriore rilievo in un'ottica di valutazione delle possibili conseguenze di determinate misure di policy sulla performance dell'intero sistema produttivo, poiché il duplice effetto di favorire una performance migliore e al contempo più omogenea può moltiplicare l'efficacia di eventuali iniziative di stimolo alle imprese per l'adozione di specifiche soluzioni aziendali.

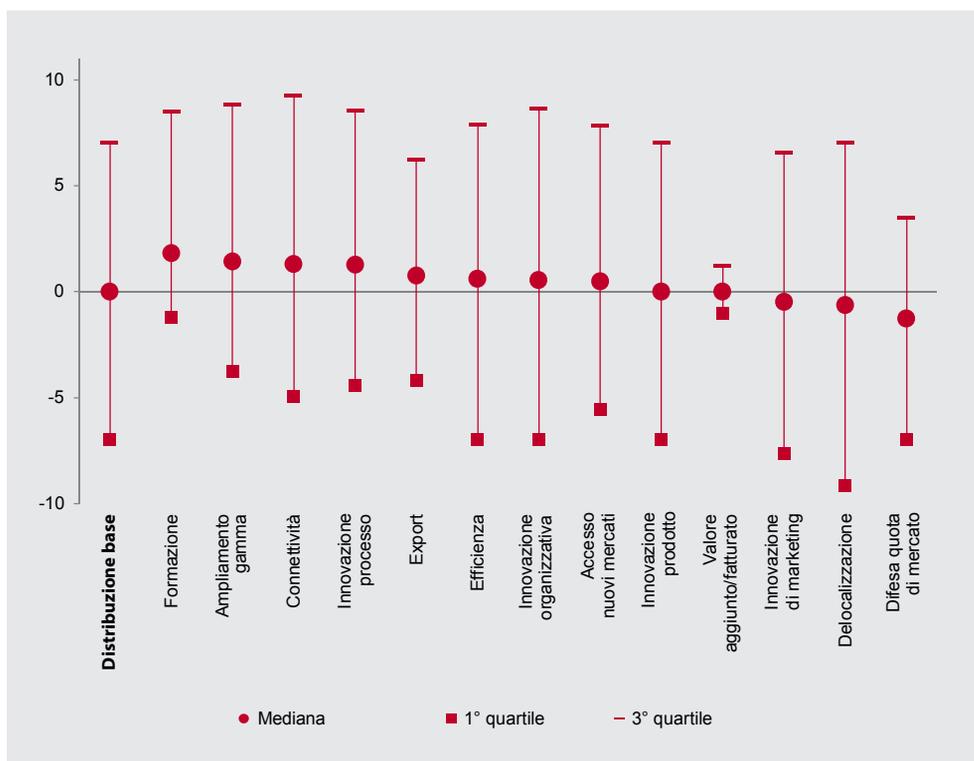
A questo proposito, la Figura 2.25 riporta i risultati della stima degli effetti dei fattori strutturali e strategici sin qui considerati sui quartili della distribuzione base della variazione delle unità di lavoro equivalenti delle imprese nel biennio 2011-2013.¹⁶ Le strategie che si associano a un aumento della variazione mediana delle unità di lavoro sono le stesse che contribuivano a definire la categoria dei *top performers*, ma con modalità diverse: l'aumento dell'intensità delle relazioni di cooperazione produttiva si accompagna a un +2 per cento di Ula in una impresa su due, ma tende ad aumentare la variabilità delle performance (misurata dalla distanza interquartile); l'investimento in capitale umano tramite formazione migliora la performance (+1,9 per cento in una impresa su due) e tende a renderla più omogenea, in modo analogo a quanto accade nel caso della condizione di esportatore (+0,9 per cento) e di un aumento della redditività interna (+0,8 per cento di Ula per ogni aumento dell'1 per cento del rapporto tra valore aggiunto e fatturato). Effetti positivi e "convergenti" sono associati anche a un orientamento strategico incentrato sull'aumento della gamma di prodotti (+1,7 per cento) o sull'accesso a nuovi mercati (+0,9 per cento), alle innovazioni di processo (+1,1) e organizzative (+0,8), e al grado di efficienza dell'impresa (+0,4 per cento per ogni punto di efficienza in più). Al contrario, la delocalizzazione produttiva ha un modesto effetto negativo (-0,6 per

Relazioni tra imprese e investimenti in formazione, fattori decisivi per l'occupazione



¹⁶ L'analisi è effettuata attraverso la stima di un modello di regressione quantilica. Vengono riportati i fattori statisticamente significativi almeno al 10 per cento.

Figura 2.25 Effetti delle strategie aziendali sulla performance occupazionale d'impresa - Anni 2011-2013 (contributi alla variazione dei quartili della distribuzione base della variazione di unità di lavoro, valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

cento) ma si accompagna a una evidente tendenza alla divaricazione delle performance; un effetto negativo maggiore si registra per gli orientamenti strategici condizionati dalla necessità di difendere le quote di mercato (-1,4 per cento) e di ridimensionamento generale dell'attività (-16,9 per cento sulla metà delle imprese; dato non riportato nella figura).

La rilevanza di tali strategie nel condizionare la capacità di tenuta occupazionale del sistema delle imprese emerge anche in ottica settoriale (Tavola 2.7).¹⁷ In primo luogo, una condizione strategica di ridimensionamento dell'attività si associa in tutti i macrosettori a effetti "negativi e divergenti" (con un effetto di riduzione dell'occupazione sempre superiore al 17 per cento per almeno la metà delle imprese dei settori), coerentemente con una situazione di ripiegamento nella quale le specificità d'impresa divengono predominanti. La strategia di tutela della quota di mercato, anch'essa difensiva, ha invece effetti "negativi e convergenti" su tre macrosettori (con un'incidenza sulla mediana che va da -1,3 per cento nell'industria a -2 nei servizi), ma "positivi e convergenti" nel comparto delle costruzioni, nel quale sono più diffuse le situazioni di ripiegamento. Sul piano di quest'ultimo tipo di effetti, tuttavia, il ruolo principale è ricoperto da orientamenti strategici espansivi (ampliamento della gamma di prodotti e accesso a nuovi mercati) e dalla formazione del personale (con aumenti sulla mediana della variazione occupazionale pari a 1,8 per cento nell'industria, 5,6 per cento nelle costruzioni, 1,2 per cento nel commercio e 2,3 per cento nei servizi). L'internazionalizzazione commerciale, nella forma di attività di export, ha a sua volta effetti positivi e convergenti nei comparti dell'industria e delle costruzioni (con effetti sulla mediana pari, rispettivamente, a

¹⁷ La tavola riporta i risultati ottenuti replicando l'esercizio di stima quantilica per ciascun macrosettore di attività economica.



circa 1 e 4 per cento), ed effetti positivi ma divergenti nei servizi (+1,1 per cento l'aumento della mediana), confermando l'importanza, per una buona performance aziendale, della capacità di cogliere la domanda internazionale.

Tavola 2.7 Effetti delle strategie aziendali sulla performance occupazionale d'impresa per macrosettore - Anni 2011-2013 (contributi alla variazione dei quartili della distribuzione della variazione di unità di lavoro)

MACROSETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Positivi e convergenti	Positivi e divergenti	Negativi e convergenti	Negativi e divergenti
Industria	Formazione, Export, Ampliamento gamma, Accesso a nuovi mercati	Connettività, Efficienza, Innovazione organizzativa	Difesa quota di mercato	Delocalizzazione, Ridimensionamento attività
Costruzioni	Formazione, Export, Connettività, Innovazione di processo, Innovazione organizzativa, Ampliamento gamma, Difesa quota di mercato	-	-	Delocalizzazione, Ridimensionamento attività
Commercio	Formazione, Reddittività, Ampliamento gamma	Accesso a nuovi mercati, Innovazione organizzativa	Difesa quota di mercato	Ridimensionamento attività
Servizi	Formazione, reddittività, Innovazione di processo, Innovazione di prodotto	Export, Innovazione organizzativa, Accesso a nuovi mercati	Difesa quota di mercato	Ridimensionamento attività

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

2.4 L'attività internazionale delle imprese come fattore di crescita

In un contesto di persistente debolezza della domanda interna, gli stimoli alla crescita per il sistema produttivo italiano derivano in buona misura dalla capacità delle imprese di operare con successo sui mercati internazionali, intercettando i segmenti di domanda internazionale in crescita. A fronte di una ancora limitata (seppure fortemente crescente) apertura internazionale delle nostre imprese, nel corso degli anni si è gradualmente modificata la composizione dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane: si è ridotto il peso delle vendite dirette verso l'Unione europea (dal 59,7 al 53,7 per cento; da 220,3 a 209,3 miliardi di euro tra il 2008 e il 2013) ed è aumentato quello dei paesi emergenti, in particolare dell'Asia orientale (dal 6 per cento all'8,3 per cento nello stesso periodo; da 22,3 a 32,4 miliardi di euro) o dell'America centro meridionale (da 3,3 a 3,7 per cento; da 12,2 a 14,6 miliardi di euro).

Tali dinamiche sono state favorite, nello stesso periodo, da un recupero di competitività di prezzo sui mercati extra europei, favorito dal deprezzamento dell'euro e dall'andamento dei prezzi alla produzione relativi. Questa fase si è però interrotta nel corso dell'ultimo anno, allorché l'accresciuto avanzo della bilancia di parte corrente dell'area dell'euro e la ripresa degli afflussi di capitali hanno portato a un apprezzamento della moneta europea sul mercato dei cambi. In tale contesto, ai fini di un rafforzamento della presenza delle imprese italiane sui mercati emergenti risulta quindi determinante il ruolo delle caratteristiche strutturali e delle scelte strategiche adottate dalle imprese esportatrici.

Le imprese esportatrici italiane si differenziano da quelle degli altri paesi dell'Ue non solo in termini dimensionali ma anche per il ruolo limitato dell'intermediazione commerciale (Figura 2.26), che spiega il 40 per cento delle importazioni e solo il 14 per cento delle esportazioni attivate dal sistema delle imprese. Con riferimento all'export, solo la Germania, tra le principali

Paesi emergenti sempre più rilevanti per le esportazioni italiane

71

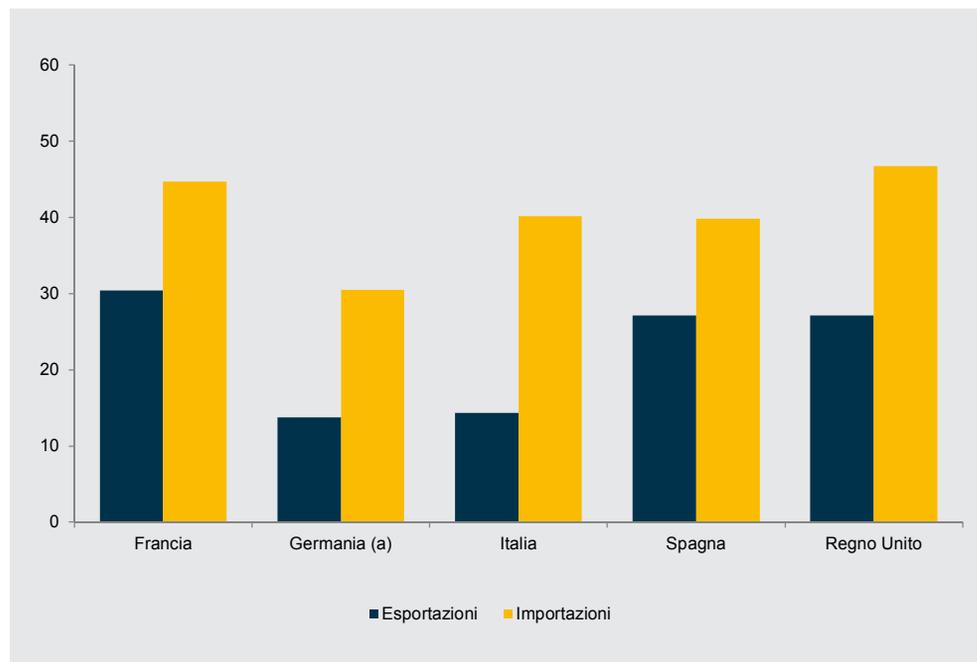


Limitato il ruolo degli intermediari commerciali negli scambi dell'Italia

economie dell'Ue, presenta valori simili all'Italia (in Spagna e Regno Unito la quota si aggira intorno al 27 per cento, e supera di poco il 30 in Francia). Tuttavia, in un paese come l'Italia nel quale, come si è ricordato all'inizio del presente capitolo, le piccole e medie imprese rappresentano la quasi totalità delle unità produttive e realizzano oltre il 50 per cento dell'export, un ampliamento della funzione di intermediazione commerciale potrebbe costituire un importante fattore di stimolo per la competitività del sistema produttivo sui mercati esteri, in particolare su quelli nuovi, più distanti e complessi.

Un altro elemento qualificante del potenziale di crescita all'estero è la capacità di diversificare i prodotti e i mercati di sbocco. Indicazioni su questo aspetto provengono dagli esportatori che realizzano annualmente un fatturato estero pari almeno a 250 mila euro, che nel 2013 erano poco più di 50 mila – pari a circa un quarto del totale degli operatori attivi sui mercati esteri¹⁸ – e rappresentavano oltre il 96 per cento del valore complessivo delle esportazioni italiane. La loro attività internazionale è geograficamente estesa: circa il 71 per cento di essi è attivo in oltre cinque paesi e quasi un terzo in un numero di paesi compreso tra 6 e 15 (Tavola 2.8), ma la quota maggiore del valore dei beni esportati (64 per cento) si deve al 21 per cento di imprese presenti in oltre 25 paesi (laddove gli operatori in 6-15 paesi sono il 13 per cento). Tali quote sono rimaste sostanzialmente stabili nel corso dell'ultimo decennio, ma l'importanza di investire nel presidio di un numero elevato di mercati si riflette sia nella (pur lieve) ricomposizione delle quote a favore dell'insieme di esportatori attivi in 15-25 paesi, sia nel fatto che, soprattutto successivamente alla caduta del commercio internazionale del 2009, la crescita più sostenuta dell'export (+37 per cento) è stata registrata da chi esportava in oltre 15 paesi.

Figura 2.26 Esportazioni ed importazioni attivate dalle imprese commerciali nei principali paesi dell'Ue - Anno 2011 (valori in percentuale del totale)



Fonte: Eurostat

(a) Quota superiore al 10 per cento di flussi non attribuiti.

¹⁸ Si fa in particolare riferimento agli operatori economici del commercio con l'estero, soggetti economici identificati sulla base della partita Iva che risultano aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato.



Tavola 2.8 Operatori ed esportazioni per numero di paesi in cui sono presenti - Anni 2004-2013 (a)
(valori percentuali)

NUMERO DI PAESI	Quota di operatori		Quota dell'export			Variazione percentuale del valore dell'export	
	2013	2004	2008	2011	2013	2004-2008	2009-2013
1-2 paesi	13,5	2,8	2,8	3,5	3,1	30,0	22,6
3-5 paesi	15,1	4,6	3,8	4,2	4,0	5,6	15,3
6-15 paesi	32,1	14,2	13,5	13,2	13,0	23,2	19,4
15-25 paesi	18,3	13,7	13,9	13,5	15,7	32,2	37,2
Oltre 25 paesi	21,0	64,7	66,0	65,6	64,2	32,3	37,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	29,7	33,3

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

(a) Operatori con fatturato all'esportazione di almeno 250 mila euro.

La diversificazione merceologica dell'attività degli operatori italiani sui mercati internazionali è più limitata di quella geografica (Tavola 2.9): il 25,7 per cento opera in oltre 15 paesi, ma non vi vende più di 10 prodotti, mentre solo il 13,6 per cento esporta oltre 10 prodotti in almeno 15 paesi.¹⁹

Diversificazione dei mercati più accentuata di quella dei prodotti

Tavola 2.9 Operatori per numero di mercati serviti e numero di prodotti esportati - Anno 2013 (a)
(valori percentuali)

	1 prodotto	2 - 10 prodotti	11 - 25 prodotti	Oltre 25 prodotti	Totale
1-2 paesi	5,2	7,1	1,0	0,3	13,5
3-5 paesi	3,4	10,3	1,1	0,3	15,1
6-15 paesi	4,6	23,3	3,5	0,7	32,1
15-25 paesi	1,3	13,0	3,4	0,6	18,3
Oltre 25 paesi	0,4	11,0	7,1	2,5	21,0
Totale	15,0	64,6	16,1	4,3	100,0

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

(a) Operatori con fatturato all'esportazione di almeno 250 mila euro.

Una presenza articolata sui mercati rappresenta un fattore cruciale per la tenuta competitiva dell'export italiano, ma non è l'unico. Altrettanto rilevante, soprattutto in prospettiva, è la capacità di penetrare in mercati in rapida espansione. Tra le aree che negli ultimi anni si sono rivelate come i più promettenti mercati di sbocco per le merci dei paesi avanzati, le economie emergenti asiatiche ricoprono una posizione di assoluto rilievo, anche a causa dell'eccezionale incremento della loro partecipazione agli scambi internazionali. Negli ultimi dieci anni (2004-2013) i paesi emergenti asiatici, e in particolare la Cina, l'India e i paesi dell'Asean,²⁰ hanno registrato un tasso di crescita medio annuo superiore rispetto a quello mondiale. Lo stesso è avvenuto, in particolare nel quinquennio successivo alla crisi del 2009, per le loro importazioni: +11,4 per cento in Asean, +14,2 per cento in Cina e +12,6 per cento in India, a fronte del +8,1 per cento di quelle mondiali.

¹⁹ Nel caso degli operatori all'export rappresentativi del segmento delle medie e grandi imprese le quote cambiano: oltre l'80 per cento presenta un significativo grado di diversificazione per mercati di sbocco (oltre 15 mercati) e realizza quasi il 90 per cento delle esportazioni di questo segmento di esportatori. Al contrario, i "grandi operatori" che esportano in meno di 6 paesi sono solo il 5 per cento del totale.

²⁰ L'Asean (Association of Southeast Asian Nations) comprende Brunei Darussalam, Cambogia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.



Tavola 2.10 Crescita delle importazioni dei paesi emergenti dell'Asia - Anni 2004-2013
(valori percentuali)

PAESI	Variazione percentuale sull'anno precedente			Tasso di crescita medio			Quota sulle importazioni mondiali	
	2005	2009	2013	2004-2013	2004-2008	2009-2013	2004	2013
Cina	17,6	-11,2	7,3	13,3	15,1	14,2	5,9	10,3
India	43,2	-19,9	-4,6	16,7	26,3	12,6	1,0	2,5
Asean	17,3	-22,6	1,9	9,3	12,8	11,4	5,4	6,6
Asia	16,1	-19,6	2,1	9,8	13,0	11,5	26,0	33,6
Mondo	13,5	-22,9	1,4	7,0	11,6	8,1	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati Organizzazione Mondiale del Commercio

L'andamento delle esportazioni italiane in questi paesi presenta luci e ombre: nel decennio 2004-2013 la quota sul totale dell'export della Ue è aumentata in India (da 7,4 a 8,3 per cento) e in alcune economie relativamente minori dell'Asean (ad esempio da 10,2 a 11,7 per cento in Indonesia), ma è diminuita in paesi rilevanti quali Cina (da 9,2 per cento a 6,6 per cento), Thailandia (da 10,6 per cento a 9,7 per cento) e Vietnam (da 12,6 per cento all'11,6 per cento). A titolo di paragone, nello stesso periodo la corrispondente quota tedesca è passata dal 43,4 al 45,4 per cento in Cina e dal 19,2 al 25,5 per cento in India, mentre si è contratta in mercati più ridotti rimanendo comunque su livelli elevati (ad esempio, in Indonesia è passata dal 35,2 al 32,2 per cento del totale dell'export Ue). Ad ogni modo, la presenza di esportatori italiani nei paesi emergenti asiatici, in particolare dopo il 2009, è progressivamente aumentata e ha coinvolto un numero crescente di mercati (tra il 2004 e il 2008 le presenze degli operatori italiani risultavano in crescita solo in Cina, India e Vietnam, Tavola 2.11). Nonostante ciò, il contributo di esportatori medi e grandi al valore complessivo dell'export è superiore al 50 per cento in tutti i paesi di destinazione, a testimonianza della necessità di raggiungere rilevanti economie di scala per penetrare in modo efficace in mercati lontani, anche se in alcune economie asiatiche si assiste a una parziale ricomposizione a favore delle piccole imprese.

Dal 2009
esportatori italiani
alla conquista
dei mercati asiatici

Tavola 2.11 Operatori ed esportazioni nei principali mercati emergenti asiatici - Anni 2004-2013
(valori assoluti e percentuali)

PAESI	Numero di operatori nel 2013	Var. assoluta del numero di operatori		Var. % delle esportazioni in valore		Quota sulle esportazioni degli operatori del segmento medio-grandi imprese		
		2004-2008	2009-2013	2004-2008	2009-2013	2004	2008	2013
Cina	16.779	2.000	4.879	43,6	48,7	70,3	74,5	73,9
India	10.776	1.967	1.865	141,8	8,6	59,3	69,4	67,2
Singapore	8.453	-848	1.954	7,9	23,0	82,6	81,1	76,0
Thailandia	6.744	-44	1.723	31,1	83,8	60,3	69,8	74,2
Malaysia	4.976	-156	1.302	-19,5	46,9	83,8	79,0	81,1
Indonesia	4.144	-267	1.253	25,8	128,3	70,3	74,6	74,7
Vietnam	3.674	481	1.046	60,8	42,3	64,7	65,0	71,1
Filippine	2.754	-475	792	5,4	92,5	68,5	67,4	74,0

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

2.4.1 Export ed efficienza delle imprese

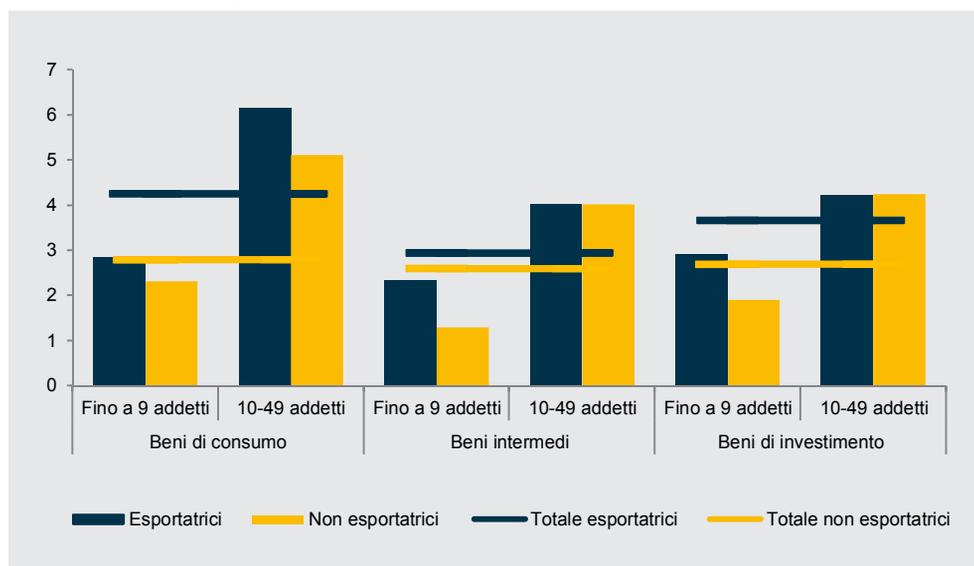
La possibilità di beneficiare dell'espansione del commercio mondiale richiede, come si è visto, una capacità crescente di raggiungere mercati lontani, caratterizzati da difficoltà di accesso di varia natura, e di diversificare prodotti e aree di sbocco. La competizione globale, se da un lato ha aumentato le opportunità di crescita delle imprese, dall'altro richiede condizioni aziendali



non sempre riscontrabili in imprese di piccola dimensione. In questo quadro, il raggiungimento di condizioni di elevata efficienza può consentire, alle piccole imprese, di affrontare con margini più ampi la pressione (sui costi e sulla gestione aziendale) legati all'attività di export. D'altra parte, nelle pagine precedenti (par. 2.2) si è già visto come i livelli più elevati di efficienza ("relativa", che tiene cioè conto delle diversità tecnologiche dei settori) si registrino soprattutto tra le piccole imprese. Ebbene, è proprio in corrispondenza di queste classi dimensionali che sembra più evidente l'importanza di un utilizzo ottimale dei fattori produttivi ai fini delle vendite all'estero. Con riferimento ai soli comparti industriali (Figura 2.27), le imprese esportatrici risultano ovunque più efficienti di quelle domestiche; la differenza è ampia soprattutto nel settore dei beni di consumo, nel quale il grado di efficienza (mediano) delle imprese esportatrici supera di oltre il 50 per cento quello delle non esportatrici (rispettivamente 4,3 e 2,8 punti), ma si osserva anche per le imprese che producono beni d'investimento (3,7 e 2,7 punti) e, sebbene in misura più contenuta, per i beni intermedi (2,9 e 2,6 punti).²¹ Ancora più rilevante è che ai fini della capacità di esportare il grado di efficienza è discriminante soprattutto per le microimprese: la differenza è pari a 1 punto nei beni intermedi (2,3 per le esportatrici a fronte degli 1,3 delle domestiche) e d'investimento (2,9 e 1,9), e pari a 0,5 punti in quelli di consumo (2,8 contro 2,3). Al contrario, già per le piccole imprese, con una dimensione aziendale compresa tra 10 e 49 addetti, il recupero di efficienza sembra produrre minori effetti positivi nell'accesso ai mercati internazionali: mentre nel comparto dei beni di consumo le esportatrici sono più efficienti delle non esportatrici (in misura rispettivamente di 6,1 punti a fronte di 5,1), il divario si annulla per le imprese che producono beni intermedi (4 punti per entrambe le categorie d'impresa).

L'efficienza aiuta l'internazionalizzazione delle microimprese

Figura 2.27 Efficienza tecnica delle micro e piccole imprese industriali esportatrici e non esportatrici per tipologia di prodotto - Anno 2011 (valori mediani, scostamenti dalla media di settore)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

²¹ A un livello di maggiore disaggregazione, ai fini dell'export essere efficienti risulta premiante soprattutto nei settori delle pelli (4,2 e 2,2 punti), dell'abbigliamento (4,6 e 2,7), dell'alimentare (3,4 e 2,2), dell'ottica ed elettronica (5,1 e 3,2), delle bevande (3,4 e 2,2 punti).



Tavola 2.12 Interscambio commerciale per tipologia di controllo e attività economica delle imprese nella manifattura e nel commercio - Anno 2011 (composizioni percentuali)

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Esportazioni			Importazioni		
	A controllo nazionale		Affiliate in Italia di multinazionali a controllo estero	A controllo nazionale		Affiliate in Italia di multinazionali a controllo estero
	Imprese o gruppi con affiliate residenti solo in Italia	Affiliate in Italia di multinazionali italiane		Imprese o gruppi con affiliate residenti solo in Italia	Affiliate in Italia di multinazionali italiane	
Manifattura	32,8	42,1	25,1	24,8	37,5	37,7
Industrie alimentari, bevande e tabacco	50,6	34,3	15,1	45,0	29,2	25,8
Industrie tessili, abbigliamento pelle e simili	47,8	43,0	9,2	47,8	46,5	5,7
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	76,0	21,3	2,7	76,6	19,9	3,5
Fabbricazione carta; stampa e supporti registrati	47,6	28,3	24,1	42,7	25,8	31,5
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1,0	50,8	48,2	1,3	49,9	48,8
Fabbricazione di prodotti chimici	17,6	38,6	43,8	17,4	34,4	48,2
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	7,6	17,4	75,0	3,6	7,8	88,6
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	40,1	33,5	26,4	36,8	29,4	33,8
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	39,9	40,5	19,6	33,7	28,4	37,9
Metallurgia	33,7	49,2	17,1	29,8	44,6	25,6
Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	53,1	33,2	13,7	46,0	27,9	26,1
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	30,5	40,5	29,0	29,8	30,5	39,7
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	27,5	40,1	32,4	23,2	35,6	41,2
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	32,1	41,7	26,2	21,5	33,0	45,5
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	10,6	68,2	21,2	6,5	71,1	22,4
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	10,7	61,6	27,7	13,0	45,7	41,3
Fabbricazione di mobili	59,9	36,3	3,8	52,1	44,3	3,6
Altre industrie manifatturiere	43,0	37,8	19,2	36,6	30,0	33,4
Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	47,4	42,5	10,1	52,2	17,6	30,2
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	54,6	17,0	28,4	34,7	9,1	56,2

Fonte: Istat, Rilevazioni sulle imprese italiane a controllo estero e sulle affiliate estere delle imprese italiane

Se il quadro della capacità di esportazione delle imprese italiane è quello appena descritto, in una più ampia analisi della competitività internazionale del nostro Paese non va trascurato che una parte rilevante degli scambi commerciali è attivata da imprese residenti che appartengono a gruppi multinazionali. L'appartenenza a questo tipo di gruppi consente alle imprese di beneficiare allo stesso tempo sia dei vantaggi connessi con un'organizzazione della



produzione articolata a livello internazionale, sia di quelli legati alla presenza diretta all'estero di rilevanti funzioni aziendali come la commercializzazione e la logistica, eventualmente favorendo una piena compensazione delle insufficienze legate a una ridotta dimensione aziendale. Pertanto, a parità di altre caratteristiche strutturali, queste imprese risultano più orientate agli scambi con l'estero e più integrate nelle filiere produttive internazionali. È per questo che diventa rilevante esaminare il ruolo delle multinazionali a controllo nazionale o estero nell'interscambio commerciale dell'Italia.

In effetti queste imprese, specialmente nel settore dell'intermediazione commerciale e in alcuni settori industriali, spiegano una quota molto ampia dei flussi attivati (Tavola 2.12).²² Con riferimento all'intermediazione commerciale si rilevano sostanziali differenze a seconda del flusso di interscambio considerato: le imprese a controllo nazionale realizzano nel complesso oltre il 70 per cento delle esportazioni (54,6 per cento le imprese o gruppi residenti solo in Italia e 17 per cento le multinazionali italiane), mentre meno del 30 per cento delle vendite è realizzato da affiliate di multinazionali estere. Il ruolo di queste ultime è invece più rilevante dal lato delle importazioni (56,2 per cento).

Nell'industria manifatturiera, alle imprese senza legami proprietari (attivi o passivi) con l'estero si deve circa un terzo delle esportazioni complessive, più del 42 per cento si deve a multinazionali italiane e un quarto a unità italiane a controllo estero. Il contributo fornito agli scambi dalle diverse tipologie di imprese cambia al variare dei settori produttivi considerati. In diversi comparti dell'industria di base e del Made in Italy, le esportazioni risultano ancora attivate prevalentemente da imprese o gruppi residenti in Italia o da affiliate di multinazionali italiane, e il contributo delle multinazionali estere è dunque meno rilevante. Nell'industria tessile, dell'abbigliamento e calzature, così come nell'industria del legno e in quella dei mobili, il ruolo delle imprese estere di fatto risulta molto limitato (inferiore al 10 per cento), mentre quello delle imprese a controllo nazionale spiega complessivamente la quasi totalità degli scambi.

Il ruolo delle multinazionali estere, viceversa, risulta predominante nel comparto farmaceutico – nel quale tali imprese attivano oltre tre quarti delle esportazioni e quasi il 90 per cento delle importazioni – e significativo nei settori chimico e del coke e raffinazione (con quote che variano tra il 43 e il 48 per cento sia per i flussi di export che di import), e in diversi comparti industriali a medio-alta tecnologia quali le apparecchiature elettriche, i macchinari e i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli (per questi ultimi settori le multinazionali estere attivano una quota di export compresa tra il 26,2 e il 32,4 per cento, e oltre il 40 per cento dell'import). In un contesto nel quale il ruolo delle multinazionali diventa sempre più rilevante, è importante anche considerare le interconnessioni tra la produzione realizzata in Italia e la produzione realizzata all'estero dalle affiliate delle multinazionali italiane, dal momento che gli scambi commerciali attivati da queste unità produttive possono avere, a seconda che si ripercuotano prevalentemente sull'import o sull'export, effetti diversi sulle prospettive di crescita economica del sistema produttivo e dell'economia nel complesso. In altri termini, un esame delle relazioni tra produzione interna ed estera delle imprese a controllo italiano permetterebbe di valutare in quale misura tali processi sono sostituiti o complementi, e dunque verificare l'eventuale presenza di un effetto di "spiazzamento" della attività produttiva interna con quella esterna.

Contributi delle multinazionali differenziati per settore

²² La stima del contributo delle multinazionali estere al commercio con l'estero dell'Italia viene realizzata dall'Istat già da alcuni anni nell'ambito delle statistiche Fats (Foreign Affiliate Trade Statistics) armonizzate a livello europeo. Nell'ambito di un progetto di sviluppo di nuovi indicatori sulla globalizzazione recentemente promosso da Eurostat, è stato possibile realizzare anche una stima del contributo all'interscambio nazionale fornito dalle affiliate residenti in Italia delle multinazionali italiane e disporre di un quadro, di sintesi ma completo, sul ruolo delle multinazionali a controllo nazionale o estero per l'interscambio commerciale dell'Italia.

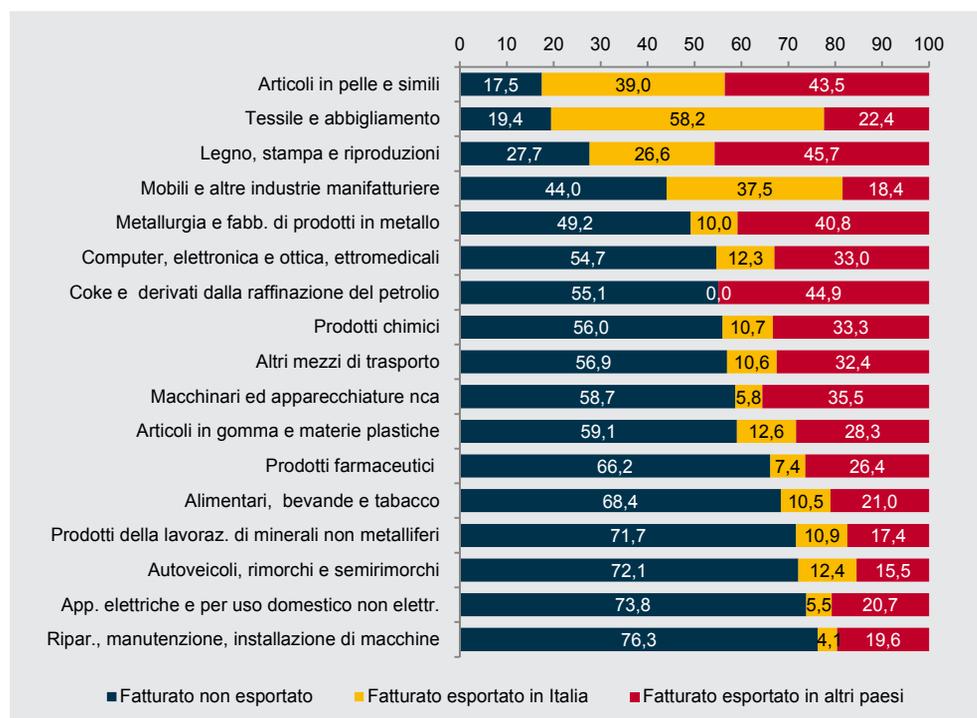


Alcune evidenze prodotte recentemente dall'Istat sembrano indicare, per alcune tipologie di imprese fortemente orientate all'export, un ruolo positivo della delocalizzazione come stimolo delle loro esportazioni, in una fase caratterizzata dal crollo della domanda interna italiana. Sebbene sulla base dei dati attuali una misurazione precisa del fenomeno non sia ancora possibile, tuttavia la disponibilità di nuove informazioni sull'impiego del fatturato realizzato all'estero dalle multinazionali italiane permette di delineare alcuni aspetti delle strategie alla base dell'internazionalizzazione delle nostre imprese, distinguendo tra un orientamento indirizzato alla penetrazione commerciale diretta nei mercati di destinazione (specie nei mercati geograficamente più distanti) e uno rivolto ad esempio alla frammentazione del processo produttivo, con spostamento di alcune fasi produttive all'estero alla ricerca di un contenimento dei costi di produzione.

La maggior parte della produzione realizzata all'estero è destinata ai mercati locali...

Dai dati disponibili è possibile in primo luogo conoscere la finalità della produzione realizzata dalle unità produttive controllate all'estero: in quale misura sia destinata al mercato locale, ad altri mercati esteri o alla riesportazione in Italia (Figura 2.28). Nel comparto manifatturiero, diversi settori produttivi si segnalano per una prevalenza della quota di fatturato delle affiliate estere (di imprese italiane) destinata al mercato estero locale. Si tratta in gran parte di pro-

Figura 2.28 Destinazione del fatturato realizzato all'estero dalle imprese manifatturiere a controllo nazionale - Anno 2011 (composizioni percentuali)



Fonte: Istat, Rilevazione sull'attività estera delle imprese a controllo nazionale

duzioni di tipo specializzato a elevate economie di scala, quali le apparecchiature elettriche (73,8 per cento), gli autoveicoli (72,1 per cento), i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (71,7 per cento), i macchinari (58,7 per cento), ma quote significative si osservano anche nella farmaceutica (66,2 per cento), e nell'alimentari bevande e tabacco (68,4 per cento). In tutti queste attività, la restante parte di fatturato è diretta in altri paesi esteri, e solo una minima parte (meno di un sesto) viene esportata in Italia. In assenza di dati dettagliati sulla capacità di attivazione delle esportazioni verso le proprie affiliate estere e di informazioni sulla



relazione di sostituzione o complementarità delle esportazioni delle affiliate estere e di quelle in Italia, con riferimento all'attività delle multinazionali italiane che operano in questi settori è possibile solo rilevare la misura limitata con cui tendono a stimolare la crescita industriale italiana attraverso la modesta riesportazione in patria di beni intermedi.

In molti comparti tradizionali del Made in Italy, invece, quote rilevanti della produzione realizzata all'estero sono destinate a essere riesportate in Italia. Trattandosi prevalentemente di beni finali, lo stimolo alla produzione nazionale è assente ed emerge anche un rischio di potenziale concorrenza con le analoghe produzioni interne. È il caso, in particolare, dei comparti del tessile e abbigliamento (58,2 per cento), dei prodotti in pelle (39 per cento), dei mobili e delle altre industrie manifatturiere (37,5 per cento).

In altri settori, infine, è particolarmente rilevante la parte di fatturato estero destinato all'esportazione in altri mercati. Fra questi si distingue nuovamente il comparto dei prodotti in pelle e cuoio (43,5 per cento), ma anche le industrie del legno, della stampa (45,7 per cento), del coke e dei prodotti petroliferi (44,9 per cento). Di conseguenza, sebbene al momento non si possano trarre conclusioni definitive circa gli effetti complessivi che l'attività delle multinazionali italiane sulla crescita produttiva nazionale, è possibile tuttavia segnalare la presenza di fattori di rischio legati alla combinazione del nostro modello di specializzazione e la geografia delle destinazioni della produzione realizzata all'estero. Il futuro arricchimento dell'informazione e dell'analisi di tali effetti, dunque, consentirà di qualificare ulteriormente tali dinamiche anche in relazione alle caratteristiche profonde dell'internazionalizzazione commerciale (export), offrendo indicazioni ancora più precise per l'individuazione di efficaci politiche a sostegno della competitività del sistema produttivo italiano.

...ma quella del tessile e abbigliamento viene riesportata in Italia

Per saperne di più

Aigner D.J., C.A.K. Lovell e P. Schmidt. 1977. "Formulation and estimation of stochastic frontier production functions". *Journal of Econometrics*, vol. 6, pp. 21-37.

Banca Mondiale. 2008. *Doing Business 2009*. Washington. <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2009>.

Banca Mondiale. 2013. *Doing Business 2014*. Washington. <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>.

Coelli T.J., D.S.P. Rao e G.E. Battese. 1998. *An introduction to efficiency and productivity analysis*. Kluwer Academic Publishing, Boston.

Istat. 2011. *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 2010*. Roma: Istat.

Istat. 2013a. 9° *Censimento dell'industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni non profit. Primi risultati*. Roma: Istat. http://www.istat.it/it/files/2013/07/Fascicolo_CIS_PrimiRisultati_completo.pdf.

Istat. 2013b. *Mercati, strategie e ostacoli alla competitività*. Roma: Istat. http://censimentoindustriaeservizi.istat.it/istatcens/wp-content/uploads/2013/11/Mercati_strategie_ostacoli_competitivita_07_nov_2013.pdf.

Istat. 2013c. *Relazioni e strategie delle imprese italiane*. Roma: Istat. http://censimentoindustriaeservizi.istat.it/istatcens/wp-content/uploads/2013/11/Relazioni_-strategie_imprese_italiane.pdf.

Istat. 2014. *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Roma: Istat. <http://www.istat.it/it/archivio/113149>.

Kumbhakar S.C. e C.A.K. Lovell. 2000. *Stochastic frontier analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.

Meeusen W. e J. Van den Broeck. 1977. "Efficiency estimation from the Cobb-Douglas production functions with composed errors". *International Economic Review*. Vol. 18, n. 2, pp. 435-444.

Ocse. 2013. *Studi economici dell'Ocse*. Italia, maggio. <http://www.oecd.org/eco/surveys/italyoverview7may.pdf>.

