

RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

EDIZIONE 2019





RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

EDIZIONE 2019

ISBN 978-88-458-1975-9 (elettronico)

© 2019

Istituto nazionale di statistica
Via Cesare Balbo, 16 - Roma



Salvo diversa indicazione, tutti i contenuti pubblicati sono soggetti alla licenza Creative Commons - Attribuzione - versione 3.0. <https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/it/>

È dunque possibile riprodurre, distribuire, trasmettere e adattare liberamente dati e analisi dell'Istituto nazionale di statistica, anche a scopi commerciali, a condizione che venga citata la fonte.

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



INDICE

| | Pag. |
|---|------|
| Introduzione e sintesi | 5 |
| 1. Esportazioni, ciclo e competitività | 11 |
| 1.1 Il rallentamento della crescita europea nel 2018 | 12 |
| 1.2 Le recenti dinamiche di prezzi, costi e margini | 15 |
| 1.3 Il commercio internazionale e la posizione competitiva dell'Italia | 19 |
| 1.3.1 <i>La dinamica dell'export nel 2017-2018: un confronto con i principali paesi europei</i> | 21 |
| 1.3.2 <i>Specializzazione dell'export italiano</i> | 23 |
| 1.3.3 <i>Le esportazioni di servizi</i> | 24 |
| 1.3.4 <i>Dinamica e caratteristiche strutturali delle esportazioni italiane di beni tra il 2010 e il 2017</i> | 27 |
| 1.4 L'Italia nella produzione globale: esportazioni e partecipazione alle catene globali del valore | 33 |
| ► Le imprese multinazionali: caratteri strutturali e ruolo negli scambi con l'estero | 40 |
| 2. Performance e struttura relazionale dei settori produttivi | 45 |
| 2.1 La performance dei settori manifatturieri e del terziario | 46 |
| 2.1.1 <i>L'evoluzione dei settori manifatturieri: una lettura attraverso l'indicatore sintetico di competitività</i> | 46 |
| 2.1.2 <i>La performance della manifattura e dei servizi negli anni più recenti</i> | 49 |
| 2.1.3 <i>Performance e competitività aziendale: la valutazione delle imprese</i> | 54 |
| 2.2 Il posizionamento dei settori nella trasmissione degli <i>shocks</i> economici | 60 |
| 2.2.1 <i>Relazioni settoriali e trasmissione degli shocks: gli effetti diretti</i> | 61 |
| 2.2.2 <i>Relazioni settoriali e trasmissione degli shocks: gli effetti indiretti</i> | 67 |
| ► La diffusione della fase di rallentamento nei comparti della manifattura e dei servizi | 72 |
| 3. Gli aspetti microeconomici del ciclo e dell'export | 75 |
| 3.1 La performance interna ed estera delle imprese industriali nel biennio 2017-2018 | 76 |
| 3.2 Cambiamenti strutturali nella manifattura italiana negli anni della ripresa (2013-2016) | 81 |
| 3.3 Le fondamenta microeconomiche del comovimento ciclico tra l'Italia e i principali partner commerciali: un'applicazione dell'approccio della "Granularity" | 84 |
| 3.3.1 <i>Le determinanti microeconomiche del comovimento ciclico: effetti diretti e indiretti</i> | 86 |
| 3.3.2 <i>Dal micro al macro: il comovimento tra ciclo italiano e quello dei principali paesi esteri</i> | 88 |

| | Pag. |
|--|------|
| <i>3.3.3 La reattività del sistema produttivo italiano alla dinamica di crescita dei paesi esteri: un esercizio di simulazione</i> | 90 |
| ► Valutazioni ex-ante dell'agevolazione sugli investimenti in macchinari prevista dalla Mini IRES | 93 |
| Appendice - Le determinanti microeconomiche del comovimento ciclico: un'applicazione dell'approccio della "granularity" | 99 |
| Riferimenti bibliografici | 101 |

INTRODUZIONE E SINTESI¹

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

L'edizione 2019, avvalendosi del crescente sviluppo del potenziale informativo dell'Istat sul sistema delle imprese, da un lato rafforza le analisi sulla competitività del nostro sistema produttivo attraverso un approccio che coniuga le dinamiche macro, meso e microeconomiche; dall'altro aumenta l'offerta degli indicatori settoriali, fornendo maggiori dettagli relativi alle caratteristiche del lavoro impiegato dalle imprese, alle modalità di commercio con l'estero, alla partecipazione a gruppi d'impresa.

Questa edizione del Rapporto si articola in tre capitoli. Il primo (macroeconomico) offre una analisi del ciclo economico e delle componenti della domanda, anche in una prospettiva di confronto internazionale, nel periodo compreso tra gli anni della ripresa (2014-2017) e la decelerazione della crescita del 2018. L'evoluzione del ciclo economico italiano è analizzata con particolare attenzione alle dinamiche della domanda interna – in progressivo rallentamento – e di quella estera, che ha registrato ampie oscillazioni congiunturali dopo un anno di forte espansione.

Il rallentamento della crescita italiana nel corso del 2018 si inserisce in un contesto di indebolimento del ciclo internazionale che ha peraltro accomunato tutte le principali economie europee. Nel nostro paese, tuttavia, la flessione è stata più accentuata, ampliando nuovamente il divario nei confronti della dinamica dell'area euro, che si era ristretto nel biennio precedente. Per quanto riguarda le componenti interne di domanda, nel corso del 2018 la decelerazione dei consumi delle famiglie ha accomunato Italia e Germania; la dinamica degli investimenti fissi lordi in Italia è stata invece significativa e più accentuata di quella registrata in Germania e in Francia, anche se permane il divario di crescita accumulato negli anni precedenti.

D'altra parte, né il costo del lavoro, né l'evoluzione dei prezzi sembrano aver giocato un ruolo a detrimento della competitività dell'Italia. Il primo, infatti, pur in aumento nel 2018, ha solo parzialmente modificato una dinamica che negli anni precedenti era stata particolarmente moderata. Anche l'andamento dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali rivela un quadro di sostanziale tenuta della competitività di prezzo; inoltre, negli anni più recenti la dinamica dei margini di profitto (in discesa) e degli investimenti (in risalita) è stata sostanzialmente analoga a quella media dell'area dell'euro. Permane invece un divario di crescita della produttività del lavoro: la modesta dinamica del 2018 non permette di recuperare il ritardo accumulato nell'arco dell'ultimo ventennio.

La rilevanza delle esportazioni come fattore di crescita macroeconomica ha suggerito di approfondire l'analisi di questa componente della domanda finale, indagando sulle possibili cause di natura congiunturale e/o strutturale. Anche in questo caso è utile distinguere le dinamiche di breve da quelle di medio periodo. Nel 2018 il rallentamento dell'export italiano in valore è stato più marcato per gli scambi con i paesi extra-Ue, nei confronti dei quali hanno influito fattori di domanda e uno sfavorevole andamento del cambio. Tuttavia, per i quattro principali paesi europei le performance complessive dell'export in valore sono state

¹ Il Rapporto è stato curato da Stefano Costa e Claudio Vicarelli.

simili, con un diverso contributo fornito dai volumi e dai prezzi: la totalità o quasi della crescita in Spagna e Italia è stata determinata da un effetto prezzo (espresso dai valori unitari), mentre i volumi esportati sono rimasti invariati. In questi due paesi, inoltre, tali dinamiche si sono avvalse di un contributo positivo della specializzazione (l'andamento delle vendite all'estero dei settori di punta, cresciute in misura superiore alla media di un gruppo di paesi di riferimento), mentre l'"effetto paese" (la crescita dell'export complessivo rispetto alla media) è stato negativo.

Nel periodo 2010-2017, grazie al forte recupero degli ultimi anni, le vendite all'estero dell'Italia sono nel complesso cresciute a ritmi simili a quelli dell'area euro, evidenziando una convergenza nei confronti della performance tedesca. In questo arco temporale, tuttavia, il modello di specializzazione italiano ha evidenziato una perdita relativa di peso di alcune industrie tradizionali del *Made in Italy* ricomprese nelle filiere del vestire, dell'abitare e di settori a media-alta tecnologia; si è dunque ridotto il grado di specializzazione dell'export italiano nei settori nei quali il nostro paese ha un vantaggio comparato rispetto all'area euro, con le rilevanti eccezioni delle bevande e dei macchinari.

I ritmi di espansione dell'export sostanzialmente analoghi a quelli tedeschi assumono ancora maggiore rilevanza alla luce di alcuni noti limiti strutturali del sistema produttivo italiano, caratterizzato da una partecipazione delle imprese esportatrici agli scambi internazionali estesa in termini di attori, ma assai limitata in termini d'intensità: i primi cinquanta esportatori italiani spiegano infatti poco meno del 22 per cento delle esportazioni totali del paese, mentre in Germania la quota sfiora il 45 per cento e in Francia il 47.

Tra il 2010 e il 2017 la crescita delle esportazioni italiane, così come quella della Francia e soprattutto della Germania è stata guidata principalmente dal "margine intensivo" (cioè da un aumento del valore delle esportazioni a parità di numero di paesi e prodotti scambiati), a indicare una forte capacità, da parte dei tre paesi considerati, di consolidare progressivamente la propria presenza sui mercati esteri. Tale ipotesi viene anche suffragata considerando che, nel caso italiano, il contributo fornito dal "margine estensivo" (cioè da un aumento dei prodotti e/o dei paesi in cui si esporta), pari a circa un terzo della variazione totale, è attribuibile al marcato incremento della saturazione, cioè della combinazione di paesi serviti e prodotti esportati; tale contributo aumenta fortemente in coincidenza con la fase di ripresa ciclica (2013-2017).

Le evidenze riportate testimoniano dunque di una elevata tenuta competitiva del nostro export. L'analisi dell'impatto effettivo della crescita dell'export sulla dinamica della nostra economia richiede tuttavia ulteriori approfondimenti, relativi soprattutto alla presenza di catene globali del valore che hanno frammentato i processi produttivi a livello internazionale. Per valutare la posizione competitiva di un paese nel contesto globale è quindi necessario considerare le complesse interazioni tra fornitori nazionali ed esteri e, in particolare, da un lato cogliere il contributo che ciascun paese apporta al valore finale del bene o servizio prodotto, dall'altro in quale misura il valore finale delle sue esportazioni contenga valore aggiunto prodotto all'interno o all'esterno dei confini nazionali.

Gli indicatori aggregati mostrano come il grado di partecipazione dell'economia italiana alle catene globali del valore (GVC) sia nel complesso elevato e in linea con quello dei principali paesi Ue. Come nella maggior parte delle altre economie avanzate, gli scambi con l'estero e l'integrazione nel commercio internazionale si concentrano nelle attività manifatturiere. L'Italia esporta in larga misura manufatti, ma il contenuto di valore aggiunto generato internamente è relativamente più elevato nel caso dell'export di servizi.

Lo spostamento della prospettiva di analisi dal piano macroeconomico a quello meso-economico (settoriale) consente di cogliere l'eterogeneità sottesa alle dinamiche aggregate sin qui richiamate (Capitolo 2). Sulla base dell'Indicatore sintetico di competitività (ISCo) strutturale (basato su redditività, performance sui mercati esteri, competitività di costo e innovazione), durante la fase di ripresa (2016) ai primi posti della graduatoria si trovavano quasi tutti i comparti che già nel 2008, all'inizio della prima recessione, risultavano più competitivi della media manifatturiera: è il caso, in particolare, delle produzioni di farmaceutica, apparecchiature elettriche, macchinari e chimica. Tuttavia, tra i settori a migliore performance strutturale solo le bevande, e in misura ancora maggiore gli articoli in pelle, mostrano progressi rispetto alla media manifatturiera in tutte le componenti dell'ISCo. In altri casi, invece, la competitività risulta trainata da uno o due fattori specifici: la domanda estera e la diffusione dell'attività innovativa per i macchinari, efficienza e capacità di contenimento dei costi per chimica e farmaceutica. Al contrario, le attività a debole performance (quasi tutti i settori del *Made in Italy*: alimentare, tessile, abbigliamento, prodotti in metallo, mobili) non mostrano ancora un recupero di competitività. Ne deriva che, in un arco di tempo pluriennale caratterizzato da una prolungata recessione e da un aumentato divario tra domanda estera (crescente) e interna (stagnante), anche la propensione all'export mediamente elevata di alcuni di questi comparti (in particolare tessile, prodotti in metallo e mobili) non si è riflessa in un recupero di competitività nei confronti del resto delle attività manifatturiere.

Su tale contesto si sono innestate le dinamiche più recenti. Con riferimento alla manifattura, nel 2018 il fatturato del comparto è cresciuto del 3,2 per cento, in decelerazione rispetto al +5,0 per cento del 2017. All'incremento hanno contribuito sia la componente esportata (+4,4 per cento) sia quella interna (+2,5 per cento). L'aumento del fatturato ha riguardato quasi tutti i settori manifatturieri, a eccezione degli autoveicoli e degli altri mezzi di trasporto, che hanno subito riduzioni dei ricavi soprattutto sul mercato interno. La domanda estera ha rappresentato un forte elemento di traino per i comparti delle bevande, dell'abbigliamento, degli articoli in pelle, dell'alimentare e delle altre industrie manifatturiere. In quasi tutti gli altri settori il fatturato interno è cresciuto in misura pressoché analoga a quello estero.

Nel 2018 anche nei servizi di mercato, soprattutto durante la seconda metà dell'anno, è andato delineandosi un quadro di crescente incertezza, con un ridimensionamento dei segnali di progressiva diffusione della ripresa ravvisati nel 2017. Il fatturato complessivo è cresciuto del 2,0 per cento, rispetto al +3,2 dell'anno precedente. Il rallentamento ha riguardato numerosi comparti, ma in misura molto diversa. Nel commercio pesa la decelerazione delle vendite di autoveicoli (+1,9 per cento contro il +5,2 precedente), mentre nel trasporto e magazzinaggio (+1,9 per cento, un valore dimezzato rispetto al 2017) si registrano dinamiche molto differenti tra le attività di trasporto marittimo (-2,4 per cento) e quelle di trasporto terrestre e aereo (rispettivamente +1,3 e +3,7 per cento). In modo analogo, la sostanziale stagnazione dei servizi di informazione e comunicazione (+0,2 per cento, dopo lo -0,1 del 2017) è una sintesi tra la contrazione nel settore delle telecomunicazioni (-2,9 per cento), l'aumento dei servizi IT e informativi (+2,1 per cento) e il recupero degli audiovisivi e attività radiotelevisive (+1,1 per cento). Decelera, infine, anche il fatturato dei servizi di ricezione e accoglienza (+2,1 per cento, dal +3,2 del 2017), nei quali alloggio e ristorazione hanno avuto una dinamica simile (rispettivamente +2,2 e +2,0 per cento).

Indicazioni di incertezza diffusa emergono anche dalle indagini qualitative condotte sulle imprese manifatturiere. La quota di unità che, con riferimento al 2018, riportano un

umento del fatturato, del capitale fisico e degli occupati (soprattutto a elevata qualifica professionale) prevale ancora, come nel 2017, su quella di coloro che segnalano riduzioni, ma la percentuale di questi ultimi è in crescita rispetto all'anno precedente. In tale contesto, l'elemento più rilevante indicato come sostegno del fatturato – sia interno sia estero – è stata la domanda (soprattutto per macchinari, farmaceutica e apparecchi elettrici), mentre risulta essenzialmente irrilevante l'influenza dei fattori di costo (variazioni del tasso di cambio, prezzi degli input e disponibilità di manodopera) e quella della disponibilità di risorse finanziarie. Sui mercati internazionali le imprese manifatturiere italiane sembrano avvertire, con rilevanti differenze settoriali, la pressione concorrenziale proveniente da aziende estere (che avrebbe contribuito a ridurre “molto” l'export per circa il 33 per cento delle nostre unità produttive), mentre “poco” o “nulla” ha influito l'azione di concorrenti italiani e gli ostacoli di tipo amministrativo (dazi) introdotti nel 2018. Tuttavia alcuni settori più di altri potrebbero risentire degli effetti della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, come gli autoveicoli e la metallurgia: la quota di chi associa l'introduzione degli impedimenti amministrativi a perdite sui mercati esteri sfiora rispettivamente il 40 e il 20 per cento delle imprese del settore.

Un altro aspetto di particolare rilevanza, che meriterà attenzione nei prossimi mesi, è rappresentato dai segnali di difficoltà che provengono dai settori di abbigliamento, articoli in pelle, autoveicoli, altri mezzi di trasporto. Si tratta infatti di settori tipici del modello di specializzazione italiano, con una propensione all'export mediamente elevata e con un ruolo centrale nella trasmissione di *shocks* e di *spillovers* tecnologici (e di produttività) tra il nostro paese e l'estero.

Quest'ultimo aspetto, in particolare, viene approfondito applicando gli strumenti della *network analysis* allo studio delle reti commerciali tra l'Italia e tre grandi economie mondiali: Germania, Stati Uniti e Cina. I risultati mostrano come la struttura delle relazioni tra il nostro sistema produttivo e quelli dei tre paesi citati tenda a favorire una trasmissione selettiva di *spillover* della crescita internazionale. Solo le relazioni con la Germania, infatti sembrano garantire un'efficiente trasmissione di *shocks* tra i due paesi. L'assenza di elevata connettività dei settori meno centrali negli scambi internazionali riduce invece la possibilità per l'Italia di beneficiare di shocks positivi provenienti da Stati Uniti e soprattutto Cina. In altri termini, la rete di transazioni intersettoriali esistenti non costituisce un veicolo di efficiente sincronizzazione tra il ciclo economico italiano e quello di paesi in espansione.

Le componenti microeconomiche del rallentamento ciclico dell'economia italiana nel 2018, così come le fondamenta dei legami tra le imprese e la crescita dei paesi di destinazione delle nostre esportazioni, sono approfondite nel Capitolo 3. Anche negli anni della recente ripresa il numero delle imprese manifatturiere è andato costantemente diminuendo (rispetto al 2013 si contano circa 20mila imprese e 71mila addetti in meno), proseguendo una tendenza in atto ormai da quasi un decennio. In precedenti edizioni di questo Rapporto si è mostrato che il ridimensionamento del sistema ha operato una selezione nel tessuto produttivo, espellendo le imprese meno produttive e finanziariamente meno solide: il valore aggiunto del comparto è tornato a crescere a partire dal 2014 in misura piuttosto marcata, come risultato di un divario crescente tra ricavi e costi intermedi (materie prime e servizi) e di una ripresa del costo del personale (+5 per cento rispetto al 2013) tornato sui livelli pre-crisi. Occorre ricordare, tuttavia, che solo nel 2016 il valore aggiunto nominale prodotto dalla manifattura si è riportato su valori superiori a quelli del 2008.

In tale contesto, le tendenze più recenti compongono un quadro fortemente eterogeneo, sia tra settori, sia tra le performance sui mercati interno ed esteri. La capacità di inter-

mettere la domanda estera ha portato a fenomeni di diffusa crescita del fatturato estero in comparti (ad es. mezzi di trasporto diversi dalle automobili) nei quali si registrano segnali di sofferenza sul mercato interno. In altri settori (es. le bevande) la maggior parte delle imprese ha subito perdite sui mercati internazionali e ha accresciuto i ricavi su quello interno. Segnali di crescente difficoltà, in relazione alla attuale competitività delle nostre imprese manifatturiere sui mercati internazionali, si riscontrano per le apparecchiature elettriche e l'abbigliamento.

Analogamente a quanto fatto in precedenti edizioni del Rapporto, tali andamenti sono stati ulteriormente approfonditi riclassificando le unità manifatturiere sulla base della combinazione degli andamenti del fatturato sul mercato interno ed estero. In particolare, le imprese definite "Vincenti" (che nel 2018 sono cresciute sia in Italia sia all'estero) sono il 24,8 per cento del totale e si caratterizzano per livelli superiori alla media in termini di produttività, intensità di capitale, diversificazione dei prodotti esportati e dei mercati di destinazione. Sono unità appartenenti soprattutto ai settori dei prodotti petroliferi, della metallurgia, dei mezzi di trasporto, dei mobili e della farmaceutica, ma sono presenti anche nel tessile e nei macchinari. Viceversa, le imprese "In ripiegamento" (che nel 2018 hanno subito contrazioni di fatturato sia in Italia sia all'estero) sono circa un terzo del totale; si tratta di unità poco esposte sui mercati esteri, a minore intensità di capitale, presenti soprattutto nei settori dell'abbigliamento, degli autoveicoli e delle apparecchiature elettriche. Le "Crescenti in Italia" (il cui fatturato estero è diminuito nel 2018 a fronte di un aumento di quello interno) costituiscono un gruppo di numerosità rilevante (25,8 per cento), ma sono relativamente meno produttive e concentrate prevalentemente sul mercato interno. Per queste unità, appartenenti soprattutto ai comparti di bevande, macchinari e tessile, il forte aumento dei ricavi provenienti dalle vendite sul mercato nazionale ha più che compensato le perdite registrate sul mercato estero.

I dati microeconomici confermano, dunque, che una nuova fase di contrazione dell'attività produttiva potrebbe avere effetti rilevanti sul percorso di crescita intrapreso dal 2014 dalla manifattura italiana, che ha portato in questi anni risultati notevoli sia in assoluto, sia rispetto ai principali partner europei. Lo scorso anno le attività tipiche del modello di specializzazione italiano hanno registrato performance diverse sui mercati interno ed estero, componendo un quadro di difficile lettura anche ai fini di politiche di sostegno alla crescita. Le indicazioni suggeriscono che nei prossimi mesi, come già in occasione dell'ultima recessione, la tenuta competitiva delle imprese sarà nuovamente affidata alla capacità di competere con successo in ambito internazionale, ma su basi più solide, estese e intense rispetto a quanto richiesto in passato. La possibilità che il segmento delle "Vincenti" possa trainare il resto del sistema produttivo, ancorando il ciclo economico italiano a quello delle economie più dinamiche, dipende sia dalla dimensione "sistemica" di tali unità, sia dall'efficacia con cui le tendenze alla crescita vengono trasmesse all'intero tessuto produttivo attraverso le relazioni commerciali interne.

Al riguardo, l'approccio della "granularity" consente di indagare sui legami diretti (via internazionalizzazione commerciale e produttiva) e indiretti (via relazioni intersettoriali interne al sistema produttivo) tra le imprese italiane e il ciclo dei primi 10 paesi partner commerciali dell'Italia nel periodo 2005-2016. I risultati confermano che l'attività di esportazione rappresenta, in quasi tutti i comparti, il principale veicolo diretto di sincronia tra l'andamento della performance delle nostre imprese e i cicli dei paesi di destinazione. Le relazioni di controllo proprietario hanno un effetto non significativo su tale comovimento, anche in ragione del peso contenuto dei gruppi multinazionali nel sistema produttivo ita-

liano. L'aggregazione dal piano microeconomico a quello macroeconomico suggerisce che in tutti e 10 i paesi considerati prevalgono gli effetti diretti di trasmissione ciclica, mentre l'effetto delle connessioni indirette è generalmente limitato. In altri termini, la composizione geografica dei mercati internazionali di riferimento delle nostre imprese non altera la struttura dei legami commerciali interni al nostro sistema produttivo. Un esercizio di stima della reattività delle imprese italiane al ciclo dei 10 paesi partner evidenzia che nel periodo 2005-2016 le nostre imprese sono state più sensibili a *shocks* positivi di domanda provenienti dalla Francia, meno a quelli di Spagna, Germania, Cina e Gran Bretagna. Negli anni della recessione e della successiva ripresa (2010-2016), invece, le nostre imprese avrebbero tratto maggiore beneficio da un aumento del tasso di crescita di Stati Uniti, Regno Unito e Francia, mentre gli effetti di eventuali accelerazioni della crescita di Germania e Spagna sarebbero stati limitati. In tale periodo, soprattutto, le imprese italiane avrebbero tratto più beneficio dalla correlazione con i paesi che avessero sperimentato una crescita non necessariamente vigorosa, ma certamente più stabile.

1. ESPORTAZIONI, CICLO E COMPETITIVITÀ¹

- Nel 2018 la crescita dell'economia italiana ha rallentato (+0,9 per cento dal +1,6 del 2017); il divario nei confronti della dinamica dell'area euro (cresciuta in media dell'1,8 per cento), che si era ristretto nel biennio precedente, è tornato ad ampliarsi.
- La debolezza della crescita dell'Italia rispetto a quella delle altre grandi economie dell'area euro non sembra derivare da pressioni sul costo del lavoro (cresciuto del 2,4 per cento nel terzo trimestre su base tendenziale), né da una sfavorevole evoluzione dei prezzi (cresciuti meno che in Germania, ma a ritmi simili a quelli spagnoli).
- Negli ultimi tre anni (2016-2018) la quota di profitti sul valore aggiunto si è ridotta, mentre è aumentata quella degli investimenti. Su tali dinamiche hanno inciso anche le misure sul costo del lavoro e gli incentivi agli investimenti in macchinari e nuove tecnologie varati nel 2015-2017. Nel 2018, in Italia, la dinamica della produttività del lavoro (-0,1 per cento sul 2017), per la prima volta dal 2013 è stata in linea con quella dell'area euro, ma il divario di crescita accumulato in un quindicennio verso quasi tutte le principali economie avanzate è ancora lontano dal colmarsi.
- Nel 2018 le esportazioni in valore e volume hanno rallentato in tutti i principali paesi europei e il contributo fornito alla crescita dalla domanda estera netta è stato quasi ovunque negativo.
- La decelerazione dell'export italiano in valore appare decisamente più marcata per gli scambi con i paesi extra-Ue (+1,7 per cento, dal +8,2 del 2017) rispetto a quelli Ue (+4,1 per cento, dal +7,2).
- Alla modesta *performance* nei mercati extra-Ue nel corso del 2018 potrebbe aver contribuito una perdita di competitività di prezzo (in termini di cambio effettivo reale) pari, in media d'anno, a circa il 2,5 per cento.
- Nel 2018 sia in Spagna sia in Italia la totalità o quasi della crescita dei flussi dell'export è stata determinata da un effetto "prezzo" (espresso dai valori unitari), mentre i volumi esportati sono rimasti invariati.
- Negli anni recenti l'Italia ha beneficiato in misura molto minore rispetto alle altre economie dell'area dell'euro della forte crescita nel commercio internazionale delle attività del terziario: nel 2018 il valore delle esportazioni di servizi era inferiore al 6 per cento del Pil, contro l'8,3 in Germania, il 9,3 in Francia e il 10,5 in Spagna.
- La composizione delle esportazioni di servizi del nostro Paese, inoltre, è molto diversa rispetto a quelle di Francia e Germania, con una prevalenza – come in Spagna – dei servizi di viaggio e una scarsa rilevanza delle attività a maggior contenuto di conoscenza.
- La partecipazione delle imprese esportatrici italiane agli scambi internazionali è estesa in termini di attori, ma è limitata in termini di intensità: i primi 50 esportatori italiani spiegano meno del 22 per cento dell'export del paese, mentre in Germania la quota sfiora il 45 per cento e in Francia è di poco superiore (46,5 per cento).
- Tra il 2010 e il 2017 la crescita delle esportazioni italiane è stata guidata principalmente dal margine intensivo, cioè l'aumento del valore delle esportazioni per ciascuna combinazione prodotto-destinazione. Tuttavia, rispetto alle altre grandi economie dell'area euro, e in particolare alla Germania, essa è stata sostenuta in misura significativa (per oltre un terzo) anche dal margine estensivo (aumento dei prodotti o dei paesi in cui si esporta).

¹ Hanno contribuito al capitolo 1: Massimo Armenise, Laura Bisio, Andrea de Panizza, Roberta De Santis, Roberto Iannaccone, Cecilia Jona-Lasinio, Matteo Lucchese, Francesca Luchetti, Silvia Sopranzetti. Si ringrazia per la collaborazione Claudia Cicconi.

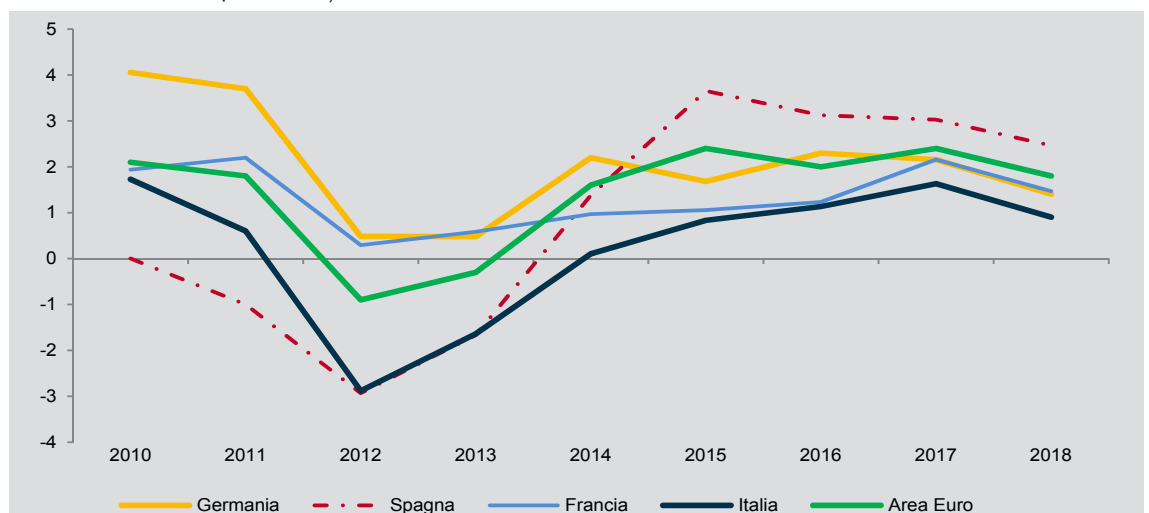
- Il grado di partecipazione dell'economia italiana alle catene globali del valore (GVC) è nel complesso elevato e in linea con quello dei principali paesi Ue. L'integrazione nelle GVC si concentra nelle attività manifatturiere: l'Italia esporta in larga misura manufatti, ma il contenuto di valore aggiunto generato internamente è relativamente più elevato nel caso dell'export di servizi.

1.1 Il rallentamento della crescita europea nel 2018

Nel corso del 2018 l'attività economica dell'area euro ha mostrato una progressiva perdita di dinamismo, con una accentuazione del rallentamento nella seconda metà dell'anno. La frenata ha riguardato tutti i principali paesi – seppure con intensità diverse – a seguito del peggioramento del quadro economico internazionale e dell'aumento dell'incertezza, alimentata dall'evoluzione della politica commerciale degli Stati Uniti, dalla Brexit e dal rallentamento dell'economia cinese.

La crescita dell'economia italiana ha segnato una decelerazione (+0,9 per cento rispetto al +1,6 del 2017) che si è accentuata nella seconda metà dell'anno, quando si sono registrate variazioni negative del Pil su base congiunturale. La debole performance del 2018 ha determinato un lieve ampliamento del divario di crescita nei confronti dell'area euro (cresciuta in media dell'1,8 per cento nel 2018 e del 2,4 per cento nel 2017) che si era invece ristretto nel biennio precedente (Figura 1.1).

Figura 1.1 - Tassi di crescita del Pil nei principali paesi dell'area euro - Anni 2010-2018 (valori a prezzi costanti, variazioni percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

La dinamica del Pil è stata frenata dalla significativa decelerazione delle componenti interne di domanda (Tavola 1.1). Il contributo alla crescita dei consumi finali nazionali si è dimezzato, passando da 0,9 punti percentuali nel 2017 a 0,4 punti percentuali nel 2018: dopo aver mantenuto una moderata dinamica positiva nel primo trimestre (+0,2 per cento), hanno sostanzialmente ristagnato. Il ridimensionamento dell'espansione dei consumi ha riguardato anche l'economia tedesca (il contributo alla crescita è stato pari a 1,3 e 0,7 punti percentuali rispettivamente nel 2017 e 2018); al contrario, in Spagna la crescita dei consumi lo scorso anno si è mantenuta vivace, con un ritmo analogo a quello dell'anno precedente (con un contributo pari a 1,7 punti percentuali).

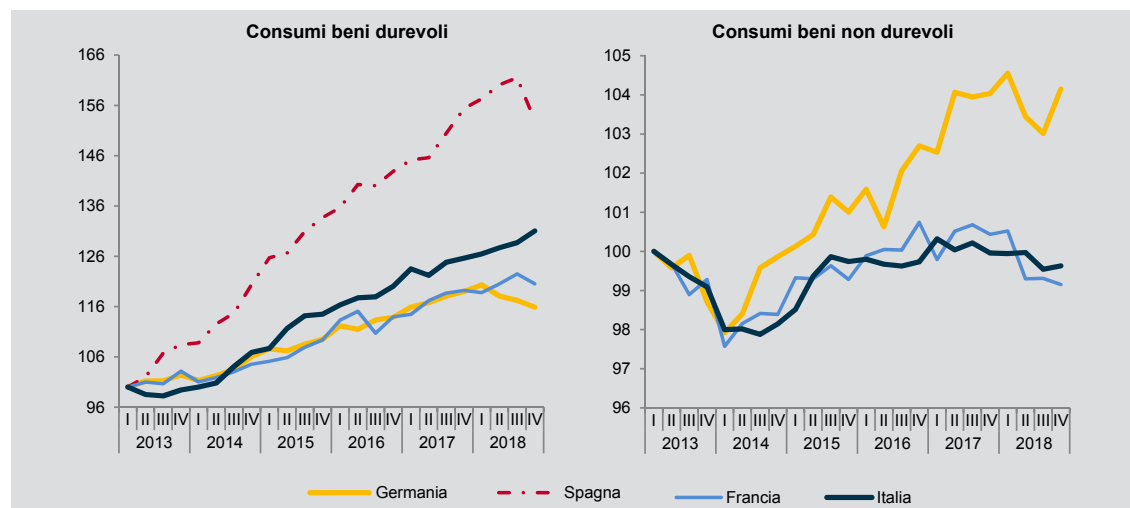
Tavola 1.1 - Contributi alla crescita del Pil nei principali paesi dell'area euro - Anni 2010-2018 (valori percentuali e punti percentuali)

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-------------------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Euro Area | | | | | | | | | |
| Tasso di crescita - Pil | 2,1 | 1,8 | -0,9 | -0,3 | 1,6 | 2,4 | 2,0 | 2,4 | 1,8 |
| Contributo Consumi Finali | 0,6 | 0,1 | -0,7 | -0,3 | 0,8 | 1,5 | 1,4 | 1,1 | 0,9 |
| Contributo Investimenti fissi lordi | -0,1 | 0,3 | -0,7 | -0,5 | 0,4 | 1,0 | 0,8 | 0,5 | 0,6 |
| Contributo Domanda Estera Netta | 0,6 | 0,9 | 1,5 | 0,3 | 0,1 | -0,1 | -0,4 | 0,7 | 0,2 |
| Germania | | | | | | | | | |
| Tasso di crescita - Pil | 4,1 | 3,7 | 0,5 | 0,5 | 2,2 | 1,7 | 2,2 | 2,2 | 1,4 |
| Contributo Consumi Finali | 0,5 | 0,9 | 0,9 | 0,6 | 0,9 | 1,5 | 1,9 | 1,3 | 0,7 |
| Contributo Investimenti fissi lordi | 1,0 | 1,4 | -0,1 | -0,3 | 0,8 | 0,3 | 0,7 | 0,6 | 0,5 |
| Contributo Domanda Estera Netta | 1,2 | 0,9 | 1,3 | -0,4 | 0,7 | 0,3 | -0,6 | 0,2 | -0,4 |
| Italia | | | | | | | | | |
| Tasso di crescita - Pil | 1,7 | 0,6 | -2,8 | -1,7 | 0,1 | 0,9 | 1,1 | 1,6 | 0,9 |
| Contributo Consumi Finali | 0,9 | -0,4 | -2,7 | -1,6 | 0,0 | 1,0 | 0,8 | 0,9 | 0,4 |
| Contributo Investimenti fissi lordi | -0,1 | -0,4 | -1,8 | -1,2 | -0,4 | 0,4 | 0,6 | 0,8 | 0,6 |
| Contributo Domanda Estera Netta | -0,3 | 1,2 | 2,8 | 0,8 | -0,1 | -0,5 | -0,4 | 0,2 | -0,1 |
| Francia | | | | | | | | | |
| Tasso di crescita - Pil | 1,9 | 2,2 | 0,3 | 0,6 | 1,0 | 1,1 | 1,2 | 2,2 | 1,5 |
| Contributo Consumi Finali | 1,4 | 0,6 | 0,1 | 0,6 | 0,8 | 1,0 | 1,5 | 0,9 | 0,7 |
| Contributo Investimenti fissi lordi | 0,5 | 0,5 | 0,1 | -0,2 | 0,0 | 0,2 | 0,6 | 1,0 | 0,7 |
| Contributo Domanda Estera Netta | -0,2 | 0,1 | 0,7 | -0,1 | -0,5 | -0,4 | -0,5 | 0,1 | 0,5 |
| Spagna | | | | | | | | | |
| Tasso di crescita - Pil | 0,0 | -1,0 | -2,9 | -1,7 | 1,4 | 3,6 | 3,2 | 3,0 | 2,5 |
| Contributo Consumi Finali | 0,5 | -1,4 | -2,9 | -2,2 | 0,8 | 2,1 | 1,8 | 1,8 | 1,7 |
| Contributo Investimenti fissi lordi | -1,2 | -1,6 | -1,9 | -0,7 | 0,9 | 1,4 | 0,6 | 1,0 | 1,1 |
| Contributo Domanda Estera Netta | 0,5 | 2,1 | 2,0 | 1,4 | -0,4 | -0,2 | 0,8 | 0,1 | -0,3 |

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Per quanto riguarda i consumi delle famiglie, nel 2018 il rallentamento ha riguardato in misura maggiore la spesa per servizi (+0,7 per cento, era +1,8 per cento nel 2017) rispetto a quella per beni (+0,7 per cento, da +1,3 per cento nel 2017). All'interno di questi ultimi, spicca la contrazione della spesa per i beni di consumo non durevoli (-0,3 per cento nel 2018 dopo lo +0,4 per cento nell'anno precedente). Nell'ultimo triennio questo aggregato ha comunque segnato un complessivo ristagno sia in Italia sia in Francia, mentre in Germania è cresciuto di circa il 4 per cento tra il 2015 e il 2018 (Figura 1.2).

Figura 1.2 - Consumi di beni durevoli e non durevoli nei principali paesi dell'area euro - Anni 2013-2018 (dati trimestrali, valori concatenati con anno di riferimento 2010, numeri indice base I trimestre 2013=100) (a)



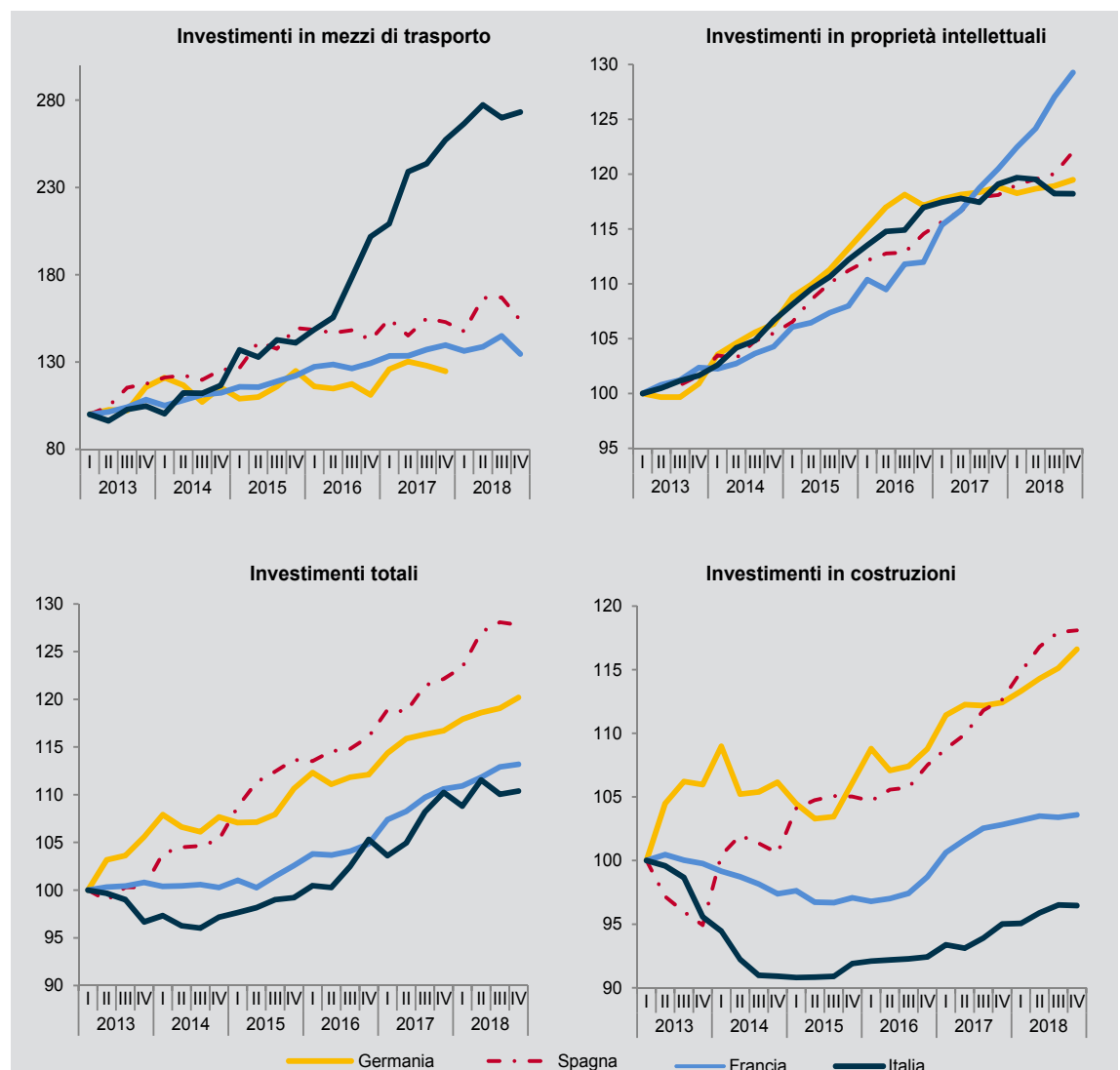
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

(a) Per i beni non durevoli i dati spagnoli non sono ancora disponibili.

Nel corso della fase espansiva, la dinamica dei consumi italiani è stata trainata prevalentemente dagli acquisti di beni durevoli: la variazione media annua congiunturale 2013-2018 è stata del 5,3 per cento, con un ritmo di crescita superiore a quelli osservati in Francia e Germania (la cui variazione media è stata, rispettivamente, +3,6 +3,1 per cento), ma inferiore a quello della Spagna (pari al +10,3).

Nell'attuale fase di rallentamento, gli investimenti fissi lordi hanno rappresentato in quasi tutti i principali paesi europei la componente più dinamica della domanda interna (Figura 1.3). In Italia l'espansione è stata ancora significativa, seppure in decelerazione (+3,4 per cento, contro il +4,4 dell'anno precedente), risultando più accentuata di quella registrata in Germania (pari rispettivamente, nei due anni, a +2,6 e +2,9 per cento) e in Francia (+2,9 e +4,5 per cento), ma inferiore a quella della Spagna (+5,2 e +4,8 per cento). La ripresa più sostenuta del processo di accumulazione del capitale nel biennio 2017-2018 non è stata sufficiente a colmare il divario accumulato dall'Italia negli anni precedenti rispetto a Spagna e Germania.

Figura 1.3 - Investimenti fissi lordi nei principali paesi dell'area euro - Anni 2013-2018 (dati trimestrali, valori concatenati con anno di riferimento 2010, numeri indice, base I trimestre 2013=100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Dal punto di vista settoriale, la ripresa degli investimenti italiani è stata sostenuta soprattutto dalla componente dei mezzi di trasporto, favorita anche dall'introduzione di provvedimenti di stimolo (ad esempio super-ammortamento): a partire dal 2016 l'aumento medio annuo è stato particolarmente marcato (+26 per cento), con un rallentamento nel 2018 (+14,5 per cento rispetto a +38,7 nel 2017). Gli investimenti in costruzioni, nonostante l'accelerazione nell'ultimo anno (+2,7 per cento rispetto al +1,4 dell'anno precedente) permangono su livelli inferiori a quelli del 2013 (di circa il 4 per cento). All'andamento positivo del settore hanno contribuito sia gli investimenti in abitazioni (+3,8 per cento, +2,7 del 2017) sia quelli in fabbricati non residenziali e altre opere (+1,4 per cento, contro il -0,2 dell'anno precedente). Nel periodo considerato il divario con Germania e Spagna si è progressivamente ampliato fino a raggiungere circa 20 punti percentuali.

Con riferimento infine all'accumulazione di capitale immateriale, l'evoluzione della dinamica degli investimenti italiani in proprietà intellettuale, che comprendono la ricerca e sviluppo (R&S) e il software, è in linea con quella della Germania e della Spagna, mentre in Francia si è manifestata una significativa accelerazione nell'ultimo biennio.

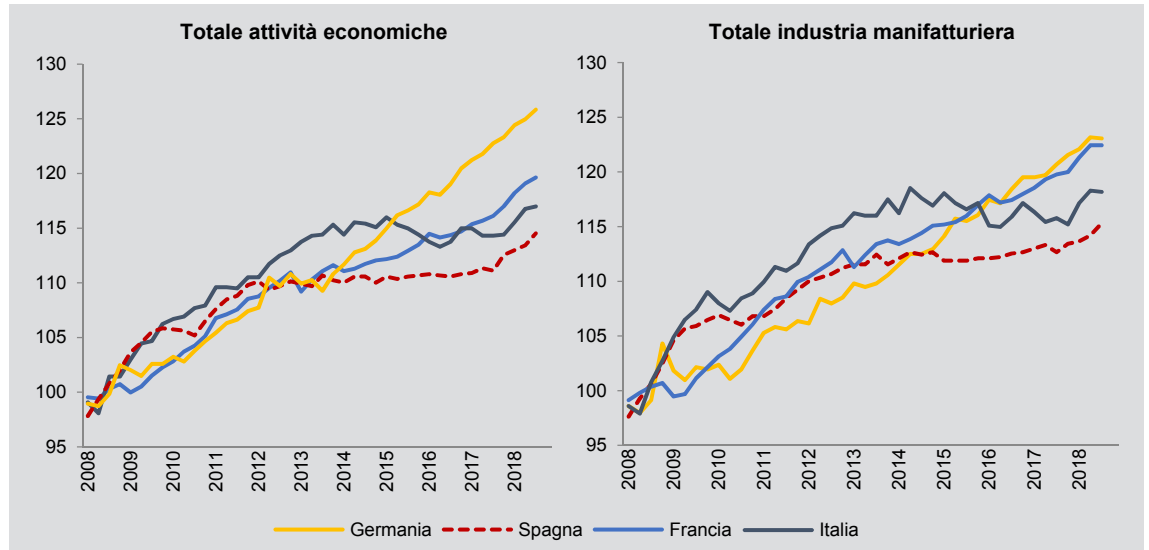
Il rallentamento della dinamica del Pil italiano ha sotteso una decelerazione più marcata per le esportazioni (+1,9 per cento in volume nel 2018, dal +5,9 del 2017) che per le importazioni di beni e servizi (rispettivamente +2,3 e +5,5 per cento). Il contributo della domanda estera netta alla crescita del prodotto ha cambiato segno: da un apporto positivo di 0,4 punti percentuali nel 2017 a uno negativo di 0,1 punti nel 2018. La dinamica di rallentamento delle esportazioni accomuna le principali economie dell'area euro: in Francia hanno mostrato una sostanziale tenuta (+4,2 per cento nel 2018 da +4,6 nel 2017), mentre in Spagna e Germania si è registrata, al pari dell'Italia, una brusca decelerazione (rispettivamente da +8,9 a +3,9 per cento e da +6,2 a +3,0 per cento). Il contributo della domanda estera netta alla crescita del Pil è stato negativo in Germania (-0,4 punti percentuali) e in Spagna (-0,3 punti), mentre è risultato ancora ampiamente positivo in Francia (+0,5 punti).

1.2 Le recenti dinamiche di prezzi, costi e margini

Negli ultimi tre anni (2016-2018) la debolezza della crescita dell'Italia rispetto a quella delle altre grandi economie dell'area euro non sembra trarre origine da pressioni sul costo del lavoro.

In Italia il costo orario del lavoro è tornato a crescere solo nel 2018 (+2,4 per cento la variazione tendenziale al terzo trimestre, ultimo dato disponibile), riportandosi su livelli superiori a quelli precedenti l'ultima recessione. Tale aumento ha parzialmente corretto una dinamica che a partire dal 2014 era risultata particolarmente moderata, dando luogo a un recupero di competitività, dal lato dei costi, nei confronti delle principali economie dell'area euro (Figura 1.4). Dal 2014 al 2017, infatti, il costo del lavoro in Italia è diminuito in media annua dello 0,2 per cento mentre è aumentato in Spagna (+0,4 per cento), Francia (+1,3 per cento) e Germania (+2,7 per cento). Nella manifattura si è ridotto dello 0,5 per cento, a fronte di una variazione lievemente positiva in Spagna (+0,2 per cento) e più marcata in Francia e Germania (rispettivamente +1,5 e +2,3 per cento). Oltre alla stabilità delle retribuzioni orarie, all'andamento moderato del costo del lavoro ha contribuito la riduzione degli oneri sociali dovuta ai provvedimenti di decontribuzione sui contratti a tempo indeterminato.

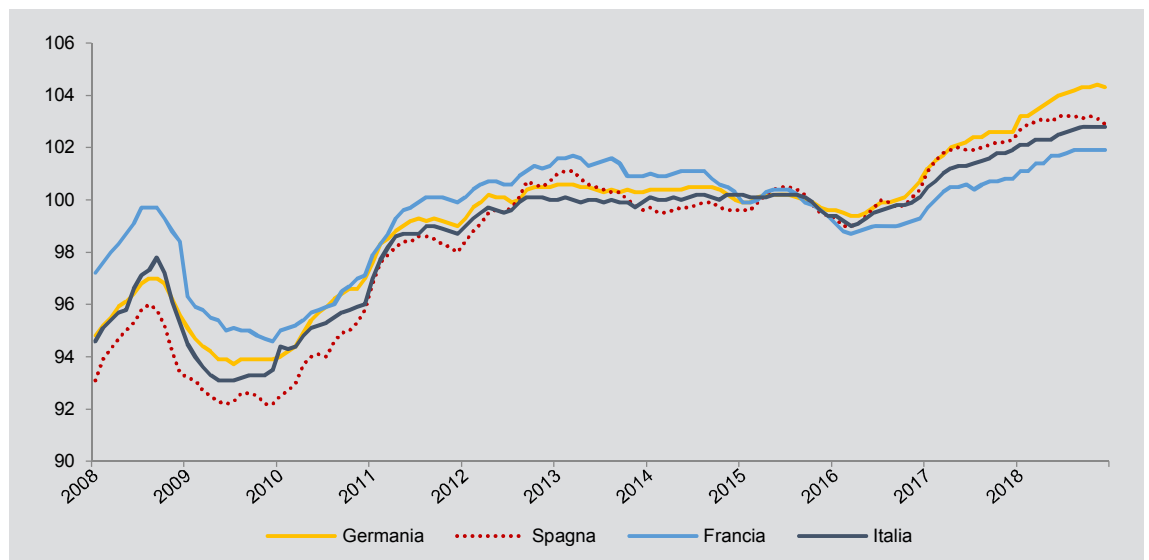
Figura 1.4 - Costo orario del lavoro nei principali paesi dell'area euro per il totale delle attività economiche e per l'industria manifatturiera - Anni 2008-2018 (dati trimestrali, numeri indice, media 2008=100)



Fonte: Eurostat

Anche in termini di evoluzione dei prezzi emerge un quadro di sostanziale tenuta della competitività nei confronti dei principali partner dell'area dell'euro: dopo il calo registrato tra il secondo semestre del 2015 e il primo del 2016, i prezzi alla produzione dei prodotti industriali in Italia sono tornati a crescere, ma l'aumento è risultato meno ampio di quello osservato in Germania e simile a quello registrato in Spagna (Figura 1.5).

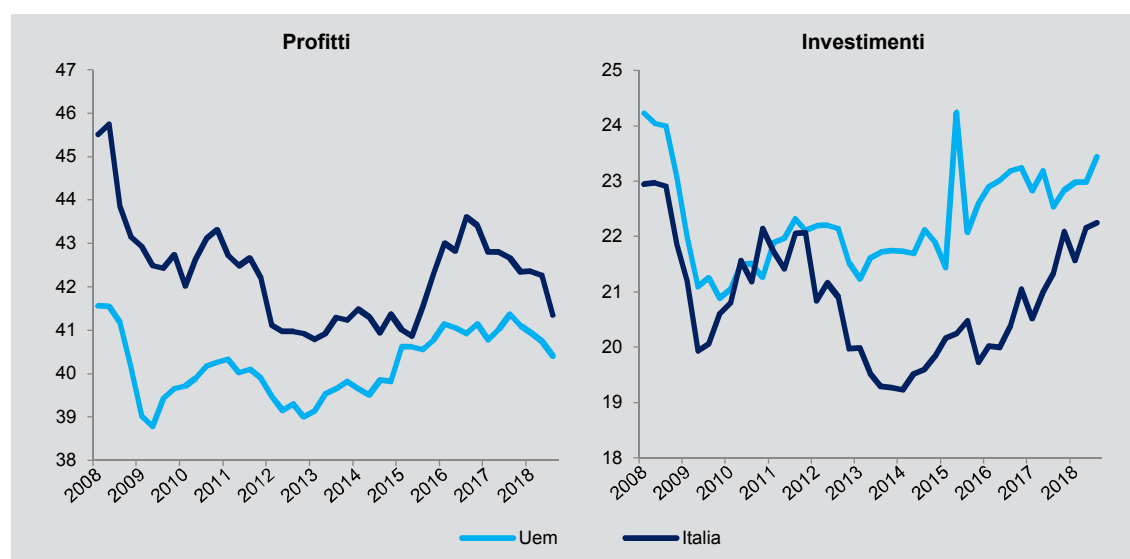
Figura 1.5 - Prezzi alla produzione nell'industria manifatturiera nei principali paesi dell'area euro (a) - Anni 2008-2018 (dati mensili, numeri indice, media 2015=100)



Fonte: Eurostat
(a) Escluso il raggruppamento energia.

Prendendo in considerazione la dinamica dei profitti aziendali e degli investimenti in Italia, risalta un andamento differenziato per gli ultimi tre anni (2016-2018) (Figura 1.6).² Nel periodo successivo alla crisi del 2008, entrambi gli indicatori registrano una netta caduta (nel caso degli investimenti interrotta solo temporaneamente tra il 2010-2011); la discesa delle quote di profitto si è arrestata nel 2013, seguita da una fase di risalita a partire dal 2015, mentre per il tasso di investimento la ripresa è emersa già a partire dall'anno precedente. Successivamente, invece, le quote di profitto hanno evidenziato una tendenza discendente, dovuta a un ritmo di crescita del risultato lordo di gestione delle società inferiore a quello del valore aggiunto. Al contrario, i tassi di investimento hanno continuato a salire, grazie a una dinamica dell'accumulazione quasi sempre superiore a quella del valore aggiunto. La recente evoluzione di profitti e investimenti in Italia, inoltre, sembra influenzata da alcuni rilevanti provvedimenti normativi. È il caso, ad esempio, delle agevolazioni fiscali sul costo del lavoro concesse per tre anni a partire dal marzo 2015 – successivamente ridotte nel 2016 e non rinnovate nel 2018 – e delle misure di incentivi agli investimenti in macchinari e nuove tecnologie varati nel 2016 e 2017 (si pensi alle misure di super- e iper-ammortamento).

Figura 1.6 - Tassi di profitto e di investimento (in percentuale del valore aggiunto) delle società non finanziarie in Italia e nell'area dell'euro - Anni 2008-2018 (dati trimestrali destagionalizzati, valori percentuali)



Fonte: Eurostat e Istat

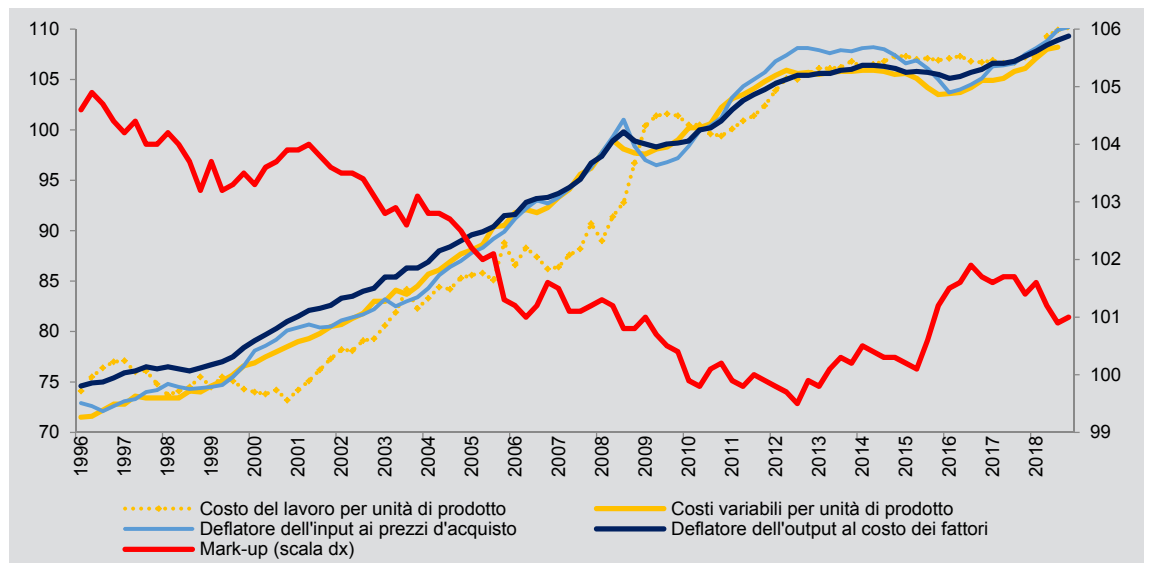
Il legame tra andamento dei margini di profitto e costo del lavoro emerge dall'analisi degli indicatori di costi e margini (Figura 1.7):³ tra il 2015 e il 2016, dopo l'erosione subita

² Tale indicatore è definito come rapporto tra il risultato lordo di gestione delle società non finanziarie e il valore aggiunto. Si precisa che nello schema Italiano di contabilità nazionale le imprese individuali, le società semplici fino ai 5 addetti e i liberi professionisti sono unità classificate nel settore delle famiglie produttrici e dunque non rientrano nel calcolo dell'indicatore. Il confronto internazionale tra i livelli delle quote di profitto delle società non finanziarie risente della disomogeneità tra Paesi nelle scelte definitorie relative, in particolare, alla classificazione di alcune tipologie di impresa (e dei relativi flussi di reddito) all'interno delle famiglie, piuttosto che nelle società non finanziarie.

³ Gli indicatori sui costi e margini per branca di attività economica vengono diffusi dall'Istat a cadenza trimestrale. Si tratta di un insieme di indicatori sulla competitività del sistema produttivo basati sul confronto fra prezzi dell'output, misurato al costo dei fattori, e quello dei costi unitari variabili, fornendo così una misura diretta dell'andamento dei margini di profitto nel settore. Attualmente l'Istat diffonde cinque indicatori: il prezzo implicito dell'output, il prezzo implicito dell'input, il costo del lavoro per unità di prodotto, il costo unitario variabile e il markup (calcolato dividendo il deflatore dell'output per l'indice dei costi unitari variabili).

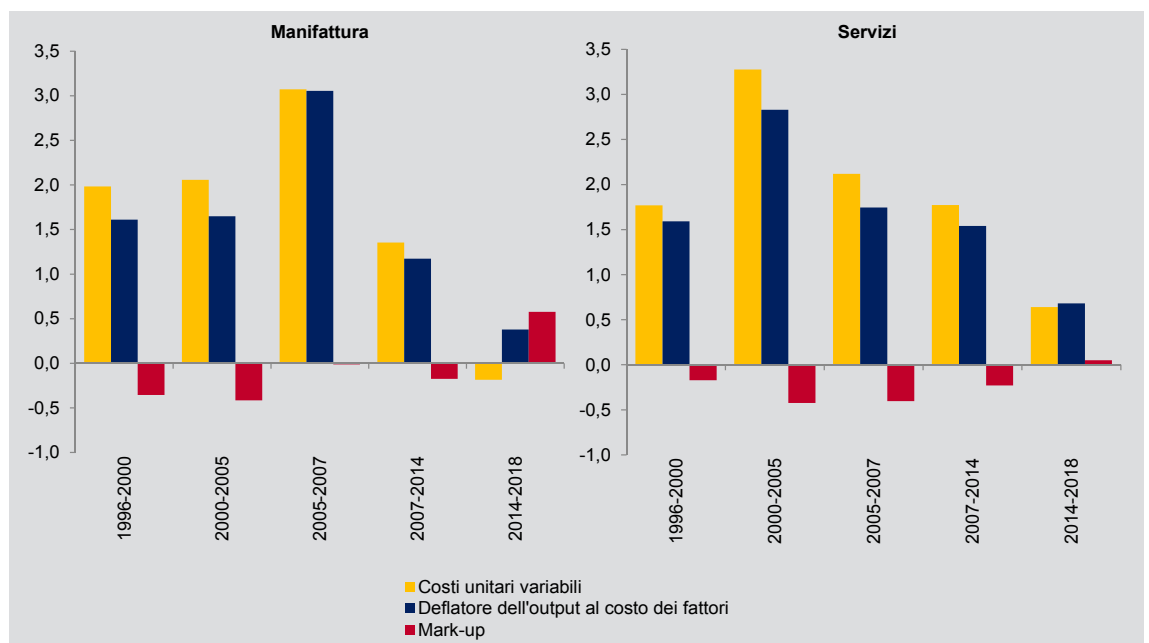
negli anni di recessione, il mark-up sui costi variabili è tornato ad aumentare, favorito da un contenimento delle spinte provenienti dal costo del lavoro per unità di prodotto che ha permesso la traslazione solo parziale sul prezzo dell'output della riduzione dei prezzi degli input. La dinamica si è tuttavia invertita nel 2017 e nel 2018. Questo è più evidente, in particolare, nel settore manifatturiero, dove si è osservata una decisa decelerazione dei prezzi degli input.

Figura 1.7 - Deflatori, costi variabili unitari e margini per il totale economia - Anni 1996-2018 (dati trimestrali destagionalizzati, numeri indice 2010=100) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat
(a) I dati sono al netto della locazione dei fabbricati.

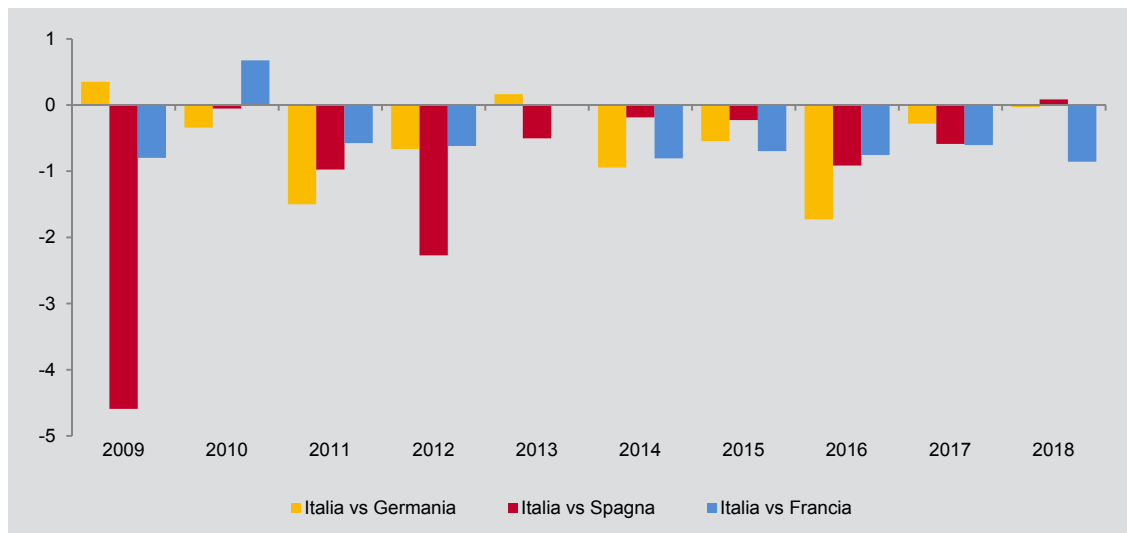
Figura 1.8 - Deflatori, costi variabili unitari e margini nell'industria manifatturiera e nei servizi - Anni 1996-2018 (tassi di variazione medi annui) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat
(a) I dati sono al netto della locazione dei fabbricati.

Nel periodo 2014-2018, il mark-up è cresciuto nella manifattura (+0,6 per cento in media annua) mentre l'andamento dei margini è risultato solo lievemente positivo nei servizi (Figura 1.8) dove, a fronte di una stabilità delle voci di costo fino al 2016, l'aumento dei margini di profitto si è realizzato attraverso una crescita contenuta del prezzo dell'output.

Figura 1.9 - Produttività del lavoro per ora lavorata: differenziali di crescita tra Italia e principali paesi europei - Anni 2009-2018 (punti percentuali, dati destagionalizzati e aggiustati per gli effetti di calendario)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Complessivamente, nel 2018, l'Italia ha registrato in media d'anno un lieve calo della produttività oraria del lavoro (-0,1 per cento). Tuttavia, il divario di crescita accumulato in un quindicennio nei confronti di quasi tutte le principali economie europee (Figura 1.9) è particolarmente ampio: secondo i dati Ocse, tra il 2000 e il 2016 la produttività oraria del lavoro è aumentata dello 0,4 per cento in Italia, di oltre il 15 per cento in Francia, Regno Unito e Spagna, del 18,3 per cento in Germania, del 25,6 per cento negli Stati Uniti, del 18 per cento in Giappone.

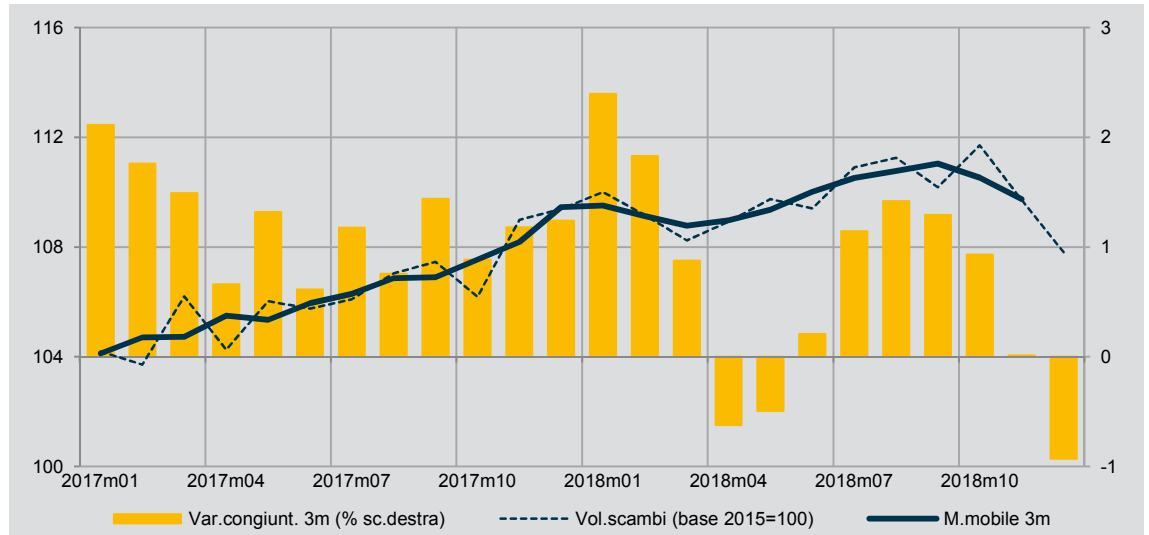
1.3 Il commercio internazionale e la posizione competitiva dell'Italia

Il recente rallentamento del ciclo e, in particolare, il venire meno del contributo fornito alla crescita dalla domanda estera netta, si inserisce all'interno di un più generale scenario di decelerazione del commercio internazionale.

Secondo le stime del Centraal Planbureau, nel 2018 la crescita del commercio mondiale in volume si è attestata al 3,3 per cento, contro il 4,7 del 2017, con un andamento irregolare in corso d'anno, caratterizzato da due contrazioni, una a febbraio-marzo e una di maggior intensità a novembre e dicembre (Figura 1.10). Inoltre, gli indicatori qualitativi sugli ordinativi manifatturieri esteri, anticipatori degli scambi mondiali, suggeriscono la prosecuzione di una debolezza negli scambi anche nei primi mesi del 2019.

Più in generale, la crisi finanziaria del 2008 e le successive difficoltà di ripresa dell'attività economica in molti paesi hanno determinato per tutto il decennio ritmi di espansione del commercio internazionale assai meno vivaci rispetto a quelli sperimentati in precedenza. Alla base di tale tendenza si individuano soprattutto due fattori, il primo di natura

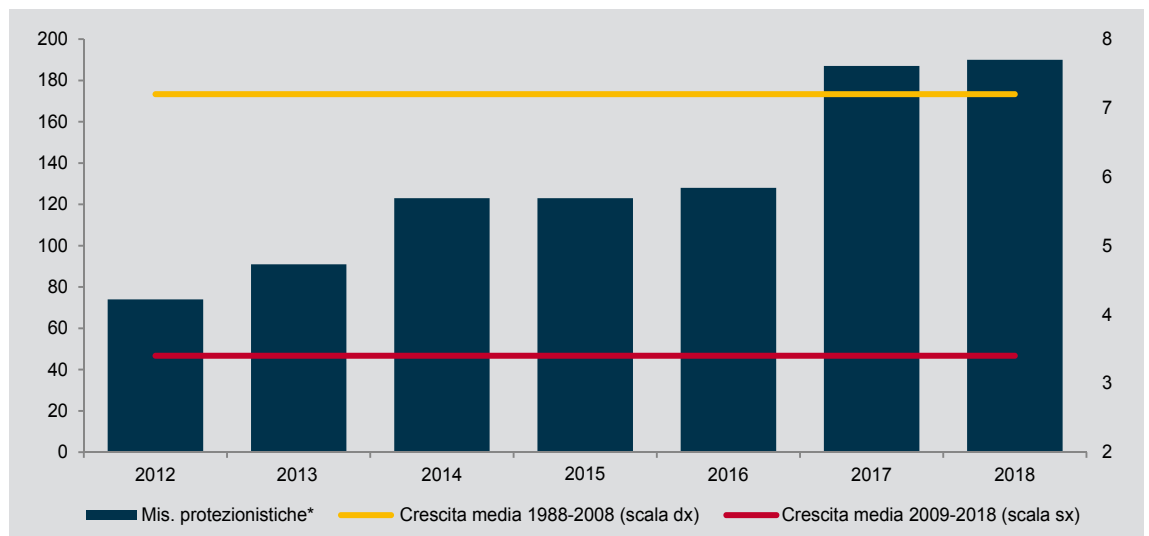
Figura 1.10 - Scambi mondiali di beni in volume (variazioni congiunturali di medie mobili trimestrali e numeri indice 2015=100; gennaio 2017-dicembre 2018)



Fonte: Elaborazioni su dati Centraal Planbureau

endogena e il secondo esogeno. Da un lato l'elasticità del commercio rispetto al reddito mondiale si è quasi dimezzata rispetto al periodo pre-crisi. La letteratura economica ha indagato ampiamente su questo fenomeno, in particolare sul prevalere di fattori ciclici (debolezza della domanda aggregata, in particolare nei paesi dell'area euro) o strutturali (un rallentamento del commercio di beni intermedi legato alla minore espansione delle catene globali del valore).⁴ Dall'altro lato, a partire dal 2012 il numero dei provvedimenti di natura protezionistica è cresciuto progressivamente (Figura 1.11). Nel 2018, inoltre, la spinta protezionistica si è accentuata a causa delle nuove barriere tariffarie all'importazione introdotte

Figura 1.11 - Commercio mondiale di beni e servizi in volume e misure protezionistiche - Anni 2012-2018 (numeri assoluti e valori percentuali)



Fonte: FMI, Global Trade Alert

* Numero delle nuove misure tariffarie e non tariffarie introdotte nelle nazioni G20.

⁴ Si veda, tra gli altri, Banca Mondiale (2015).

dagli Stati Uniti, che hanno innescato l'introduzione di dazi compensativi da parte dei *partner* commerciali più coinvolti (Cina e Ue).

Nel caso di una prosecuzione delle tensioni commerciali, verrebbero colpiti in maggior misura i paesi con legami commerciali più intensi con Cina e Stati Uniti; la partecipazione alle catene globali del valore potrebbe tuttavia amplificare e diffondere gli effetti negativi anche ad altri paesi e aree geografiche.⁵ Nel 2018 l'Italia è stata poco esposta agli effetti diretti delle misure protezionistiche, dato il peso limitato sull'export dei settori coinvolti dai provvedimenti (in particolare nel caso dei prodotti in acciaio e alluminio, ad esempio, la quota delle vendite verso gli Stati Uniti è inferiore al 3 per cento dell'export totale). Tuttavia, l'impatto indiretto dovuto, ad esempio, agli effetti sulle esportazioni italiane di acciaio e alluminio verso la Germania, primo esportatore europeo di prodotti in metallo verso gli Stati Uniti, appare ancora di difficile quantificazione.⁶

1.3.1 La dinamica dell'export nel 2017-2018: un confronto con i principali paesi europei

In media d'anno, nel 2018, il valore in euro delle esportazioni dei principali paesi dell'area dell'euro è cresciuto a ritmi sostanzialmente omogenei: circa il 3,2 per cento in Italia, Spagna e Germania e del 3,8 per cento in Francia, con variazioni inferiori a quelle delle esportazioni mondiali (5,4 per cento). Nel 2017, invece, la crescita dell'export di beni di Spagna e Italia era stata più robusta di quella globale. Il valore in dollari delle esportazioni mondiali è cresciuto di quasi il 10 per cento, riflettendo soprattutto l'aumento delle quotazioni delle materie prime, che nel caso del petrolio ha superato il 30 per cento.

La decelerazione dell'export italiano rispetto al 2017 appare decisamente più marcata per gli scambi con i paesi extra-Ue (+1,7 per cento, dal +8,2 del 2017) rispetto a quelli Ue (+4,1 per cento, dal +7,2). Tra questi ultimi, nel 2018 il tasso di crescita delle vendite verso la Germania si è dimezzato (rispettivamente al 3,6, per cento, dal 6,3 dell'anno precedente), si è ridotto di oltre due terzi verso la Spagna (da 10,5 a 3,2 per cento) e, in misura meno consistente, verso la Francia (da 5,3 a 4,5 per cento).

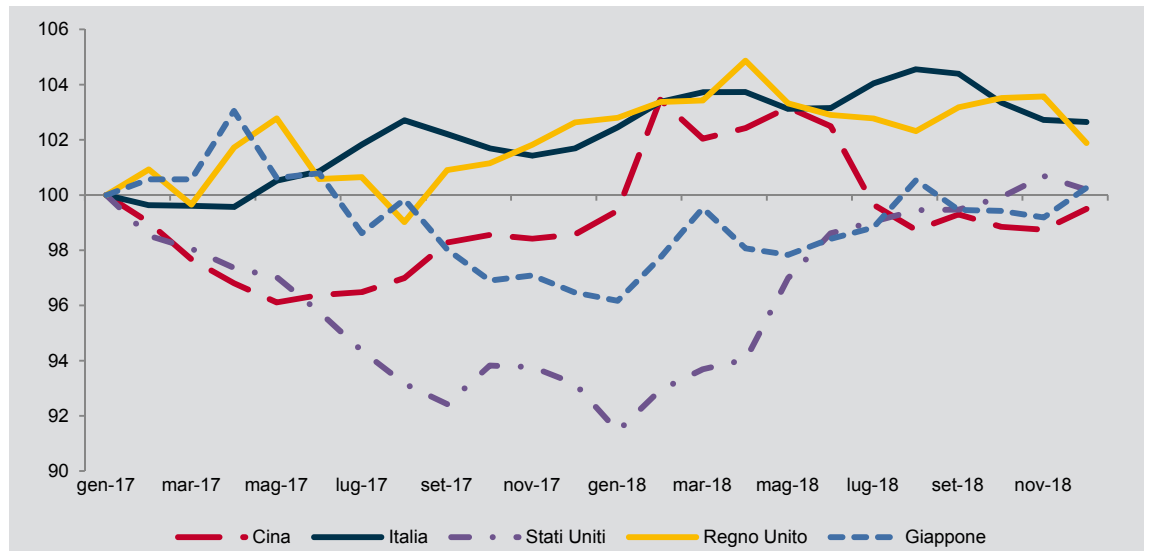
Anche il rallentamento verso i paesi extra Ue riassume dinamiche molto eterogenee riguardo i principali mercati di sbocco. La crescita dell'export verso gli Stati Uniti ha decelerato rispetto al 2017 ma è rimasta sostenuta (dal 9,6 al 5 per cento), mentre una forte contrazione ha interessato i flussi verso Medio Oriente (-9,7 per cento), Turchia (-13,1 per cento), Mercosur e Russia (-4,5 per cento in entrambi i casi); meno accentuata è stata invece la flessione registrata verso la Cina (-2,4 per cento). In particolare, i flussi di export verso la Turchia hanno risentito dell'andamento sfavorevole del tasso di cambio: l'ampio disavanzo di partite correnti, le tensioni politiche interne e i conseguenti deflussi di capitale hanno determinato un forte deprezzamento della lira turca.

In generale, alla modesta *performance* dell'Italia nei principali mercati extra-Ue nel corso del 2018 potrebbe aver contribuito una perdita di competitività di prezzo (in termini di cambio effettivo reale, Figura 1.12) pari, in media d'anno, a circa il 2,5 per cento.

5 Si veda più oltre il par. 1.4 per una analisi della partecipazione dell'Italia e dei principali paesi Ue alle catene globali del valore.

6 Una valutazione del ruolo dei legami commerciali diretti e indiretti, nel condizionare il comovimento ciclico tra diversi paesi, è effettuata nel capitolo 3.

Figura 1.12 - Competitività di prezzo dell'Italia e delle principali economie extra europee (tassi di cambio effettivi reali nei confronti di 61 paesi, numeri indice, gennaio 2017=100) (a)



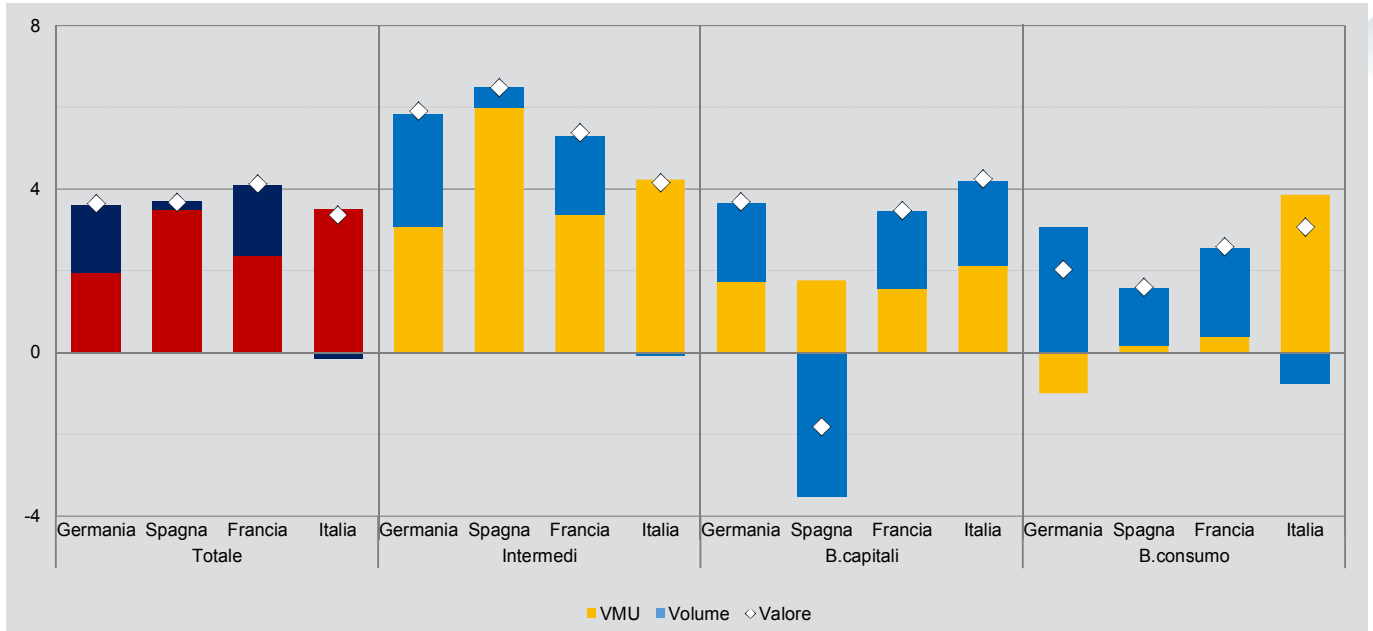
Fonte: Elaborazioni su dati IHS Markit
(a) Un aumento dell'indicatore segnala una perdita di competitività.

La sostanziale somiglianza nelle performance dell'export totale in valore dei quattro principali paesi europei (paesi E4) ricordata in precedenza sottende andamenti assai diversificati tra le singole categorie di prodotti, oltre a un eterogeneo contributo fornito sia dai volumi sia dai prezzi delle diverse tipologie dei beni esportati (Figura 1.13). Questi ultimi, a loro volta, incorporano da un lato gli andamenti dei singoli prodotti, dall'altro un effetto dovuto al cambiamento di composizione (miglioramento o peggioramento della qualità dei prodotti, modifica del peso in uno stesso aggregato di prodotti con valori unitari diversi). Nel complesso, nel periodo gennaio-novembre 2018 (ultimo dato disponibile), la totalità o quasi della crescita in Spagna e Italia è stata determinata da un effetto prezzo (espresso dai valori unitari), mentre i volumi esportati sono rimasti invariati. Considerando gli aggregati di prodotti per destinazione economica principale (che coprono circa l'85-90 per cento del totale), l'Italia è il paese che meno ha brillato nelle esportazioni di beni intermedi; relativamente più dinamiche sono state le vendite all'estero dei beni capitali e, grazie al solo miglioramento qualitativo e/o di prezzo della composizione, quelle dei beni di consumo.

Nel biennio 2017-2018, l'effetto "prezzo", inoltre, è stato particolarmente ampio per i prodotti energetici, determinando circa i quattro quinti del contributo di questa categoria alla crescita in valore delle esportazioni dei quattro paesi europei: circa mezzo punto percentuale sia nel 2017 sia nel 2018 (Figura 1.14).⁷ Al netto di questa componente, la crescita dell'export totale dell'Italia è stata la più elevata tra i paesi considerati.

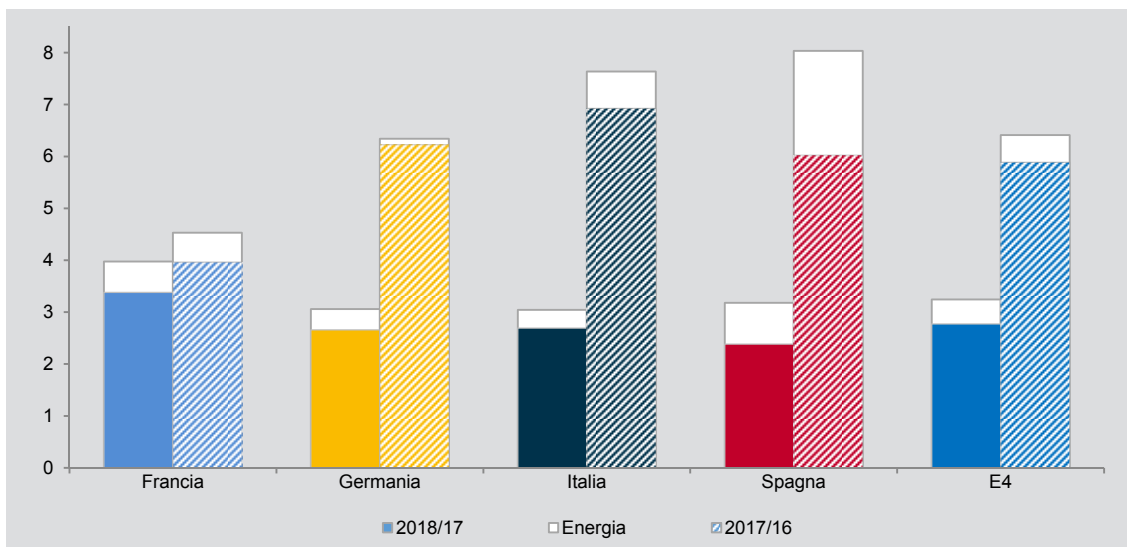
⁷ Per l'insieme dei paesi E4, nel biennio 2017-2018 il valore dell'export di prodotti energetici è aumentato di quasi il 50 per cento, a fronte di un incremento delle quantità esportate dell'8,7 per cento (stime basate sul periodo gennaio 2017-novembre 2018).

Figura 1.13 - Variazione del valore dell'export e contributo di volumi e valori medi unitari dei paesi E4 per destinazione economica dei prodotti - Anni 2017-2018 (valori e punti percentuali nei primi undici mesi del 2018)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Figura 1.14 - Crescita annua delle esportazioni dei paesi E4 al lordo e al netto dei prodotti energetici - Anni 2017 e 2018 (variazioni percentuali medie annue) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat
(a) 2018 basato sul periodo gennaio-novembre per l'energia.

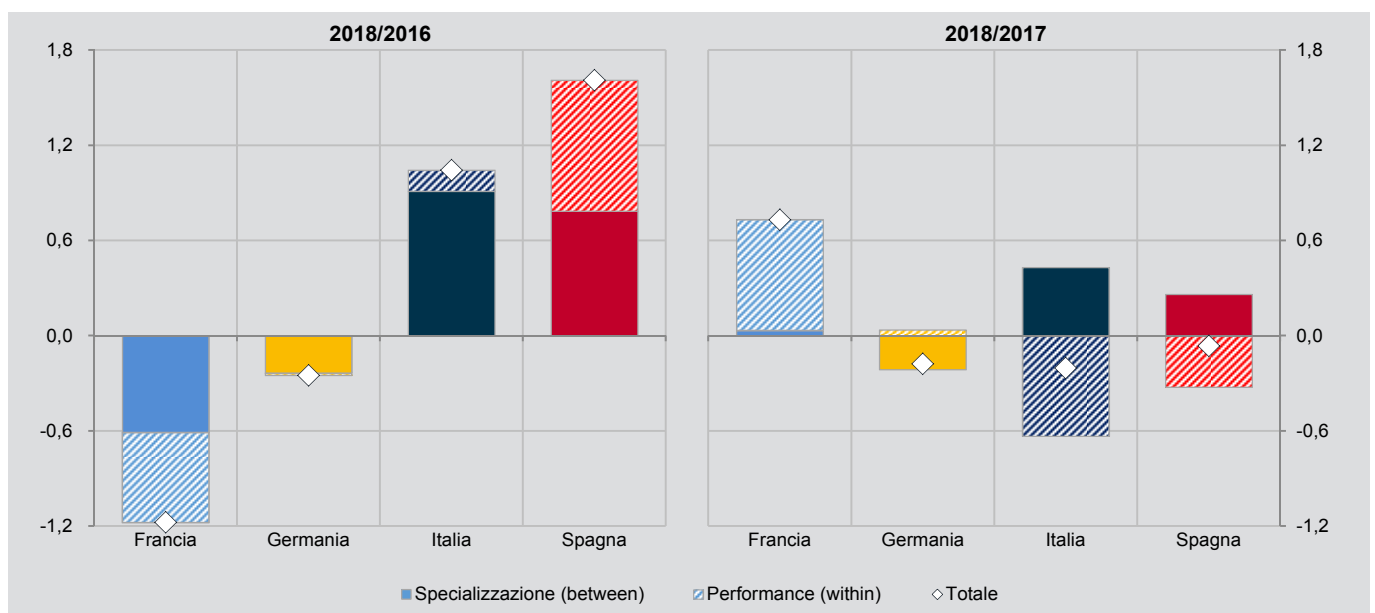
1.3.2 Specializzazione dell'export italiano

Attraverso un'analisi di tipo *shift-share* la crescita delle esportazioni di ciascuna delle principali economie dell'area euro nell'ultimo biennio può essere scomposta distinguendo i contributi della specializzazione del paese e della capacità competitiva nei singoli settori. La prima fornisce un contributo positivo alla crescita dell'export quando le vendite all'estero di un settore rilevante del paese aumentano in misura superiore alla media nazionale;



la seconda, a sua volta, fornisce un contributo positivo quando l'export del paese cresce più della media del gruppo di paesi di riferimento. Come si nota dai risultati riportati nella Figura 1.15, alla maggiore crescita relativa delle esportazioni di Spagna e Italia nel periodo 2016-2018 hanno contribuito sia la specializzazione settoriale, sia una performance complessivamente migliore anche *all'interno* dei singoli settori (qui rappresentati da aggregati di prodotti). Nel 2018, tuttavia, il sostegno di quest'ultima componente è venuto a mancare, e l'effetto positivo connesso alla composizione dell'export, pur persistendo, non è stato sufficiente a compensare la perdita di competitività relativa nelle singole aree di produzione.

Figura 1.15 - Dinamica relativa delle esportazioni dei paesi E4 - Anni 2016-2018 (differenza in punti percentuali con la variazione E4, e contributi di specializzazione e performance nei singoli settori) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat
(a) 2018 basato sul periodo gennaio-novembre.

1.3.3 Le esportazioni di servizi

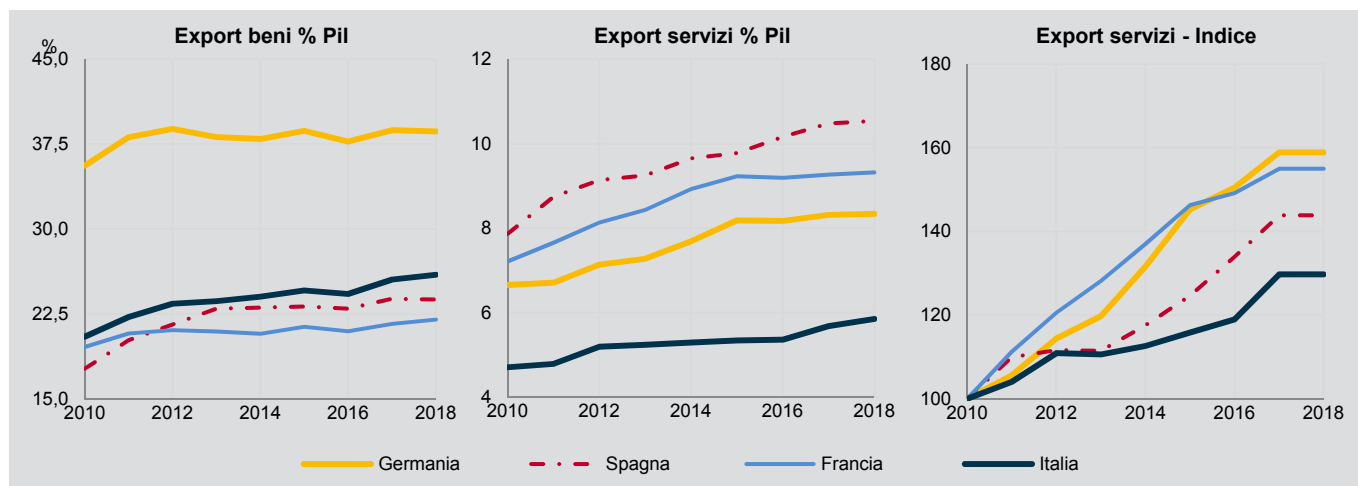
Diversamente da quanto accade per il mercato dei beni, l'Italia appare come un paese relativamente chiuso all'interscambio di servizi, e ha beneficiato in misura molto minore delle altre economie dell'area dell'euro della forte crescita nel commercio internazionale di servizi negli anni recenti (Figura 1.16): nel 2018 il valore delle esportazioni di servizi era inferiore al 6 per cento del Pil, contro l'8,3 in Germania, il 9,3 in Francia e il 10,5 per cento in Spagna. Il divario tende inoltre ad allargarsi: l'aumento rispetto al 2010 è stato di circa un punto percentuale in Italia, due in Francia e Germania, tre in Spagna, mentre, in valore, l'incremento è stato di circa il 30 per cento in Italia, il 45 per cento in Spagna e del 55-60 per cento in Francia e Germania.

La composizione delle esportazioni di servizi del nostro Paese, inoltre, è molto diversa rispetto a quelle di Francia e Germania, con una prevalenza – come in Spagna – dei servizi di viaggio e una scarsa rilevanza delle attività a maggior contenuto di conoscenza, quelle cioè ricomprese negli "altri servizi alle imprese" (R&S, attività professionali, tecniche e commerciali), i servizi IT, i compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale, i servizi finanziari e assicurativi (Figura 1.17). Pure relativamente modeste sono le vendite all'estero

1. Esportazioni, ciclo e competitività

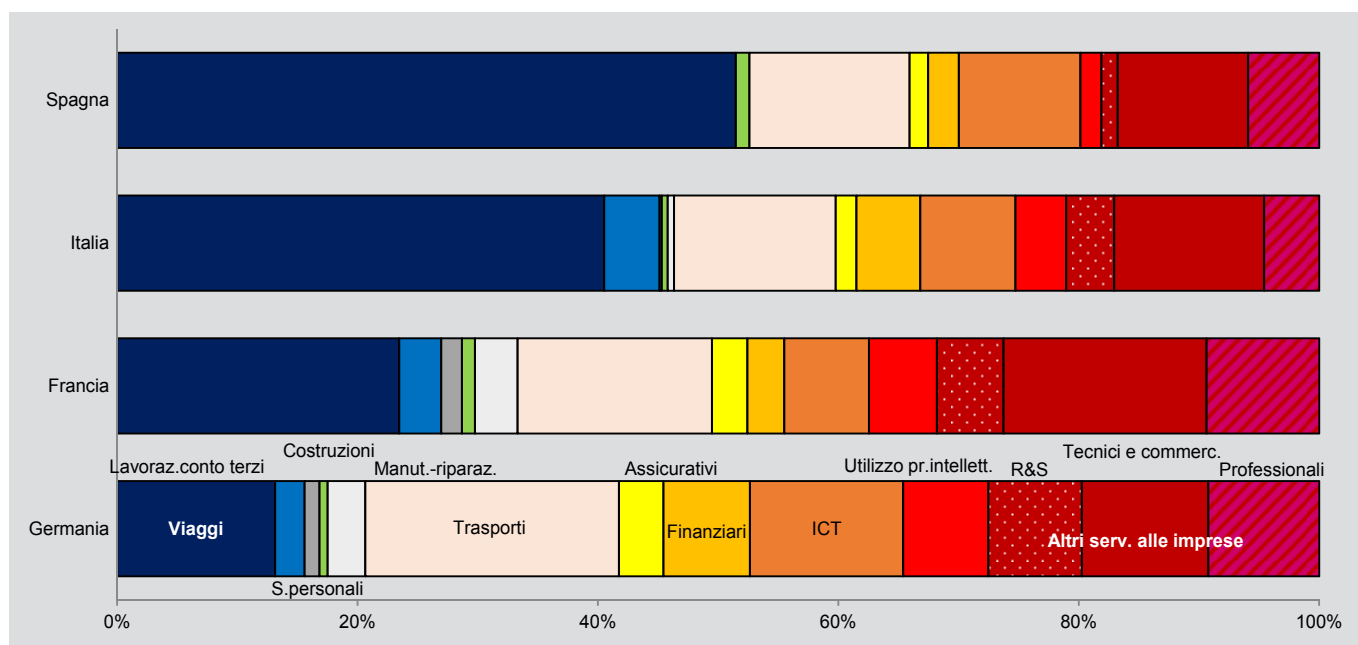
di servizi a media intensità di conoscenza come i trasporti e la logistica, i servizi di manutenzione e riparazione (tipicamente associati alla vendita di impianti e strutture), i lavori di costruzione internazionale.

Figura 1.16 - Propensione all'esportazione di beni e servizi e dinamica dei crediti nei servizi nei paesi E4 - Anni 2010-2018 (rapporto tra valore delle esportazioni e Pil a prezzi correnti e, a destra, numeri indice dell'export di servizi, 2010=100)



Fonte: Eurostat

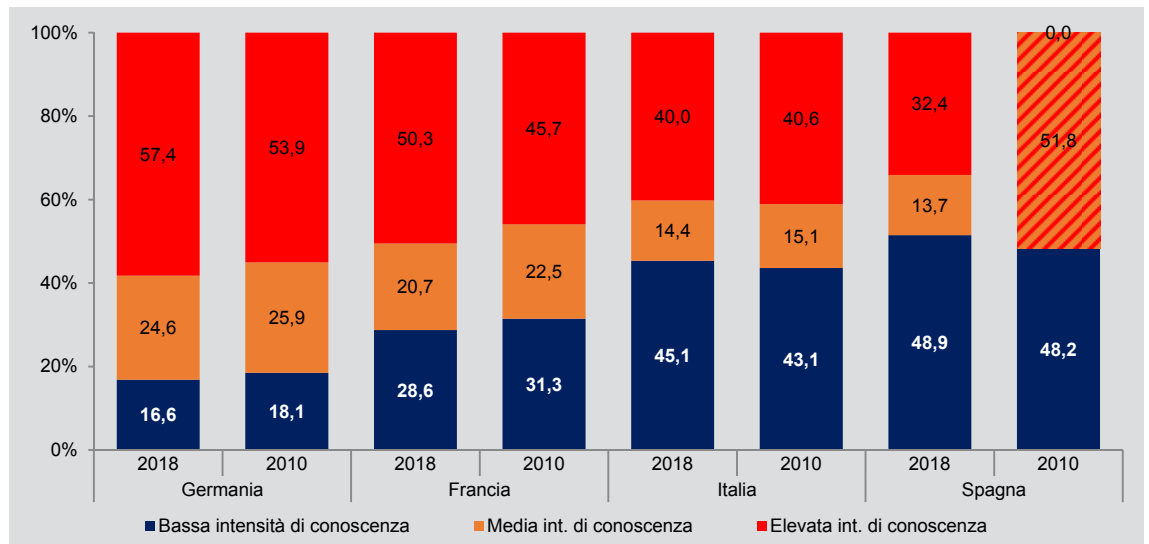
Figura 1.17 - Composizione delle esportazioni di servizi commerciali nei paesi E4 per categoria - Anno 2018 (valori percentuali; primi tre trimestri dell'anno)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Le caratteristiche strutturali dell'export di servizi dell'Italia si sono modificate poco nel tempo e la crescita è stata trainata (come in Spagna) dalle aree di specializzazione, mentre in Germania e Francia il contributo più sostanzioso è venuto dalle componenti a maggior contenuto tecnologico (Figura 1.18).

Figura 1.18 - Evoluzione dell'export di servizi commerciali nei paesi E4 per contenuto tecnologico - Anni 2010 e 2018
(valori percentuali; per il 2018: primi tre trimestri dell'anno) (a)

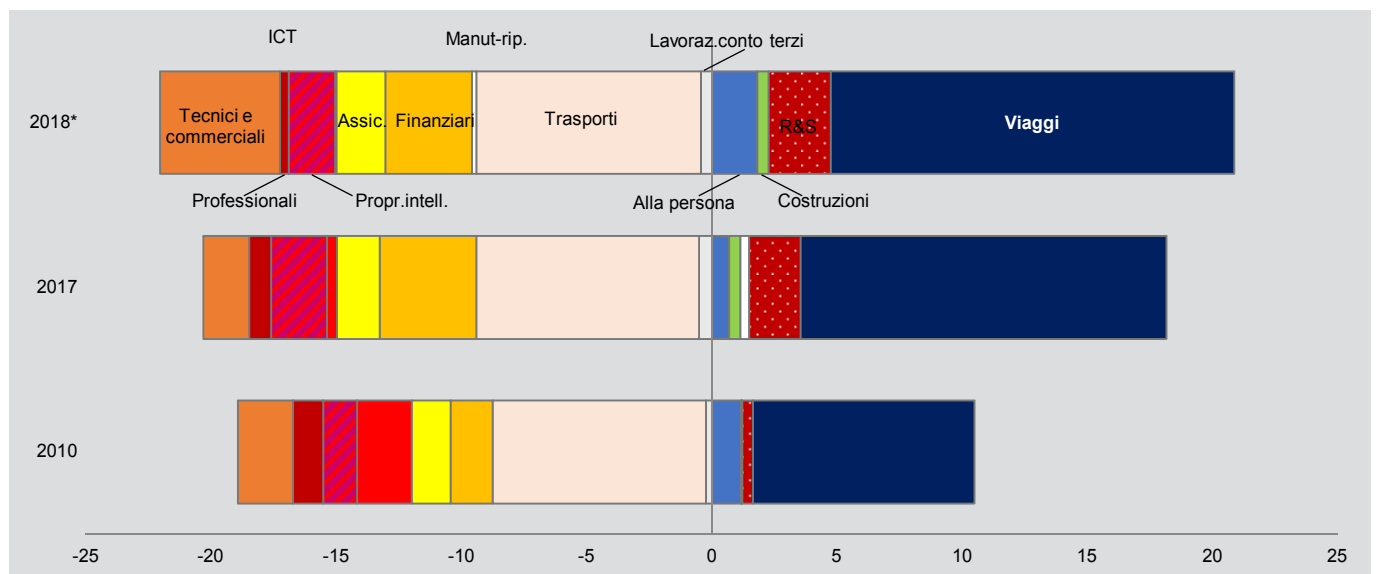


Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

(a) "Bassa intensità di conoscenza": viaggi, lavorazioni conto terzi e servizi personali; "Media intensità di conoscenza": servizi legati alle costruzioni, servizi di manutenzione e riparazione, i servizi di trasporto. "Alta intensità di conoscenza": servizi finanziari e assicurativi, informatici, telecomunicazione e dell'informazione, proventi dell'uso della proprietà intellettuale, altri servizi alle imprese (ricerca e sviluppo, servizi tecnici e ingegneristici, servizi professionali e commerciali).

La relativa chiusura dell'economia italiana nell'interscambio di servizi riguarda sia le vendite sia gli acquisti (Figura 1.19). Grazie ai progressi realizzati in alcuni comparti e alla dinamica molto modesta della domanda interna, il deficit nella bilancia dei servizi tra il 2010 e il 2018 si è ridotto dallo 0,6 allo 0,2 per cento del Pil, e dal 6,1 all'1,7 per cento dell'interscambio. Il saldo negativo più evidente si registra per i servizi di trasporto (con un deficit di quasi 9 miliardi di euro, pari al 25 per cento dell'interscambio per questa categoria di servizi), seguiti dai servizi finanziari e professionali. L'attivo dei viaggi è invece

Figura 1.19 - Saldi della bilancia dei servizi dell'Italia - Anni 2010, 2017 e 2018 (valori in miliardi di euro; per il 2018: andamenti nel periodo gennaio-settembre)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

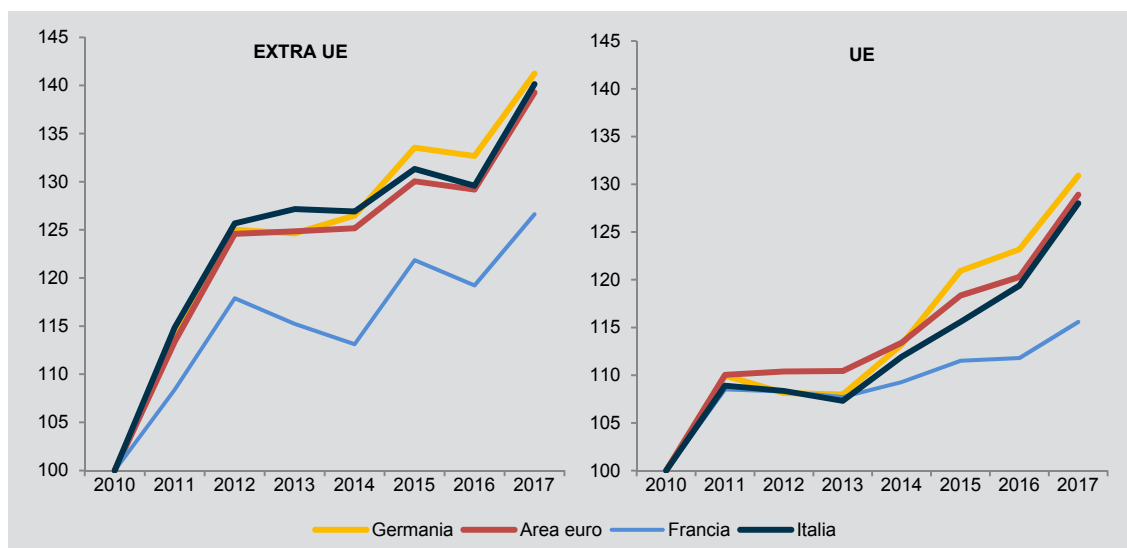
quasi raddoppiato rispetto al 2010, sfiorando i 15 miliardi di euro. Un contributo positivo crescente proviene infine dai servizi di R&S per i quali, soprattutto nell'ambito della filiera della farmaceutica, l'Italia ha acquisito un ruolo importante nella conduzione dell'attività di ricerca per conto di imprese multinazionali.

1.3.4 Dinamica e caratteristiche strutturali delle esportazioni italiane di beni tra il 2010 e il 2017

Le recenti dinamiche del commercio estero possono essere interpretate anche alla luce delle più generali tendenze dell'ultimo decennio, al fine di evidenziarne gli elementi strutturali e gli eventuali mutamenti in atto, in termini di quote di mercato, concentrazione, caratteristiche settoriali.

Tra il 2010 e il 2017 le esportazioni italiane hanno registrato un tasso di crescita medio annuo del 4,2 per cento (+33 nell'intero periodo), con un aumento significativo nel 2017 (+7,6 per cento) secondo solo a quello osservato nel 2011 (+11 per cento), allorché la domanda estera era risultata il principale sostegno al fatturato delle imprese italiane.⁸ Nel complesso, in questo periodo le vendite all'estero sono cresciute a ritmi simili a quelli medi dell'area euro (Figura 1.20), evidenziando una dinamica più sostenuta soprattutto nei mercati extra Ue.

Figura 1.20 - Andamento delle esportazioni dei principali paesi europei - Anni 2010-2017 (numeri indice, 2010=100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

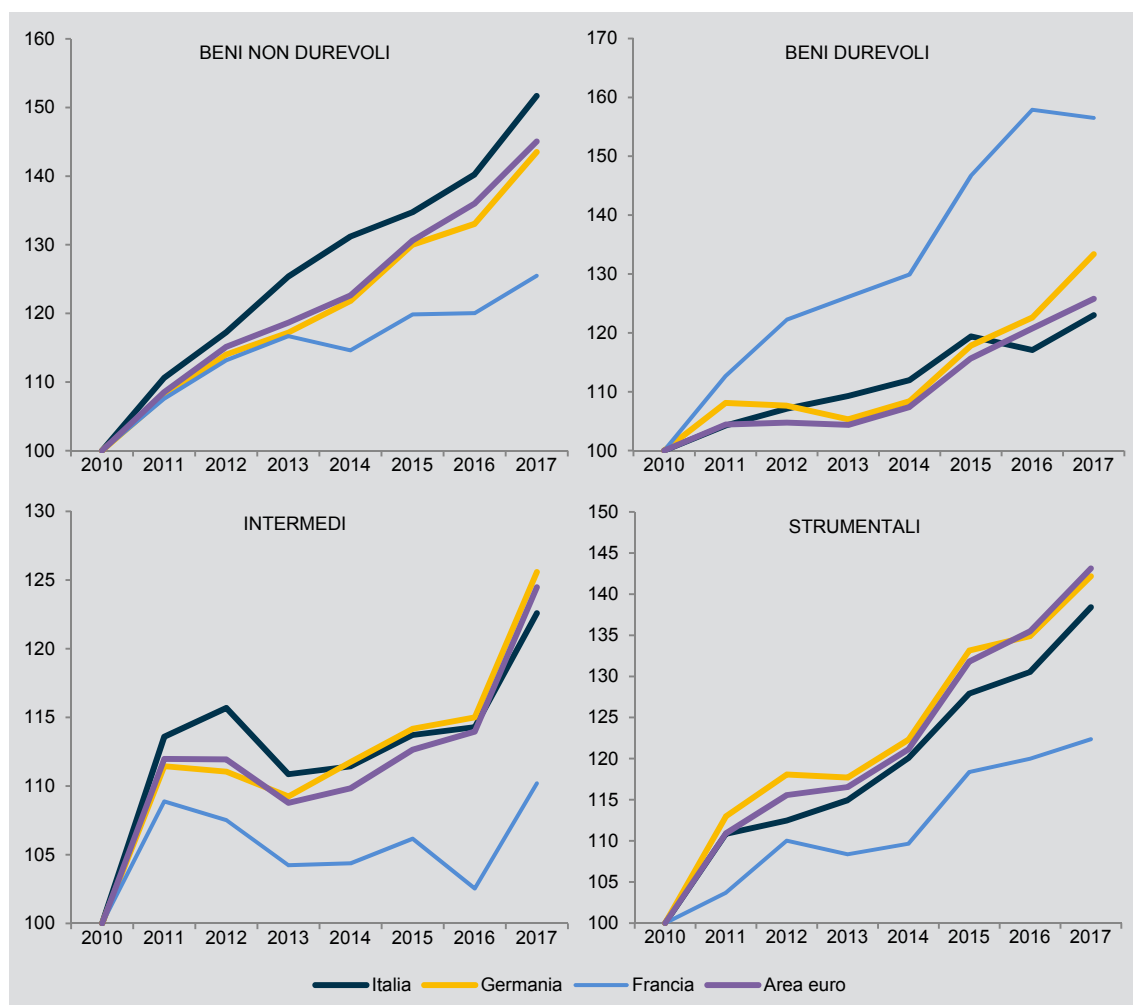
Dal punto di vista della tipologia di beni esportati,⁹ dall'inizio del decennio i sentieri percorsi dalle principali economie dell'area dell'euro sono andati parzialmente diversificandosi (Figura 1.21): dal 2010 le esportazioni italiane hanno mostrato una maggiore vivacità rispetto ai principali partner europei per i beni di consumo non durevoli (+51,6 per cento tra il 2010 e il 2017), mentre la Germania si è distinta nella vendita di beni intermedi e soprattutto strumentali (rispettivamente +25,7 e +43,1 per cento) e la Francia in quella di

⁸ Si veda Istat, 2017a

⁹ Si fa qui riferimento ai beni raggruppati sulla base della classificazione europea BEC che raggruppa le industrie in termini di prodotti basati sulla domanda: beni d'investimento, beni intermedi, beni di consumo durevoli e non durevoli, energia.

prodotti di consumo durevoli (+56,5 per cento). Occorre osservare, tuttavia, come l'export italiano abbia comunque registrato una crescita in linea con quella della Germania e della media Uem anche nelle vendite di beni intermedi, direttamente legati ai processi produttivi. Tale risultato appare degno di nota soprattutto alla luce delle difficoltà incontrate in queste tipologie di beni da tutte le principali economie dell'area euro successivamente al 2011. L'economia francese ha subito un vistoso rallentamento nei confronti dei principali paesi dell'area. Un quadro analogo prevale infine in relazione alle esportazioni di beni strumentali, sebbene su questi ultimi nel corso del decennio la dinamica italiana tenda a rimanere più debole di quella tedesca e della media dell'area dell'euro.

Figura 1.21 - Andamento delle esportazioni dei principali paesi europei per raggruppamenti principali di industrie - Anni 2010 2017 (numeri indice, 2010=100)



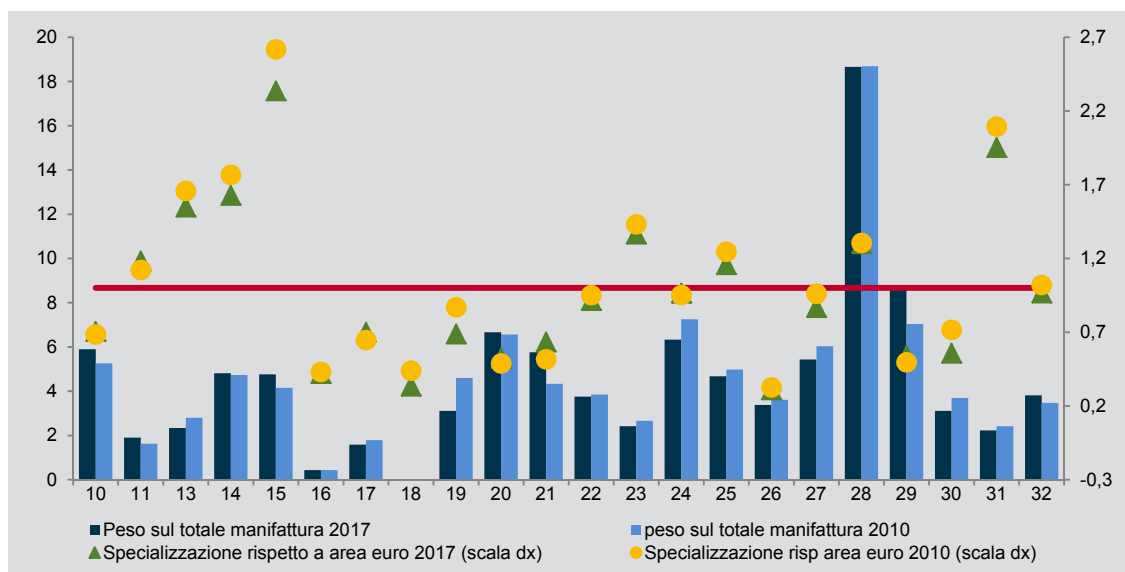
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Il modello di specializzazione settoriale italiano è evoluto in misura moderata nell'ultimo decennio (Figura 1.22), con una perdita relativa di peso di alcune industrie tradizionali del *Made in Italy*, ricomprese nelle filiere del vestire (tessile, abbigliamento, calzature e pelletteria), dell'abitare (mobili, ceramica tra i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi, rubinetterie), e di settori a medio-alta tecnologia già caratterizzati da un ridotto livello di specializzazione (strumenti di precisione, macchine elettriche, mezzi di trasporto

diversi dalle automobili, in particolare aeronautica e ferroviario). D'altra parte, ai due estremi della classificazione tradizionale per contenuto tecnologico, sono cresciute notevolmente la filiera dell'agroindustria e quella della chimica e farmaceutica. La perdita di peso relativo delle industrie tradizionali (nelle quali l'Italia conserva comunque una specializzazione molto forte all'interno dei paesi E4) si è anche accompagnata a una diminuzione relativa dei valori unitari, che restano comunque più elevati della media. In mercato peggioramento sono pure, in termini relativi, i valori unitari delle esportazioni di strumenti di precisione, macchine elettriche e mezzi di trasporto (ambiti in cui il deficit di specializzazione è andato peggiorando), nella manifattura ICT e nel comparto automobilistico (in questo caso accompagnato, però, da un recupero relativo dell'export).¹⁰

Tra il 2010 e il 2017 si è dunque ridotto il grado di specializzazione dell'export nei settori nei quali il nostro paese ha un vantaggio comparato rispetto all'area euro (nei termini della Figura 1.22, si tratta dei settori che riportano un valore dell'indicatore superiore a 1), con le rilevanti eccezioni delle bevande e dei macchinari.¹¹

Figura 1.22 - Peso delle esportazioni italiane e specializzazione rispetto all'area dell'euro - Anni 2010 e 2017 (valori assoluti e percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

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

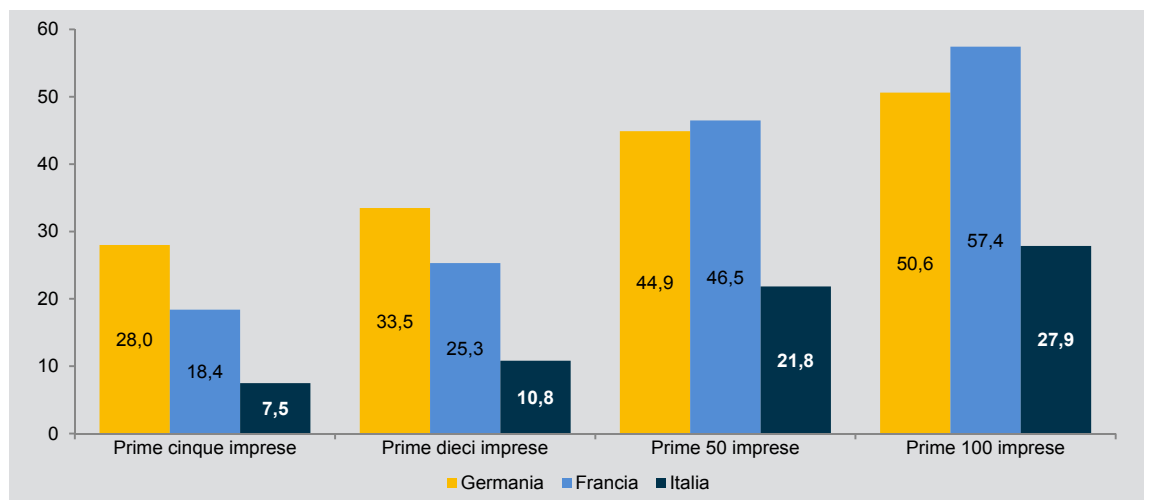
Le tendenze descritte in precedenza trovano ulteriori elementi interpretativi se si considerano le differenze strutturali del sistema delle imprese esportatrici dei diversi paesi. Nonostante la dinamica delle esportazioni Italiane sia stata, nel periodo osservato, sostanzialmente analoga a quella tedesca, essa è stata generata dalle vendite di un elevato numero di imprese, prevalentemente di piccole e medie dimensioni. Tra le principali economie europee,

¹⁰ Va tenuto presente che in questo esercizio i valori unitari sono calcolati come rapporto tra valore e quantità degli aggregati di prodotti. Pertanto, un loro aumento può incorporare uno spostamento verso prodotti diversi, uno spostamento verso prodotti analoghi di maggior qualità, semplici aumenti di prezzo.

¹¹ In questo frangente, il grado di specializzazione dell'Italia rispetto all'area dell'euro è calcolata utilizzando l'indicatore di Balassa, dato dal rapporto tra la quota delle esportazioni italiane di un determinato settore sul totale dell'export italiano e la quota di esportazioni dell'Uem dello stesso settore sul totale dell'export dell'area. Un valore dell'indicatore maggiore di 1 indica l'esistenza di un vantaggio comparato dell'Italia nelle vendite del settore rispetto all'area dell'euro.

infatti, l'Italia continua a contraddistinguersi per la numerosità delle sue imprese esportatrici. Si tratta di oltre 195mila unità nel 2016 (un valore inferiore solo a quello tedesco), che producono circa il 45 per cento del valore aggiunto totale del sistema produttivo.¹² La partecipazione delle imprese esportatrici italiane agli scambi internazionali è dunque estesa in termini di attori, ma è molto più limitata in termini di intensità. Ciò si osserva anzitutto nel fatto che in Italia la distribuzione del valore dell'export industriale è molto meno concentrata di quanto avvenga nei principali paesi europei (Figura 1.23): i primi cinque esportatori italiani spiegano infatti meno del 7,5 per cento delle esportazioni totali del paese, mentre in Germania la quota sfiora il 28 per cento e in Francia è poco più del 18. Il divario si amplia se si considerano le prime dieci imprese esportatrici (che in Italia spiegano, meno di un decimo del valore dell'export nazionale, mentre in Germania e in Francia oltre un quinto) e diviene ancora più evidente nel passare alla quota spiegata dai primi 50 e 100 esportatori, i cui valori, nel caso dell'Italia (rispettivamente 21,8 e 27,9 per cento) sono inferiori alla metà di quelli relativi alla Francia.

Figura 1.23 - Peso delle esportazioni delle prime 5, 10, 50, 100 imprese industriali sul totale del valore delle esportazioni - Anno 2016 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Rappresenta una peculiarità del sistema produttivo italiano la presenza di numerose piccole e medie imprese (circa il 50 per cento del totale delle imprese esportatrici contro rispettivamente il 18 e 20 per cento di Germania e Francia).

L'incremento dell'export, tuttavia, potrebbe essere determinato sia da un aumento dei prodotti o dei paesi in cui si esporta ("margine estensivo") sia, a parità di numero di paesi e prodotti scambiati, da un aumento del valore delle esportazioni ("margine intensivo"). Per approfondire ulteriormente questo aspetto e far emergere le differenze sottostanti alle performance dei tre principali paesi esportatori dell'area euro (che da soli spiegano oltre la metà delle esportazioni dell'area), è utile analizzare come si combinano le esportazioni per prodotto e mercati di destinazione.¹³

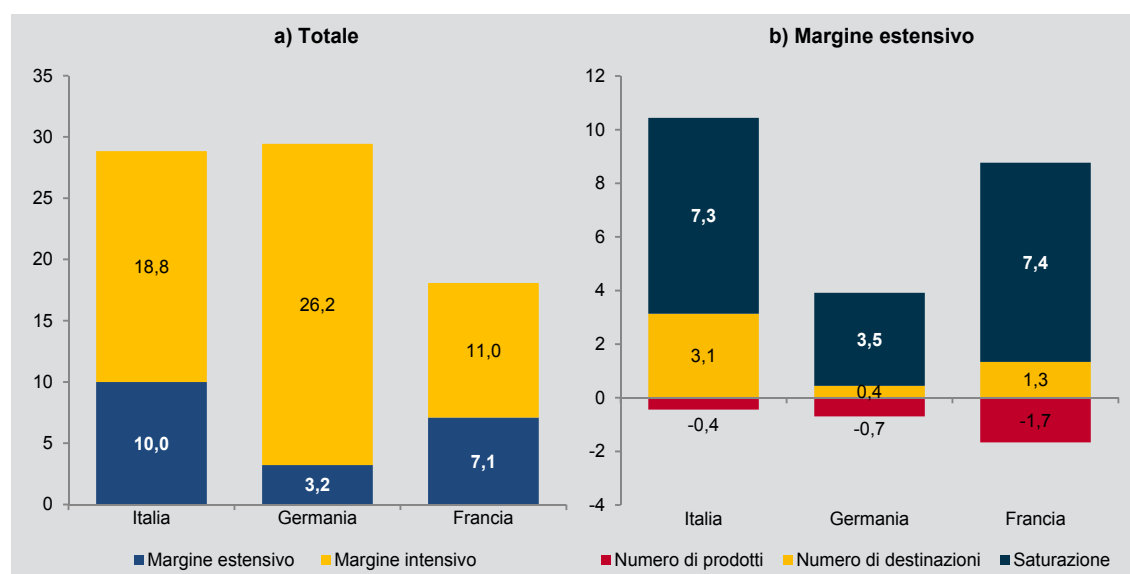
¹² Con riferimento al comparto manifatturiero, nel 2016 le imprese esportatrici italiane erano circa 88mila e spiegavano più dell'80 per cento del valore aggiunto del settore.

¹³ Nella presente analisi sono stati utilizzati i dati relativi alle esportazioni di Italia, Francia e Germania, considerando le esportazioni classificate per prodotto verso oltre 200 paesi di destinazione. Per l'individuazione merceologica dei prodotti si è utilizzata la classificazione europea delle merci NC8, che considera oltre 9.000 prodotti esportati da ciascun paese.

Tra il 2010 e il 2017 la crescita delle esportazioni italiane, così come quella della Francia e soprattutto della Germania, è stata guidata principalmente dal margine intensivo, cioè l'aumento del valore delle esportazioni per ciascuna combinazione prodotto-destinazione. Tale risultato, che incorpora un aumento dei prezzi e/o delle quantità vendute, sembra evidenziare la capacità, da parte dei tre paesi considerati, di consolidare progressivamente la propria presenza sui mercati esteri.

Tuttavia, rispetto alle altre grandi economie dell'area euro, e in particolare alla Germania, la crescita dell'export italiano è stata sostenuta in misura significativa (per oltre un terzo) anche dal margine estensivo (Figura 1.24). Si tratta di un mutamento considerevole rispetto ai risultati di analoghe analisi svolte in passato sul primo quadriennio del periodo qui considerato (2010-2013), nelle quali si rimarcava come in quegli anni il margine estensivo avesse offerto un contributo trascurabile alla crescita delle nostre esportazioni (De Nardis, 2014).

Figura 1.24 - Variazione delle esportazioni, margine intensivo e margine estensivo per principali paesi europei - Anni 2010-2017 (valori percentuali)



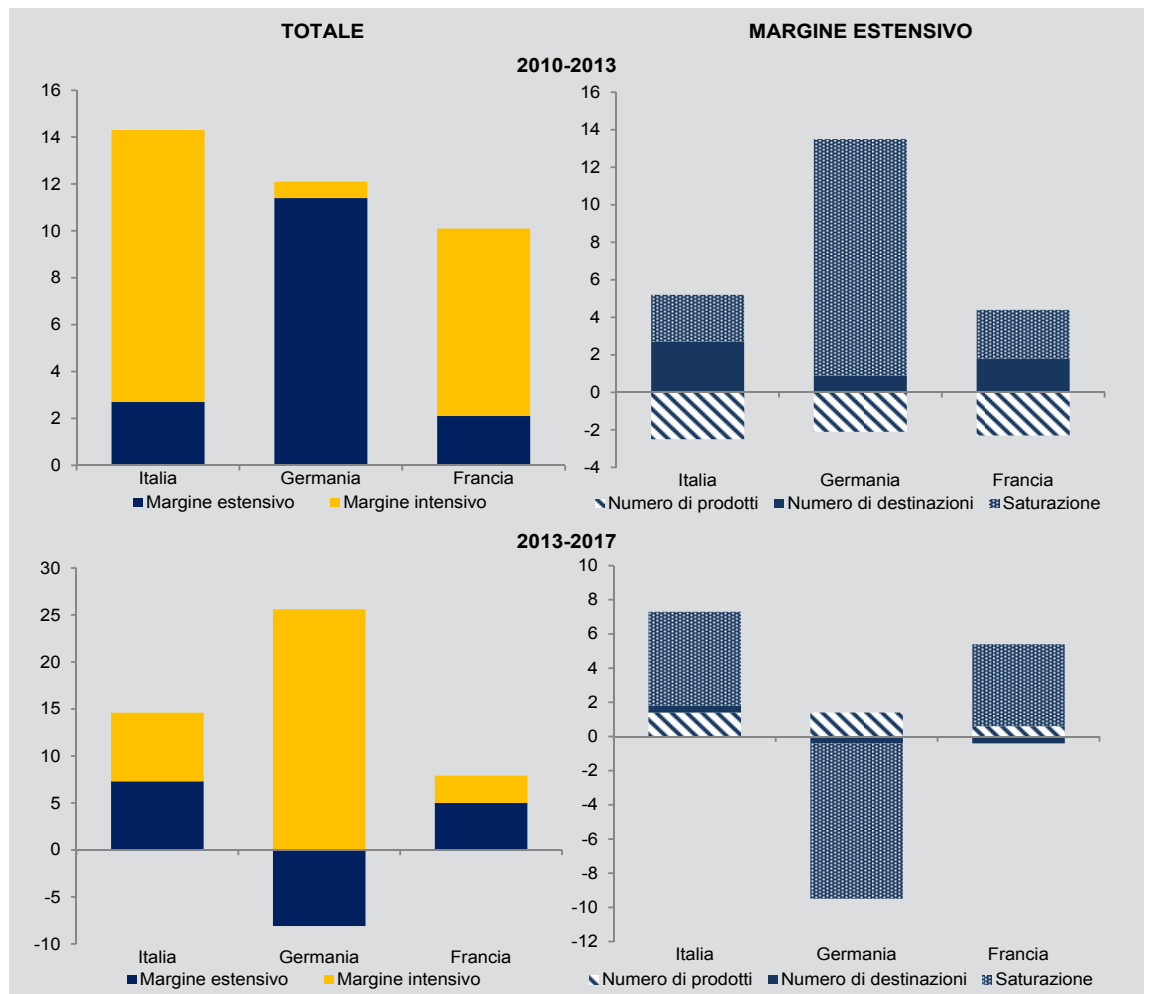
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

L'ulteriore scomposizione del fattore estensivo aiuta a caratterizzare tale risultato. In particolare, per tutti e tre i paesi considerati l'aumento della componente estensiva non è dipeso dal numero di prodotti esportati – che al contrario è diminuito in Francia e rimasto sostanzialmente invariato in Italia e in Germania – né è scaturito in misura prevalente dall'incremento del numero dei mercati di destinazione, sebbene questi ultimi, per i beni e servizi italiani, siano aumentati in misura considerevolmente superiore a quella osservabile per Francia e Germania. A guidare l'allargamento del fattore estensivo dell'export dei tre paesi è stato invece il marcato incremento della saturazione,¹⁴ cioè della combinazione di paesi serviti e prodotti esportati. Questo effetto ha riguardato soprattutto l'Italia e la Francia.

¹⁴ La saturazione è data dal rapporto tra numero di combinazioni effettive prodotto-destinazione (margine estensivo osservato) e numero massimo di combinazioni possibili prodotto-destinazione (margine estensivo teorico). Ad esempio, un paese che esporta 3 prodotti e ha 4 mercati di destinazione ha un margine estensivo teorico pari a 12 combinazioni prodotto-destinazione. La saturazione è dunque massima (e pari a 1) quando i margini estensivi osservato e teorico coincidono, quando cioè il paese esporta tutti i prodotti in tutte le destinazioni.

Per analizzare ulteriormente la performance dell'export dell'Italia si sono considerati separatamente due intervalli temporali: il primo, che comprende gli anni 2010-2013, fortemente caratterizzato dalla seconda recessione; il secondo, relativo al 2013-2017, che si estende soprattutto lungo gli anni della ripresa. I due periodi, inoltre, hanno fatto registrare una crescita simile delle esportazioni (complessivamente pari a circa il 15 per cento in ciascun periodo), ma contributi diversi da parte dei margini intensivo ed estensivo. Per l'Italia, in particolare, l'aumento del margine estensivo, poco determinante nello spiegare la crescita delle esportazioni nei primi anni del decennio, è aumentato in misura considerevole nell'ultimo periodo, mentre il margine intensivo si è notevolmente ridotto (Figura 1.25). Al contrario, risalta il fatto che nello stesso periodo, con riferimento alla Germania, il contributo di questa componente alla crescita dell'export sia divenuto negativo. La scomposizione del margine estensivo offre indicazioni su cosa abbia contribuito a generare tale divergenza: tra il 2013 e il 2017 entrambi i paesi hanno infatti aumentato la varietà di prodotti esportati, ma nel caso italiano la maggiore diversificazione merceologica dell'export si è accompagnata a un lieve incremento dei mercati serviti, mentre le destinazioni delle esportazioni tedesche si sono leggermente ridotte e il grado di saturazione è sceso in misura rilevante.

Figura 1.25 - Variazione delle esportazioni, margine intensivo e margine estensivo nei principali paesi Ue - Anni 2010-2013 e 2013-2017 (variazioni logaritmiche e punti percentuali)



1.4 L'Italia nella produzione globale: esportazioni e partecipazione alle catene globali del valore

La quota di commercio internazionale riguardante prodotti finiti che vengono realizzati in un paese e successivamente esportati per essere destinati al consumo o all'investimento in altri paesi rappresenta ormai solo il 30 per cento degli scambi di beni e servizi su scala mondiale. Il restante 70 per cento si riferisce a beni e servizi scambiati tra paesi lungo le catene globali del valore (*Global Value Chains – GVC*).¹⁵ A seguito della progressiva frammentazione dei processi produttivi a livello internazionale, infatti, le diverse componenti di un bene finale tendono a essere prodotte in paesi distinti e poi assemblate, generando flussi di commercio estero relativi alla realizzazione e alla vendita di uno stesso prodotto finito (Ice, 2017).

Le catene globali del valore hanno accresciuto la loro importanza per la produzione di beni e servizi e sono considerate un elemento fondamentale per l'integrazione internazionale di imprese, settori e sistemi industriali, nonché per il rilancio della competitività di un paese (Ocse, 2013; Veugelers *et al.*, 2013). La partecipazione alle GVC consente alle imprese di specializzarsi nei segmenti del processo produttivo nei quali possiedono maggiori vantaggi comparati, offre loro la possibilità di accedere a mercati più ampi, e le stimola ad acquisire le abilità tecnico-organizzative e commerciali necessarie per competere con profitto nel mondo globale. Le nuove forme di organizzazione della produzione distribuita tra paesi diversi richiedono un adeguamento degli strumenti di analisi, che devono focalizzarsi sulle caratteristiche della rete di produzione a livello globale.

In tale prospettiva, l'Ocse ha elaborato alcuni indicatori che permettono di fornire un quadro del grado di partecipazione dell'Italia alle catene globali del valore.¹⁶ In tal modo è possibile cogliere i nuovi elementi che caratterizzano il processo di internazionalizzazione del nostro paese e le conseguenze per la dinamica delle esportazioni. L'importanza crescente delle GVC implica, infatti, che le esportazioni tra paesi siano fondate su interazioni complesse tra fornitori nazionali ed esteri, che devono necessariamente essere considerate per valutare la posizione competitiva di un paese nel contesto globale.

Il tessuto produttivo italiano è caratterizzato da imprese di piccole dimensioni, scarsa propensione all'innovazione formalizzata e un'accentuata dipendenza delle imprese dal mercato domestico (in media gli esportatori italiani realizzano all'estero circa il 20 per cento del proprio fatturato; circa il 38 per cento nella manifattura).

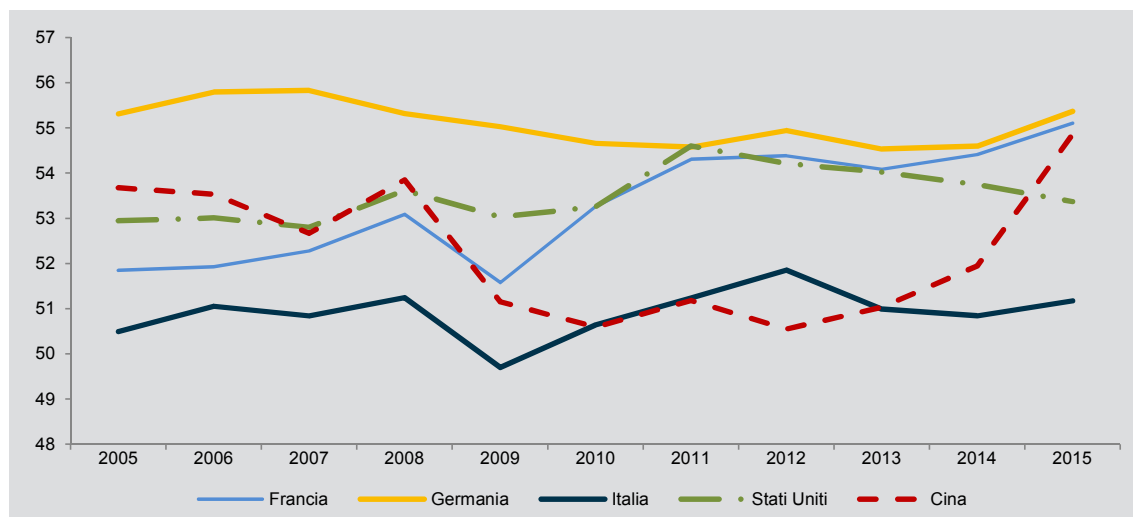
L'estensione su scala internazionale dei processi di produzione dei beni fa sì che una prima, approssimativa, indicazione del grado di coinvolgimento di un paese nelle catene globali del valore sia rappresentata dalla quota di beni intermedi sul totale delle esportazioni (Ng e Yeats, 2003). Come mostra la Figura 1.26, negli ultimi anni del decennio 2005-2015¹⁷ i maggiori paesi europei hanno mostrato un recupero della propria partecipazione alle GVC. In tale contesto risalta come a partire dal 2008 Stati Uniti e Cina abbiano seguito dinamiche sostanzialmente opposte, soprattutto a partire dal 2012.

¹⁵ Si ricorda che una catena globale del valore è individuata da tutto l'insieme delle attività – svolte da imprese localizzate in paesi diversi – finalizzate a vendere un prodotto in un mercato, dalla sua progettazione alla vendita all'utilizzatore finale (OCSE, 2013).

¹⁶ Si veda Ocse (2012).

¹⁷ Il 2015 è l'anno più recente per il quale è disponibile questo tipo di dati.

Figura 1.26 - Quota di beni intermedi sulle esportazioni totali - Anni 2005-2015 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione autori su dati OCSE (TiVA)

La notevole complessità dell'organizzazione della produzione lungo le GVC richiede di analizzare il grado di partecipazione di un paese prendendo in esame anche altri indicatori, in grado, ad esempio, di cogliere il contributo che ciascun paese apporta al valore finale del bene o servizio prodotto. Le esportazioni di beni o servizi di un paese, infatti, sono ormai in larga parte costituite da beni intermedi prodotti altrove, che contribuiscono al valore finale di tali beni o servizi. Diventa quindi essenziale, per valutare la posizione competitiva di un paese nel mercato internazionale, distinguere in quale misura il valore finale delle sue esportazioni contenga valore aggiunto prodotto all'interno o all'esterno dei confini nazionali (Koopman *et al.*, 2010).

D'altra parte, le statistiche ufficiali sul commercio internazionale registrano i flussi lordi di beni e servizi tra paesi a ogni attraversamento delle frontiere e non consentono di individuare in quale paese venga effettivamente generato il valore aggiunto corrispondente a ciascuno stadio produttivo della catena del valore. Un paese, ad esempio, potrebbe dedicarsi esclusivamente all'assemblaggio di beni intermedi prodotti altrove ed esportare il prodotto finale. In questo caso i dati sui flussi di commercio estero attribuiscono al paese esportatore del bene tutto il valore aggiunto contenuto nel prodotto finale, anche se tale valore aggiunto è stato in realtà generato all'interno dei vari paesi nei quali, lungo i diversi stadi della catena produttiva, sono stati prodotti i beni intermedi utilizzati nella produzione del bene finale.

La letteratura empirica ha proposto nuovi modelli di analisi che permettono di scomporre il valore delle esportazioni di ciascun paese tenendo conto dell'origine e dell'assorbimento finale del valore aggiunto, in modo da identificare il loro contributo nei diversi stadi della catena del valore globale (Koopman *et al.*, 2010; Wang *et al.*, 2013; Koopman *et al.*, 2014).¹⁸ Lo strumento analitico principale di questo approccio metodologico è rappresentato dagli indicatori sviluppati nel progetto TiVA (*Trade in Value Added*, cfr. OCSE, 2012 e 2019), che forniscono informazioni sulla partecipazione alla produzione globale di 61 paesi e 36 settori (ISIC Rev3) nel periodo 2005-2015.

¹⁸ L'applicazione di tale approccio prevede il ricorso a tavole di tipo input-output in grado di identificare, per ogni flusso di scambi, sia il paese-settore di origine e di destinazione, sia l'utilizzo del prodotto come bene intermedio o finale.

1. Esportazioni, ciclo e competitività

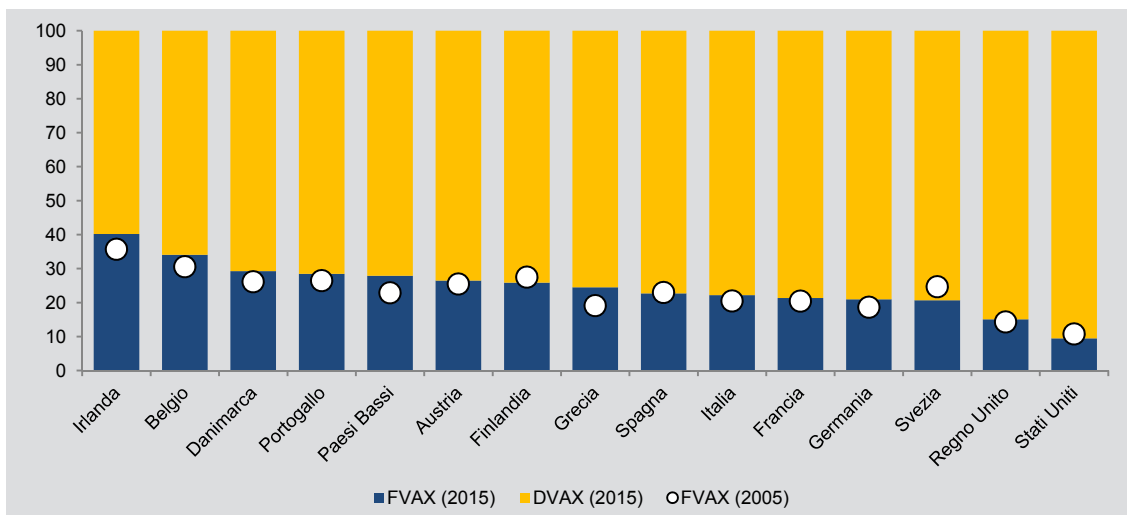
In particolare, gli indicatori di riferimento utilizzati nell'analisi qui proposta sono i seguenti:

1. *Domestic Value Added in country's gross Export (DVAX)*, che misura il contenuto di valore aggiunto interno nelle esportazioni del paese;
2. *Foreign Value Added in country's gross Export (FVAX)*, che misura il contenuto di valore aggiunto estero nelle esportazioni di un paese;
3. *Domestic Value Added in Foreign Final Demand (FFD_DVA)* che misura il contenuto di valore aggiunto interno nella domanda finale di un paese estero.

Il primo e terzo indicatore misurano una partecipazione di tipo *forward*, che fa riferimento all'offerta (esportazioni) di valore aggiunto da parte di un paese; il secondo una partecipazione di tipo *backward*, che si riferisce alla domanda (importazioni) di valore aggiunto generato all'estero. Per costruzione, dunque, quest'ultimo indicatore è complementare al primo.

Su tali basi, le figure 1.27 e 1.28 riportano il livello medio di partecipazione *forward* e *backward* per l'Italia, i principali paesi europei e gli Stati Uniti tra il 2005 e il 2015. Con riferimento alla Figura 1.27 un contenuto più elevato di valore aggiunto estero nelle esportazioni di un paese (indicatore FVAX) è indice di una maggiore partecipazione alle GVC e/o di un suo posizionamento in fasi produttive a valore aggiunto relativamente minore. Emerge dunque come nel 2015 circa il 40 per cento del valore delle esportazioni irlandesi fosse costituito da valore aggiunto prodotto altrove, a fronte di una quota inferiore al 10 per cento nel caso degli Stati Uniti. Nel corso del decennio, inoltre, i valori dell'indicatore sono aumentati per undici paesi su quindici, con le eccezioni rappresentate da Stati Uniti, Svezia, Spagna, Finlandia. In questo quadro, l'Italia si posiziona vicino alle altre grandi economie dell'Ue, con un contenuto di valore aggiunto estero nelle proprie esportazioni pressoché invariato nei dieci anni considerati.

Figura 1.27 - Quota di valore aggiunto interno ed estero nel totale delle esportazioni - Anni 2005 e 2015 (valori percentuali) (a)



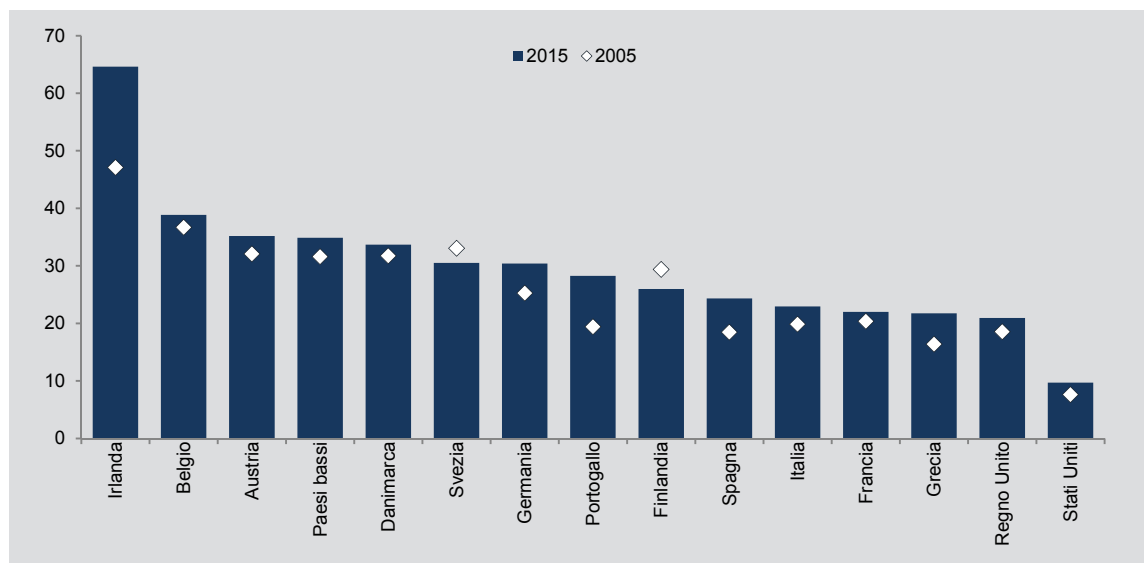
Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TIVA)

(a) DVAX= valore aggiunto interno nelle esportazioni del paese; FVAX= valore aggiunto estero nelle esportazioni di un paese.

L'indicatore FFD_DVA della Figura 1.28, che misura il contenuto di valore aggiunto generato all'interno del paese considerato e presente nella domanda finale di un paese estero, riguarda il legame tra le imprese nazionali e i consumatori finali residenti negli altri paesi; può quindi essere interpretato come una indicazione di "esportazione di valore aggiunto".

Anche in questo caso Irlanda e Stati Uniti si posizionano agli estremi della graduatoria dei paesi qui considerati: nel 2015 circa il 65 per cento del valore aggiunto irlandese “dipendeva” dalla domanda finale estera, contro meno del 10 per cento negli Stati Uniti. L'Italia presenta valori del tutto simili a quelli di Francia e Spagna (intorno al 22 per cento), ma inferiori a quelli tedeschi (30 per cento), una ulteriore indicazione dell'importanza dell'export per quest'ultimo paese. In termini dinamici, tra il 2005 e il 2015 l'indicatore aumenta in quasi tutti i paesi considerati (13 su 15) con l'eccezione di quelli scandinavi (Svezia e Finlandia), segnalando quindi, di fatto, un generale aumento del processo di integrazione internazionale.

Figura 1.28 - Quota di valore aggiunto nazionale nella domanda finale interna dei paesi esteri (valori in percentuale del valore aggiunto totale del paese considerato) (a)



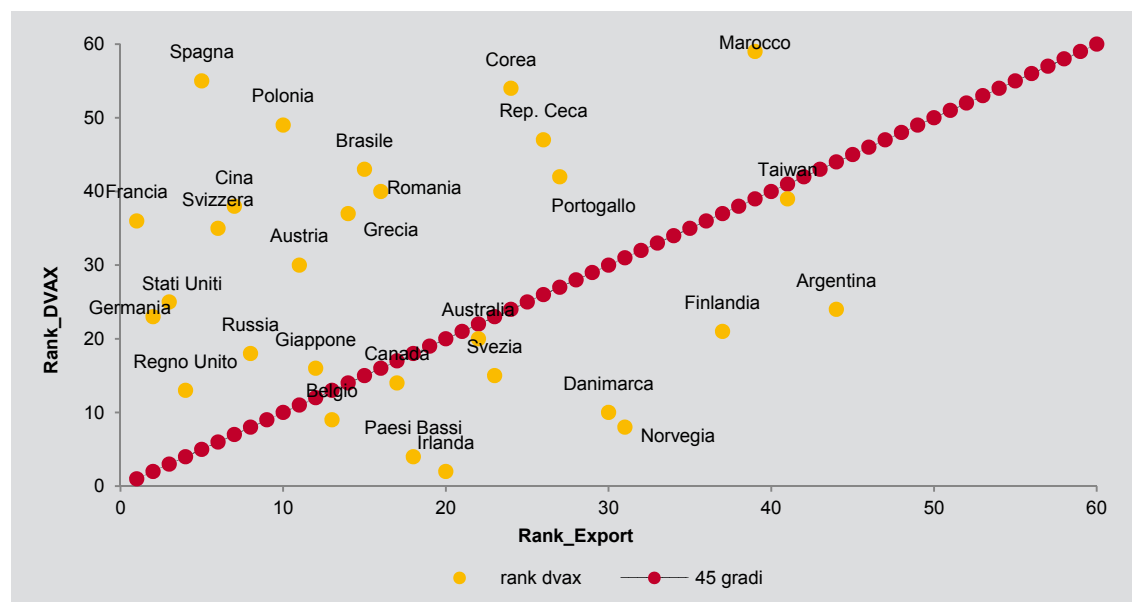
Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TIVA)
(a) Indicatore FFD_DVA.

Tuttavia, per cogliere con maggior precisione il posizionamento dell'Italia nelle GVC è necessario esaminare il grado di coinvolgimento a livello bilaterale, che al momento è però possibile misurare solo per una partecipazione di tipo *forward*. In particolare, l'intensità e la distribuzione dell'indicatore DVAX consentono di valutare la capacità di offerta di valore aggiunto nella produzione di esportazioni dell'economia italiana rispetto ai suoi partners commerciali nelle GVC. In tale contesto, tra i paesi considerati, Russia e Cina risultano essere quelli verso i quali si è intensificata maggiormente l'offerta di valore aggiunto (sono passati, rispettivamente, dalla 27esima e 55esima posizione alla 16esima e 34esima); nello stesso periodo l'export italiano verso Corea del Sud, Stati Uniti, Germania e Romania ha invece visto ridursi il contenuto di valore aggiunto prodotto in Italia.

La Figura 1.29 riporta il posizionamento dei partner dell'Italia nelle GVC nel 2015, tenendo conto anche della loro rilevanza come paesi di destinazione delle esportazioni italiane. In particolare, questi ultimi sono stati ordinati rispetto al loro grado di partecipazione di tipo *forward* (in ordinata) e al valore delle esportazioni italiane a essi destinate (in ascissa). La bisettrice individua quindi i casi in cui un paese di destinazione ha lo stesso peso per l'export di beni finali italiani, sia in termini di valore sia in termini di contenuto di valore aggiunto prodotto in Italia. Al di sopra di tale retta si trovano i paesi che nel 2015 sono risultati relativamente più importanti in termini di esportazioni di prodotti finali che come destinatari di valore aggiunto prodotto in Italia, mentre il quadrante al di sotto della bisettrice, al

contrario, contiene i paesi relativamente più importanti per lo scambio di valore aggiunto interno rispetto alle esportazioni di beni e servizi.

Figura 1.29 - Partecipazione *forward* dell'Italia vs paesi di destinazione dell'export di beni finali - Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TiVA)

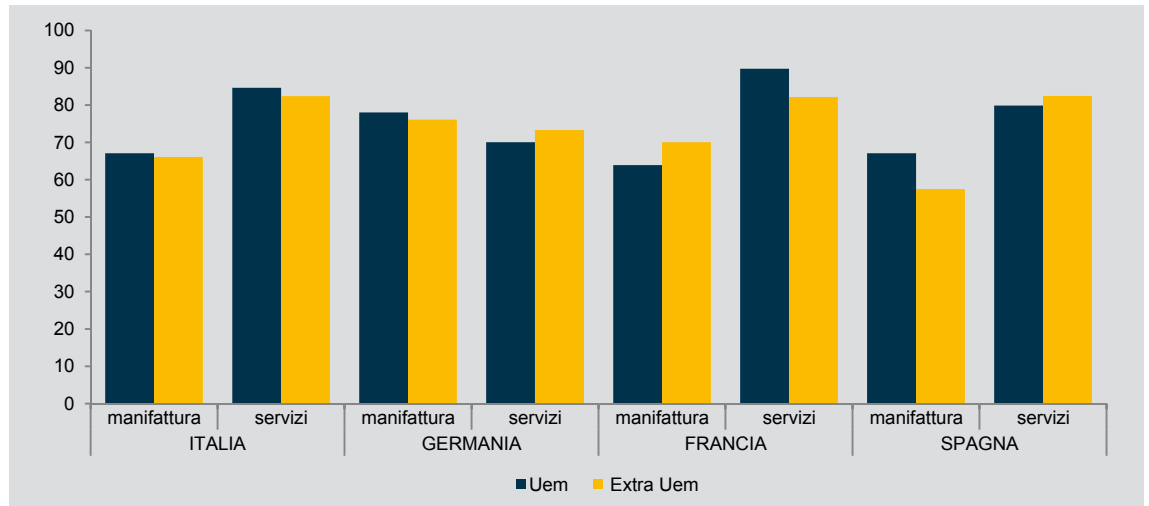
(a) Sull'asse orizzontale è riportata la graduatoria per partecipazione di tipo *forward*, ovvero del peso sul contenuto di valore aggiunto interno nelle esportazioni italiane di beni finali; sull'asse verticale è riportata la graduatoria per peso sulle esportazioni italiane di beni finali.

I principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane – tra i quali Germania, Francia, Spagna, Stati Uniti, Cina – si trovano al di sopra della bisettrice. Tra i primi dieci paesi per peso sull'export italiano, solo Belgio e Paesi Bassi hanno un peso superiore in termini di valore aggiunto generato in Italia. È inoltre da notare che, poiché le esportazioni si compongono di valore aggiunto domestico e valore aggiunto estero, la posizione al di sopra della retta a 45 gradi rivela un contributo relativamente maggiore di valore aggiunto estero, fornendo quindi un indizio indiretto – in assenza di misurazioni di tipo diretto – a favore di una maggiore integrazione commerciale attraverso *backward linkages*.

Dal punto di vista settoriale, il grado di partecipazione *forward* è molto eterogeneo tra i principali paesi dell'area dell'euro, anche quando si distinguono i flussi commerciali diretti all'interno e all'esterno dell'area (Figura 1.30). Tra il 2005 e il 2015, in Italia sia il settore manifatturiero sia quello del terziario hanno offerto valore aggiunto domestico con una lieve prevalenza per i paesi dell'area dell'euro. Inoltre, a fronte di valori dell'export dei servizi che, come si è visto in precedenza (si veda il paragrafo 1.3), sono inferiori a quelli manifatturieri e tendenzialmente più modesti rispetto agli altri paesi, il comparto italiano del terziario si caratterizza per un contenuto più ampio di valore aggiunto nazionale, sia rispetto alla manifattura, sia rispetto al terziario delle altre grandi economie E4, a eccezione della Francia.

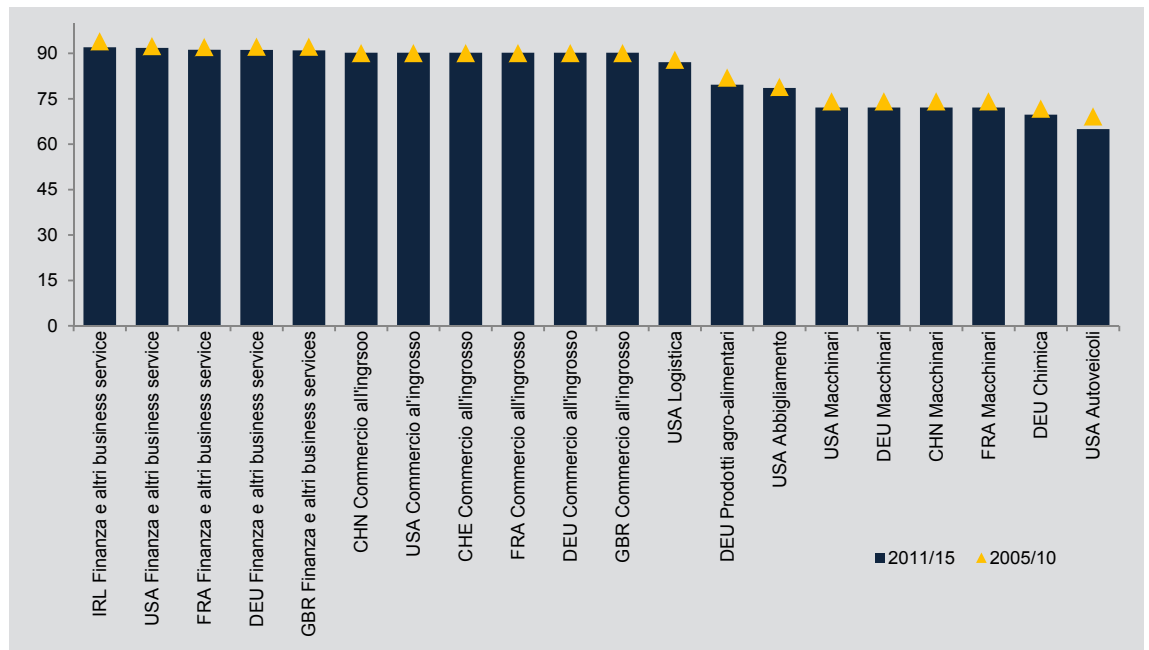
Gli indicatori di partecipazione utilizzati possono poi essere ulteriormente scomposti per identificare la destinazione dell'offerta di valore aggiunto italiano in termini di paese e settore. La Figura 1.31 illustra le prime venti combinazioni paese-settore di destinazione classificate in base alla quota di valore aggiunto italiano esportato sul totale delle esportazioni del paese esportatore, confrontando i valori medi del periodo 2005-2010 rispetto a quelli relativi agli anni 2011-2015.

Figura 1.30 - Partecipazione settoriale *forward* per i principali paesi dell'area euro - Anni 2005-2015 (valori percentuali, medie del decennio) (a)



Fonte: Elaborazione su dati Ocse (TIVA)
(a) Indicatore DVAX

Figura 1.31 - Partecipazione *forward*, per macrosettore e paese di destinazione - Anni 2005-2010 e 2011-2015 (valori medi di periodo) (a)

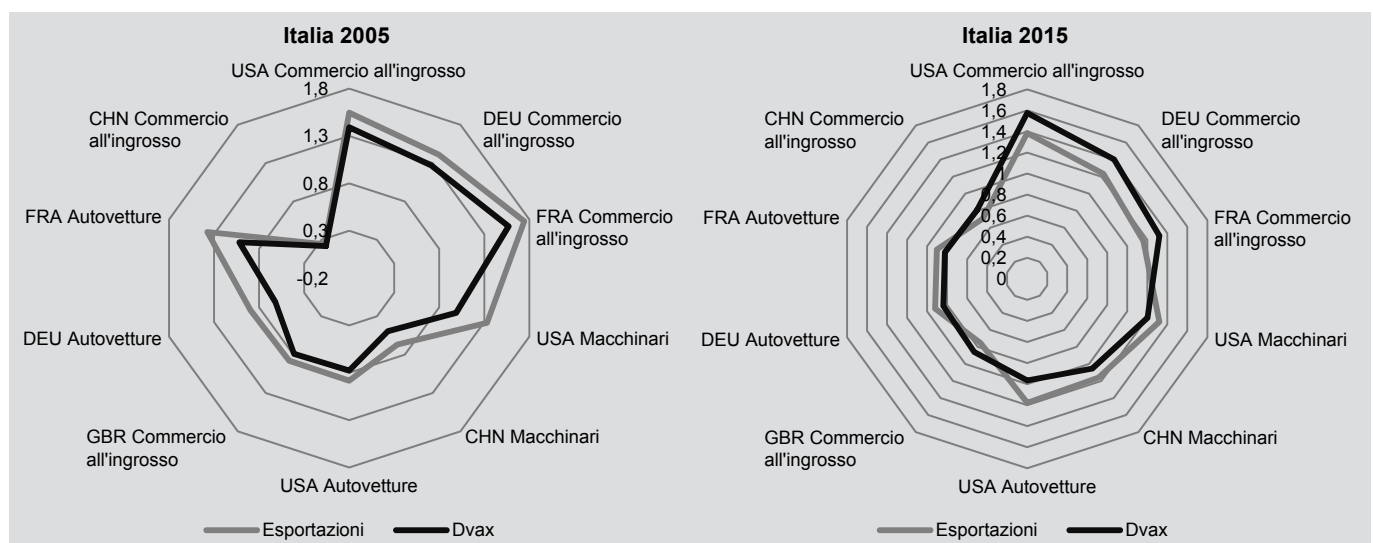


Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TIVA)
(a) Indicatore DVAX.

Il grafico evidenzia come la quota di valore aggiunto sulle esportazioni sia più elevata nei comparti dei servizi: quelli finanziari e gli altri servizi alle imprese di Irlanda, Stati Uniti, Francia, Germania e Gran Bretagna; quelli del commercio all'ingrosso e la logistica di Cina, Stati Uniti e Francia. I settori manifatturieri si posizionano nella parte più bassa della classifica: il primo comparto della manifattura (l'agroalimentare tedesco) figura alla dodicesima posizione, seguito dai settori tipici del modello di specializzazione italiano: abbigliamento (negli Stati Uniti), macchinari (negli Stati Uniti, in Germania, Cina e Francia), gli autoveicoli (negli Stati Uniti).

Con riferimento alle prime dieci combinazioni paese-settori di destinazione, nel decennio 2005-2015 il quadro complessivo è mutato sostanzialmente (Figura 1.32): i comparti francesi delle autovetture e del commercio all'ingrosso registrano un forte ridimensionamento, a fronte della una nuova centralità assunta dai settori cinesi del commercio all'ingrosso e dei macchinari. Al contrario, il commercio all'ingrosso e il settore dei macchinari statunitensi hanno mantenuto un ruolo principale come destinatari sia delle esportazioni di beni finali sia di valore aggiunto italiano in tutto il periodo.

Figura 1.32 - Partecipazione *forward*, per macrosettore-paese di destinazione - Anni 2005 e 2015



Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TiVA)
 (a) Indicatore DVAX.

In conclusione, il grado di partecipazione dell'economia italiana alle GVC è nel complesso piuttosto elevato, in linea con quello dei principali paesi Ue. Come nella maggior parte delle altre economie avanzate, gli scambi con l'estero e l'integrazione nel commercio internazionale si concentrano nelle attività manifatturiere. L'Italia esporta in larga misura manufatti, ma il contenuto di valore aggiunto generato internamente è relativamente più elevato nel caso dell'export di servizi.

LE IMPRESE MULTINAZIONALI: CARATTERI STRUTTURALI E RUOLO NEGLI SCAMBI CON L'ESTERO¹

Negli ultimi anni l'operatività delle multinazionali italiane all'estero è proseguita con una certa intensità: tra il 2009 e il 2015 il numero delle controllate estere delle imprese italiane è aumentato continuamente (con la sola eccezione del 2011), passando da circa 21.200 a 22.800; parallelamente, il fatturato è cresciuto del 5,4 per cento medio annuo e l'occupazione del 2,6 per cento. Nel 2016 (ultimo dato disponibile) si è invece registrato un calo del fatturato e degli addetti rispetto all'anno precedente, dovuto alla acquisizione dall'estero di importanti gruppi a controllo nazionale (Tavola 1).

Nel complesso, nonostante una seconda fase recessiva che ha accomunato Italia e Spagna (2011-2013), la dinamica di espansione delle multinazionali a controllo italiano è stata sostanzialmente in linea con quelle di Germania e Francia (in termini di addetti, con un andamento del fatturato appena inferiore) e migliore delle multinazionali spagnole.

La contrazione della domanda interna ha inciso, insieme ad altri fattori (infrastrutture fisiche e digitali, sistema fiscale e amministrativo, ecc.), sulla presenza e sulle performance delle filiali di imprese estere in Italia, il cui andamento presenta una dinamica nettamente inferiore a quelle delle multinazionali italiane all'estero sia nel fatturato (1,7 contro 2,4 per cento) sia nell'occupazione (-1,3 contro 0,4 per cento) (Tavola 2).

Tavola 1 - Fatturato, addetti e fatturato per addetto delle controllate estere dei principali Paesi della Ue 2009, 2015 e 2016 (in valori assoluti e in percentuale sui valori dell'economia interna)

| | 2009 | | 2015 | | 2016 | | Var. m. annua | |
|------------------------------------|--------|--------------|--------|--------------|--------|--------------|---------------|-------------|
| | Valore | % su interno | Valore | % su interno | Valore | % su interno | Filiali | Imprese |
| | | | | | | | all'estero | all'interno |
| | | | | | | | 2009/2015 | |
| Fatturato (mld €) | | | | | | | | |
| Italia | 378 | 11,0 | 544 | 16,0 | 509 | 15,3 | 5,4 | 1,7 |
| Germania | 1.419 | 26,6 | 2.136 | 31,2 | - | - | 6,0 | 3,8 |
| Francia | 1.010 | 27,1 | 1.510 | 36,8 | - | - | 5,9 | 1,7 |
| Spagna | 225 | 12,3 | 272 | 10,3 | - | - | 2,7 | -0,3 |
| Addetti (migliaia) | | | | | | | | |
| Italia | 1.510 | 8,2 | 1.802 | 11,4 | 1.718 | 10,7 | 2,6 | -1,3 |
| Germania | 4.539 | 17,7 | 5.489 | 18,6 | - | - | 2,8 | 2,2 |
| Francia | 4.781 | - | 5.748 | 36,7 | - | - | 2,7 | -0,6 |
| Spagna | 904 | 7,3 | 898 | 5,9 | - | - | -0,1 | -1,5 |
| Fatturato/addetto (migl. €) | | | | | | | | |
| Italia | 250 | 152 | 302 | 149 | 296 | 151 | 2,7 | 3,0 |
| Germania | 313 | 163 | 389 | 181 | - | - | 3,2 | 1,6 |
| Francia | 211 | - | 263 | 106 | - | - | 3,2 | 1,6 |
| Spagna | 249 | 169 | 303 | 188 | - | - | 2,8 | 1,2 |

Fonte: Eurostat e Istat

Nota: i valori includono le attività finanziarie e assicurative, ma la percentuale sull'economia interna è calcolata al netto.

¹ Riquadro redatto da Domenico Moro.

Tavola 2 - Fatturato, addetti e fatturato per addetto delle affiliate estere nei principali Paesi della Ue 2009, 2015 e 2016 (in valori assoluti e in percentuale sui valori dell'economia interna)

| | 2009 | | 2015 | | 2016 | | Var. m. annua | |
|------------------------------------|--------|--------------|--------|--------------|--------|--------------|------------------|---------------------|
| | Valore | % su interno | Valore | % su interno | Valore | % su interno | Affiliate estere | Imprese all'interno |
| | | | | | | | 2009/2015 | |
| Fatturato (mld €) | | | | | | | | |
| Italia | 442 | 17,2 | 521 | 18,0 | 529 | 18,5 | 2,4 | 1,7 |
| Germania | 883 | 19,0 | 1.358 | 22,4 | 1464 | 23,6 | 6,3 | 3,8 |
| Francia | 639 | 19,8 | 770 | 21,3 | 761 | 20,6 | 2,7 | 1,7 |
| Spagna | 347 | 19,0 | 491 | 27,5 | 504 | 27,3 | 5,1 | -0,3 |
| Occupati (migliaia) | | | | | | | | |
| Italia | 1.140 | 7,3 | 1.168 | 8,2 | 1.221 | 8,4 | 0,4 | -1,3 |
| Germania | 2.218 | 9,1 | 3.063 | 10,8 | 3.254 | 11,2 | 4,7 | 2,2 |
| Francia | 1.731 | - | 1.782 | 12,2 | 1.792 | 11,5 | 0,4 | -0,6 |
| Spagna | 1.141 | 9,2 | 1.402 | 12,6 | 1.503 | 12,8 | 3,0 | -1,5 |
| Fatturato/addetto (migl. €) | | | | | | | | |
| Italia | 388 | 235 | 446 | 220 | 433 | 221 | 2,0 | 3,0 |
| Germania | 398 | 208 | 443 | 207 | 450 | 211 | 1,5 | 1,6 |
| Francia | 369 | - | 432 | 175 | 424 | 179 | 2,3 | 1,6 |
| Spagna | 304 | 206 | 351 | 218 | 335 | 213 | 2,1 | 1,2 |

Fonte: Eurostat e Istat

Nota: sono escluse le attività finanziarie e assicurative.

Incidenza delle multinazionali sull'interscambio commerciale italiano

Il grado di internazionalizzazione dell'economia italiana trova riscontro sia nella elevata quota detenuta dalle imprese multinazionali sull'interscambio commerciale, sia nella elevata incidenza degli scambi intragruppo delle imprese a controllo estero.

La rilevanza delle multinazionali nell'interscambio italiano con l'estero è maggiore per le importazioni rispetto alle esportazioni e nella manifattura rispetto al commercio.

Nel 2015 l'incidenza delle multinazionali supera nella manifattura i due terzi delle esportazioni (66,7 per cento) e raggiunge quasi i tre quarti delle importazioni (73,4 per cento).

L'incidenza delle multinazionali nel settore del commercio è molto più elevata nelle importazioni (64,9 per cento) che nelle esportazioni (44,3 per cento). Il fenomeno si deve in larga misura alla presenza in Italia di filiali commerciali di grandi gruppi manifatturieri e di gruppi della grande distribuzione a controllo estero: per queste imprese, l'incidenza del commercio intragruppo sull'import raggiunge nel commercio quasi il 70 per cento, contro una incidenza sull'export del 30,3 per cento, che sconta l'assenza di grandi gruppi multinazionali italiani nel settore.

Un elemento da rimarcare è che l'incidenza delle multinazionali sulle esportazioni manifatturiere italiane risulta maggiore in attività diverse da quelle caratteristiche del *Made in Italy*: fabbricazione di coke e prodotti derivati dal petrolio (con il 99,2 per cento), nei prodotti farmaceutici (94,9 per cento) e negli altri mezzi di trasporto (89,4 per cento). In particolare, nel coke e nei prodotti derivati dal petrolio, il commercio intragruppo delle multinazionali a controllo estero arriva ai due terzi del totale dell'export e al 97 per cento dell'import; nel farmaceutico al 61 per cento dell'export e a quasi il 60 per cento dell'import.

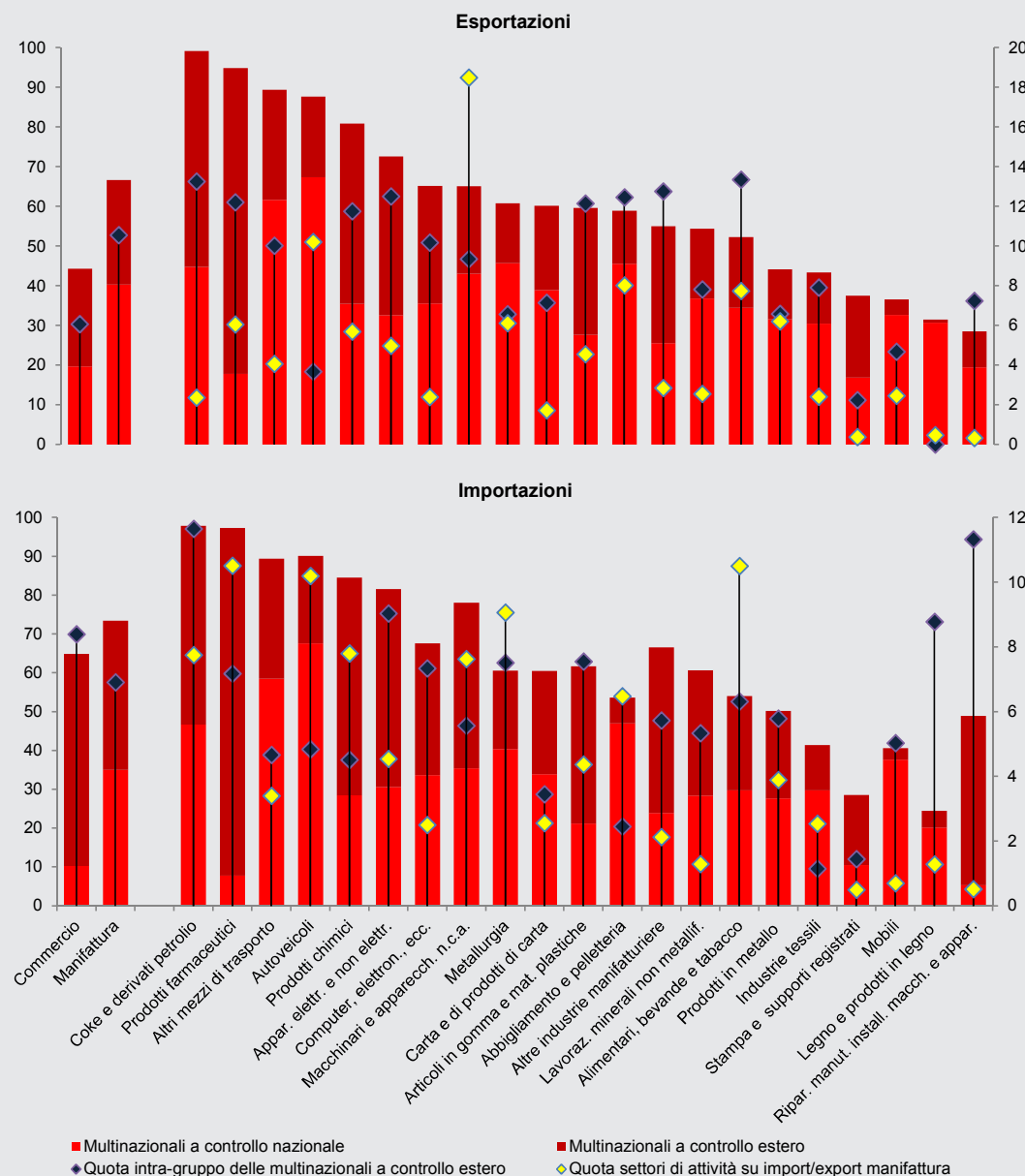
I maggiori settori di tradizionale specializzazione delle esportazioni italiane presentano un'incidenza delle multinazionali sul totale delle esportazioni che, sebbene rilevante, risulta inferiore alla media della manifattura: 65 per cento nei macchinari e nelle apparecchiature, 58,9 per cento nell'abbigliamento e pelletteria, 52,3 per cento negli alimentari, bevande e tabacco, e 44,2 per cento nei prodotti in metallo.

Il peso delle multinazionali per tipologia di controllo

Nella manifattura, le multinazionali a controllo italiano (40,3 per cento) prevalgono su quelle a controllo estero (26,4 per cento) nelle esportazioni, mentre quelle a controllo estero prevalgono nelle importazioni (38,4 per cento) e soprattutto nelle importazioni del commercio (54,6 per cento) (Figura 1).

Nell'export manifatturiero, le multinazionali a controllo estero ricoprono un peso rilevante in sei settori su ventuno; nei prodotti farmaceutici raggiungono oltre i tre quarti del totale delle esportazioni, nella produzione di coke e derivati del petrolio superano la metà del totale e si attestano poco al di sotto del 50 per cento nei prodotti chimici. La quota maggiore delle multinazionali a controllo italiano è riscontrabile sull'export degli autoveicoli, dove supera i due terzi, negli

Figura 1 - Incidenza delle multinazionali sull'interscambio commerciale, quota intragruppo (scala sinistra) e quota dei settori della manifattura su export/import (scala destra)



altri mezzi di trasporto (61,7 per cento), nella metallurgia (45,7 per cento) e nell'abbigliamento e pelletteria (45,6 per cento). Per quanto riguarda l'alimentare e bevande, la fabbricazione di mobili e altri settori tradizionali del *Made in Italy*, va segnalata nell'export una presenza di multinazionali a controllo italiano a fronte di una modesta incidenza di quelle a controllo estero. Le multinazionali a controllo estero, però, nell'alimentare e nelle bevande raggiungono la quota più elevata di esportazioni intragruppo (66,7 per cento).

Nelle importazioni, le multinazionali estere prevalgono in sette settori, raggiungendo la quota più elevata nei prodotti farmaceutici, (quasi il 90 per cento), seguita dalla produzione di coke (51,2 per cento). Le multinazionali a controllo italiano invece raggiungono la maggiore quota di importazioni negli autoveicoli (67,6 per cento), negli altri mezzi di trasporto (58,5 per cento) e nell'abbigliamento e pelletteria (47,5 per cento).

La localizzazione all'estero delle affiliate a controllo nazionale risponde alla necessità di presidio dei mercati, acquisizione di know-how e risparmio sul costo del lavoro. Il 31,1 per cento della produzione delle affiliate estere di multinazionali italiane è destinato all'export, del quale una parte importante verso l'Italia, in particolare nei settori del *Made in Italy*: tessile e abbigliamento (49,7 per cento), articoli in pelle (38,4 per cento) e fabbricazione di mobili (29,3 per cento).

Si tratta di settori tradizionalmente inseriti nel regime doganale di perfezionamento passivo (TPP, traffico di perfezionamento passivo), che permette di esportare temporaneamente merci comunitarie al di fuori del territorio dell'UE per sottoporlo a trasformazione e reimportare i prodotti in esonero parziale o totale dei dazi all'importazione. Tale regime facilita la delocalizzazione di parte del processo di produzione all'estero, soprattutto nei Paesi con il costo del lavoro più basso, quali la Tunisia, la Romania e i paesi asiatici; quest'area rappresenta da sola il 31 per cento del fatturato totale delle affiliate italiane nell'abbigliamento e pelletteria e il 53,2 per cento nei mobili.

Viceversa, le affiliate estere di multinazionali a controllo italiano che esportano maggiormente in Paesi diversi dall'Italia sono quelle operanti nei settori dei prodotti derivati dal petrolio (73 per cento), dei computer, elettronica, ottica, ecc. (54,6 per cento), degli apparecchi elettrici (40,1 per cento) e dei macchinari (39,8 per cento).

Infine, le affiliate italiane la cui produzione è destinata principalmente nel mercato di localizzazione operano nei settori degli autoveicoli (72,2 per cento), dato sul quale pesano le produzioni realizzate in Sud America e soprattutto negli Stati Uniti. Seguono la produzione di farmaci (69,6 per cento), i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (68,1 per cento) e gli alimentari, bevande e tabacco (58 per cento).

2. PERFORMANCE E STRUTTURA RELAZIONALE DEI SETTORI PRODUTTIVI¹

- In base all'Indicatore sintetico di competitività (ISCo) strutturale (basato su redditività, performance sui mercati esteri, competitività di costo e innovazione), nel 2016 ai primi posti della graduatoria permangono i settori di farmaceutica, apparecchiature elettriche, macchinari e bevande. Le attività a debole performance (quasi tutti i settori del *Made in Italy*: alimentare, tessile, abbigliamento, prodotti in metallo, mobili) non mostrano ancora un recupero di competitività rispetto alle altre.
- Bevande e articoli in pelle mostrano progressi di competitività rispetto alla media manifatturiera in tutte le componenti dell'ISCo. I macchinari risaltano per dinamica dell'export e innovazione, mentre sono negativi i risultati all'estero del tessile (che tuttavia recupera in efficienza e innovazione).
- Nel 2018 il fatturato manifatturiero è cresciuto del 3,2 per cento, in decelerazione rispetto al 2017 (era +5,0 per cento). All'incremento hanno contribuito sia la componente esportata (+4,4 per cento) sia quella interna (+2,5 per cento). L'aumento del fatturato ha riguardato quasi tutti i settori manifatturieri, ad eccezione degli autoveicoli e degli altri mezzi di trasporto.
- Per i prodotti petroliferi, le riparazioni e manutenzioni di macchinari e la metallurgia, la crescita del fatturato è di oltre il 5 per cento ed è stata guidata, rispettivamente, dalla domanda estera, da quella interna, da entrambe. La domanda estera ha rappresentato un forte elemento di traino anche per bevande, abbigliamento, articoli in pelle, alimentari.
- Anche nei servizi di mercato, il 2018 (soprattutto nel secondo semestre) ha visto ridimensionarsi i segnali di consolidamento della ripresa ravvisati nel 2017: il fatturato è cresciuto del 2,0 per cento, a fronte del +3,2 per cento dell'anno precedente.
- Il rallentamento ha riguardato quasi tutti i comparti, in misura differenziata. Nel commercio pesa la decelerazione di autoveicoli (+1,9 per cento contro il +5,2 precedente), mentre nel trasporto e magazzinaggio alla crescita del trasporto terrestre e aereo è corrisposta una contrazione di quello marittimo. Decelera, ma rimane in crescita, anche il fatturato dei servizi di alloggio e ristorazione (+2,1 per cento, dal +3,2 del 2017).
- Le indagini qualitative rilevano segnali di incertezza crescente: la quota di chi nel corso del 2018 ha aumentato il proprio fatturato, il capitale fisico e gli occupati a elevata qualifica professionale prevale ancora su quella di chi dichiara una riduzione, ma la percentuale di chi segnala riduzioni di fatturato è in crescita rispetto al 2017.
- A giudizio degli imprenditori, nel corso del 2018 l'elemento più rilevante a sostegno del fatturato manifatturiero (soprattutto per macchinari, farmaceutica e apparecchi elettrici) è stata la domanda. Segnali di difficoltà provengono dai settori di abbigliamento, articoli in pelle, autoveicoli e altri mezzi di trasporto; si tratta di settori centrali nella trasmissione di *shocks* all'interno del sistema produttivo e nella rete di relazioni commerciali con l'estero.
- La domanda è indicata come principale elemento di traino per la crescita dell'export nel 2018 da oltre il 42 per cento delle imprese, mentre i fattori di costo (cambio, prezzi di materie prime e di beni intermedi) e la disponibilità di risorse finanziarie sono ritenuti irrilevanti. L'export ha risentito della concorrenza proveniente da imprese estere (che ha inciso "molto" sul fatturato estero di un terzo delle imprese), mentre poco o nulla hanno influito la concorrenza di altre imprese italiane e gli ostacoli di tipo amministrativo (dazi) introdotti nel 2018, sebbene con rilevanti differenze settoriali.
- La *network analysis* mostra che la rete di relazioni del sistema produttivo italiano non favorisce una trasmissione rapida e intensa della crescita internazionale (e dunque l'aggancio al ciclo economico di paesi in espansione), di *spillover* tecnologici o di aumenti di produttività.

¹ Hanno contribuito al Capitolo 2: Marianna Mantuano, Patrizia Margani, Federico Sallusti.

- I settori più avanzati (e produttivi) dell'industria e dei servizi italiani ricoprono un ruolo di centralità sia nelle relazioni con l'estero sia in quelle interne, soprattutto nel caso delle esportazioni verso Germania e Stati Uniti. La manifattura a medio-alta tecnologia è molto connessa con tutti i comparti esteri (incluso il terziario avanzato), quella a medio-bassa tecnologia invece ha una minore capacità di trasmissione con i settori esteri a crescita sostenuta.
- Tra le relazioni italiane con Germania, Stati Uniti e Cina, solo quelle con la Germania tendono a garantire un'efficiente trasmissione diretta e indiretta di *shocks* tra i due paesi. L'assenza di elevata connettività dei settori meno centrali negli scambi internazionali riduce la possibilità per l'Italia di beneficiare di *shocks* positivi provenienti da Stati Uniti e soprattutto Cina.

2.1. La performance dei settori manifatturieri e del terziario

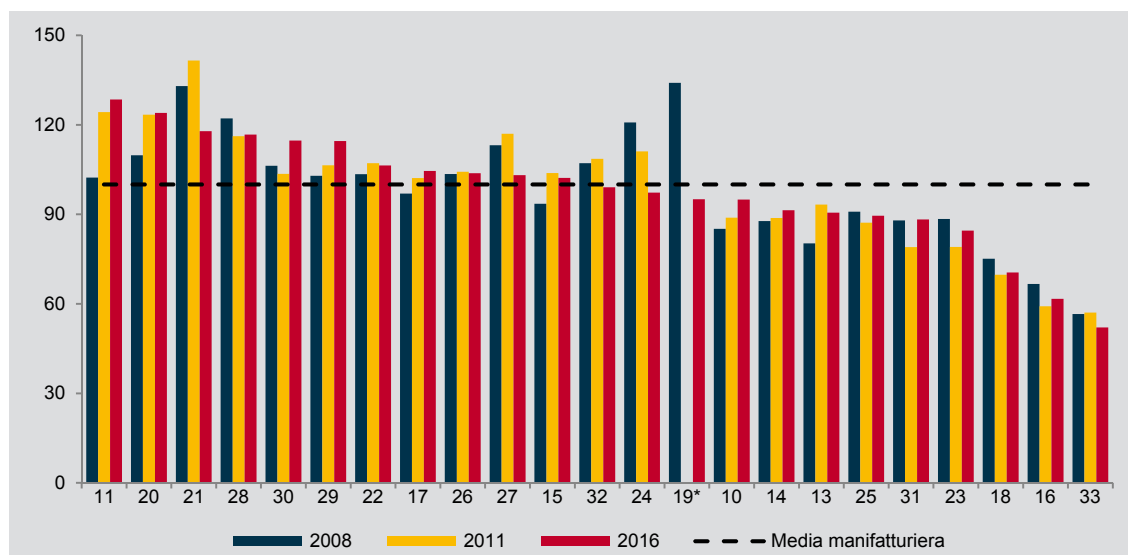
Nel primo capitolo si è visto come la fase di rallentamento ciclico sperimentata nel 2018 abbia riguardato tutte le componenti di domanda interna e si sia accompagnata a una decelerazione di quella estera. Tali tendenze aggregate, tuttavia, possono sottendere dinamiche settoriali eterogenee, derivanti sia dalla diversità degli impulsi di domanda sia dal livello di competitività dell'offerta. Obiettivo di questo capitolo è analizzare la performance dei diversi settori nel periodo più recente, evidenziandone sia il posizionamento competitivo in termini strutturali all'interno del sistema delle imprese, sia gli elementi che ne hanno determinato la performance nel periodo 2017-2018. In una prospettiva orientata a evidenziare il ruolo delle relazioni intersettoriali quali veicolo di trasmissione degli *shocks* economici, attraverso la *Network Analysis* viene inoltre proposto un approfondimento relativo alla conformazione della struttura relazionale dei settori produttivi, al fine di comprenderne il posizionamento sui mercati internazionali e a qualificare l'ampiezza e la velocità con cui l'Italia risente di effetti di trasmissione dovuti al ciclo economico mondiale o ad eventuali *spillover* tecnologici o di produttività.

2.1.1 L'evoluzione dei settori manifatturieri: una lettura attraverso l'Indicatore sintetico di competitività

In presenza di dinamiche eterogenee, e in particolare in corrispondenza di periodi di cambiamento del ciclo economico, risulta di grande utilità disporre di indicatori sintetici in grado di tenere conto della natura multidimensionale della competitività di imprese e settori. A tale scopo, sin dalla prima edizione di questo Rapporto è stato elaborato, per i settori della manifattura, un "Indicatore sintetico di competitività" (ISCO) che fornisce una misura della performance di ciascun comparto in relazione a quella dell'intera industria manifatturiera, in un'ottica sia strutturale sia congiunturale. La versione strutturale dell'ISCO, riferita agli anni 2008-2016, permette di ricavare una graduatoria dei settori sulla base di quattro dimensioni di competitività: redditività, performance sui mercati esteri, competitività di costo e innovazione.²

² Le quattro dimensioni citate sono a loro volta rappresentate dai seguenti cinque indicatori elementari: redditività lorda (rapporto tra il margine operativo lordo, depurato della componente di remunerazione dei lavoratori indipendenti, e valore aggiunto); propensione all'export (quota di fatturato esportato), variazione delle esportazioni (rispetto al triennio di riferimento 2005-2007); competitività di costo (rapporto tra valore aggiunto per addetto e costo del lavoro per dipendente) e propensione all'innovazione (quota di imprese innovatrici). Per i dettagli sulla metodologia di elaborazione dell'ISCO si rimanda alla nota metodologica presente in Istat (2013).

Figura 2.1 - Indicatore sintetico di competitività (ISCo) strutturale per settore di attività economica - Anni 2008, 2011, 2016 (numeri indice, media manifatturiera=100 per ogni anno di riferimento) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

* Dato non disponibile per l'anno 2011

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

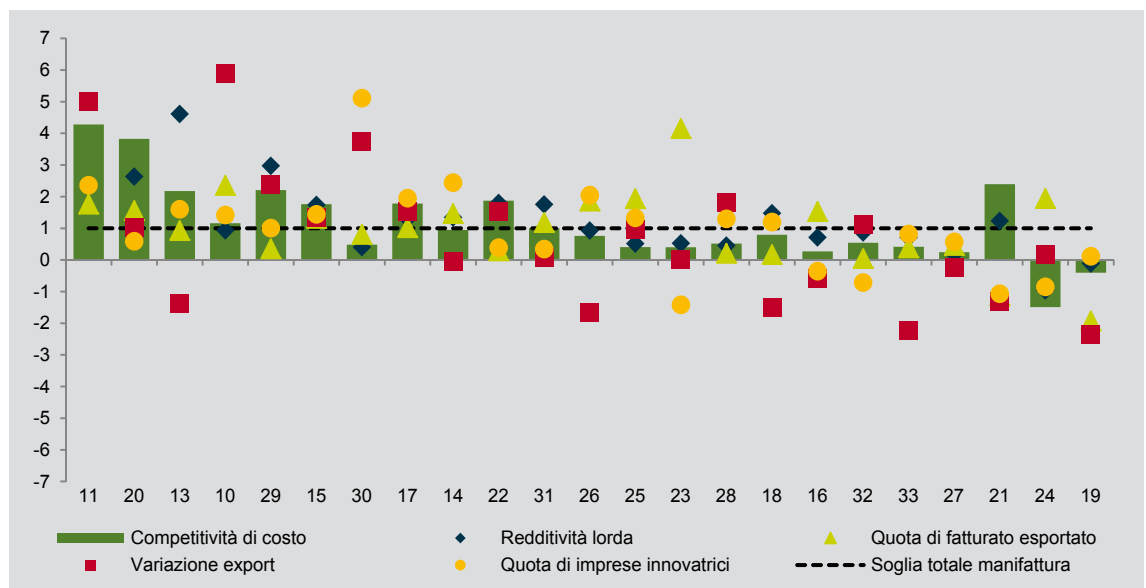
La Figura 2.1 riporta la graduatoria dell'indicatore ordinata rispetto ai valori del 2016. Come già emerso nella scorsa edizione di questo Rapporto (Istat, 2018), ai primi cinque posti si posizionano le imprese dei settori delle bevande (che nel 2008 figuravano in decima posizione), della chimica, della farmaceutica, dei macchinari e degli altri mezzi di trasporto. Si tratta, in generale, di settori che presentano valori mediamente elevati di dimensione aziendale, produttività, propensione all'internazionalizzazione e all'innovazione.

Dal punto di vista strutturale, tra il 2008 e il 2016 le performance settoriali sono caratterizzate da una elevata persistenza: quasi tutti i comparti che all'inizio del periodo risultavano più competitivi della media manifatturiera – in particolare farmaceutica, apparecchiature elettriche, macchinari e chimica – permangono in una condizione di maggiore competitività relativa anche nel 2016. Un'evidente eccezione è rappresentata dai comparti della metallurgia e dei prodotti petroliferi, per i quali nel periodo in esame l'indicatore di competitività strutturale è diminuito rispettivamente del 25 e del 30 per cento, portando tali settori al di sotto della media della manifattura. In modo simmetrico, tutte le attività che nel 2008 erano caratterizzate da una debole performance strutturale, nonostante casi di lieve recupero, continuano a presentare un ritardo di competitività anche nel 2016. È significativo, peraltro, che tra questi ultimi comparti si trovino quasi tutti i settori tipici del *Made in Italy* e del modello di specializzazione italiano: alimentare, tessile, abbigliamento, prodotti in metallo, mobili. In altri termini, nel periodo considerato, caratterizzato da una recessione di eccezionale durata e da un aumentato divario tra domanda estera (crescente) e interna (stagnante), la propensione all'export mediamente elevata di alcuni di questi comparti (in particolare tessile, prodotti in metallo e mobili)³ non si è riflessa in un recupero di competitività nei confronti del resto delle attività manifatturiere.

3 Per le informazioni più aggiornate sulla propensione all'export di ciascun settore industriale – in termini sia estensivi (quota di imprese esportatrici) sia intensivi (quota di fatturato derivante dalle esportazioni) – si vedano la sezione di indicatori settoriali del presente Rapporto (<https://www.istat.it/it/archivio/228641>) e la pagina web nella quale gli indicatori congiunturali vengono aggiornati in tempo reale (<http://www4.istat.it/it/competitivita>).

L'analisi delle componenti che contribuiscono alla costruzione dell'ISCo strutturale può aiutare a individuare quali aspetti della competitività abbiano rappresentato punti di forza e di debolezza nei vari comparti. Per ciascuno degli indicatori elementari utilizzati nell'indice sintetico e per ciascun settore, la Figura 2.2 riporta le variazioni percentuali intervenute nell'arco del periodo 2008-2016, rapportate all'equivalente variazione occorsa in media nella manifattura.

Figura 2.2 - Componenti dell'ISCo strutturale per settore di attività economica (variazioni percentuali 2008-2016 in rapporto alle variazioni medie del totale manifattura) (a) (b)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(a) Serie ordinata in base alla graduatoria decrescente dell'ISCo.

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

In questo contesto, dunque, valori maggiori, minori o uguali a 1 denotano variazioni settoriali dell'indicatore rispettivamente superiori, inferiori o di eguale entità rispetto al totale manifattura, per la quale la competitività di costo è cresciuta del 10,1 per cento tra il 2008 e il 2016, la redditività lorda del 25,3 per cento, la quota di fatturato esportato del 13,5 per cento, mentre la variazione dell'export è aumentata di 12,9 punti percentuali. La propensione all'innovazione è cresciuta del 14,0 per cento nell'aggregato della manifattura, in controtendenza rispetto a quanto rilevato lo scorso anno, anche in conseguenza dell'attuazione del Piano Impresa 4.0.

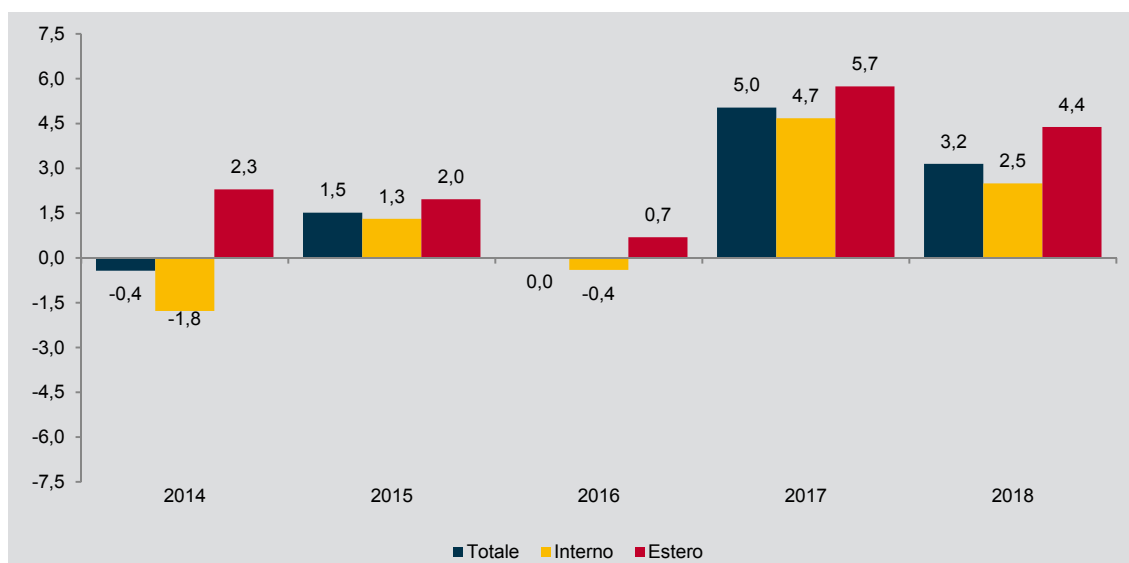
Un incremento medio di tutte le componenti dell'ISCo si è riscontrato solo nei settori delle bevande e degli articoli in pelle. In particolare, il primo continua a evidenziare un miglioramento della competitività di costo, in misura quattro volte più elevata della media, e dell'export, una performance seconda solo quella dei prodotti alimentari. Il secondo registra invece variazioni superiori alla media di tutte le componenti, seppure nettamente più contenute. Fra gli altri settori che presentano valori elevati dell'ISCo, la performance della chimica è principalmente legata all'incremento della competitività di costo e della redditività lorda, mentre gli altri mezzi di trasporto si distinguono per la crescente propensione all'innovazione, oltre che per una buona dinamica dell'export. Una performance estera migliore della media manifatturiera e una maggiore diffusione delle innovazioni sono anche i fattori alla base del posizionamento del comparto dei macchinari tra i settori a più elevata competitività struttu-

rale, nonostante variazioni relativamente meno brillanti (ma comunque positive) in termini di competitività di costo, redditività e quota di fatturato esportato. Il settore farmaceutico, solo terz'ultimo per dinamica competitiva complessiva, a fronte di apprezzabili risultati in termini di efficienza interna e controllo dei prezzi relativi (competitività di costo e redditività lorda), sconta una variazione negativa sia della propensione all'innovazione, sia dell'export. Tale apparente contraddizione – data la pur elevata competitività relativa in termini statici – è riconducibile ad alcune specificità del settore, quali la maggiore partecipazione delle sue imprese alle catene globali del valore e la presenza relativamente elevata in Italia di affiliate di gruppi multinazionali a controllo estero, che hanno parzialmente migrato in altri paesi le divisioni di Ricerca e Sviluppo.⁴ Negative le performance sui mercati esteri anche per i settori del tessile – che tuttavia recupera in termini di efficienza interna e innovazione – dell'elettronica, della stampa e delle altre industrie manifatturiere. Quest'ultimo, insieme ai settori delle apparecchiature elettriche e prodotti petroliferi, risulta in relativa sofferenza/ritardo su tutti gli indicatori considerati.

2.1.2 La performance della manifattura e dei servizi negli anni più recenti

Il posizionamento competitivo dei settori produttivi contribuisce a qualificarne le performance più recenti. Nel 2018 l'indice del fatturato della manifattura è cresciuto in termini tendenziali del 3,2 per cento, in decelerazione rispetto all'anno precedente (nel 2017 la variazione del fatturato era stata pari al +5,0 per cento; Figura 2.3). All'incremento hanno contribuito sia la domanda estera (+4,4 per cento il fatturato realizzato dalle vendite all'estero) sia, pur nel quadro di un rallentamento maggiore rispetto al 2017 (2,2 i punti percentuali in meno nel 2018, contro 1,3 punti della domanda estera) quella interna.

Figura 2.3 - Variazioni del fatturato dell'industria, totale manifattura - Anni 2014-2018 (variazioni su dati grezzi, valori percentuali)



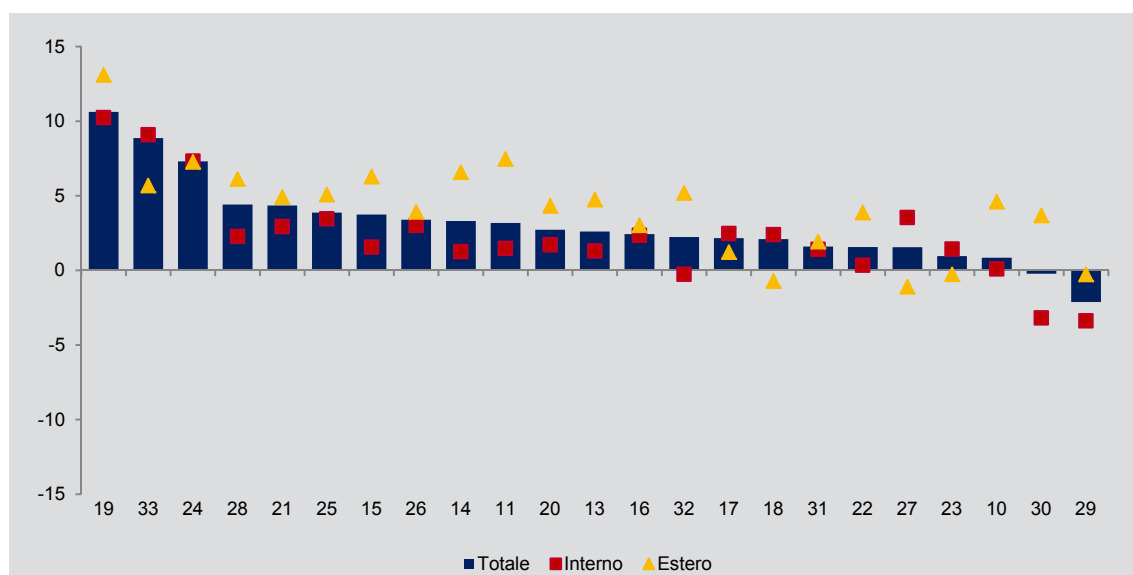
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sul fatturato delle imprese industriali

⁴ Per un quadro aggiornato del ruolo delle multinazionali nel commercio estero italiano si rimanda a Istat (2018c) e al riquadro “Le imprese multinazionali: andamenti strutturali e ruolo negli scambi con l'estero” del capitolo 1 di questo Rapporto.

L'incremento del fatturato nel 2018 ha riguardato quasi tutti i settori manifatturieri, a eccezione degli altri mezzi di trasporto e degli autoveicoli, che hanno evidenziato una riduzione soprattutto sul mercato interno (Figura 2.4). Nel caso degli altri mezzi di trasporto, tuttavia, il calo della domanda interna è quasi completamente bilanciato dall'incremento delle vendite all'estero.

Gli andamenti più brillanti sono ascrivibili ai settori dei prodotti petroliferi, delle riparazioni e manutenzioni di macchinari e della metallurgia, con una crescita del fatturato superiore al 5 per cento guidata, rispettivamente, dalla domanda estera, da quella interna, e da entrambe. Per i prodotti petroliferi e per la metallurgia, inoltre, il 2018 ha evidenziato una notevole ripresa. La domanda estera ha rappresentato un forte elemento di traino anche per i comparti delle bevande, dell'abbigliamento, delle pelli, dell'alimentare e delle altre industrie manifatturiere. In quasi tutti gli altri settori il fatturato interno è cresciuto in misura pressoché analoga a quello estero.

Figura 2.4 - Variazioni del fatturato interno ed estero delle imprese manifatturiere per settore attività economica - Anni 2017-2018 (valori percentuali) (a)



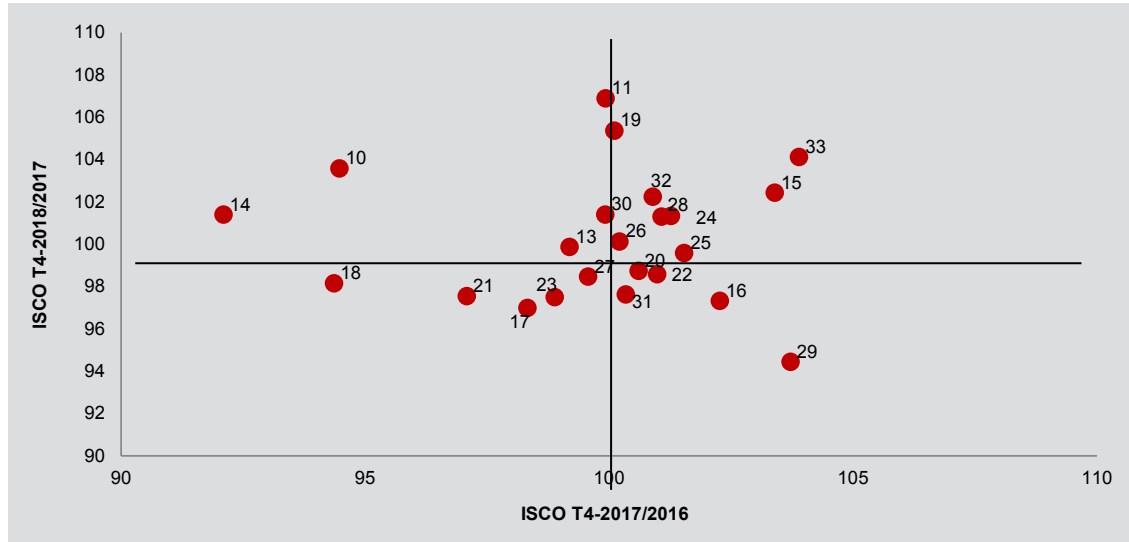
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sul fatturato delle imprese industriali

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

Un'indicazione più completa delle recenti tendenze dei settori manifatturieri si può ricavare dalla versione congiunturale dell'Indicatore sintetico di competitività (ISCo) che tiene conto dell'andamento del fatturato, delle dinamiche della produzione industriale e del grado di utilizzo degli impianti in relazione alla media della manifattura.

La Figura 2.5 riporta i valori dell'indicatore nel periodo compreso fra il quarto trimestre del 2016 e il quarto trimestre del 2018. La suddivisione in due periodi temporali distinti permette di analizzare la mobilità dei settori in termini di posizione competitiva. Tra i comparti che registrano un miglioramento in entrambi gli anni (quadrante in alto a destra) si evidenziano, in particolare, il settore delle pelli e della riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature, mentre il settore dei macchinari, le altre industrie manifatturiere e il comparto metallurgico confermano un solido posizionamento, con progressi in entrambi i periodi.

Figura 2.5 - Indicatore sintetico di competitività (ISCO) congiunturale per settore di attività economica - Quarto trimestre 2016 - Quarto trimestre 2018 (a)



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

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

Il maggior recupero di competitività rispetto al periodo precedente (quadrante in alto a sinistra) si è registrato per il settore delle bevande, che confermano il buon posizionamento in termini di competitività strutturale, per i prodotti petroliferi, che hanno beneficiato dell'intensificato grado di utilizzo degli impianti e per gli alimentari e l'abbigliamento, grazie alla migliore tenuta sui mercati esteri.

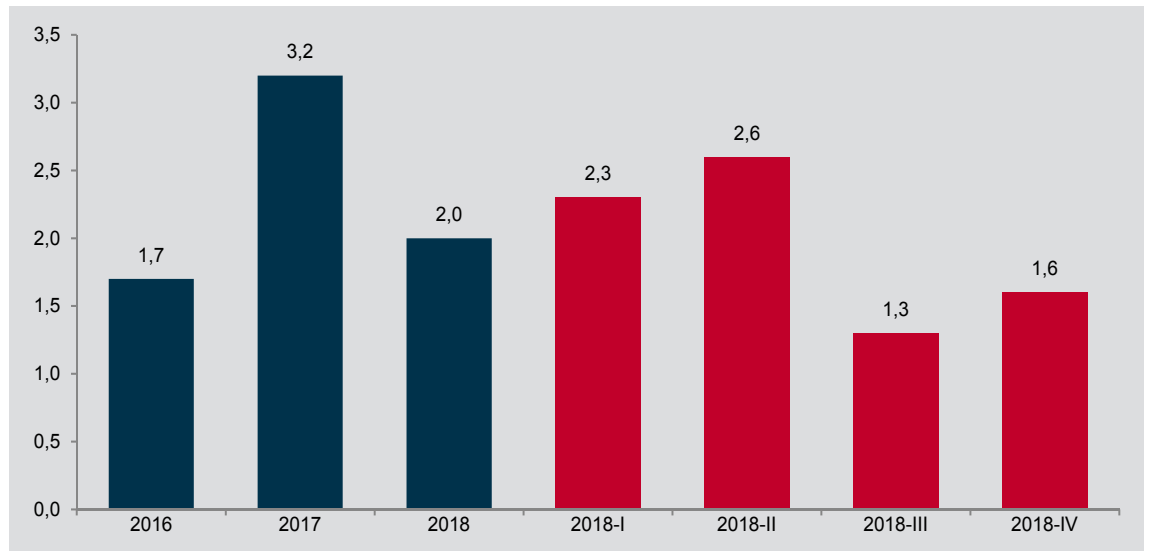
La farmaceutica, la carta, la stampa, i minerali non metalliferi (quadrante in basso a sinistra) evidenziano una perdita relativa di competitività nell'ultimo trimestre del 2018, in continuità con l'arretramento della propria posizione registrato anche nel corrispondente trimestre del 2017.

Infine, fra i settori che hanno sperimentato un arretramento nel quarto trimestre del 2018 dopo che nel corrispondente periodo del 2017 avevano mostrato un miglioramento della competitività (quadrante in basso a destra) spiccano i settori degli autoveicoli, il cui basso valore dell'ISCO congiunturale, come accennato in precedenza, è ascrivibile alla contrazione del fatturato interno, e altri comparti del modello di specializzazione italiano, come i mobili.

Nel 2018 anche nei servizi di mercato i segnali di consolidamento della ripresa ravvisati nel 2017 hanno mostrato un ridimensionamento, manifestatosi in particolare nel secondo semestre dell'anno: il fatturato complessivo è cresciuto a un ritmo medio annuo del 2,0 per cento, rispetto al 3,2 per cento dell'anno precedente (Figura 2.6).

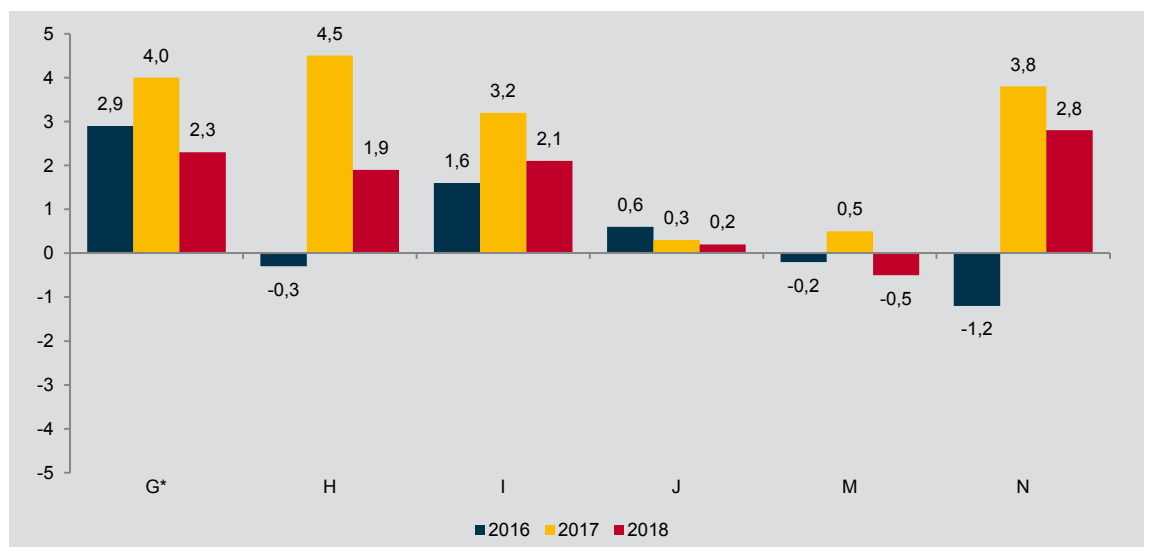
Il rallentamento ha riguardato tutti i comparti del terziario, pur se in misura differenziata (Figura 2.7). Nel commercio (+2,3 per cento, a fronte del +4,0 per cento registrato nel 2017) pesa in particolar modo l'andamento del fatturato di autoveicoli e motocicli (+1,9 per cento nel 2018, contro il +5,2 per cento dell'anno precedente), laddove il fatturato del commercio all'ingrosso è invece passato dal +3,7 al +2,5 per cento.

Figura 2.6 - Variazioni del fatturato dei servizi - Anni 2016-2018 (variazioni tendenziali per i dati trimestrali; valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat
(a) Dati annuali in blu, dati trimestrali in rosso

Figura 2.7 - Variazioni del fatturato dei servizi per settori attività economica - Anni 2016-2018 (valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Rilevazione trimestrale del fatturato dei servizi

*Al netto del Commercio al dettaglio.

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

Nel 2018, nel settore del trasporto e magazzinaggio il fatturato è cresciuto dell'1,9 per cento in media annua, in netto calo rispetto alla performance molto positiva del 2017 (+4,5 per cento).⁵ All'interno del comparto gli incrementi variano dall'1,3 per cento del trasporto terrestre al 3,7 per cento del trasporto aereo. Negativo invece l'andamento del trasporto marittimo, il cui fatturato si è contratto del 2,4 per cento. Al contrario, i servizi postali e le attività di corriere sono cresciute a un ritmo più sostenuto (+3,5 per cento, contro il +1,2 del 2017), grazie anche all'incremento degli acquisti e delle vendite on line.

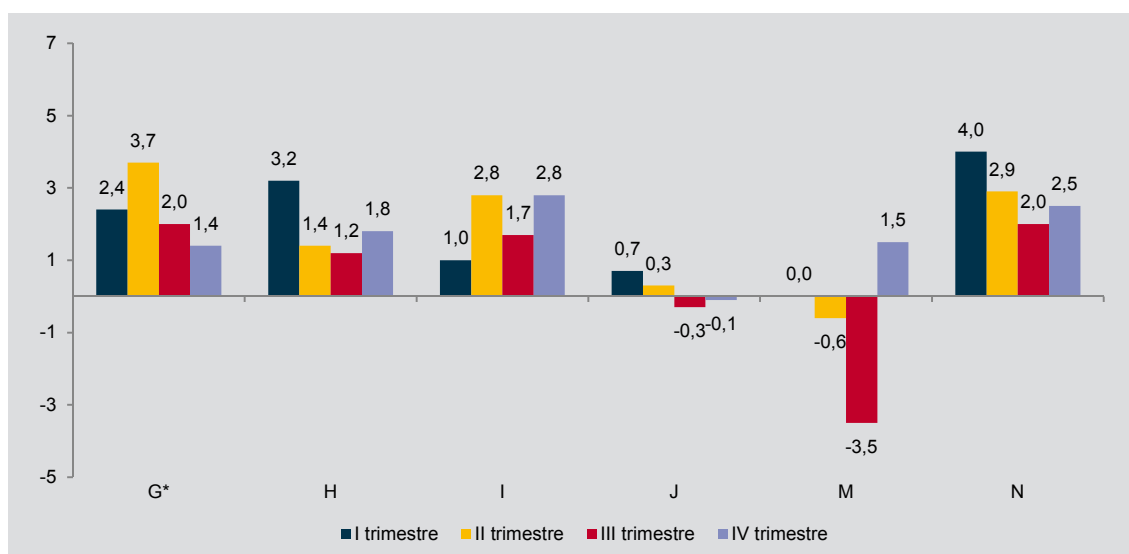
⁵ Si ricordi, tuttavia, che le dinamiche del 2016 scontano gli effetti delle tendenze deflazionistiche dei prezzi.

Rallentano anche le attività di ricezione e accoglienza. La variazione tendenziale del +2,1 per cento nel 2018 (era +3,2 per cento nel 2017) sintetizza l'equilibrio fra i servizi di alloggio (+2,2 per cento) e delle attività di ristorazione (+2,0 per cento). Su base trimestrale si osserva una dinamica debole a inizio anno e più accentuata nel secondo e quarto trimestre (Figura 2.8). Nessun segnale di ripresa, invece, per i servizi di informazione e comunicazione, il cui fatturato è sostanzialmente stabile anche nel 2018 (solo +0,2 per cento). Sul risultato aggregato pesa in particolar modo la contrazione nel settore delle telecomunicazioni (-2,9 per cento), che ha manifestato una performance negativa durante tutto l'arco dell'anno. Recupera, invece, il comparto dei servizi IT e informativi (+2,1 per cento). Nel caso dell'editoria, audiovisivi e attività radiotelevisive si interrompe la serie negativa degli ultimi anni (-2,8 per cento nel solo 2017) e si registra nel 2018 una variazione positiva (+1,1 per cento), sebbene si intravedano nuove difficoltà nell'ultimo trimestre dell'anno.

Le attività scientifiche e tecniche annullano il recupero del 2017: il fatturato si contrae dello 0,5 per cento. All'interno del comparto, negativi gli andamenti delle attività legali e contabilità (-0,5 per cento), che proseguono la tendenza alla flessione manifestatasi negli ultimi anni. Fortemente negativa anche la performance degli studi di architettura, ingegneria, collaudi e analisi tecniche, (-3,8 per cento del fatturato realizzato nell'anno precedente), nonostante un cambio di passo nell'ultimo trimestre del 2018.

Infine, il fatturato delle agenzie di viaggio e dei servizi di supporto alle imprese è cresciuto del 2,8 per cento rispetto al 2017, con performance abbastanza regolari in tutti i trimestri dell'anno. Fra le dinamiche interne al settore sono da rilevare le variazioni positive delle agenzie di viaggio e tour operator (+3,3 per cento) e, soprattutto, delle attività di ricerca, selezione e formazione del personale, il cui fatturato è aumentato dell'11,6 per cento nel periodo. Entrambi i settori, tuttavia, rallentano rispetto all'anno precedente: 1,4 i punti percentuali in meno nel primo caso e ben 13,5 punti in meno nel secondo caso.

Figura 2.8 - Indice del fatturato dei servizi per attività economica - I-IV Trimestre 2018 (variazioni tendenziali; valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Rilevazione trimestrale del fatturato dei servizi

*Al netto del Commercio al dettaglio.

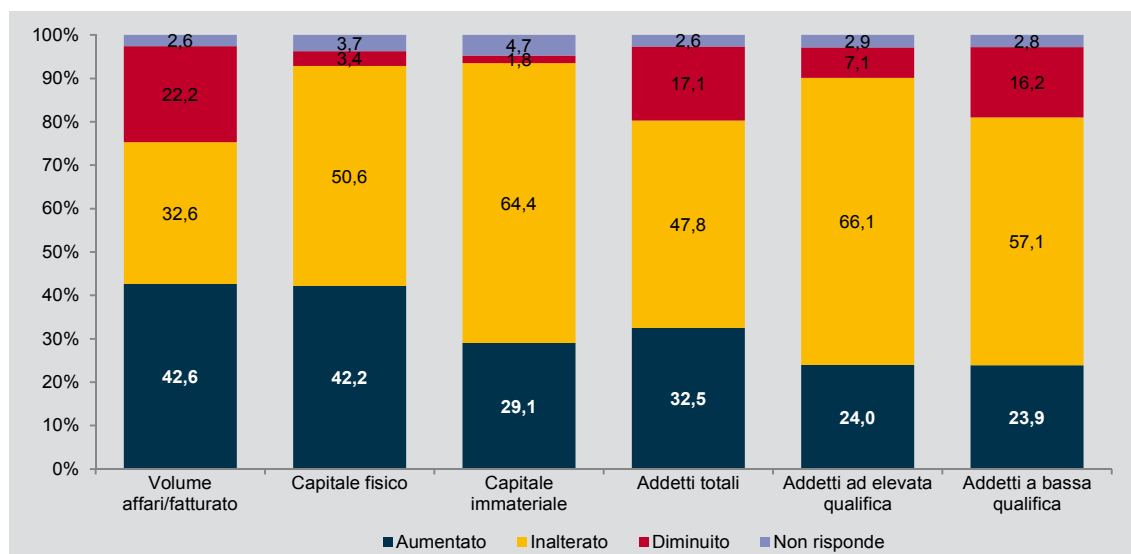
(a) G= Commercio all'ingrosso, commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli; H= Trasporto e magazzinaggio; I= Attività dei servizi di alloggio e ristorazione; J= Servizi di informazione e comunicazione; M= Attività professionali, scientifiche e tecniche; N= Agenzie di viaggio, servizi di supporto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

2.1.3. Performance e competitività aziendale: la valutazione delle imprese

Un'indagine qualitativa condotta su un campione rappresentativo delle imprese della manifattura consente di approfondire l'analisi del contesto congiunturale descritto in precedenza in merito a tre temi: *a*) le dimensioni della performance imprenditoriale (fatturato, prezzi di vendita, dotazione di capitale fisico ed umano) nel corso del 2018; *b*) gli elementi che hanno condizionato la competitività dell'impresa sui mercati esteri (pressioni concorrenziali da imprese italiane o estere, dazi ecc.); *c*) le strategie di esternalizzazione di attività aziendali.

In generale, le valutazioni degli operatori economici sulla propria attività imprenditoriale sono risultate favorevoli, in un contesto caratterizzato tuttavia da segnali di incertezza più diffusi rispetto al 2017 (Figura 2.9). La percentuale di imprese che ha dichiarato di aver accresciuto nel 2018 il proprio volume d'affari è ancora prevalente (circa il 43 per cento), ma rispetto al 2017 aumenta quella di chi afferma di averlo ridotto (22 per cento, contro il 18 nel 2017).⁶

Figura 2.9 - Variazione dei principali aspetti economici dell'attività delle imprese manifatturiere - Anno 2018
(percentuali di imprese)



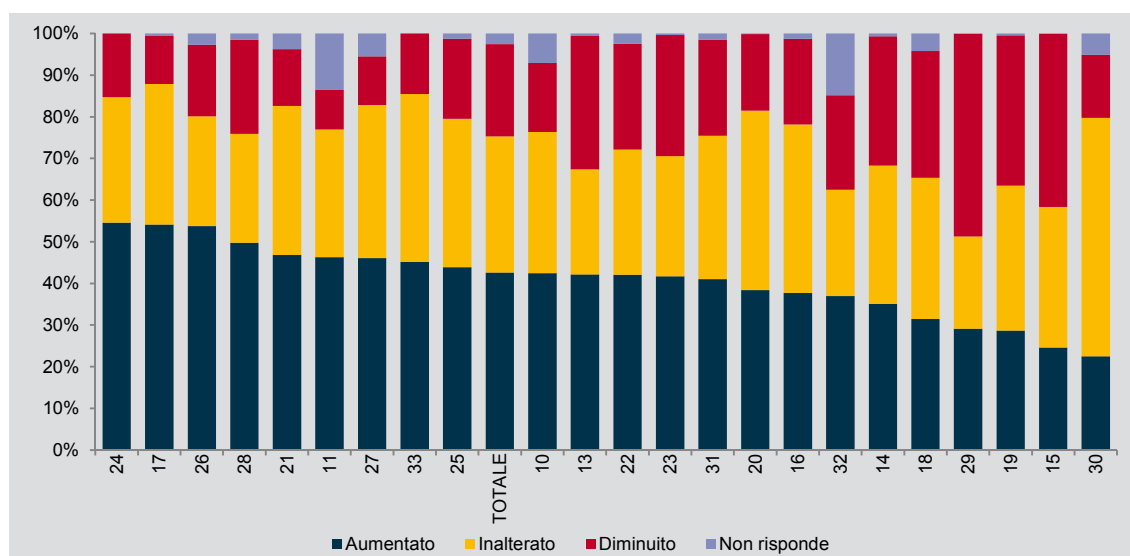
Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

La fase di ripresa economica dell'ultimo biennio, unitamente all'azione di specifiche misure di *policy* introdotte a partire dal 2015 (cfr. Istat 2018a), si sono riflesse, da un lato, in un aumento della percentuale di imprese che hanno accresciuto la propria dotazione di capitale sia fisico (circa il 42 per cento, contro il 33,6 per cento nel 2017), sia immateriale (software, brevetti, marchi, licenze, *copyright*, ecc.; 29,1 contro il 24,6 per cento). Dall'altro lato, è proseguita la dinamica positiva dell'occupazione, in particolare per le mansioni a più elevata qualifica: il 32,5 per cento (contro il 30,8 del 2017) delle imprese ha dichiarato di avere aumentato il personale, mentre il 24,0 per cento delle unità ha impiegato un maggior numero di addetti ad alta qualifica professionale (circa il 19 per cento nel 2017).

⁶ Nel 2016, la quota era pari al 22 per cento.

Nel dettaglio settoriale, si evidenzia una marcata eterogeneità nella performance aziendale delle imprese manifatturiere (Figura 2.10). Gli incrementi di fatturato nel corso del 2018 risultano ampiamente diffusi nei settori della metallurgia, della carta e dell'elettronica (riguardano almeno la metà delle imprese di ciascun comparto), mentre i casi di contrazione dei ricavi sono relativamente più diffusi tra le imprese dei prodotti petroliferi e soprattutto degli autoveicoli confermando, in quest'ultimo caso, le difficoltà emerse nell'analisi della performance dell'*automotive* sui mercati esteri.

Figura 2.10 - Variazione del fatturato delle imprese per settore di attività economica - Anno 2018 (percentuali di imprese) (a)



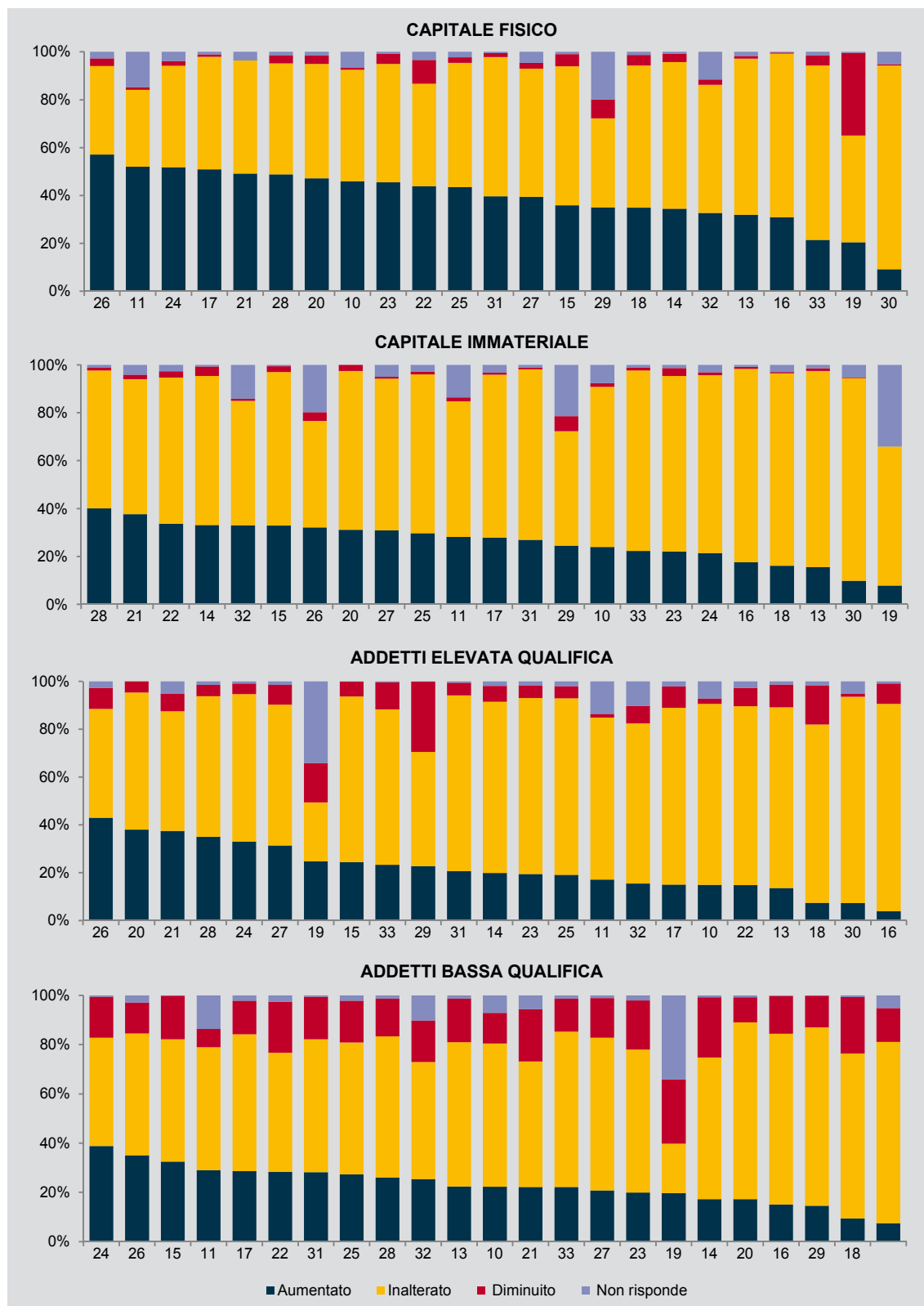
Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

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

Con riferimento alla dotazione delle risorse produttive, si ricava un quadro di generale tendenza alla diffusione degli investimenti nel 2018: in tutti i comparti, a eccezione di quello dei prodotti petroliferi, la quota di imprese che ha incrementato il proprio capitale fisico è superiore a quella delle unità che lo hanno ridotto; allo stesso tempo, in circa la metà dei settori, i casi di aumento riguardano almeno il 40 per cento delle imprese (Figura 2.11). La diffusione degli investimenti è invece più limitata – sebbene prevalga sempre su quella dei casi di disinvestimento – in relazione al capitale immateriale: in tutti i comparti la quota delle unità la cui dotazione di questa tipologia di risorse è rimasta inalterata è compresa tra il 45 e l'85 per cento del totale.

Anche le variazioni di capitale umano hanno coinvolto una percentuale minoritaria di imprese. In tale contesto, per quanto riguarda gli investimenti in personale a elevata qualifica professionale risaltano i comparti della farmaceutica, della chimica e dell'elettronica, nei quali i casi di incremento di occupati qualificati – sempre superiori a quelli di diminuzione – si aggirano intorno al 40 per cento. All'opposto, legno e autoveicoli rappresentano gli unici settori manifatturieri in cui la diffusione degli investimenti in capitale a elevata qualifica è inferiore a quella dei casi di riduzione di personale. Quest'ultima quota, invece, sia pure in un contesto di generale espansione occupazionale, è più visibile con riferimento al capitale umano meno qualificato, in particolare nei settori del legno e degli autoveicoli, nei quali la frequenza delle imprese che hanno dimesso personale prevale invece su quella di chi lo ha aumentato.

Figura 2.11 - Variazione dello stock di capitale fisico e dello stock di capitale umano (a bassa e alta qualifica professionale) delle imprese, per settore di attività economica - Anno 2018 (percentuali di imprese) (a)

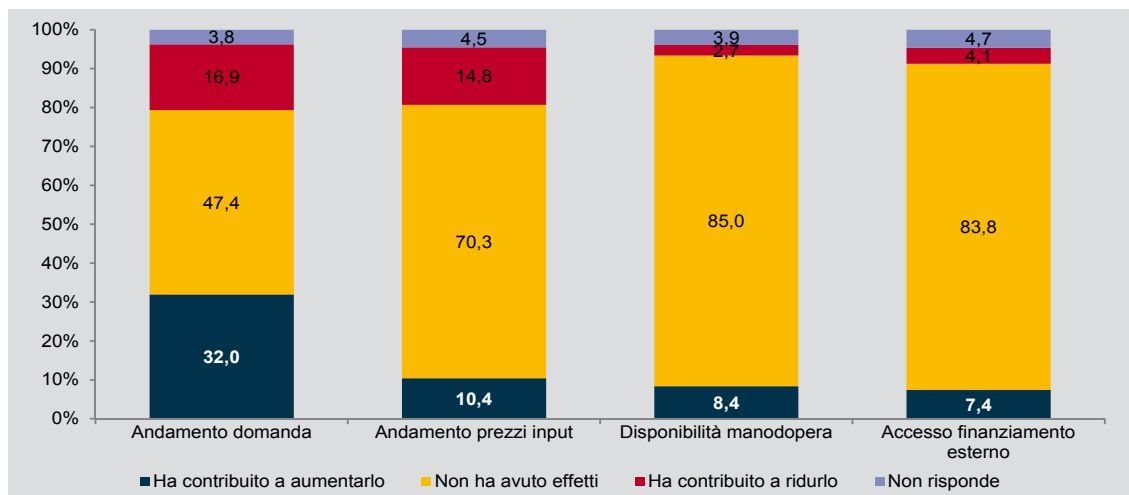


Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

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

A giudizio delle imprese, nel corso del 2018 l'elemento più rilevante a sostegno del fatturato è stata la domanda (per circa un terzo di esse, Figura 2.12), mentre i fattori di costo – input e manodopera – sono risultati sostanzialmente ininfluenti.

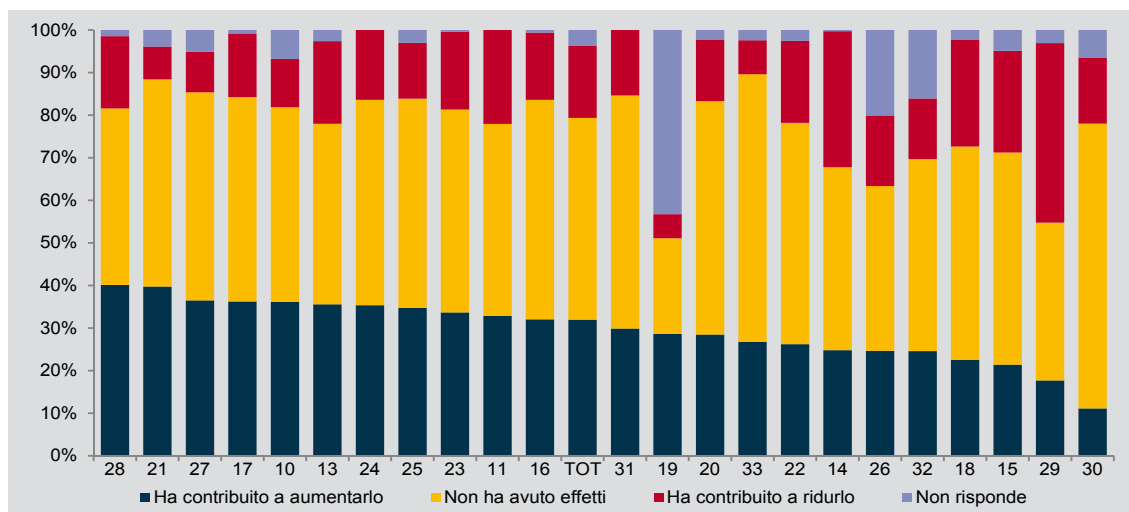
Figura 2.12 - Fattori che hanno influenzato il fatturato delle imprese - Anno 2018 (percentuali di imprese)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

La presenza di una domanda sostenuta caratterizza in maniera piuttosto generalizzata le unità di tutti i settori (la quota di chi segnala un traino da domanda è generalmente superiore al 30 per cento e maggiore di quella di chi ne lamenta scarsità), e in misura particolare in quelli della meccanica, della farmaceutica e delle apparecchiature elettriche (Figura 2.13). Le eccezioni, tuttavia, riguardano comparti di grande rilievo per la tenuta competitiva del nostro sistema economico (abbigliamento, pelli, autoveicoli e altri mezzi di trasporto): si tratta di attività che hanno una posizione di centralità nella trasmissione di shocks e di *spillovers* all'interno del sistema produttivo e nella rete di relazioni commerciali con l'estero (cfr. par 2.2), un'elevata propensione all'export e, nel caso degli autoveicoli,

Figura 2.13 - Influenza dell'andamento della domanda sulla crescita del fatturato delle imprese, per settore di attività economica - Anno 2018 (percentuali di imprese)



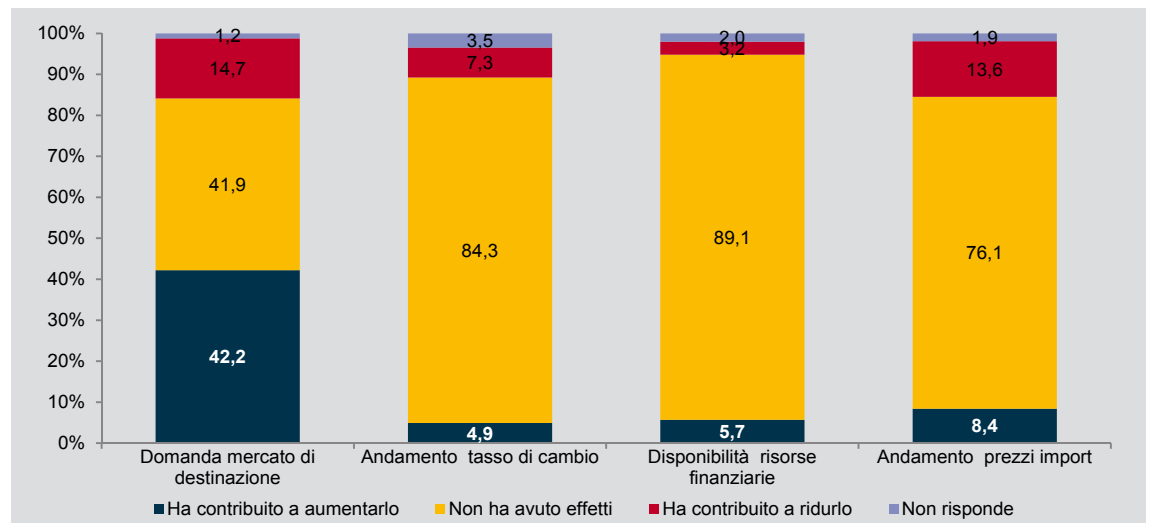
Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

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

tendono ad anticipare le svolte cicliche negative dell'economia (si veda il Riquadro: "La diffusione della fase di rallentamento nei comparti della manifattura e dei servizi", alla fine del capitolo).

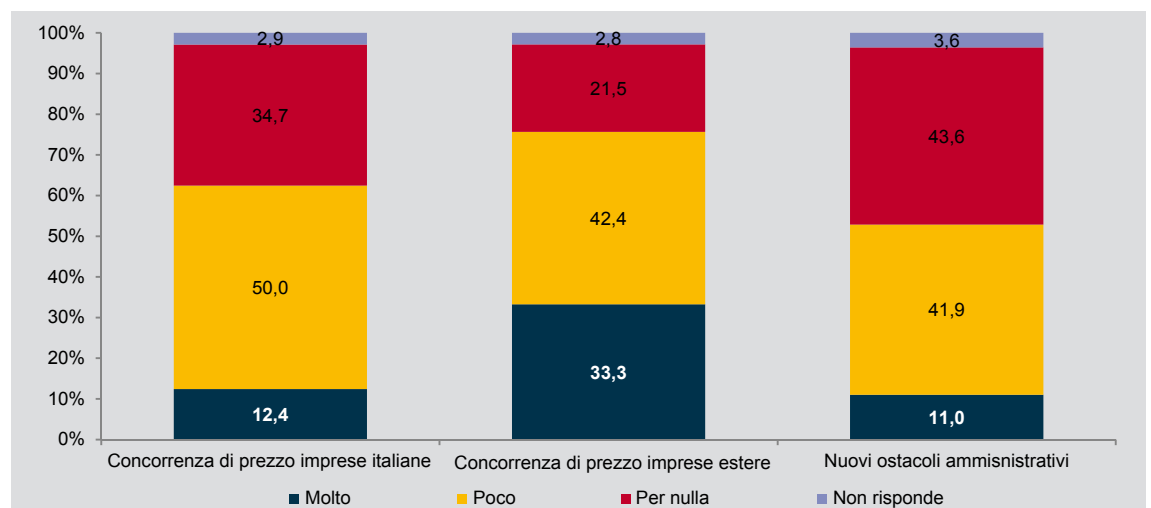
Alla luce dell'andamento del Pil e della domanda estera analizzate nel capitolo precedente, è utile individuare quali fattori abbiano maggiormente inciso sull'attività di commercio oltre frontiera nell'opinione degli imprenditori. Anche in questo caso, è diffusa la percezione di relativa vivacità della domanda dei mercati di destinazione (nel corso del 2018 questo fattore ha contribuito ad accrescere il fatturato esportato per oltre il 42 per cento delle imprese, Figura 2.14). I fattori di costo, quali la dinamica del tasso di cambio (in caso di esportazioni al di fuori dell'area euro) e dei prezzi di materie prime e beni intermedi sono risultati sostanzialmente irrilevanti per la quasi totalità (tra il 76 e l'84 per cento) delle imprese. Analogamente, la disponibilità di risorse, in particolare finanziarie (credito bancario,

Figura 2.14 - Fattori che hanno influito sull'andamento delle esportazioni delle imprese - Anno 2018 (percentuali di imprese)



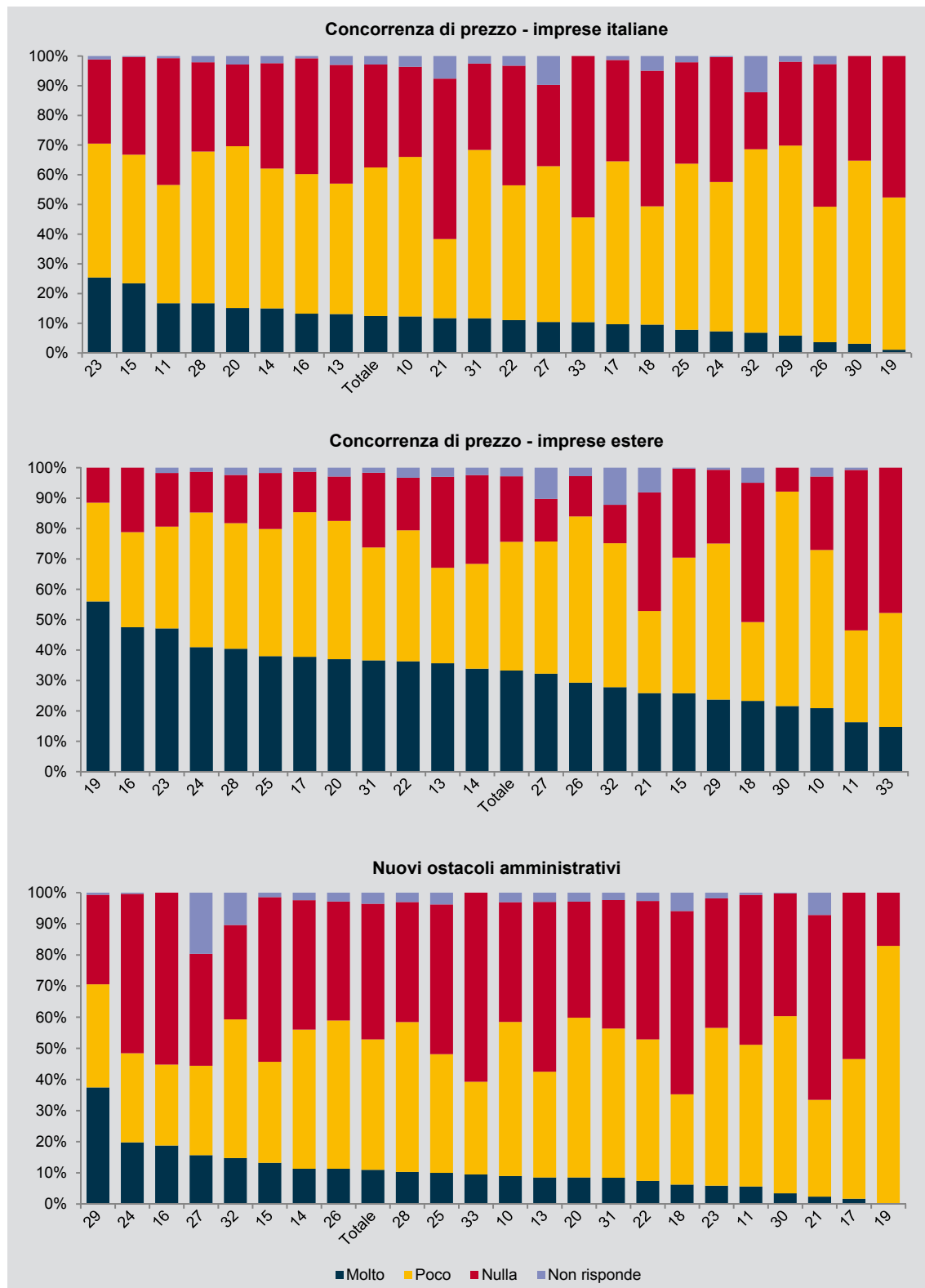
Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

Figura 2.15 - Fattori che hanno influito negativamente sull'andamento delle esportazioni delle imprese - Anno 2018 (percentuali di imprese)



Fonte: Indagine sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere

Figura 2.16 - Fattori che hanno influito negativamente sull'andamento delle esportazioni delle imprese, per settore di attività economica - Anno 2018 (percentuali di imprese)



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

servizi assicurativi o altri tipi di finanziamento), non sembra avere condizionato la performance estera complessiva delle imprese manifatturiere nel corso del 2018.

I ricavi da esportazione, al contrario, risentono in primo luogo della pressione concorrenziale proveniente da imprese estere (Figura 2.15): a giudizio di un terzo delle imprese manifatturiere, tale fattore ha contribuito a ridurre di molto il loro fatturato estero, mentre poco o nulla hanno influito, nel complesso del comparto, la concorrenza di prezzo subita sui mercati internazionali da parte di altre imprese italiane e gli ostacoli amministrativi (ad esempio i dazi) introdotti nel 2018, che hanno avuto effetti negativi molto rilevanti sulle vendite all'estero, rispettivamente, per il 12,4 e l'11,1 per cento delle imprese.

In una prospettiva settoriale, il quadro degli ostacoli alla performance estera delle nostre imprese manifatturiere cambia, evidenziando significative eterogeneità (Figura 2.16). A subire in misura maggiore la presenza di concorrenti italiani sono prevalentemente i comparti dei prodotti da minerali non metalliferi e delle pelli, all'interno dei quali circa un quarto delle unità ha segnalato come questo fattore abbia contribuito in larga misura a ridurre il fatturato estero. Tuttavia, sui mercati di destinazione è più diffusa la percezione di difficoltà dovute alla concorrenza proveniente da imprese estere, in particolare nei settori dei prodotti petroliferi (nei quali la competizione ha causato perdite per oltre la metà delle unità produttive), del legno e della lavorazione di minerali non metalliferi (quasi 50 per cento), ma non è irrilevante nemmeno per le imprese della metallurgia, dei prodotti in metallo e dei macchinari (circa 40 per cento). Come già evidenziato, l'introduzione di nuovi ostacoli amministrativi non hanno avuto finora effetti diffusi sulle nostre esportazioni manifatturiere. Tuttavia per alcuni comparti che più di altri potrebbero risentire degli effetti della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina: come gli autoveicoli e la metallurgia, la quota di chi associa l'introduzione degli ostacoli amministrativi a perdite di fatturato sui mercati esteri sfiora rispettivamente il 40 e il 20 per cento delle imprese del settore.

2.2 Il posizionamento dei settori nella trasmissione degli *shocks* economici

Come già evidenziato in altre occasioni,⁷ le relazioni intersettoriali rappresentano un importante veicolo di trasmissione degli *shocks* economici. La conformazione della struttura relazionale dei settori produttivi, infatti, concorre a determinare l'ampiezza e la velocità con cui alcune caratteristiche del sistema (dinamiche di produttività, progressi tecnologici) o alcuni fenomeni (ad esempio variazioni di domanda) possono propagarsi all'interno del sistema produttivo in modo diretto e indiretto attraverso la rete di scambi tra comparti e filiere. Oltre che sul sistema produttivo interno, gli effetti di trasmissione dovuti alle relazioni intersettoriali operano anche a livello internazionale, attraverso i legami che connettono i settori esportatori italiani a quelli importatori esteri.

Lo studio della struttura di relazioni intersettoriali delle esportazioni italiane può dunque aiutare a comprendere non solo il posizionamento dei nostri settori sui mercati internazionali, ma anche a qualificare l'ampiezza e la velocità con cui l'Italia risente di effetti di trasmissione dovuti al ciclo economico internazionale o ad eventuali *spillover* tecnologici o di produttività.

Utilizzando gli strumenti la *Social Network Analysis*, è possibile visualizzare e analizzare le infrastrutture relazionali che legano i settori produttivi italiani ai mercati esteri. In parti-

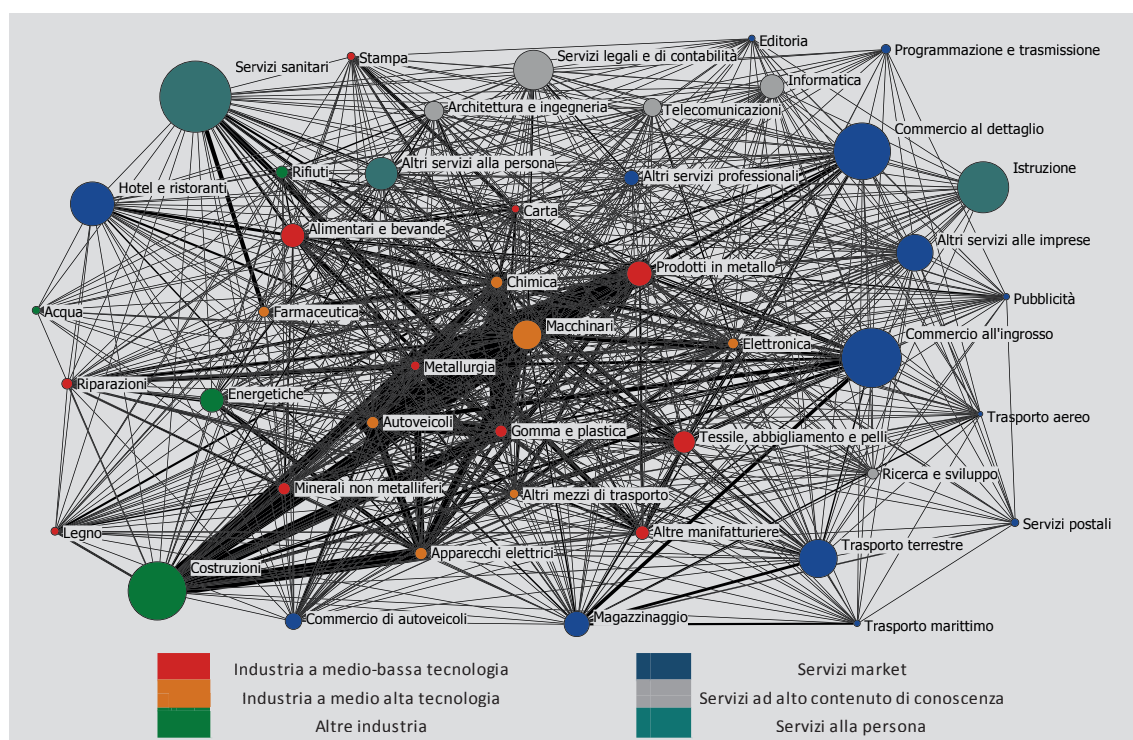
⁷ Si vedano Istat (2016, 2017 e 2018b).

colare, l'analisi si concentra sui legami dei settori esportatori italiani con Germania, Stati Uniti e Cina, con la finalità di evidenziare le principali caratteristiche strutturali di tali reti e di sottolineare gli elementi che possono favorire o ostacolare la performance economica del sistema produttivo italiano tramite una maggiore sincronia con il ciclo economico di paesi a più alta crescita.

2.2.1 Relazioni settoriali e trasmissione degli shocks: gli effetti diretti

Le Figure 2.17-2.19 mostrano una rappresentazione grafica delle reti di relazioni intersettoriali riferite alle esportazioni italiane verso la Germania, gli Stati Uniti e la Cina.⁸ La dimensione dei nodi indica la quota di valore aggiunto di ciascun settore esportatore sul complesso dell'economia italiana, mentre lo spessore delle linee che connettono i nodi indica l'intensità del legame.⁹ Il posizionamento dei settori all'interno della rete rispecchia il grado di centralità in uscita, ovvero la misura in cui il comparto mostra una maggiore

Figura 2.17 - Relazioni intersettoriali fra Italia (paese esportatore) e Germania (paese importatore) - Anno 2014

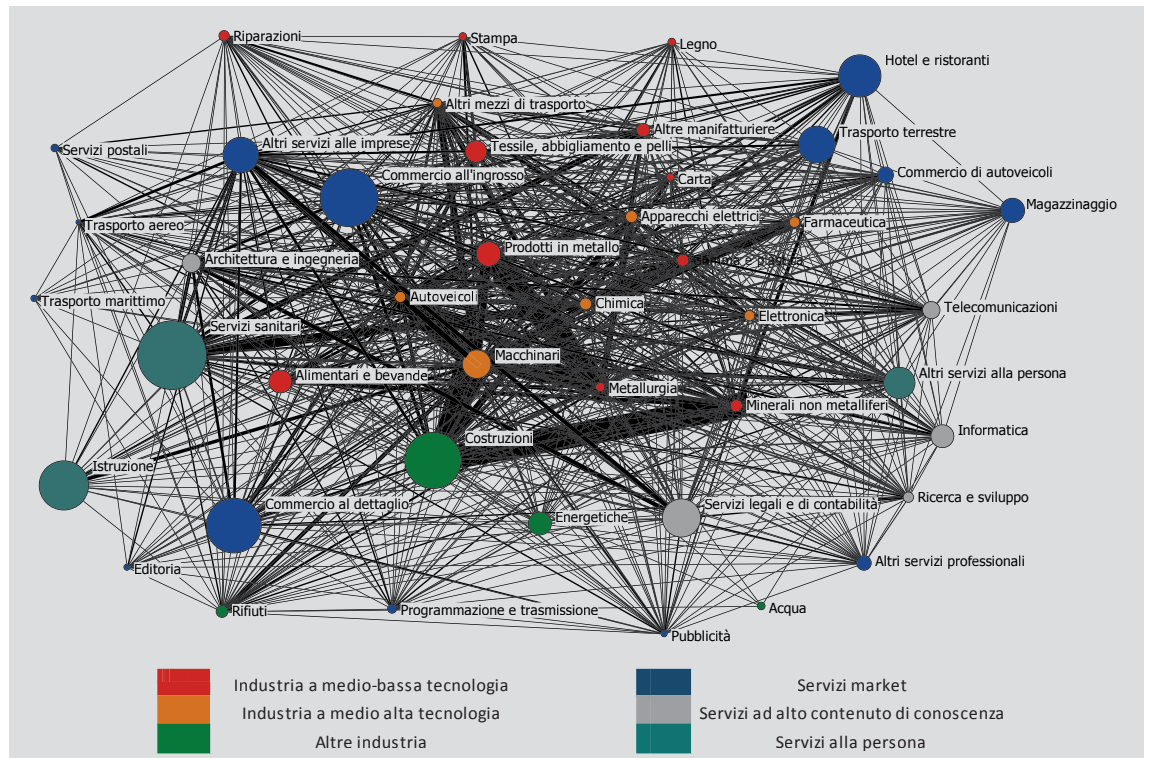


Fonte: Elaborazione su dati WIOD

⁸ Le rappresentazioni grafiche, così come gli indicatori che saranno mostrati nel resto dell'analisi, sono stati ottenuti con il software UCINET (Borgatti *et al.*, 2002). Le elaborazioni sono state effettuate a partire dai dati del World Input-Output Database (WIOD, cfr. Timmer *et al.*, 2015), che contengono informazioni sulle relazioni fra settori produttivi per 40 paesi con un grado di disaggregazione a 50 settori di attività economica. Nel prosieguo del lavoro l'aggregazione proposta sarà a 44 comparti, essendo stati eliminati l'agricoltura, l'estrazione e la raffinazione di prodotti petroliferi, oltre alla pubblica amministrazione.

⁹ Sia per le rappresentazioni grafiche sia per le analisi successive sono stati tenuti in considerazione solo i legami "rilevanti", ovvero quelli per i quali il valore dello scambio (esportazione italiana, importazione del paese estero) supera la media ottenuta considerando il complesso delle relazioni con i tre paesi. Nel caso delle analisi che prevedono una definizione binaria (esistenza o meno) della relazione, solo i valori superiori a tale media sono stati codificati come esistenti. Nel caso delle analisi di intensità, i valori inferiori alla media sono stati posti uguali a 0, mentre quelli superiori alla media sono stati mantenuti al valore originario.

Figura 2.18 - Relazioni intersettoriali fra Italia (paese esportatore) e Stati Uniti (paese importatore) - Anno 2014



Fonte: Elaborazione su dati WIOD

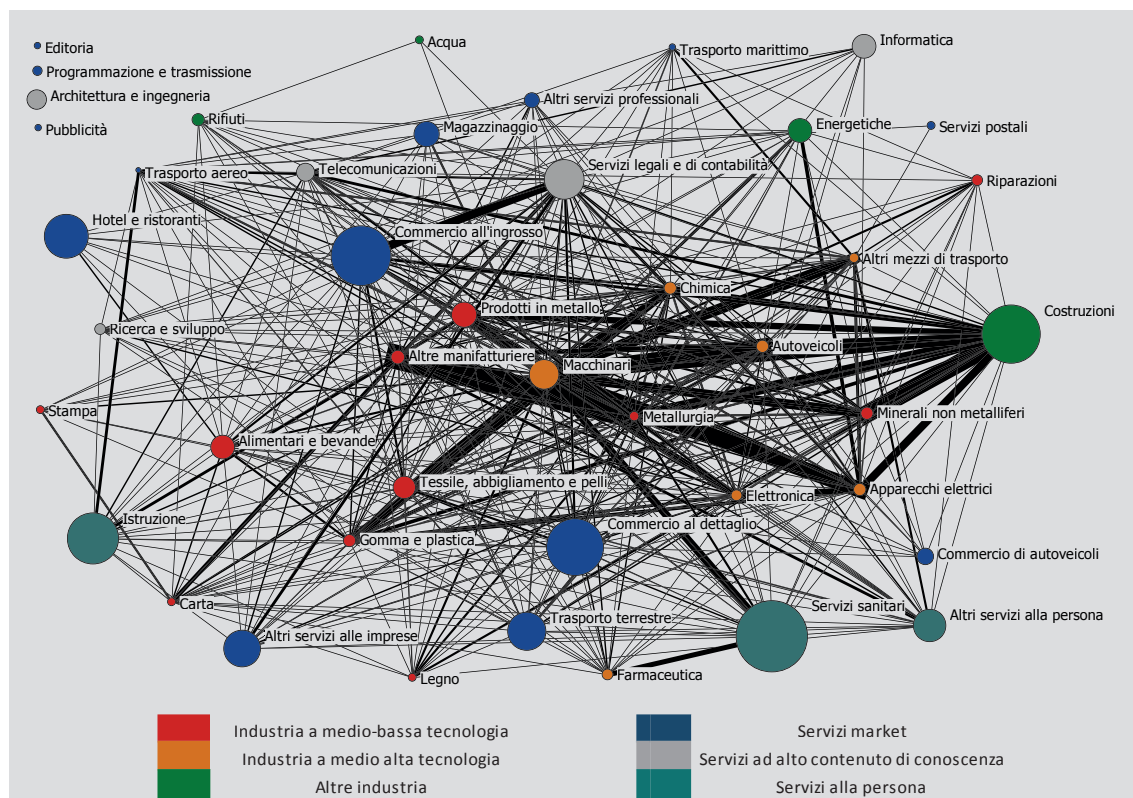
propensione a esportare nel paese considerato. Si noti che in questo contesto ciascun nodo riportato in figura rappresenta al tempo stesso il settore fornitore italiano e il settore acquirente estero, a seconda dello scambio preso in esame. Ad esempio, nel legame fra prodotti in metallo e costruzioni, quando si considerano le vendite dal primo comparto al secondo, il settore dei prodotti in metallo è italiano, mentre quello delle costruzioni è estero. Quando invece si considerano le vendite dal secondo comparto al primo, allora il settore delle costruzioni è italiano, quello dei prodotti in metallo è estero.

La struttura intersettoriale delle esportazioni italiane verso i tre paesi di destinazione citati presenta alcune rilevanti analogie. In primo luogo, in tutti e tre i casi, alcuni settori industriali (macchinari, chimica, autoveicoli, metallurgia e prodotti in metallo) assumono una posizione centrale, con legami molto intensi sia in uscita sia in entrata.

In secondo luogo, in tutti e tre i casi il terziario risulta periferico. In particolare, i servizi market (quali commercio, alloggio e ristorazione, trasporto e magazzinaggio, servizi alle imprese) e, in misura minore, quelli ad alto contenuto di conoscenza (ad esempio ricerca e sviluppo, informatica, servizi legali e contabili), presentano legami intensi in uscita ma marginali in entrata, che indicano dunque una limitata propensione del terziario estero ad acquistare dall'Italia. Altri settori (principalmente costruzioni, prodotti da minerali non metalliferi e servizi sanitari), invece, seppure periferici nell'ambito della rete dell'export italiano, mostrano tuttavia un grado di interconnessione elevato, che li segnala come rilevanti settori di destinazione estera delle esportazioni italiane.

Inoltre, tali caratteristiche strutturali comuni alle tre reti emergono con evidenza anche analizzando non solo le relazioni di esportazione, ma anche i legami interni al sistema produttivo italiano. Una misura è fornita dagli indicatori di centralità in entrata (come settore esportatore/fornitore interno) e in uscita (come settore importatore/cliente interno)

Figura 2.19 - Relazioni intersettoriali fra Italia (paese esportatore) e Cina (paese importatore) - Anno 2014



Fonte: Elaborazione su dati WIOD

delle diverse attività economiche. In proposito, la Tavola 2.1 riporta il grado di centralità nelle transazioni in uscita dall'Italia, e il grado di centralità nelle transazioni in entrata in Italia, Germania, Stati Uniti e Cina, per i diversi macrosettori, distinti in base al rispettivo contenuto di tecnologia (per l'industria) e di conoscenza (per il terziario). Come nel caso delle figure precedenti, i macrosettori sono da intendersi italiani nel caso degli indicatori di centralità in uscita; riferiti invece al paese estero nel caso degli indicatori di centralità in entrata. Di conseguenza, le prime due colonne di indicatori, relative all'Italia, si riferiscono al posizionamento (in uscita e in entrata) dei settori nell'ambito delle relazioni interne al sistema economico italiano. Le colonne relative agli altri tre paesi si riferiscono invece al posizionamento (in uscita e in entrata) dei macrosettori negli scambi tra l'Italia e ciascuno di essi.

Tavola 2.1 - Grado di centralità in entrata ed in uscita per macrosettore per mercato interno e scambi Italia-Germania, Italia-Stati Uniti e Italia-Cina - Anno 2014

| Macrosettore | Italia | | Italia-Germania | | Italia-Stati Uniti | | Italia-Cina | |
|---|----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| | Centralità in uscita | Centralità in entrata | Centralità in uscita | Centralità in entrata | Centralità in uscita | Centralità in entrata | Centralità in uscita | Centralità in entrata |
| Industria a medio-bassa tecnologia | 0,879 | 0,848 | 1,000 | 0,788 | 0,939 | 0,606 | 0,576 | 0,455 |
| Industria a medio alta tecnologia | 0,838 | 0,838 | 0,973 | 0,838 | 0,973 | 0,703 | 0,730 | 0,541 |
| Costruzioni, energetiche e rifiuti | 0,775 | 0,700 | 0,700 | 0,775 | 0,800 | 0,750 | 0,050 | 0,600 |
| Servizi market | 1,000 | 0,867 | 0,967 | 0,800 | 0,933 | 0,800 | 0,700 | 0,433 |
| Servizi ad alto contenuto di conoscenza | 0,692 | 0,615 | 0,897 | 0,538 | 0,846 | 0,718 | 0,590 | 0,359 |
| Servizi alla persona | 0,659 | 0,537 | 0,220 | 0,756 | 0,098 | 0,805 | 0,098 | 0,439 |

Fonte: Elaborazione su dati WIOD

La propensione ad assumere una posizione più centrale negli scambi con l'estero piuttosto che sul mercato italiano (valore dell'indicatore di centralità in uscita più elevato nei mercati esteri che su quello interno) caratterizza i settori manifatturieri (in particolare quelli a medio-alto contenuto tecnologico, quali macchinari, chimica, farmaceutica, *automotive*) e i servizi ad alto contenuto di conoscenza che hanno relazioni commerciali con Germania e Stati Uniti (nel caso dei rapporti con la Cina avviene il contrario). All'opposto, costruzioni, servizi market e alla persona mostrano una tendenza diversa (ma non nel caso degli Stati Uniti). Allo stesso tempo la centralità dei servizi market (in particolare il commercio) nei rapporti commerciali con la Cina, sebbene meno forte rispetto a quella relativa agli scambi con gli altri due paesi, è coerente con l'accentuato intensificarsi delle catene globali del valore che coinvolgono i due paesi, come si è visto nel capitolo precedente (paragrafo 1.4).

In altri termini, i segmenti più avanzati (e produttivi) dell'industria e del terziario italiani tendono a ricoprire un ruolo di centralità piuttosto nelle relazioni di export che in quelle interne, e in misura maggiore nel caso delle esportazioni verso Germania e Stati Uniti. Costruzioni e servizi (market e alla persona) risultano invece centrali soprattutto per i legami intersettoriali interni al nostro sistema economico.

Questo ha rilevanti ripercussioni sulla trasmissione della crescita tra economie diverse, in particolare sulla capacità, da parte del nostro sistema produttivo, di beneficiare di *spillover* esteri e di portarsi su sentieri di crescita più dinamici. La maggiore centralità nei legami con i comparti più produttivi degli altri paesi rende i settori industriali italiani a tecnologia medio-alta più reattivi a eventuali stimoli provenienti dall'estero, ma la loro minore centralità nelle relazioni interne ne limita la capacità di trasmetterli al resto del sistema produttivo italiano. Al contrario, l'industria italiana a tecnologia medio-bassa, più connessa ai settori interni e quindi con maggiore capacità di trasmissione, risulta penalizzata dalla stretta connessione con i comparti esteri relativamente meno produttivi. Infine, il terziario avanzato italiano, sebbene più centrale per le relazioni con l'estero che per quelle interne, risulta ancora relativamente poco inserito nei circuiti commerciali internazionali, anche a causa di un deficit di competitività alimentato dalla scarsa connessione industria-servizi nel sistema produttivo italiano.

L'analisi congiunta dei grafi e degli indicatori di centralità consente inoltre di cogliere differenze rilevanti nella conformazione dei legami tra l'Italia e gli altri tre paesi (Tavola 2.2). In particolare, le reti commerciali con Germania e Stati Uniti, pur mostrando una relativa concentrazione delle relazioni fra i nodi centrali, mantengono un tessuto connettivo rilevante anche nelle zone più periferiche (più con la Germania che con gli Stati Uniti). Al contrario, i legami commerciali con la Cina sono caratterizzati da una forte concentrazione al centro e da una spiccata tendenza alla riduzione dell'intensità e alla frammentazione delle relazioni nelle zone periferiche. Di conseguenza, le caratteristiche delle relazioni commerciali con la Germania favoriscono un'elevata capacità di trasmissione degli *shocks* (effetti diretti), in termini sia di intensità che di estensione. Le relazioni con gli Stati Uniti seguono un modello analogo, seppure una maggiore frammentarietà ne riduce gli effetti rispetto al caso tedesco. Quelle con la Cina, infine, essendo fortemente concentrate, possono produrre effetti di trasmissione rilevanti (per i comparti centrali), ma dall'estensione ridotta.

Queste evidenze appaiono confermate dall'analisi della densità delle relazioni, ovvero dal loro grado di saturazione, definito dal rapporto fra il numero di legami effettivamente attivati e quelli potenziali. Infatti, mentre le strutture commerciali con Germania e Stati Uniti mostrano un livello complessivo di densità grossomodo analogo, pari rispettivamente al 48,7 e al 43,9 per cento, quello registrato nelle relazioni intersettoriali con la Cina si attesta al 18,9 per cento.

Tavola 2.2 - Densità delle relazioni centro-periferia delle esportazioni italiane verso Germania, Stati Uniti e Cina

| Italia (export) | Germania (import) | | Stati Uniti (import) | | Cina (import) | |
|-----------------|-------------------|-----------|----------------------|-----------|---------------|-----------|
| | Centro | Periferia | Centro | Periferia | Centro | Periferia |
| Centro | 0,912 | 0,549 | 0,895 | 0,594 | 0,813 | 0,233 |
| Periferia | 0,410 | 0,148 | 0,246 | 0,159 | 0,188 | 0,038 |

Fonte: Elaborazione sui dati WIOD

Questo risultato generale può essere ulteriormente qualificato tenendo conto della densità delle relazioni fra settori centrali e periferici nelle diverse strutture relazionali. Tenuto conto che il “centro” per i casi della Germania e degli Stati Uniti ha una estensione simile (rispettivamente 21 e 20 settori) e più ampia di quello della Cina (14 settori), il differenziale complessivo si genera principalmente nelle relazioni che coinvolgono le attività periferiche. Le sottoreti costituite dai settori centrali (esportatori italiani e importatori esteri) mostrano dei livelli di densità comparabili nei tre casi, mentre è proprio nelle relazioni dei settori periferici italiani (con i settori centrali e periferici esteri) che emergono le differenze più rilevanti. In altri termini, i settori italiani caratterizzati da una minore propensione all’esportazione da un lato non riescono a connettersi con i settori periferici esteri, dall’altro trovano difficoltà anche a costituire legami rilevanti con i settori di destinazione centrali.

Tavola 2.3 - Densità delle relazioni intersettoriali tra Italia (paese esportatore) e Germania (paese importatore) per macrosettore di attività economica - Anno 2014

| Settori esportatori - Italia | Settori importatori - Germania | | | | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------|---|----------------------|
| | Industria a medio-bassa tecnologia | Industria a medio alta tecnologia | Costruzioni, energetiche e rifiuti | Servizi market | Servizi ad alto contenuto di conoscenza | Servizi alla persona |
| Industria a medio-bassa tecnologia | 0,827 | 0,935 | 0,636 | 0,409 | 0,364 | 0,758 |
| Industria a medio alta tecnologia | 0,779 | 0,929 | 0,714 | 0,418 | 0,600 | 0,810 |
| Costruzioni, energetiche e rifiuti | 0,523 | 0,571 | 0,583 | 0,143 | 0,150 | 0,417 |
| Servizi market | 0,448 | 0,592 | 0,339 | 0,368 | 0,200 | 0,357 |
| Servizi ad alto contenuto di conoscenza | 0,400 | 0,686 | 0,550 | 0,386 | 0,650 | 0,733 |
| Servizi alla persona | 0,121 | 0,286 | 0,083 | - (*) | - (*) | 0,167 |

Fonte: Elaborazione sui dati WIOD
(*) Non vi sono relazioni rilevanti.

Tavola 2.4 - Densità delle relazioni intersettoriali tra Italia (paese esportatore) e Stati Uniti (paese importatore) per macrosettore di attività economica - Anno 2014

| Settori esportatori - Italia | Settori importatori - Stati Uniti | | | | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------|---|----------------------|
| | Industria a medio-bassa tecnologia | Industria a medio alta tecnologia | Costruzioni, energetiche e rifiuti | Servizi market | Servizi ad alto contenuto di conoscenza | Servizi alla persona |
| Industria a medio-bassa tecnologia | 0,564 | 0,714 | 0,318 | 0,409 | 0,618 | 0,727 |
| Industria a medio alta tecnologia | 0,701 | 0,857 | 0,500 | 0,674 | 0,886 | 0,905 |
| Costruzioni, energetiche e rifiuti | 0,182 | 0,321 | 0,333 | 0,357 | 0,450 | 0,500 |
| Servizi market | 0,318 | 0,367 | 0,250 | 0,302 | 0,500 | 0,452 |
| Servizi ad alto contenuto di conoscenza | 0,218 | 0,514 | 0,250 | 0,414 | 0,750 | 0,667 |
| Servizi alla persona | 0,030 | - (*) | 0,167 | - (*) | 0,133 | 0,167 |

Fonte: Elaborazione sui dati WIOD
(*) Non vi sono relazioni rilevanti.

Tavola 2.5 - Densità delle relazioni intersettoriali tra Italia (paese esportatore) e Cina (paese importatore) per macrosettore di attività economica - Anno 2014

| Settori esportatori - Italia | Settori importatori - Cina | | | | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------|---|----------------------|
| | Industria a medio-bassa tecnologia | Industria a medio alta tecnologia | Costruzioni, energetiche e rifiuti | Servizi market | Servizi ad alto contenuto di conoscenza | Servizi alla persona |
| Industria a medio-bassa tecnologia | 0,498 | 0,490 | 0,419 | 0,258 | 0,260 | 0,471 |
| Industria a medio alta tecnologia | 0,490 | 0,462 | 0,479 | 0,387 | 0,452 | 0,486 |
| Costruzioni, energetiche e rifiuti | 0,149 | 0,186 | 0,373 | - (*) | - (*) | - (*) |
| Servizi market | 0,350 | 0,436 | 0,331 | 0,147 | 0,232 | 0,373 |
| Servizi ad alto contenuto di conoscenza | 0,333 | 0,495 | 0,357 | 0,280 | 0,357 | 0,442 |
| Servizi alla persona | 0,239 | - (*) | 0,276 | - (*) | 0,249 | - (*) |

Fonte: Elaborazione sui dati WIOD
(*) Non vi sono relazioni rilevanti.

Se si tiene conto degli scambi fra i macro-settori, indipendentemente dalla loro caratterizzazione come centrali o periferici, è possibile definire una mappatura settoriale dei legami più rilevanti all'interno dei mercati di destinazione, evidenziando quali siano i comparti che in misura maggiore connettono l'economia italiana al ciclo internazionale o favoriscono la trasmissione di conoscenza e tecnologia tra i paesi, e quali siano invece i principali settori di destinazione attraverso i quali tali meccanismi di *spillover* potrebbero dipanarsi. In questo contesto, le Tavole 2.3-2.5 mostrano, per ciascun macrosettore esportatore, il grado di saturazione delle relazioni con i macrosettori importatori, per ognuno dei paesi tenuti in considerazione.

I comparti che maggiormente consentono di intercettare gli effetti di trasmissione dall'estero sono quelli industriali. Tuttavia, mentre la manifattura a medio-alto contenuto tecnologico ha una forte connessione con tutti i comparti esteri (inclusi i servizi market e quelli ad alto contenuto di conoscenza), quella a medio-basso contenuto di conoscenza concentra le proprie connessioni alle relazioni industria-industria; ne consegue una minore capacità di trasmissione con alcuni dei comparti esteri (il terziario avanzato) che mostrano uno sviluppo più sostenuto.

In secondo luogo, come già emerso anche in altre analisi (cfr. ad esempio Istat, 2018b), il terziario italiano (soprattutto i servizi market, in misura minore quelli ad alto contenuto di conoscenza) ha una ridotta capacità di intercettare la domanda estera proveniente dai comparti di industria e servizi. In questo contesto, tenendo anche in considerazione quanto già sottolineato in precedenti edizioni di questo Rapporto (cfr. ad esempio Istat, 2017), la debole propensione del sistema manifatturiero italiano ad acquisire input dal terziario avanzato sembrerebbe aver indebolito la capacità competitiva dei servizi market e ad alto contenuto di conoscenza italiani sui mercati esteri.

Un terzo elemento da rimarcare è la composizione settoriale dei mercati di destinazione dell'export italiano. Infatti, ad eccezione della manifattura ad alta tecnologia estera, che mostra comunque livelli significativi di saturazione con molti dei settori italiani, gli acquirenti principali dei beni e servizi prodotti nel nostro sistema produttivo sembrano essere i comparti meno produttivi dei paesi presi in considerazione (costruzioni più della manifattura a medio-bassa tecnologia, servizi alla persona più dei servizi market e ad alto contenuto di conoscenza).

Più in generale, il sistema produttivo italiano appare soffrire di alcuni *mismatch* strutturali che ne indeboliscono la capacità di intercettare in maniera efficiente e veloce potenziali *shocks* positivi da domanda estera (legandosi quindi al ciclo economico di paesi in espansione) o beneficiare di *spillover* tecnologici o di produttività. Seppure la manifattura ad alto

contenuto tecnologico “sostenga” una parte considerevole dello sforzo, il contributo del terziario (market ed avanzato) appare ancora insufficiente.

2.2.2 Relazioni settoriali e trasmissione degli shocks: gli effetti indiretti

Gli effetti di trasmissione fra settori produttivi, tuttavia, non si propagano solo attraverso i legami diretti sin qui analizzati, ma si manifestano anche per via indiretta, cioè attraverso l’azione delle connessioni intersettoriali mediate da altri comparti. Seppure normalmente di minore intensità rispetto a quelli diretti, gli effetti indiretti possono comunque rivelarsi rilevanti.

Una prima analisi della struttura degli effetti indiretti può essere effettuata a partire dallo studio delle caratteristiche dei cosiddetti *ego-network*, ovvero le sottoreti costituite a partire da un nodo e composte da tutti i nodi che intrattengono con esso legami diretti o indiretti. In altri termini, l’*ego-network* definisce un insieme di nodi che costituisce una sottorete avente quale confine l’assenza di ulteriori legami con gli altri nodi della rete principale. In questo modo, l’ampiezza e la densità dell’*ego-network* fornisce una misura dell’estensione e della velocità con cui uno shock occorso in un dato settore può propagarsi all’interno del sistema.

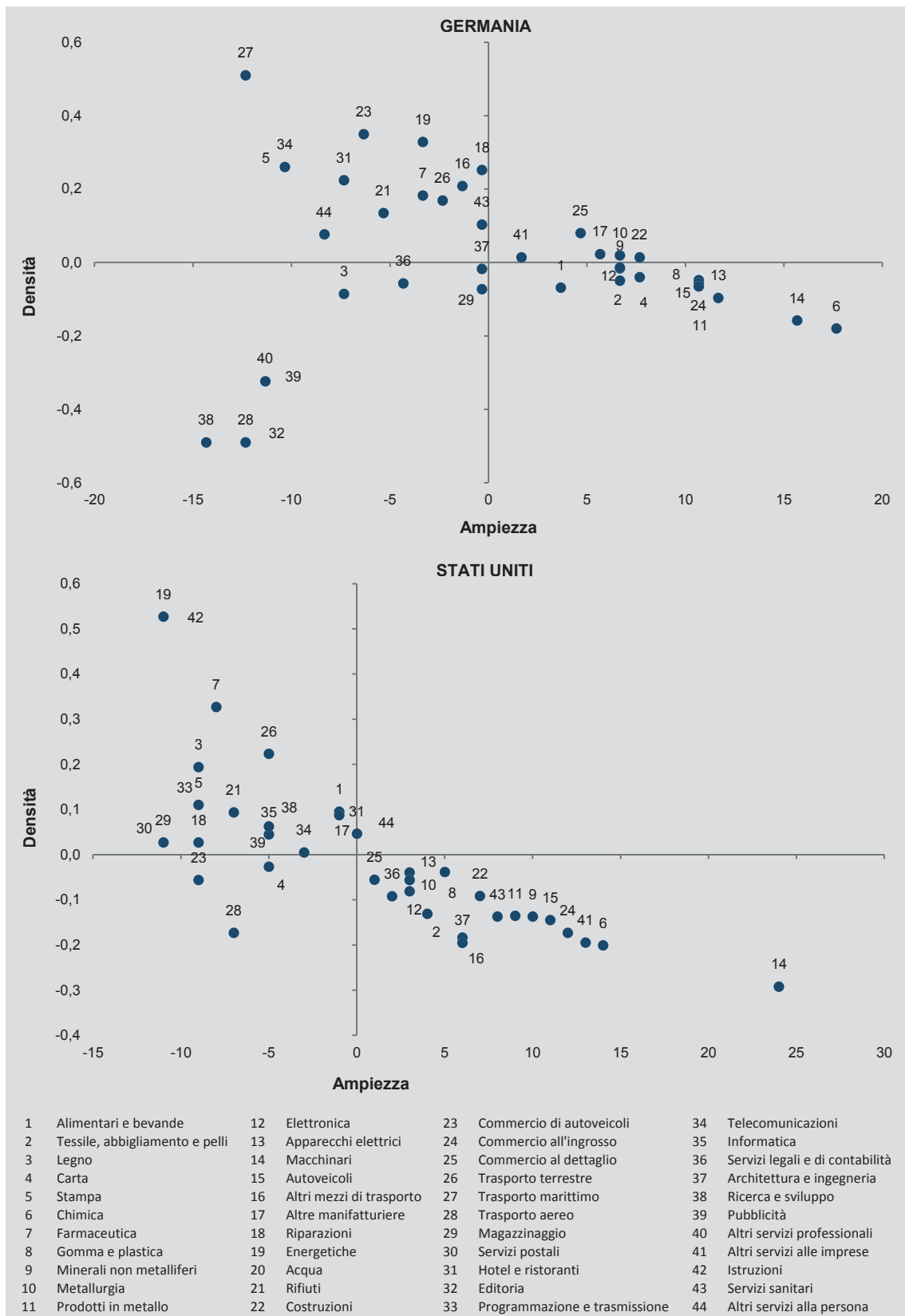
Le Figure 2.20-2.22 forniscono una rappresentazione grafica dell’ampiezza (numero di nodi coinvolti) e della densità degli *ego-network* costituiti a partire da ciascun settore all’interno delle differenti reti di relazioni con, rispettivamente, Germania, Stati Uniti e Cina. In particolare, i punti rappresentano il posizionamento dei settori produttivi rispetto alla media complessiva dell’ampiezza (asse orizzontale) e della densità (asse verticale). In questo modo i nodi compresi nel primo quadrante rappresentano i settori i cui *ego-network* presentano ampiezza e densità superiore alla media: uno shock in questi settori tende a propagarsi in maniera più estesa (maggiore ampiezza) e più veloce (maggiore densità) al resto delle attività produttive. Tenendo conto che gli *ego-network* sono costruiti a partire dalla matrice delle relazioni commerciali intersettoriali fra Italia e paesi esteri, l’interpretazione è analoga a quella evidenziata con riferimento all’analisi delle conseguenze dirette: l’effetto indiretto è da intendersi in maniera estesa, ovvero coinvolge sia la propagazione di uno shock esterno fra i settori interni, sia la trasmissione fra settori domestici ed esteri.

In questo contesto, un indicatore preliminare di rilevanza dei potenziali effetti indiretti è rappresentato dal numero di settori per i quali, all’interno di ciascuna rete di rapporti commerciali, è possibile costituire *ego-network* che coinvolgano almeno due nodi. Anche questo indicatore conferma come la struttura delle relazioni con la Germania e gli Stati Uniti sia analoga e profondamente differente da quella che descrive il commercio con la Cina: con i primi è possibile generare *ego-network* rilevanti a partire rispettivamente da 39 e 40 settori, mentre nel caso degli scambi Italia-Cina solo da 25. Ciò comporta, oltre alla minore interconnessione diretta emersa nell’analisi precedente, anche una minore capacità di intercettare gli shock in maniera indiretta.

Entrando nello specifico delle strutture per paese, la nuvola di punti riportata nelle Figure 2.20-2.22 mostra l’atteso *trade-off* fra ampiezza e densità (maggiore è il numero dei nodi coinvolti più difficile sarà ottenere, a parità di condizioni, un elevato grado di saturazione dei legami). Tuttavia, mentre nel caso degli Stati Uniti nessun settore costituisce un *ego-network* in grado di posizionarsi nel primo quadrante, per quel che attiene la Germania e la Cina alcuni settori, principalmente manifatturieri, generano *ego-network* di ampiezza e densità superiore alla media.

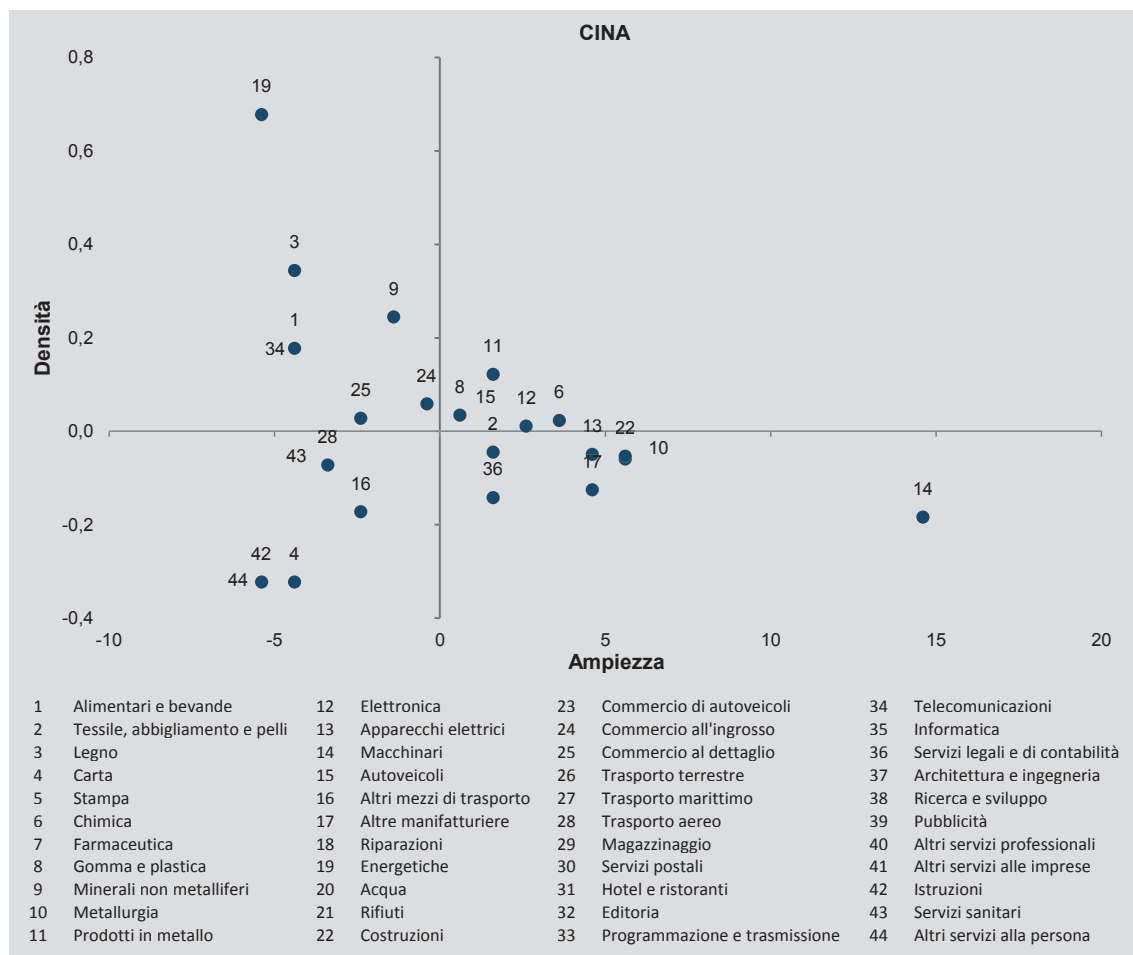
In sintesi, alla luce dell’analisi dei legami commerciali diretti e indiretti, le relazioni con la Germania sono caratterizzate dall’insieme di un nucleo centrale relativamente ampio e connesso e di relazioni periferiche comunque intense, che favoriscono una elevata capacità

Figura 2.20-2.21 - Ampiezza e densità rispetto alla media complessiva degli ego-network dei settori economici nelle relazioni intersettoriali alle esportazione con la Germania e gli Stati Uniti - Anno 2014



Fonte: Elaborazione su dati WIOD

Figura 2.22 - Ampiezza e densità rispetto alla media complessiva degli ego-network dei settori economici nelle relazioni intersettoriali alle esportazione con la Cina - Anno 2014



Fonte: Elaborazione su dati WIOD

di trasmissione degli *shocks*. Le relazioni commerciali con gli Stati Uniti seguono un modello analogo, ma con una minore velocità di trasmissione degli impulsi. Infatti, seppure esista anche in questo caso un nucleo centrale ampio, esso appare meno connesso mentre la porzione periferica della rete risulta più frammentata. In questo caso, dunque, i potenziali effetti di trasmissione diretti saranno, a parità di altre condizioni, inferiori, mentre con riferimento alle relazioni indirette, l'assenza di settori "guida" (ovvero posizionati nel primo quadrante) riduce in maniera rilevante l'incidenza della trasmissione via legami secondari. Le relazioni commerciali con la Cina, infine, sono caratterizzate da un denso nucleo ristretto di settori connessi e da un'ampia porzione periferica composta da legami poco intensi. In questo caso gli effetti diretti possono essere anche veloci ma poco estesi. La stessa cosa avviene per quelli indiretti, favoriti dalla presenza, anche in questo caso, di un ridotto numero di settori che fungono da centro di propagazione. In altri termini, la rete di transazioni commerciali tra l'Italia e i tre paesi considerati fa sì che eventuali fenomeni di accelerazione nella crescita di Germania e Stati Uniti si trasmettano alle imprese italiane in modo esteso e intenso (sebbene in misura maggiore nel caso tedesco rispetto a quello statunitense), mentre analoghi impulsi provenienti dalla Cina tendono a essere assorbiti in maniera intensa ma circoscritta a un numero ristretto di settori.

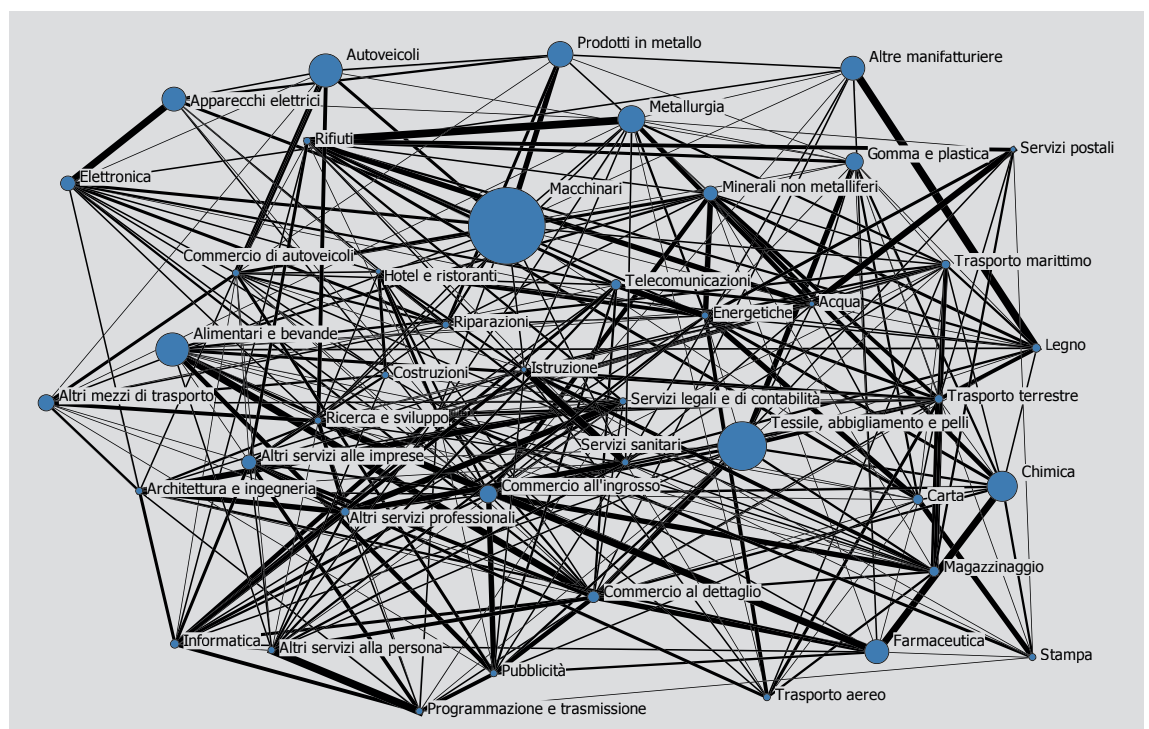
La trasmissione per via indiretta non dipende solamente dalla struttura delle relazioni commerciali con l'estero, ma anche dalla struttura dei legami intersettoriali interni. La propagazione di eventuali shock all'interno del sistema produttivo può avvenire infatti anche attraverso lo scambio fra settori italiani esposti verso l'estero (come esportatori o importatori) e comparti domestici ad essi legati da relazioni commerciali.

Tenendo conto dell'influenza dovuta alla presenza dei soli settori esportatori,¹⁰ l'effetto di trasmissione *upstream* opera attraverso le vendite che i settori nazionali che non hanno un'esposizione diretta verso l'estero effettuano nei confronti dei settori esportatori. In questo modo, uno shock positivo di domanda estera può trasmettersi ai comparti meno esposti attraverso le vendite che essi effettuano ai settori con maggiore propensione all'export.

La Figura 2.23 mostra una rappresentazione grafica delle relazioni intersettoriali interne all'Italia. Il posizionamento dei nodi rispecchia il grado di centralità in entrata, ovvero l'intensità con cui i settori sono connessi al resto della rete in quanto acquirenti, la grandezza del nodo indica la quota di esportazioni di ciascun comparto rispetto al valore complessivo dell'Italia, lo spessore delle linee indica l'intensità degli scambi rilevanti (superiori alla media) in termini di valore.

In questo contesto, l'effetto *upstream* sarebbe tanto più forte quanto più i settori con maggiore propensione all'esportazione fossero centrali nel ruolo di acquirenti del mercato nazionale. In altri termini i nodi caratterizzati da una maggiore grandezza dovrebbero

Figura 2.23 - Rappresentazione grafica dell'effetto indiretto *upstream*



Fonte: Elaborazione su dati WIOD

¹⁰ In una prospettiva più ampia, che tenga conto anche degli effetti di trasmissione dovuti alle importazioni, sarebbe possibile definire anche un effetto *downstream* dovuto alla presenza di settori importatori, che opera attraverso gli acquisti dei settori domestici (che non hanno un'esposizione diretta verso l'estero) da quelli internazionalizzati. In questo contesto, un aumento delle importazioni dall'estero si trasmette al sistema tramite gli acquisti dei settori non direttamente connessi. Nel capitolo 3 si vedrà come tale effetto possa impattare sulla capacità del sistema produttivo italiano di legarsi al ciclo economico dei paesi esteri.

posizionarsi più possibile al centro del grafo. Con tutta evidenza, ad eccezione di tessile, abbigliamento e pelli e, parzialmente, dei macchinari, ciò non avviene, con la conseguenza che anche gli effetti indiretti di tipo *upstream* tendono a essere contenuti.

Alla luce dell'analisi sin qui condotta, pertanto, solo le relazioni commerciali con la Germania tendono a garantire un efficiente espletarsi degli effetti diretti e (almeno parzialmente), di quelli indiretti di trasmissione di eventuali *shocks*, o comunque di sincronizzazione del ciclo economico. In particolare, rispetto agli altri partner commerciali, le relazioni italo-tedesche sembrano consentire una maggiore connessione anche per i nostri settori meno esposti ai mercati internazionali (come il terziario market e quello avanzato). L'assenza di una buona connettività dei settori meno centrali negli scambi internazionali riduce di molto la possibilità per il sistema italiano di beneficiare di eventuali *shocks* positivi provenienti dai mercati meno prossimi (nel caso specifico Stati Uniti e Cina): le strutture relazionali nei confronti di questi altri paesi mostrano, infatti, una maggiore connessione tra comparti centrali e periferici (come nel caso degli Stati Uniti) o una concentrazione negli scambi tra settori centrali (come nel caso dei rapporti commerciali con la Cina), con la conseguenza di vedere di molto ridotte le possibilità di sincronizzazione al loro ciclo economico. In questo contesto, l'assetto delle relazioni domestiche non sembra in grado di produrre effetti indiretti che possano bilanciare l'assenza di forti legami diretti.

In sintesi, da un lato la manifattura continua a rappresentare il comparto con maggiori connotati di connettività con il resto del mondo; dall'altro, l'assenza di tale caratteristica da parte dei servizi market e avanzati riduce di molto la capacità del sistema produttivo italiano di legarsi al ciclo economico internazionale e beneficiare della trasmissione di *shocks* positivi dall'estero. L'assenza di relazioni strette fra il terziario italiano e i settori esteri più dinamici e produttivi comporta, infatti, una riduzione dell'ampiezza e dell'efficienza degli eventuali effetti di trasmissione.

LA DIFFUSIONE DELLA FASE DI RALLENTAMENTO NEI COMPARTI DELLA MANIFATTURA E DEI SERVIZI¹

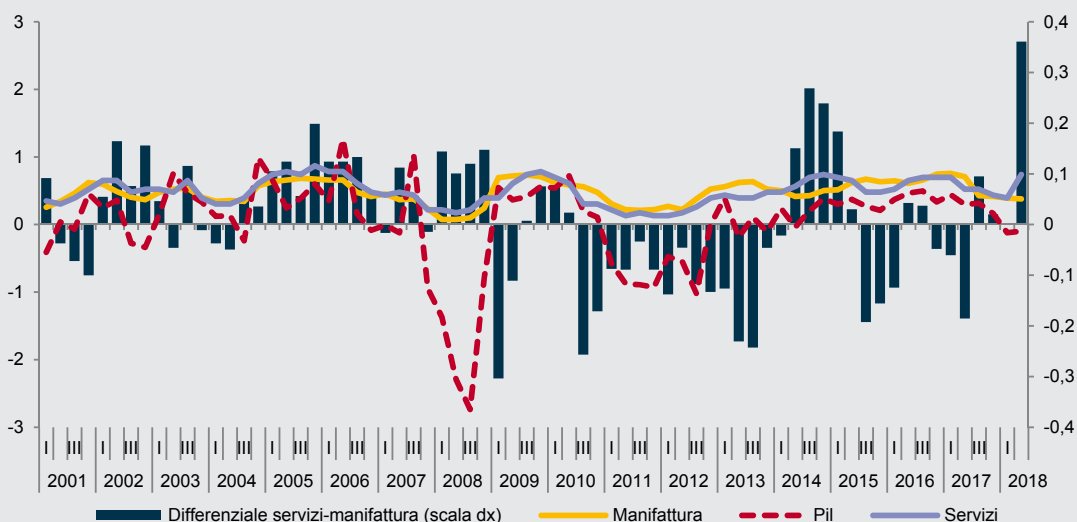
In queste pagine si fornisce un'analisi disaggregata (a livello di gruppi della classificazione delle attività economiche) del ciclo della produzione industriale italiana e del fatturato dei servizi, allo scopo di misurare il livello di omogeneità della fase ciclica nella recente fase di rallentamento illustrata nel capitolo 1. La classificazione delle fasi di espansione e di contrazione di ciascuna serie in relazione al ciclo aggregato del prodotto interno lordo viene definita utilizzando il criterio proposto da Harding e Pagan (2002).

L'analisi è condotta per il periodo compreso tra il primo trimestre 2001 e il quarto trimestre 2018. Per il settore manifatturiero sono state considerate le serie destagionalizzate della produzione industriale a un livello di disaggregazione di 3 digit Ateco; per il settore dei servizi, invece, oltre alle medie trimestrali degli indici di volume delle vendite al dettaglio, sono state utilizzate 22 serie dell'indice del fatturato trimestrale, corrispondenti ai gruppi di attività economica del commercio di autoveicoli e della manutenzione e riparazione di autoveicoli e motocicli e a tutti i gruppi del commercio all'ingrosso. Per le altre attività economiche la disponibilità attuale degli indicatori ha richiesto elaborazioni più aggregate. Le serie del fatturato sono state dapprima deflazionate utilizzando i deflatori della contabilità nazionale, gli indici dei prezzi alla produzione dei servizi e dell'industria e i prezzi al consumo. Successivamente, le serie deflazionate sono state destagionalizzate.

In Figura 1 sono rappresentati gli indici di diffusione delle fasi di crescita, che esprimono, per i comparti di manifattura e servizi, la percentuale di settori in espansione rispetto al totale di quelli considerati. Gli indici mostrano un'elevata correlazione sia con l'andamento del Pil (0,79 e 0,69 rispettivamente per manifattura e servizi) sia tra di loro. Tuttavia, a partire dal 2014 le due serie mostrano segnali molto meno omogenei: la correlazione tra i due macrosettori, per questo ultimo periodo, è pari a 0,12, in drastica caduta dal valore di 0,81 del periodo 2001-2013.

Inoltre, fino alla crisi del 2008 la percentuale dei settori di servizi in espansione è stata sempre maggiore rispetto a quella della manifattura. Tale andamento ha mostrato una inversione per il periodo successivo e fino al 2014, per poi registrare una forte variabilità nei successivi trimestri e nell'ultimo trimestre del 2018 il valore più elevato dal 2001.

Figura 1 - Indice di diffusione di servizi e manifattura e tasso di crescita del Pil - Anni 2001-2018



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine sulla produzione industriale e Indagine sul fatturato dei servizi

¹ Riquadro redatto da Roberto Iannaccone e Davide Zurlo.

Mediante il metodo di Harding e Pagan è stato possibile individuare tre momenti di inversione ciclica nella serie del Pil: il primo trimestre 2008, il secondo trimestre 2011 e il secondo trimestre 2018. L'analisi del comportamento dei singoli settori rispetto a questi punti di svolta è effettuata sulla base del calcolo del numero totale di settori coincidenti o che hanno anticipato di almeno quattro trimestri ciascun punto di svolta.

Rispetto alle precedenti crisi del 2008 e del 2011, il rallentamento registrato nella parte finale del 2018 è stato caratterizzato da un aumento della percentuale di settori manifatturieri che hanno anticipato il momento di inversione del ciclo (il 48 per cento, rispetto al 45 per cento del 2011 e al 29 per cento del 2008, Tabella 1) e da una diminuzione della quota di settori coincidenti, che sono passati dal 17 per cento del 2008 al 15 per cento del 2011, fino al 9,8 per cento del 2018. Il comparto dei servizi ha seguito un andamento simile: la percentuale di settori coincidenti è stata pari al 9 per cento nel 2018, così come nel 2011, contro il 23 per cento del 2008. I settori anticipatori sono stati invece il 50 per cento nel 2018 (contro il 41 per cento nel 2008, il 54 per cento nel 2011). In totale, i settori anticipatori e coincidenti nel 2018 sono stati 62 rispetto ai 55 del 2011 e ai 51 del 2008.

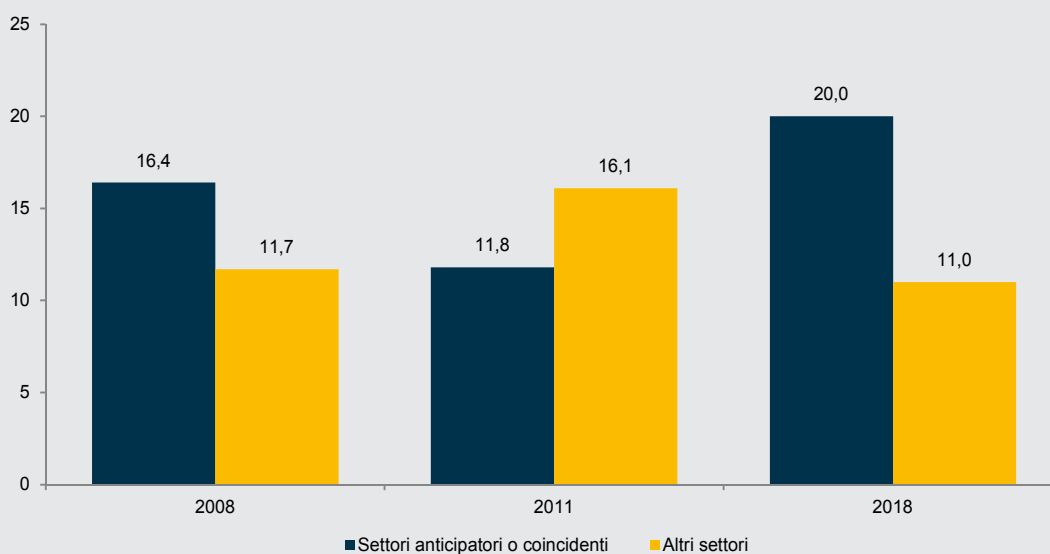
Tavola 1 - Quota e numerosità totale dei settori anticipatori e coincidenti

| | T1 2008 | | | T2 2011 | | | T2 2018 | | |
|--------------------|--------------|-------------|-----------|--------------|-------------|-----------|--------------|-------------|-----------|
| | Anticipatori | Coincidenti | Totale | Anticipatori | Coincidenti | Totale | Anticipatori | Coincidenti | Totale |
| Manifattura | 29,3 | 17,1 | 51 | 45,1 | 15,1 | 55 | 48,8 | 9,8 | 62 |
| Servizi | 40,9 | 22,7 | | 54,5 | 9,1 | | 50,0 | 9,1 | |

Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine sulla produzione industriale e Indagine sul fatturato dei servizi

I settori anticipatori e coincidenti dell'ultimo punto di svolta hanno caratteristiche diverse da quelle dei comparti anticipatori e coincidenti delle precedenti inversioni cicliche del Pil. Le differenze, in particolare, riguardano il grado di partecipazione ai mercati internazionali. In occasione del ciclo di svolta più recente, infatti, tali settori mostrano una più elevata propensione all'export rispetto ai due episodi precedenti (Figura 2): in occasione dei primi due punti di svolta, la media

Figura 2 - Propensione all'export e punto di massimo ciclico, per tipologia di settore (anticipatore, coincidente, altro) - Anni 2008, 2011 e 2018 (rapporto export/fatturato; valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine sulla produzione industriale, Indagine sul fatturato dei servizi e registro esteso Frame-Sbs

del fatturato esportato² di tali settori era pari, rispettivamente, al 16,4 e al 11,8 per cento; nel caso dell'ultimo episodio il valore sale al 20,0.

È da notare, inoltre, come nel primo e terzo punto di inversione ciclica i settori che ancora non hanno accusato la flessione abbiano una apertura all'estero molto più contenuta, con quote di fatturato esportato pari, rispettivamente, a 11,7 e 11,0 per cento. Complessivamente, questi risultati sembrano convergere verso il riconoscimento di un ruolo centrale della domanda estera nella spiegazione della recente fase di flessione ciclica dei livelli di attività.

² In considerazione della datazione ciclica prima ricordata e della disponibilità di dati di frequenza esclusivamente annuale (registri estesi Frame-Sbs), la propensione all'export dei settori è stata calcolata con riferimento all'anno precedente ciascun punto di svolta: 2007, 2010, 2017.

3. GLI ASPETTI MICROECONOMICI DEL CICLO E DELL'EXPORT¹

- Le attività tipiche del modello di specializzazione italiano registrano nel 2018 performance diverse sui mercati interno ed estero, componendo un quadro di difficile lettura anche ai fini di politiche di sostegno alla crescita. Le indicazioni suggeriscono che nei prossimi mesi, come già in occasione dell'ultima recessione, la tenuta competitiva delle imprese sarà nuovamente affidata alla capacità di competere con successo in ambito internazionale, ma su basi più solide, estese e intense rispetto a quanto richiesto in passato.
- È da rimarcare la diversa performance delle imprese di alcuni settori sui mercati interno ed estero. La capacità di intercettare la domanda estera ha portato a fenomeni di diffusa crescita del fatturato estero in comparti (ad esempio mezzi di trasporto diversi dalle automobili) nei quali si registrano segnali di sofferenza sul mercato interno. In altri settori (ad esempio le bevande) la maggior parte delle imprese ha subito perdite sui mercati internazionali e ha accresciuto i ricavi su quello interno. Tendenze preoccupanti, in relazione alla recente competitività delle nostre imprese manifatturiere sui mercati internazionali, si segnalano per le apparecchiature elettriche e l'abbigliamento.
- Sulla base della combinazione degli andamenti del fatturato sul mercato interno ed estero sono stati individuati diversi gruppi di imprese. Tra questi, le imprese manifatturiere "Vincenti" (che nel 2018 crescono in Italia e all'estero) sono il 24,3 per cento del totale (erano il 20,4 per cento nel 2017). Si caratterizzano per livelli superiori alla media in termini di produttività, intensità di capitale, diversificazione dei prodotti esportati e dei mercati di destinazione. Sono unità appartenenti soprattutto ai settori dei prodotti petroliferi, della metallurgia, degli mezzi di trasporto, dei mobili e della farmaceutica, ma sono presenti anche nel tessile e nei macchinari.
- Le imprese "In ripiegamento", viceversa sono circa un terzo del totale (erano il 20,4 per cento nel 2017) e nel 2018 hanno subito perdite in entrambi i mercati. Si tratta di unità poco esposte sui mercati esteri, ad alta intensità di capitale e integrate verticalmente, presenti soprattutto nei settori dell'abbigliamento, degli autoveicoli e delle apparecchiature elettriche.
- La possibilità che il segmento delle "Vincenti" possa trainare il resto del sistema produttivo e contribuire ad ancorare il ciclo economico italiano a quello delle economie più dinamiche dipende sia dalla dimensione "sistemica" di tali unità, sia dall'efficacia con cui le tendenze alla crescita vengono trasmesse all'intero tessuto produttivo attraverso le relazioni commerciali interne.
- L'approccio della "Granularity" consente di indagare sui legami diretti (via internazionalizzazione commerciale e produttiva) e indiretti (via relazioni intersettoriali interne al sistema produttivo) tra le imprese italiane e il ciclo dei primi 10 paesi partner commerciali dell'Italia nel periodo 2005-2016. I risultati confermano che l'attività di esportazione rappresenta, in quasi tutti i comparti, il principale veicolo diretto di comovimento ciclico tra le nostre imprese e i paesi di destinazione. Le relazioni di controllo proprietario hanno un effetto non significativo sulla correlazione ciclica, anche in ragione del peso contenuto dei gruppi multinazionali nel sistema produttivo italiano.
- L'aggregazione dal piano microeconomico a quello macroeconomico suggerisce che nei confronti di tutti e 10 i paesi considerati prevalgono gli effetti diretti di trasmissione ciclica, mentre l'effetto delle connessioni indirette è generalmente limitato. In altri termini, la composizione geografica dei mercati internazionali di riferimento delle nostre imprese non altera la struttura dei legami commerciali interni al nostro sistema produttivo.

¹ Hanno contribuito al Capitolo 3: Carlo Boselli, Stefano De Santis, Francesca Luchetti, Federico Sallusti e Davide Zurlo. Si ringrazia per la collaborazione Filippo Oropallo.

- Un esercizio di stima della reattività delle imprese italiane al ciclo dei 10 paesi partner evidenzia che nel periodo 2005-2016 le nostre imprese sono state più sensibili a *shocks* positivi di domanda provenienti dalla Francia, meno a quelli di Spagna, Germania, Cina e Gran Bretagna.
- Nel periodo più recente (2010-2016), invece, le nostre imprese avrebbero tratto maggiore beneficio da un aumento del tasso di crescita di Stati Uniti, Regno Unito e Francia, mentre gli effetti di eventuali accelerazioni della crescita di Germania e Spagna sarebbero stati limitati.
- Nel periodo 2010-2016, inoltre, l'effetto positivo dell'accelerazione di alcuni paesi si riduce sensibilmente rispetto a quello calcolato per l'intero periodo 2005-2016. Tale mutamento appare legato alla volatilità dei cicli economici dei paesi considerati: negli anni caratterizzati dalla recessione e dalla successiva ripresa, le imprese italiane avrebbero tratto più beneficio dalla correlazione con i paesi che, nello stesso periodo, avessero sperimentato una crescita non necessariamente vigorosa, ma certamente più stabile.

3.1. La performance interna ed estera delle imprese industriali nel biennio 2017-2018

I capitoli precedenti hanno mostrato come gli anni di ripresa successivi alla fase recessiva del 2011-2013 siano stati caratterizzati da un recupero della domanda interna di lieve intensità, ma tendenzialmente diffuso. I recenti segnali sembrano prospettare un quadro di flessione nel quale, a differenza di quanto accaduto in occasione dell'ultima crisi, la domanda estera tenderebbe ad avere una dinamica più debole che in passato. In circostanze di questo tipo, l'analisi della natura della fase ciclica e del suo impatto sul sistema produttivo può trovare ulteriori evidenze nell'approfondimento delle tendenze interne al sistema produttivo, individuando i segmenti di imprese più sensibili alle dinamiche del mercato domestico e quelli più esposti al ciclo estero, in modo da ottenere una rappresentazione del grado di eterogeneità con cui l'economia italiana affronta l'attuale congiuntura e ricavare indicazioni sull'effettiva robustezza dei sentieri di crescita fin qui intrapresi.

In questa sezione si analizza, quindi, in una prospettiva microeconomica, la performance recente delle imprese manifatturiere italiane alla luce dell'andamento del fatturato sul mercato interno ed estero.

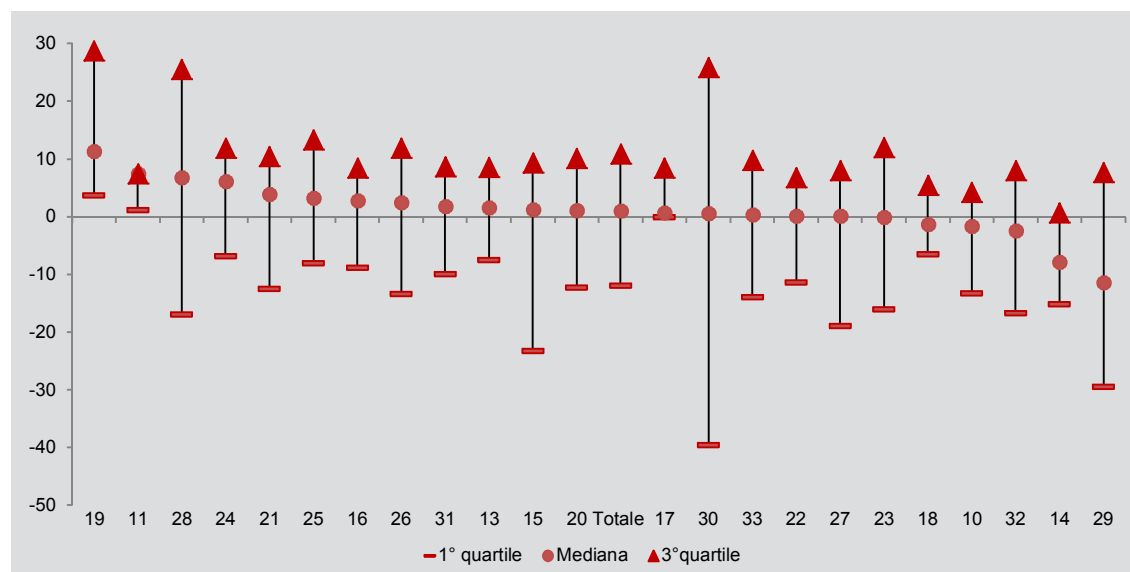
A tale scopo, viene utilizzata una base di microdati che integra informazioni provenienti dalle seguenti fonti: a) l'indagine sul fatturato interno ed estero delle imprese industriali con almeno 20 addetti nel biennio 2016-2018; b) il registro statistico esteso Frame-Sbs, che fornisce annualmente, su base censuaria, dati sulle caratteristiche strutturali e i risultati economici dell'universo delle imprese italiane; c) il registro statistico tematico Coe-Tec, che riporta informazioni sui flussi di commercio estero di tutte le imprese esportatrici e/o importatrici. Le unità considerate nell'indagine, oltre 28mila, spiegano quasi il 63 per cento del fatturato complessivo, oltre il 55 per cento del valore aggiunto e più del 40 per cento del totale dei lavoratori dipendenti delle manifatture.

Come osservato già nel capitolo precedente, il 2018 è stato caratterizzato da un generale rallentamento della crescita del fatturato delle imprese manifatturiere. L'indebolimento della dinamica è stato inoltre accompagnato da una minore diffusione dei segnali di crescita: dopo il forte aumento registrato tra il 2016 e il 2017, nell'ultimo anno si è infatti ridotta

la quota di imprese che ha aumentato i ricavi complessivi (dal 60,4 al 50,8 per cento) ed è diminuita l'intensità della crescita delle imprese considerate (per un'impresa su due, l'incremento del fatturato era uguale o superiore al 4,8 per cento nel 2017, all'1 per cento nel 2018). Rispetto all'inizio del decennio, in questi anni il fatturato interno ha assunto una maggiore rilevanza: tra il 2017 e il 2018, infatti, per un'impresa su due i ricavi da vendite in Italia sono aumentati di almeno l'1 per cento, quelli da esportazioni di almeno lo 0,7 per cento (tra il 2010 e il 2013 la variazione complessiva del fatturato era risultata pari, rispettivamente, a -3,0 e 3,9 per cento, cfr. Istat, 2015).

Tali dinamiche sono il risultato di andamenti fortemente eterogenei tra le imprese dei diversi settori produttivi, sia sul mercato interno, sia su quello estero (Figura 3.1). Con riferimento al mercato interno, nel 2018, in un contesto nel quale almeno la metà delle imprese manifatturiere risulta in crescita rispetto all'anno precedente (sebbene in misura contenuta: +1 per cento), un quarto di esse (ad eccezione di quelle del comparto dei prodotti petroliferi e raffinati) ha subito comunque flessioni pari ad almeno l'11,8 per cento rispetto al 2017, mentre le altre hanno aumentato il fatturato di oltre il 10 per cento. È evidente, inoltre, il diverso grado di eterogeneità tra i settori: in alcuni di essi – quali bevande, prodotti petroliferi e carta – la dinamica delle vendite sul mercato interno è molto simile per pressoché tutte le unità produttive, mentre per alcune attività di punta del modello di specializzazione italiano – in particolare autoveicoli, altri mezzi di trasporto, ma anche macchinari e pelli – si assiste a una vistosa divaricazione nella performance d'impresa, i cui sviluppi potrebbero richiedere un attento monitoraggio in caso di ulteriore indebolimento del ciclo economico. Nel complesso, le unità con le migliori performance sono state quelle appartenenti ai settori della metallurgia (almeno +6,2 per cento per la metà delle imprese), la farmaceutica (+3,9 per cento), i prodotti petroliferi (+11,4 per cento), la meccanica (+6,8 per cento) e le bevande (+7,5 per cento), mentre si sono osservate forti contrazioni nel caso degli autoveicoli (almeno -11,4 per cento per un'impresa su due) e dell'abbigliamento (-7,8 per cento).

Figura 3.1 - Fatturato interno delle imprese manifatturiere per settore di attività economica - Anni 2017-2018
(variazioni rispetto all'anno precedente; valori percentuali) (a)

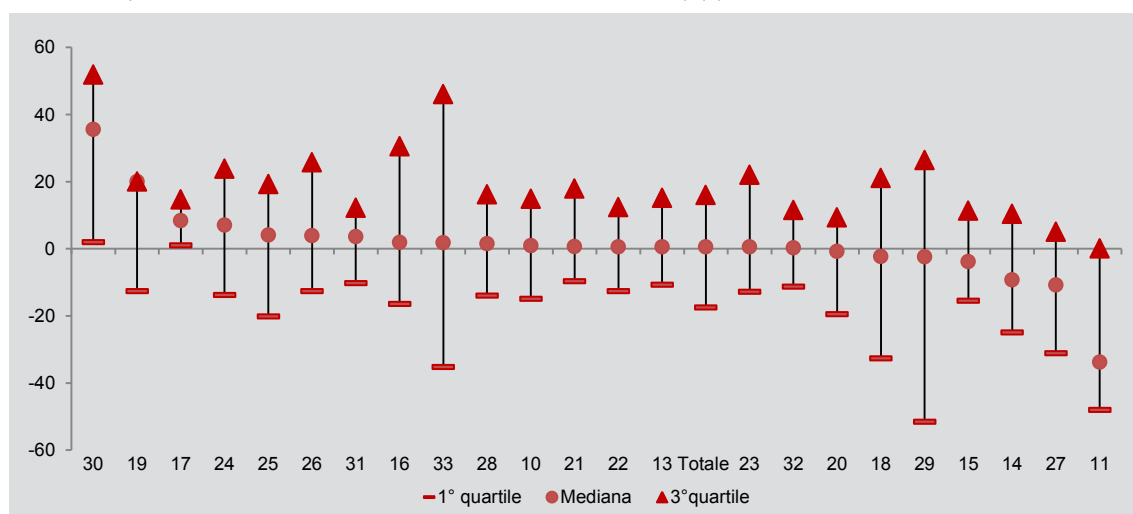


Fonte: elaborazioni su dati Istat

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

I ricavi provenienti dalle vendite all'estero (Figura 3.2) hanno mostrato una dinamica ancor più differenziata all'interno dei vari comparti. Un quarto delle aziende ha, infatti, subito forti contrazioni del fatturato, generalmente più accentuate rispetto a quelle sul mercato interno (uguali o superiori al 17,6 per cento), mentre un altro quarto ha registrato ampi incrementi (non inferiori al 14,7 per cento). Un elemento degno di nota è la diversa performance delle imprese di alcuni settori sui mercati interno ed estero. Da una parte, la capacità di intercettare la domanda estera ha portato a fenomeni di crescita ampiamente diffusa in comparti, come quello dei mezzi di trasporto diversi dalle automobili, nei quali quasi una unità produttiva su due ha mostrato segnali di sofferenza in termini di fatturato realizzato in Italia. D'altra parte, in modo del tutto simmetrico, le imprese attive nel settore delle bevande non solo hanno registrato una performance sensibilmente peggiore sui mercati internazionali rispetto a quella osservata all'interno (per quasi tre quarti di esse il valore dell'export è diminuito, mentre per oltre tre quarti quello delle vendite in Italia è aumentato), ma hanno anche presentato un'accentuata eterogeneità di performance, poiché per la metà delle imprese il fatturato estero è diminuito di almeno un terzo (-33,8 per cento) rispetto al 2017. Tendenze preoccupanti, in relazione alla recente competitività delle nostre imprese manifatturiere sui mercati internazionali, si registrano inoltre per le apparecchiature elettriche (almeno -10,8 per cento per una unità su due) e l'abbigliamento (-9,3 per cento).

Figura 3.2 - Fatturato estero delle imprese manifatturiere per settore di attività economica - Anni 2017-2018
(variazioni rispetto all'anno precedente, valori percentuali) (a)



Fonte: elaborazioni su dati Istat

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

Per analizzare ulteriormente tali andamenti, analogamente a quanto fatto in precedenti edizioni di questo Rapporto (cfr. Istat, 2014), le imprese manifatturiere sono state classificate in quattro gruppi, sulla base della combinazione degli andamenti del fatturato sul mercato interno ed estero: le imprese "Vincenti", ovvero le unità che hanno aumentato nell'ultimo anno sia il fatturato interno sia il fatturato estero; le imprese "In ripiegamento" che hanno riportato una flessione in entrambi i mercati; le "Crescenti in Italia" che hanno incrementato il fatturato in Italia ma hanno ridotto il fatturato estero; le "Crescenti all'estero", che, al contrario, hanno diminuito il fatturato in Italia ma aumentato quello all'estero. Dal confronto con un'analogia classificazione realizzata relativamente all'anno 2011, è stato

quindi possibile trarre indicazioni sulla performance delle imprese in due distinti momenti del ciclo economico, un periodo di crisi e una fase di ripresa.

Tavola 3.1 Caratteristiche delle imprese per classi di performance interna ed estera delle imprese manifatturiere - Anno 2016 (a)

| GRUPPI DI IMPRESE | Imprese % | Addetti (media) | Capitale per addetto (media; migliaia di euro) | Produttività del lavoro (migliaia di euro) | Redditività (Mo/fatturato) | Esportazioni/fatturato | Importazioni / fatturato | Numero paesi di destinazione dell'export (media) | Numero prodotti esportati (media) | Numero paesi fornitori (media) | Numero prodotti importati (media) |
|----------------------|-----------|-----------------|--|--|----------------------------|------------------------|--------------------------|--|-----------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Vincenti | 24,3 | 99,7 | 1631,2 | 96,4 | 9,1 | 40,7 | 23,9 | 25,8 | 25,1 | 9,3 | 30,5 |
| Crescenti all'estero | 17,5 | 110,1 | 1493,5 | 88,5 | 8,7 | 40,9 | 23,6 | 22,7 | 22,9 | 9,1 | 28,6 |
| Crescenti in Italia | 25,8 | 70,4 | 1085,8 | 95,3 | 6,0 | 27,7 | 27,6 | 17,8 | 16,0 | 7,4 | 20,1 |
| In ripiegamento | 32,4 | 80,2 | 988,3 | 78,7 | 6,3 | 34,2 | 24,6 | 21,4 | 22,0 | 8,2 | 23,2 |
| TOTALE | 100,0 | 87,6 | 1256,2 | 89,2 | 7,4 | 35,2 | 25,1 | 21,8 | 21,4 | 8,5 | 25,2 |

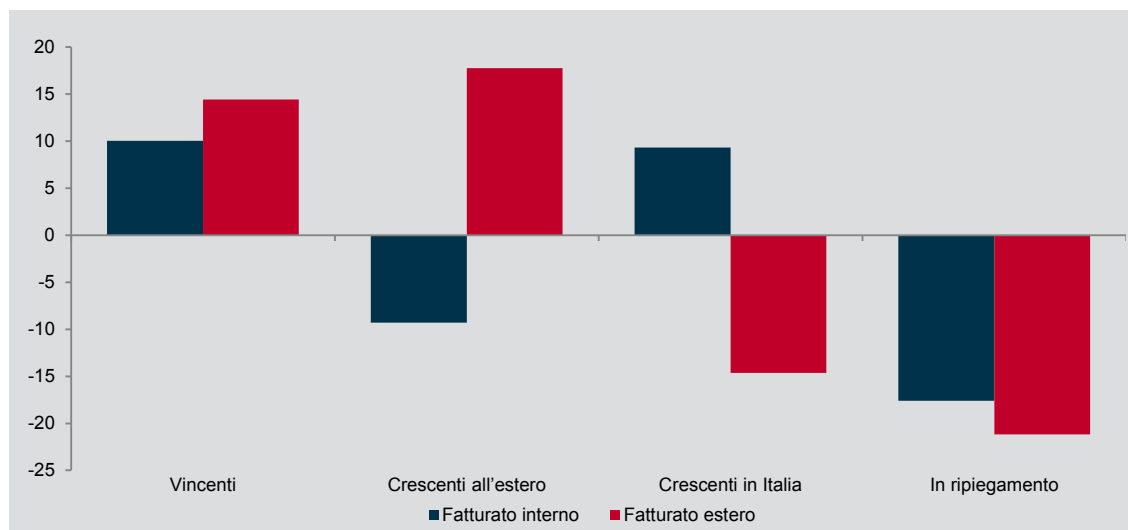
Fonte: elaborazioni su dati Istat

(a) Le imprese sono state classificate sulla base della crescita del fatturato interno ed estero tra il 2017 e il 2018.

A differenza di quanto osservato agli inizi del decennio, quando più di un terzo delle imprese era in ripiegamento o – in ragione del divario apertosi tra la domanda interna e quella estera – aveva aumentato unicamente il fatturato all'estero, nel 2017 la quota di questi due gruppi è risultata minoritaria mentre, viceversa, le imprese vincenti e quelle che hanno aumentato i ricavi in Italia sono risultate essere le categorie prevalenti (con quote pari rispettivamente a 34,3 e 26,2 per cento).

Nel 2018, invece, come riflesso del rallentamento ciclico illustrato nelle pagine precedenti le “Vincenti” si riducono al 24,3 per cento (cfr Tavola 3.1) del totale delle unità considerate nel 2016, e si segnalano per un'intensità di capitale superiore a quella degli altri gruppi, un'elevata produttività e un grado di integrazione con i mercati esteri secondo solo a quelle cresciute esclusivamente all'estero. Queste imprese, tuttavia, sono contraddistinte dalla capacità di diversificazione del proprio export in termini di varietà di prodotti e mercati di destinazione. Si tratta di unità che in prevalenza appartengono ai settori dei prodotti petroliferi, della metallurgia, degli altri mezzi di trasporto, dei mobili e della farmaceutica,

Figura 3.3 - Variazione del fatturato interno ed estero per classi di performance interna ed estera delle imprese manifatturiere -Anni 2017-2018 (mediana; valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat

ma sono presenti in misura significativa anche nei comparti della chimica, del tessile e della meccanica (Figura 3.3). Nel complesso, un'impresa su due del gruppo delle vincenti ha aumentato il fatturato interno ed estero di un valore pari o superiore, rispettivamente, al 10,1 e al 14,4 per cento.

Le unità "Crescenti all'estero", il gruppo di imprese meno consistente (il 17,5 per cento del totale), si caratterizzano, al pari delle "Vincenti", per un'elevata apertura sui mercati esteri. In altri termini, la tenuta competitiva sui mercati internazionali tra il 2017 e il 2018 risulta associata a una articolata presenza all'estero già nel 2016. Per queste imprese, la quota di fatturato esportato rappresenta circa il 41 per cento del fatturato totale, mentre l'estensione dell'attività estera, in termini di differenziazione merceologica e numerosità dei mercati di sbocco, è seconda solo a quella delle "Vincenti". Queste unità, inoltre, hanno mostrato nella metà dei casi una performance più vivace sul mercato estero rispetto alle "Vincenti". Sono inoltre risultate particolarmente diffuse nel settore degli altri mezzi di trasporto, ma anche nella meccanica, nelle altre industrie manifatturiere e quelle della gomma e plastica (Figura 3.4).

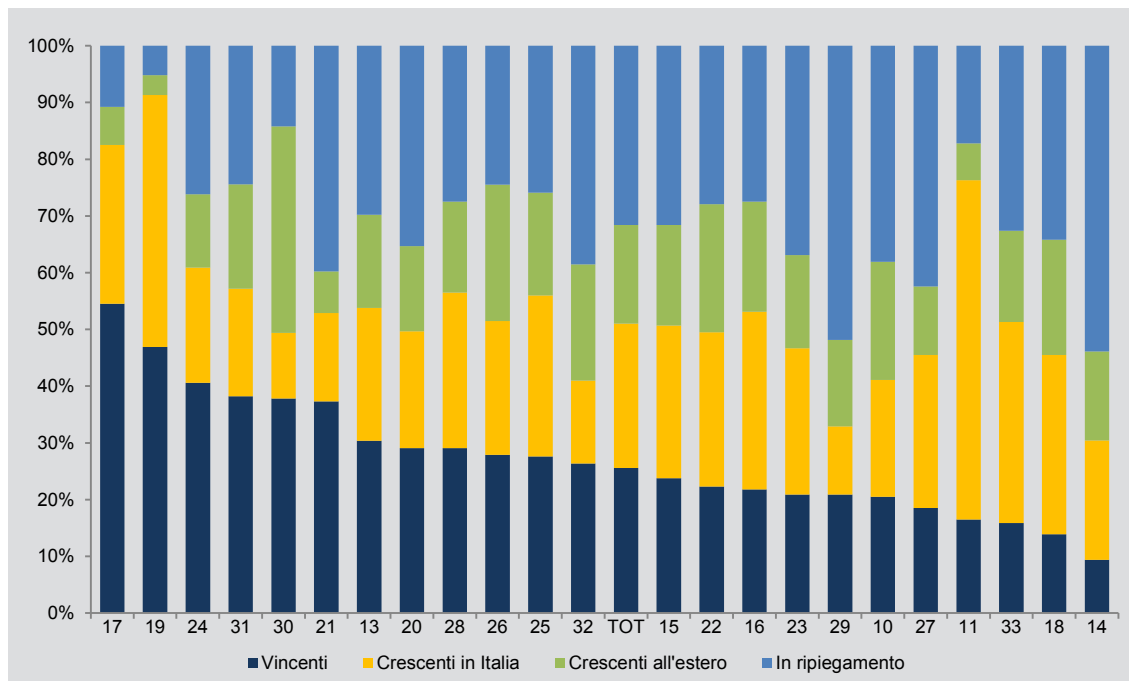
Le "Crescenti in Italia", il secondo gruppo più rilevante (25,8 per cento), presentano una minor quota di capitale per addetto, sono proiettate prevalentemente all'interno (realizzano in Italia oltre il 70 per cento del fatturato complessivo). Per queste unità il forte aumento dei ricavi provenienti dalle vendite sul mercato nazionale ha più che compensato le perdite registrate sul mercato estero. Si riscontra una prevalenza di imprese appartenenti a questo gruppo nei settori delle bevande, delle macchine e apparecchi meccanici e del tessile.

Infine, le unità "In ripiegamento", che hanno subito perdite in entrambi i mercati, sono circa un terzo del totale. Si tratta di unità relativamente poco esposte sui mercati esteri, a minore intensità di capitale, presenti soprattutto nei settori dell'abbigliamento, degli autoveicoli e delle apparecchiature elettriche.

In sintesi, l'analisi dei dati microeconomici conferma che una nuova fase di contrazione dell'attività produttiva potrebbe determinare effetti rilevanti, con l'interruzione di un percorso di crescita intrapreso dal 2014 dalla manifattura italiana, che ha portato in questi anni risultati notevoli sia in assoluto sia rispetto ai principali partner europei.² Il recente rallentamento della domanda estera tende ad innestarsi in un contesto in cui il recupero della domanda interna non è ancora ampiamente diffuso e lambisce a stento la metà delle imprese. In particolare, le attività tipiche del modello di specializzazione italiano registrano performance tendenzialmente diverse sul mercato interno e internazionale, componendo un quadro di complessa lettura anche ai fini di politiche di sostegno alla crescita. Le indicazioni sin qui ottenute suggeriscono quindi che nei prossimi mesi, come già in occasione dell'ultima recessione, la tenuta competitiva delle imprese sarà nuovamente affidata alla capacità di competere con successo in ambito internazionale, ma su basi più solide, estese e intense rispetto a quanto richiesto in passato. A sua volta, la possibilità che il segmento delle imprese "Vincenti" possa agire da traino per il resto del sistema produttivo e contribuire ad ancorare il ciclo economico italiano a quello delle economie più dinamiche sembra dipendere sia dalla effettiva dimensione "sistemica" di tali unità, sia dall'efficacia con cui le tendenze alla crescita vengono trasmesse all'intero tessuto produttivo attraverso le relazioni commerciali interne. Questi due aspetti saranno oggetto dell'analisi dei prossimi due paragrafi.

² Si tratta di un risultato che emerge da numerose analisi microfondate: si vedano, tra gli altri, Bugamelli et al. (2017), CSC (2017).

Figura 3.4 - Distribuzione delle imprese per classi di performance interna ed estera (valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

3.2 Cambiamenti strutturali nella manifattura italiana negli anni della ripresa (2013-2016)

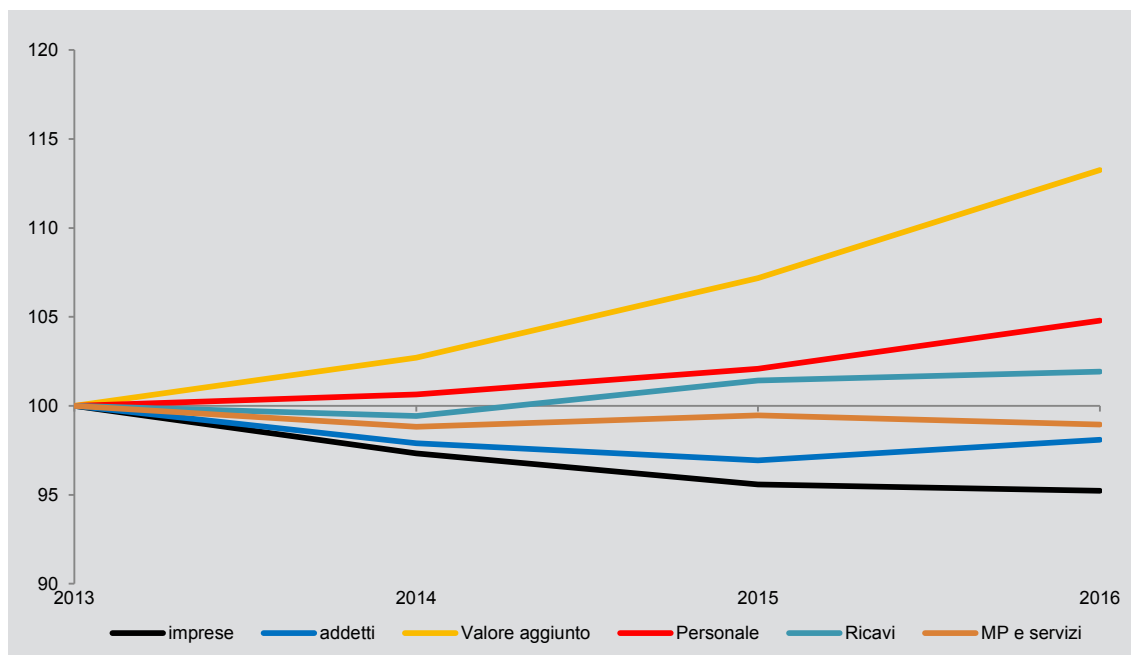
Anche negli anni della recente ripresa il numero delle imprese manifatturiere è andato costantemente diminuendo, proseguendo una tendenza in atto ormai da quasi un decennio (Figura 3.5): nel 2016 le unità produttive del comparto erano quasi 20mila in meno rispetto al 2013 (-5 per cento) e quasi 72mila in meno rispetto al 2008 (-13 per cento), con una riduzione nel numero di addetti che supera le 71mila unità (-1,9 per cento) rispetto al 2013 e sfiora le 745mila (-16,9 per cento) rispetto al 2008. Di conseguenza, nello stesso arco temporale la dimensione media d'impresa è rimasta sostanzialmente invariata (9 addetti).³

Durante l'ultima prolungata recessione (2011-2013), come si è mostrato in una precedente edizione di questo Rapporto (cfr. Istat, 2017a), il ridimensionamento del sistema ha operato una selezione nel tessuto produttivo, espellendo le imprese meno produttive e finanziariamente meno solide. Queste tendenze sembrano caratterizzare anche gli anni del recupero ciclico (2013-2016): a fronte di un lieve aumento dei ricavi, che hanno ripreso ad aumentare solo a partire dal 2015, il valore aggiunto del comparto è tornato a crescere a partire dal 2014 in misura piuttosto marcata, tanto da risultare nel 2016 superiore del 13,2 per cento rispetto al 2013. Tale dinamica, a sua volta, è il risultato di un divario crescente tra ricavi e costi intermedi (materie prime e servizi) e di una ripresa del costo del personale (+5 per cento rispetto al 2013) che nel 2016 torna anch'essa sui livelli pre-crisi. Occorre ricordare, tuttavia, che solo nel 2016 il valore aggiunto nominale prodotto dalla manifattura si è riportato su valori superiori a quelli del 2008. Per effetto di questi andamenti, negli

³ Il 2016 è l'ultimo anno disponibile per analisi strutturali microfondate.

anni della ripresa la produttività apparente del lavoro del settore manifatturiero, misurata in termini di valore aggiunto per addetto, è aumentata del 15,5 per cento.

Figura 3.5 - Struttura e performance delle imprese manifatturiere - Anni 2013-2016 (Numeri indice, 2013=100, prezzi correnti)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, registro Frame-Sbs

La ripresa dell'attività e del valore aggiunto ha caratterizzato in misura differente le imprese a seconda della tecnologia prevalente nel tessuto produttivo. Una lettura delle tendenze appena ricordate basata sul contenuto tecnologico dei comparti manifatturieri assume rilevanza per almeno due ragioni. La prima fa riferimento alle caratteristiche strutturali della nostra economia, in particolare al posizionamento di questi comparti nel sistema di relazioni interne ed estere che coinvolgono le imprese italiane (si veda il capitolo 2). La seconda ragione fa riferimento al processo di digitalizzazione e adozione delle nuove tecnologie, che va assumendo i tratti di paradigma dominante per una transizione dei sistemi produttivi verso livelli strutturalmente più elevati di competitività, inducendo i governi di numerosi paesi avanzati a formulare specifici piani di incentivo (si pensi ai piani "Industria 4.0", cfr. CSC, 2017 e Istat, 2018a).

Tuttavia, la manifattura italiana continua a caratterizzarsi per la prevalenza di unità a contenuto tecnologico basso o medio-basso (Tavola 3.2). Le unità dei settori a minore tecnologia rappresentano infatti quasi il 50 per cento delle imprese, il 37,0 per cento degli addetti e oltre il 30 per cento del valore aggiunto. Ai comparti a elevato contenuto tecnologico (quali farmaceutica, elettronica/ottica, elettromedicale), al contrario, afferisce appena l'1,4 per cento delle imprese, il 5,2 per cento dell'occupazione e l'8,4 per cento del valore aggiunto complessivo della manifattura, sebbene questi settori abbiano una dimensione media cinque volte superiore e una produttività doppia rispetto a quelli a bassa tecnologia, a dispetto di una redditività complessivamente analoga.

Tale quadro è andato consolidandosi durante gli anni della ripresa (Figura 3.6): tra il 2013 e il 2016 i segmenti a tecnologia alta e medio-alta hanno sperimentato una selezione particolarmente severa, evidenziata dalla perdita, rispettivamente, del 13,9 e del 13,0 per

3. Innovazione, nuove tecnologie e occupazione

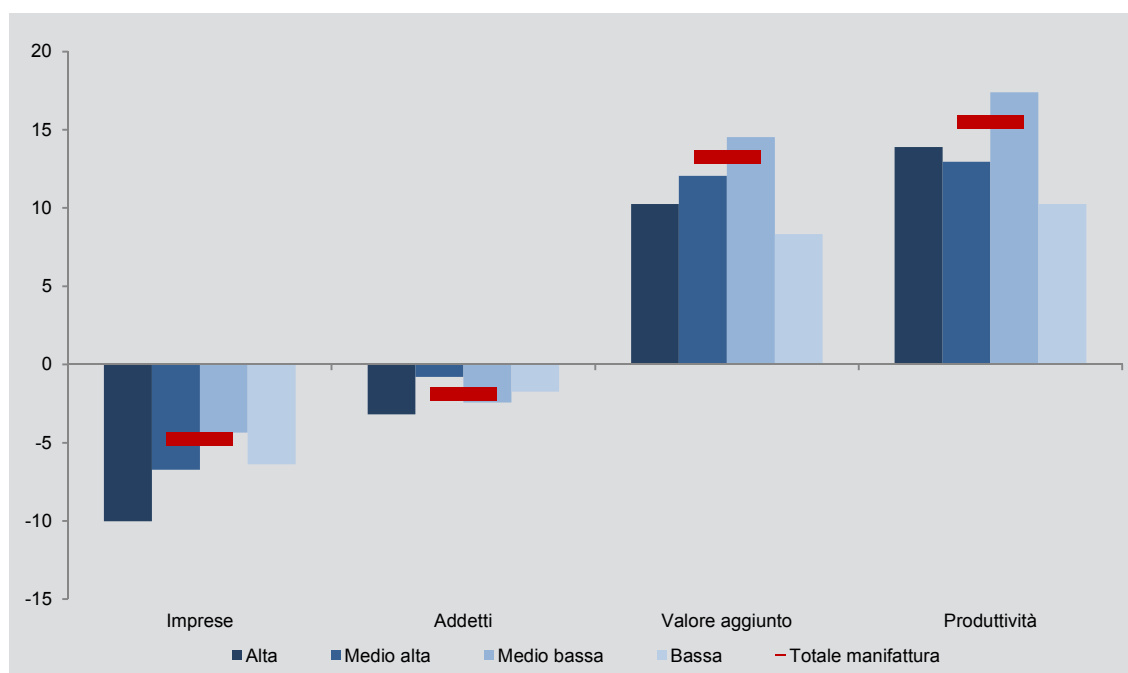
cento di imprese, a fronte di un incremento di valore aggiunto pari al 10,3 e 12,1 per cento. Gli aumenti più ampi di valore aggiunto si registrano tuttavia tra le imprese dei settori a intensità tecnologica medio-bassa (+14,5 per cento).

Tavola 3.2 Struttura e performance delle imprese manifatturiere, per classi di contenuto di tecnologia - Anno 2016

| Grado di tecnologia | Imprese | | Addetti | | Dimensione media | Valore aggiunto | Produttività (v.agg./addetti) | Valore aggiunto/Fatturato | Redditività (mol/v.agg.) |
|---------------------|---------------|--------------|----------------|--------------|------------------|-----------------|-------------------------------|---------------------------|--------------------------|
| | N° | % | N° | % | (addetti) | (%) | (euro) | (%) | (%) |
| Alta | 5531 | 1,4 | 188849 | 5,2 | 34,1 | 8,4 | 97059,5 | 33,8 | 31,8 |
| Medio-alta | 55369 | 14,3 | 976529 | 26,7 | 17,6 | 32,4 | 72869,2 | 24,4 | 27,7 |
| Medio-bassa | 135510 | 34,9 | 1143626 | 31,2 | 8,4 | 29,0 | 55695,0 | 22,8 | 26,4 |
| Bassa | 191500 | 49,4 | 1354587 | 37,0 | 7,1 | 30,2 | 48955,5 | 22,9 | 31,7 |
| Totale | 387866 | 100,0 | 3662318 | 100,0 | 9,4 | 100,0 | 61435,1 | 25,3 | 30,3 |

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Registro Frame-Sbs

Figura 3.6 - Variazioni strutturali e di performance, per classe di contenuto tecnologico del settore - Anni 2013-2016 (imprese manifatturiere; valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Registro Frame-Sbs

La migliore performance relativa delle imprese dei comparti a bassa e medio-bassa tecnologia tra il 2013 e il 2016 può essere in parte spiegata dal ruolo di tali settori nelle reti produttive e commerciali che caratterizzano il sistema economico italiano. Come è stato evidenziato in più occasioni (cfr. ad esempio Istat 2016, 2018b), sono proprio le attività industriali a tecnologia bassa (quali tessili, abbigliamento, pelli, legno, mobili) o medio-bassa (quali metallurgia, prodotti in metallo, prodotti da minerali non metalliferi)⁴ a occupare posizioni centrali nell'attivazione di produzione di beni e servizi, influenzando in tal modo la capacità del sistema di trasmettere conoscenza e tecnologia tra i settori produttivi italiani.

⁴ Le classi di contenuto tecnologico sono individuate sulla base della classificazione Eurostat-Ocse (cfr. Istat, 2018b, Glossario).

Gli stessi comparti, inoltre, si posizionano al centro delle reti dei rapporti commerciali con l'estero, limitando la capacità di spillovers tecnologici con i settori più dinamici degli altri paesi, in particolare della Germania (si veda il capitolo 2). Di conseguenza, è possibile che la ripresa della domanda interna, unitamente alla vivace dinamica dell'economia tedesca nel periodo considerato, abbiano favorito un recupero da parte di questa tipologia di imprese.

3.3. Le fondamenta microeconomiche del comovimento ciclico tra l'Italia e i principali partner commerciali: un'applicazione dell'approccio della "Granularity"

Alla luce delle tendenze analizzate nel primo paragrafo e in altre sezioni del Rapporto, emerge come la dinamica del commercio con l'estero sia strettamente legata alle caratteristiche strutturali delle relazioni tra settori e paesi.

In questo paragrafo tale contesto di analisi viene esteso in due direzioni. Da un lato si considerano altre forme, dirette e indirette, di internazionalizzazione dei processi produttivi; dall'altro si collegano le dinamiche macro e mesoeconomiche con quelle micro attraverso l'approccio della "granularity", originatosi a partire dal lavoro di Gabaix (2011). Quest'ultimo poggia sull'intuizione che, contrariamente a quanto è stato a lungo ritenuto dalla letteratura economica, le fluttuazioni cicliche possano scaturire non solo da fenomeni macroeconomici (quali variazioni nelle politiche di cambio, fiscali o monetarie), ma anche da *shocks* di natura microeconomica, che dunque non si compenserebbero nel passare dall'analisi micro a macroeconomica.⁵

In particolare, ciò avverrebbe prevalentemente in due circostanze: in presenza di un segmento di imprese in grado di spiegare in misura significativa la dinamica del valore aggiunto o dell'export di un paese (secondo l'intuizione originaria di Gabaix, 2011), o quando i legami intersettoriali sono tali da consentire a eventuali *shocks* intervenuti in un singolo settore – a seguito ad esempio di un rilevante mutamento delle relazioni di tale settore con l'estero – di propagarsi al resto del sistema produttivo (Acemoglu et al., 2012).

In proposito, il caso italiano è interessante alla luce di due elementi potenzialmente in contrasto tra loro (Gnocato e Rondinelli, 2018): da un lato, infatti, la vasta prevalenza di imprese di ridottissime dimensioni indebolirebbe, in linea di principio, l'ipotesi di granularità; dall'altro lato, la diffusione di diverse forme di agglomerazione tra imprese (ad esempio gruppi, distretti, reti), unita alla presenza di una struttura di relazioni intersettoriali a elevata intensità (cfr. il capitolo 2 del presente Rapporto e Istat, 2016), rafforzerebbe al contrario la possibilità che eventuali *shocks* a livello d'impresa o di settore possano propagarsi al resto delle attività e contribuire a determinare le fluttuazioni cicliche aggregate.

Ai fini del presente rapporto, si fa riferimento a un filone di letteratura che ha applicato l'approccio della "granularity" alla possibilità che questi stessi elementi (presenza di imprese di grandi dimensioni e legami interaziendali) possano contribuire a determinare il comovimento tra gli andamenti ciclici di diversi paesi, attraverso canali diretti (l'interscambio commerciale con l'estero delle imprese o la loro appartenenza a gruppi multinazionali) e indiretti (le transazioni tra i settori produttivi interni).

⁵ Il lavoro di Gabaix ha dato origine a un ampio filone di letteratura che ha applicato tale metodologia non solo alla fluttuazione del ciclo ma anche alla volatilità di altri aggregati macroeconomici, tra i quali i flussi di commercio internazionale (si vedano, ad esempio, di Giovanni et al., 2014 e 2018; Carvalho e Grassi, 2019). L'approccio, nelle sue formulazioni e applicazioni più diffuse, adotta una visione economica di natura supply-side, che si riflette nello studio degli *shocks* nella crescita della produttività. Recentemente, tuttavia, Dosi et al. (2018) hanno presentato elaborazioni teoriche ed evidenze empiriche a sostegno di una granularità *demand-side*, basata sulla dinamica degli investimenti.

L'analisi microfondata dei comovimenti internazionali ha due vantaggi rispetto al tradizionale approccio incentrato sulla valutazione delle correlazioni del Pil (di Giovanni et al., 2018). In primo luogo, consente di tenere esplicitamente conto dei legami multinazionali tra imprese e paesi e di distinguere l'effetto di *shocks* comuni da quelli specifici d'impresa. In secondo luogo, permette di valutare come l'eterogeneità d'impresa – in termini dimensionali e di legami internazionali – si riflette sugli aggregati macroeconomici.

Seguendo questo approccio, l'obiettivo delle analisi qui proposte è quello di valutare il ruolo diretto e indiretto delle imprese italiane nel determinare il legame tra domanda estera e la dinamica ciclica aggregata, sulla base dell'evidenza del ruolo centrale giocato dalla domanda estera nella crescita italiana. Nelle pagine seguenti tale approccio viene applicato allo studio dei comovimenti ciclici dell'Italia in un arco temporale (gli anni tra il 2005 e il 2016) all'interno del quale la nostra economia ha vissuto diverse fasi.⁶ Dopo la caduta del Pil determinata dal crollo del commercio internazionale (2008-2009), l'Italia, come noto, ha sperimentato una breve ripresa seguita da un secondo periodo recessivo (2012-2013), caratterizzato da una crisi di fiducia rispetto alla sostenibilità del proprio debito pubblico.

Tale andamento ha determinato un'evidente difformità del ciclo italiano sia rispetto a quello delle principali economie extra-europee (Stati Uniti e Cina), sia rispetto ai principali paesi europei. La Germania e la Francia, ad esempio, pur evidenziando una dinamica di rallentamento piuttosto marcata successivamente al rimbalzo del 2010, hanno continuato a registrare tassi di crescita positivi del Pil, per poi mostrare una nuova accelerazione (Germania) o mantenere una dinamica stabile (Francia). Un'asincronia ancora maggiore ha caratterizzato le traiettorie cicliche italiana e statunitense: dopo il recupero del 2010, infatti, la crescita degli Stati Uniti è stata più dinamica e soprattutto più stabile (anche rispetto ai principali paesi europei). In Cina, infine, nello stesso periodo si è assistito a una moderazione dei ritmi di espansione dell'economia, con una progressiva e costante decelerazione di circa tre punti percentuali, dopo un decennio caratterizzato da tassi di crescita medi superiori al 10 per cento.

L'approccio della "granularity" consente di individuare il contributo delle imprese italiane al grado di sincronia tra il sentiero di crescita del nostro paese e quello dei partner commerciali. A tale scopo, l'analisi si è concentrata sui comovimenti tra la crescita italiana e quella dei primi dieci paesi di destinazione dell'export italiano (segnatamente, Germania, Francia, Svizzera, Paesi Bassi, Spagna, Belgio, Polonia, Stati Uniti, Cina, Regno Unito), che nel 2016 spiegavano circa il 60 per cento delle esportazioni del nostro paese. In una prospettiva microfondata, tali relazioni sono sostanzialmente ricostruite a partire dai legami commerciali intrattenuti dalle singole imprese italiane con quei dieci paesi. In particolare, si ritiene che un'impresa abbia relazioni dirette con un determinato paese quando in quel paese esporta, importa, vi controlla una o più unità produttive, o quando appartiene a un gruppo al cui vertice si trova un'unità del paese in questione. Un'impresa avrà invece relazioni indirette con lo stesso paese quando, in assenza di relazioni dirette, commercia con una o più unità produttive nazionali direttamente connesse al paese in esame. I legami indiretti si riferiscono dunque alle relazioni commerciali fra le imprese all'interno del sistema

⁶ La scelta del periodo oggetto dell'analisi è stata determinata anche da ragioni legate alla natura e alla disponibilità dei dati. In considerazione delle caratteristiche strutturali del sistema produttivo italiano, si è preferito includere nell'analisi il più ampio numero di imprese possibile. Di conseguenza, la base dati di riferimento è il risultato di fonti informative diverse: a) il registro statistico esteso Istat Frame-Sbs, che dal 2005 al 2016 riporta annualmente informazioni sulla struttura e i risultati economici di ciascuna delle oltre 4,2 milioni di imprese attive in Italia nel 2016; b) il registro statistico "Asia gruppi" che, su base censuaria, contiene dati sulla presenza delle affiliate estere in Italia e delle affiliate italiane all'estero; c) il registro statistico tematico COE-TEC, che fornisce il valore annuale degli scambi con l'estero di tutte le imprese italiane esportatrici o importatrici, distinguendo i paesi di destinazione e di origine dei flussi.

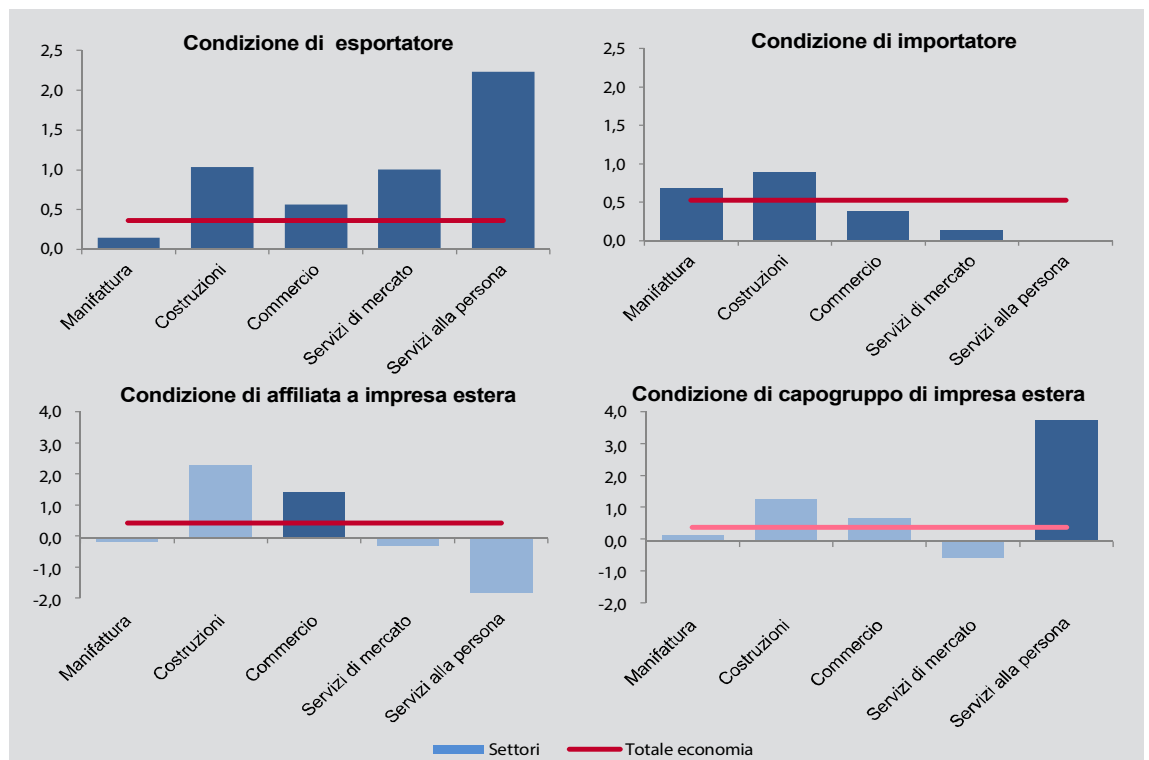
produttivo italiano e individuano queste ultime sulla base della direzione degli scambi lungo la catena del valore. Le relazioni upstream, pertanto, coinvolgono imprese non direttamente connesse con l'estero ma fornitrici o subfornitrici di unità produttive che esportano nel paese considerato. Simmetricamente, le relazioni downstream riguardano imprese non internazionalizzate ma clienti di unità produttive che importano da quel paese.

3.3.1 Le determinanti microeconomiche del comovimento ciclico: effetti diretti e indiretti

Il modello stimato (cfr. Appendice metodologica) permette di valutare se e quanto il comovimento tra la dinamica del Pil dei paesi esteri e quella del valore aggiunto delle imprese italiane sia influenzato dalle dinamiche individuali delle imprese. Per la stima è stata utilizzata una base dati costituita da quasi 400mila unità sempre presenti tra il 2005 e il 2016 con almeno un dipendente, che nell'ultimo anno considerato rappresentano circa il 10 per cento delle unità produttive, il 40 per cento del valore aggiunto e quasi il 50 per cento delle esportazioni complessive del sistema.⁷

In questo contesto le Figure 3.7 e 3.8 mostrano, con riferimento all'intera economia e ai singoli comparti produttivi, l'influenza esercitata dalle diverse tipologie (dirette e indirette) di relazione con l'estero sul comovimento fra la crescita delle imprese e quella dei paesi considerati (gli istogrammi o le linee con colore più chiaro mostrano i valori che risultano statisticamente non significativi).

Figura 3.7 - Effetti diretti medi sul comovimento (correlazione) tra valore aggiunto d'impresa e Pil dei 10 principali mercati di destinazione italiani, per il totale economia e i macro-settore di attività economica - Anni 2005-2016

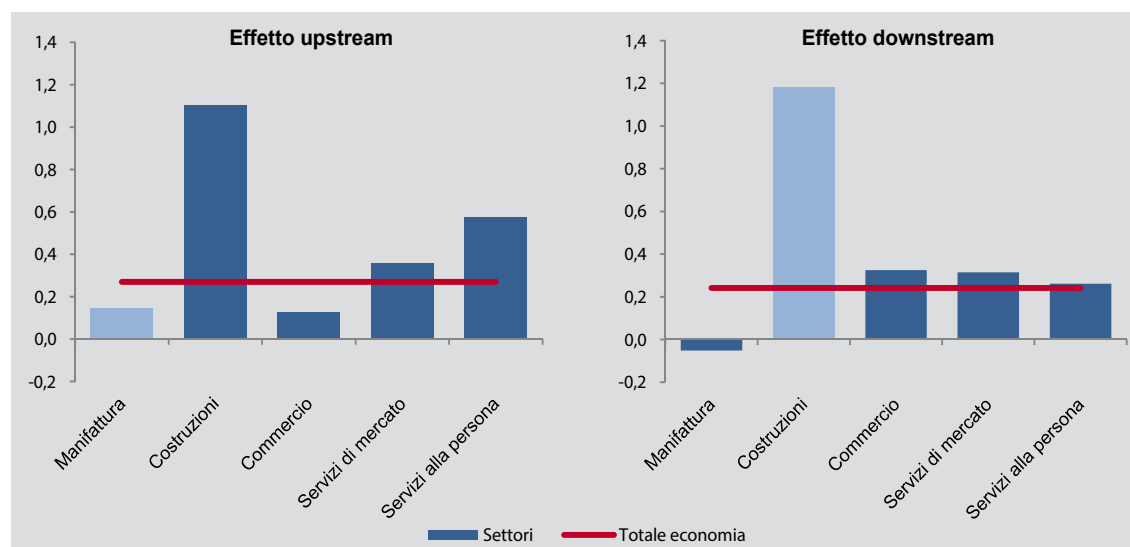


Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

⁷ Si ricorda che nel 2016 il numero di imprese con non più di un addetto, escluse dalla presente analisi, era superiore a 2,4 milioni di unità.

Come era da attendersi, tutti gli effetti diretti (statisticamente significativi) risultano avere una relazione positiva con la correlazione fra l'impresa e il ciclo dei paesi considerati e tendono quindi ad aumentarne l'intensità (Figura 3.7). In particolare, la condizione di esportatore mostra un'influenza rilevante nei servizi alla persona, nelle costruzioni e nei servizi di mercato, mentre per la manifattura l'effetto risulta molto al di sotto di quello fatto registrare dagli altri settori, e inferiore anche alla media del sistema economico nel suo complesso. Anche la condizione di importatore comporta un miglioramento della correlazione ciclica fra le imprese e le economie dei partner commerciali (nel terziario rivolto sia al mercato sia alla persona il valore risulta statisticamente non significativo). Nel comparto delle costruzioni tale effetto è analogo a quello esercitato dall'attività di esportazione, mentre nella manifattura la condizione di importatore sembra allineare la performance delle imprese e dei paesi esteri in misura maggiore rispetto a quanto registrato nel caso delle esportazioni. In altri termini, nel caso del comparto manifatturiero la domanda interna risulta più efficace di quella estera nel favorire l'allineamento ciclico tra le imprese italiane e le principali controparti commerciali del sistema economico italiano. Inoltre, appartenere a un gruppo multinazionale (avente come capogruppo sia imprese estere, sia imprese italiane) sembra produrre in generale effetti poco significativi sull'andamento della correlazione ciclica fra unità produttive e Pil dei paesi esteri; la condizione di affiliata a un gruppo multinazionale fornirebbe un contributo positivo al comovimento solo per le unità del commercio, per cui l'effetto risulta non solo rilevante, ma anche di ampiezza superiore rispetto alle altre tipologie di connessione diretta. Simmetricamente, per i servizi alla persona la condizione di appartenenza a un gruppo multinazionale con capogruppo italiana rappresenta il canale diretto di relazione con l'estero che più allinea il sentiero di crescita delle imprese italiane a quello dei principali mercati di destinazione.

Figura 3.8 - Effetti indiretti medi sul comovimento (correlazione) tra valore aggiunto d'impresa e Pil dei 10 principali mercati di destinazione italiani, totale economia e macro-settore di attività economica - Anni 2005-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

Con riferimento ai legami di natura indiretta (Figura 3.8), le relazioni di tipo downstream evidenziano complessivamente un effetto sulla sincronizzazione del ciclo imprese-paesi lievemente maggiore rispetto a quelle upstream. Entrambe le relazioni mostrano inoltre un'influenza rilevante sul comovimento nelle costruzioni. Con riferimento alla manifattura

le relazioni upstream risultano statisticamente non significative, mentre quelle downstream mostrano un contributo positivo all'allineamento del ciclo fra imprese e paesi.⁸

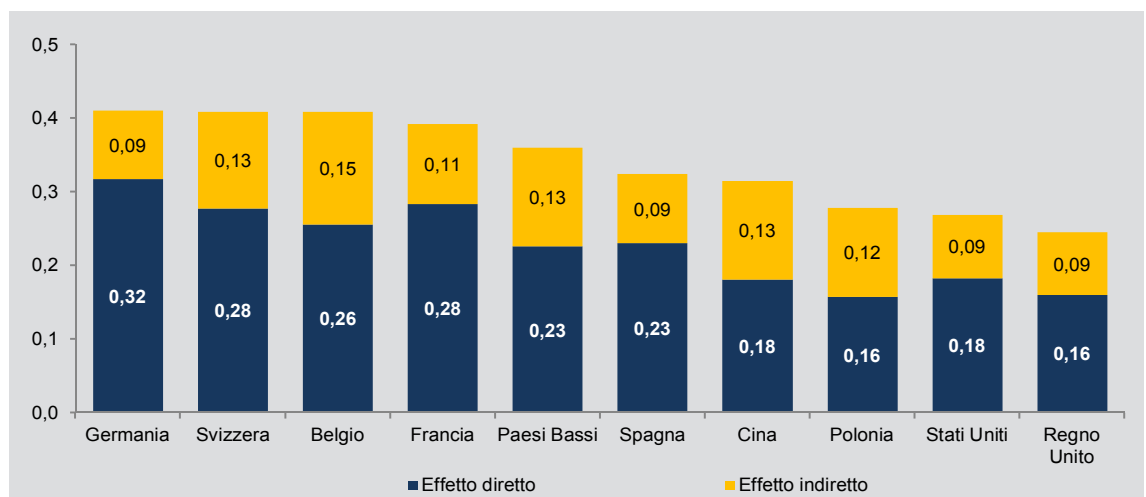
In sintesi, dunque, da queste prime analisi emerge come l'attività di esportazione rappresenti in quasi tutti i comparti (a eccezione della manifattura) il veicolo diretto più rilevante di sincronia fra l'andamento delle imprese italiane e il ciclo economico dei principali partner commerciali. Al contrario, le relazioni di controllo proprietario appaiono avere un effetto non significativo sulla correlazione ciclica, molto probabilmente in ragione del peso relativamente contenuto dei gruppi multinazionali nel sistema produttivo italiano. I canali di trasmissione indiretti mostrano invece una chiara eterogeneità settoriale. Infatti, gli effetti di tipo upstream hanno una maggiore influenza nelle costruzioni e nel commercio, mentre le connessioni di tipo downstream risultano più rilevanti per la sincronia con l'estero per le imprese manifatturiere e per quelle del terziario (sia di mercato che rivolto alla persona).

3.3.2. Dal micro al macro: il comovimento tra ciclo italiano e quello dei principali paesi esteri

Per comparare gli effetti diretti e indiretti, i dati microeconomici vengono riaggregati sulla base dell'appartenenza di ogni singola unità produttiva al sottoinsieme delle imprese direttamente o indirettamente connesse a ciascun paese.

La Figura 3.9 mostra l'intensità degli effetti diretti e indiretti che contribuiscono a definire il grado di correlazione fra il valore aggiunto aggregato delle imprese italiane e la variazione del Pil dei principali partner commerciali dell'Italia. In questo contesto, la Germania è il paese con cui la dinamica delle nostre imprese appare maggiormente correlata (insieme a Svizzera e Belgio, con una correlazione pari a 0,41), mentre un più basso livello di correlazione si registra con Regno Unito (0,25), Stati Uniti (0,27) e Cina (0,31).

Figura 3.9 - Effetti diretti e indiretti nella correlazione ciclica fra l'Italia e i principali partner commerciali - Anni 2005-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

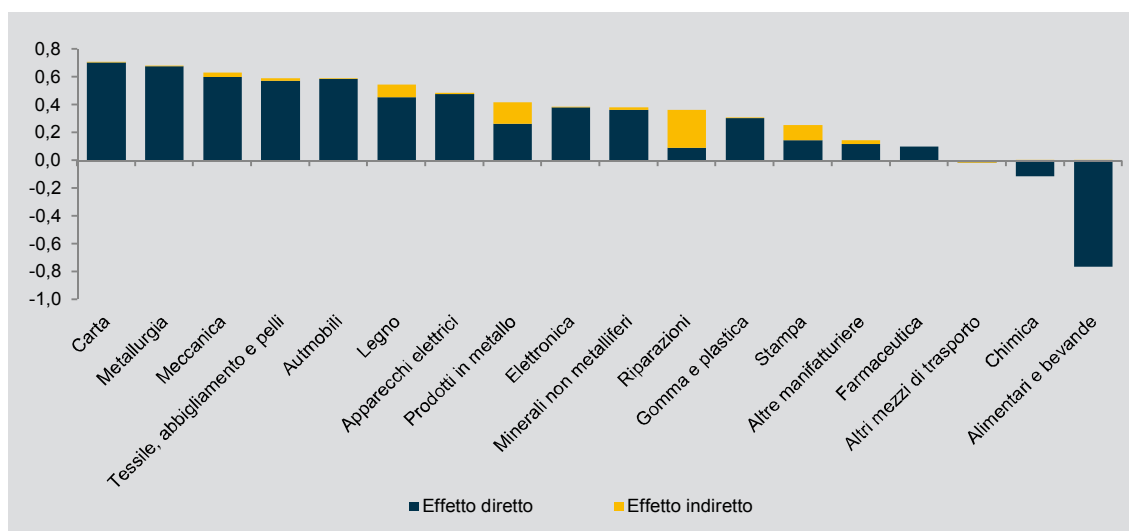
Come ci si attendeva, gli effetti diretti tendono a prevalere nei rapporti con tutti i paesi considerati, con un differenziale che si allarga al crescere del livello di correlazione com-

⁸ In proposito, occorre rammentare che in questa fase dell'analisi, data la tipologia di variabili inserite nel modello (i legami diretti sono rappresentati da dummies mentre quelli indiretti da variabili continue), i valori qui riportati non sono immediatamente confrontabili con quelli relativi alle relazioni dirette.

plessivo, mentre l'effetto delle connessioni indirette è generalmente limitato. Ciò sembra suggerire come il sistema delle relazioni tra le imprese internazionalizzate e quelle domestiche tenda a strutturarsi in modo relativamente indipendente dalla composizione geografica dei mercati esteri in cui le unità produttive operano.

La stessa scomposizione fra effetti diretti e indiretti viene calcolata per i singoli settori manifatturieri. Con questa finalità, le Figure 3.10-3.12 mostrano il livello di correlazione fra la dinamica delle imprese italiane appartenenti ai diversi comparti della manifattura e la dinamica di crescita di Germania, Stati Uniti e Cina.

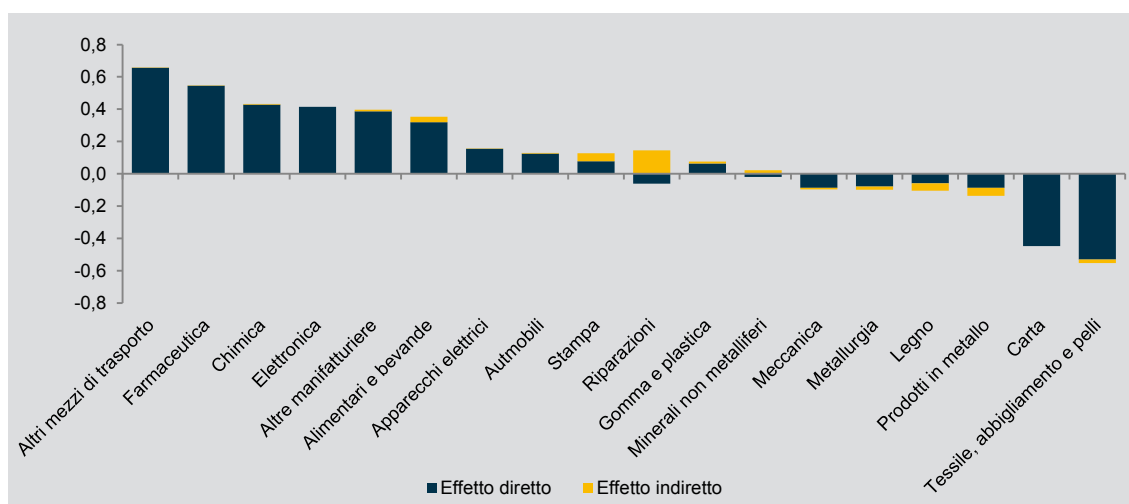
Figura 3.10 - Effetti diretti ed indiretti sulla correlazioni ciclica dei settori manifatturieri italiani con la Germania - Anni 2005-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

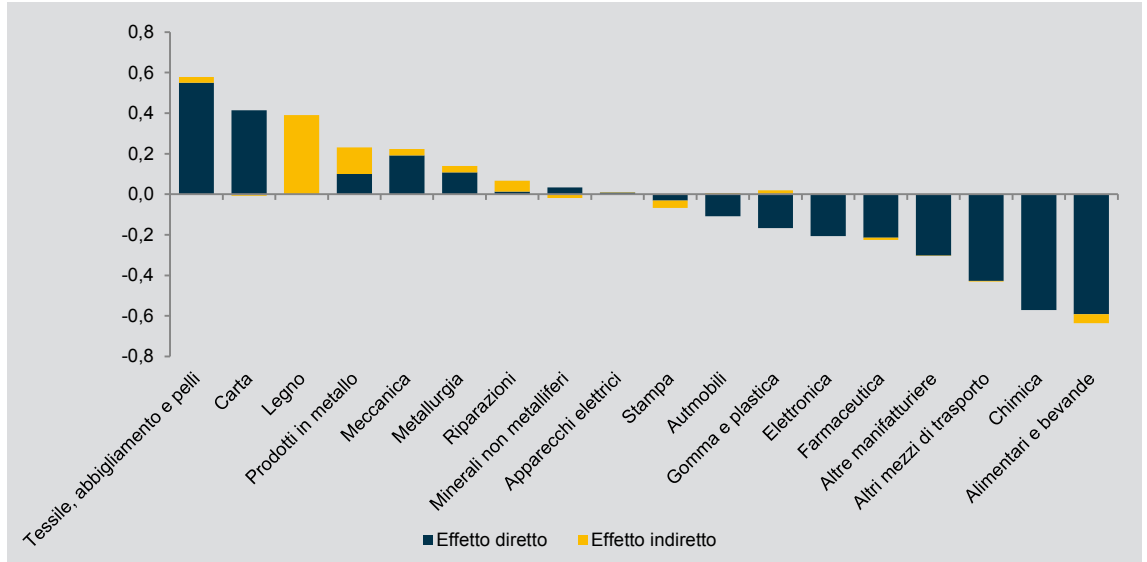
Con riguardo alla Germania, a esclusione degli altri mezzi di trasporto, della chimica e degli alimentari e bevande, tutti i settori mostrano un andamento sincrono rispetto all'economia tedesca. In particolare, quelli che presentano una maggiore correlazione sono la carta, la metallurgia, la meccanica, il tessile, abbigliamento e pelli e le automobili.

Figura 3.11 - Effetti diretti ed indiretti sulla correlazioni ciclica dei settori manifatturieri italiani con gli Stati Uniti - Anni 2005-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

Figura 3.12 - Effetti diretti ed indiretti sulla correlazioni ciclica dei settori manifatturieri italiani con la Cina - Anni 2005-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

Lo scenario muta analizzando la correlazione fra la dinamica delle imprese manifatturiere italiane con la crescita delle economie statunitense e cinese. In questo contesto, infatti, è di molto inferiore sia il numero di settori per i quali risulta una correlazione ciclica positiva, sia l'intensità della correlazione rispetto a quanto riscontrato con la Germania.

Con riguardo agli Stati Uniti, sono infatti solo 11 (erano 15 per la Germania) i settori per i quali si evidenzia una tendenza alla sincronia, fra i quali gli altri mezzi di trasporto, la farmaceutica, la chimica e l'elettronica. Inoltre, fra i comparti con un andamento in controtendenza rispetto al ciclo statunitense figurano alcuni fra quelli maggiormente internazionalizzati (meccanica, metallurgia, prodotti in metallo e tessile, abbigliamento e pelli).

Rispetto alla Cina, il quadro risulta analogo in termini di quantità di settori asincroni (sono 13 su 18, tra cui l'elettronica, la farmaceutica, la chimica e gli alimentati e bevande). Tuttavia, alcuni comparti a maggiore internazionalizzazione, quali il tessile, abbigliamento e pelli, la metallurgia, i prodotti in metallo e la meccanica, tendono invece a mostrarsi significativamente correlati con il ciclo cinese.

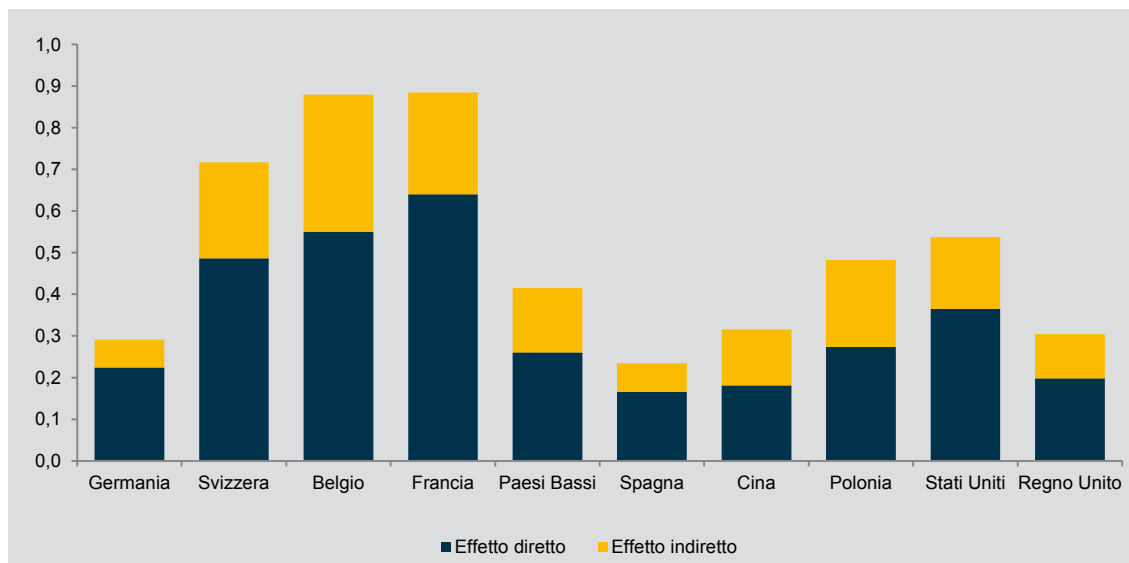
3.3.3 La reattività del sistema produttivo italiano alla dinamica di crescita dei paesi esteri: un esercizio di simulazione

Da ultimo, l'analisi sin qui condotta consente anche di individuare, per il complesso delle imprese italiane considerate, il grado di sincronia rispetto alla volatilità del ciclo dei paesi partner. In questo caso, dunque, è misurata la reattività (in termini di direzione e intensità di reazione) del sistema produttivo italiano alla dinamica dei paesi esteri piuttosto che l'intensità del comovimento ciclico. In altri termini, l'esercizio è finalizzato a simulare, dati i sentieri di crescita osservati nel periodo di riferimento, in quale direzione e in quale misura un aumento o una riduzione del tasso di crescita dei paesi partner avrebbe modificato la dinamica del valore aggiunto delle imprese italiane.

A partire dalle correlazioni mostrate in Figura 3.13, si è dunque calcolata l'intensità con cui le imprese italiane reagirebbero a una accelerazione di un punto percentuale del tasso di

crescita dei paesi considerati. In questo caso l'analisi è stata condotta non solo per l'intero arco temporale di riferimento (2005-2016), ma anche per il periodo 2010-2016, durante il quale, come si è accennato, l'Italia ha registrato un andamento tendenzialmente asincrono rispetto a quello delle principali economie europee e mondiali.

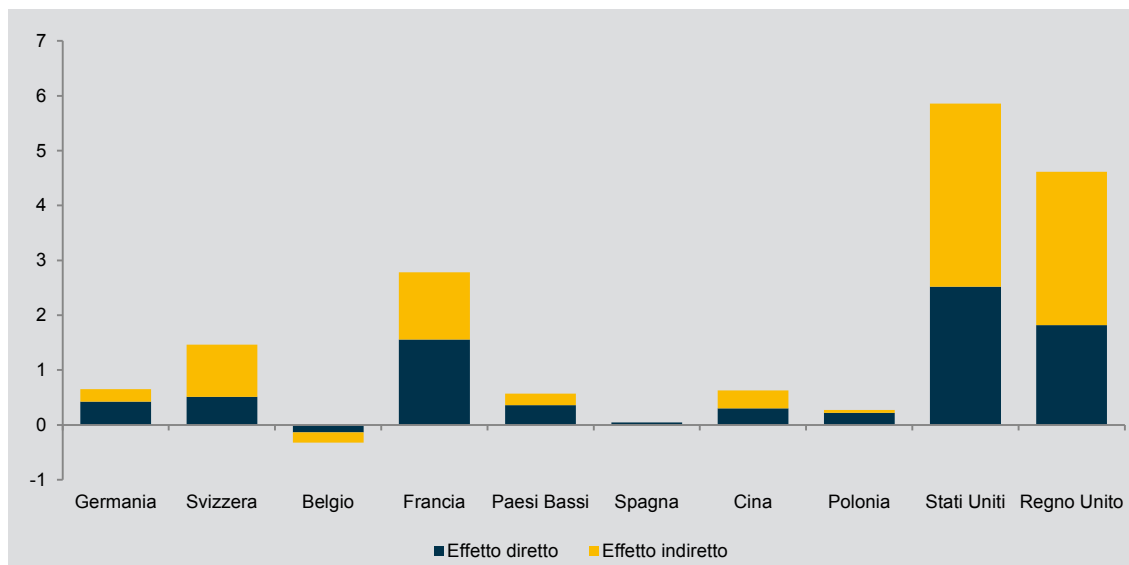
Figura 3.13 - Intensità della reazione del sistema produttivo italiano a un'accelerazione di un punto percentuale della dinamica del Pil dei paesi esteri e scomposizione fra effetti diretti ed indiretti - Anni 2005-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

Tenendo in considerazione l'intero lasso temporale (Figura 3.13), la dinamica delle imprese italiane appare più sensibile a *shocks* positivi della crescita di Francia, Belgio e Svizzera, mentre l'eventuale contributo fornito da un aumento della dinamica di crescita di Spagna, Germania, Cina e Gran Bretagna risulta inferiore.

Figura 3.14 - Intensità della reazione del sistema produttivo italiano a un'accelerazione di un punto percentuale della dinamica del Pil dei paesi esteri e scomposizione fra effetti diretti ed indiretti - Anni 2010-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat, WIOD, Ocse

Con riferimento al periodo 2010-2016 (Figura 3.14), invece, la simulazione indica come le imprese italiane avrebbero tratto un maggiore beneficio da un aumento del tasso di crescita di Stati Uniti, Regno Unito e Francia, mentre più limitati (o negativi) sarebbero stati gli effetti provenienti da eventuali accelerazioni della crescita di Germania, Spagna e Belgio.

Comparando i risultati ottenuti per i due periodi, emergono alcuni elementi di interesse. In primo luogo, mentre per l'intero arco temporale si conferma la prevalenza degli effetti diretti su quelli indiretti, nel periodo 2010-2016, caratterizzato dalla ricaduta recessiva del 2012-2013, si osserva una maggiore rilevanza degli effetti indiretti nei confronti di Stati Uniti e Regno Unito. In altri termini, nel momento di maggiore sofferenza per il sistema produttivo italiano potrebbe essersi determinato un riassetto della struttura relazionale delle imprese a favore di una maggiore importanza relativa delle filiere interne, stimolato dalle connessioni con i paesi a crescita più dinamica.

In secondo luogo si può osservare una profonda mutazione della composizione geografica degli effetti totali. Nel periodo 2010-2016 l'effetto positivo della potenziale accelerazione di alcuni paesi si riduce sensibilmente (o diviene negativo come per il Belgio) rispetto a quello calcolato per l'intero periodo. Ne consegue una variazione del ranking delle economie la cui accelerazione avrebbe potuto influenzare le imprese italiane. Tale mutamento risulta connesso alla volatilità relativa dei cicli economici dei paesi considerati: quanto minore è la prima, tanto maggiore sarebbe l'effetto complessivo di un'eventuale accelerazione del Pil in quel paese sulle imprese italiane.

Detto altrimenti, nel periodo caratterizzato dall'ultima recessione e dai primi anni di ripresa, il sistema produttivo italiano avrebbe tratto maggiore beneficio dalla correlazione con il ciclo di paesi che, negli stessi anni, avessero sperimentato una crescita più stabile.

VALUTAZIONI EX-ANTE DELL'AGEVOLAZIONE SUGLI INVESTIMENTI IN MACCHINARI PREVISTA DALLA MINI IRES¹

La riforma dell'IRES disposta dalla legge di Bilancio 2019 (Mini IRES) prevede la diminuzione di 9 punti percentuali (dal 24 al 15 per cento) della aliquota IRES applicata sugli utili nel caso questi ultimi siano reinvestiti:

- a) in beni strumentali materiali nuovi, comunque finanziati (con qualche esclusione);
- b) nell'assunzione di dipendenti con contratto a tempo determinato o indeterminato.

L'agevolazione sussiste nei limiti degli utili dell'esercizio precedente accantonati a riserva. La redditività d'impresa, che solitamente rappresenta un criterio per valutare gli esiti di una agevolazione, diviene quindi, in questo caso, una condizione necessaria per la fruizione del beneficio.

La detassazione ha efficacia, tuttavia, solo in ottica incrementale:² possono godere pienamente dell'agevolazione solo le imprese che, per la componente relativa agli investimenti, aumentano rispetto al 2018 il valore netto dello stock di beni strumentali; per la componente relativa all'occupazione, il beneficio spetta a quelle che aumentano il numero medio di lavoratori dipendenti.

In sostanza la riforma individua le imprese meritevoli dell'agevolazione tra la platea di quelle che crescono, realizzano utili e li reinvestono in azienda. Considerati i requisiti necessari alla piena fruizione della detassazione, la Mini IRES si rivolge quindi a una platea di beneficiari potenzialmente ridotta.³

Inoltre, la Legge di Bilancio per il 2019 non riconferma i super ammortamenti e decreta l'abolizione dell'ACE (Aiuto alla Crescita Economica). Quest'ultima misura, introdotta all'indomani della crisi finanziaria del 2011, aveva l'intento di rafforzare l'intera struttura patrimoniale delle imprese,⁴ estendendo l'agevolazione non solo al reinvestimento degli utili (come nel caso della Mini IRES) ma a tutti gli apporti di capitale, fino al raggiungimento del patrimonio netto. Il rafforzamento patrimoniale del sistema produttivo, infatti, era finalizzato a rendere le scelte di investimento meno esposte ai vincoli bancari e le imprese meno condizionate alle oscillazioni dei tassi di interesse (e quindi alle crisi finanziarie e alle tensioni sul mercato creditizio). Essendo commisurata agli aumenti di capitale e non all'utile dell'impresa, l'ACE aveva dunque un impatto potenzialmente maggiore sulle imprese con minore redditività e di minore dimensione.⁵ Data la natura incrementale del provvedimento, il costo per le finanze pubbliche era destinato a lievitare di anno in anno.

La condizione di accesso al beneficio

Per quanto riguarda la detassazione legata agli investimenti prevista dalla Mini IRES, rilevano gli ammortamenti dei beni materiali strumentali acquisiti a partire dal periodo d'imposta 2019 (AMM_t^{2019}), sommati al minimo tra zero e la differenza del valore netto degli stock di capitale tra l'anno t e il 2018 (anno zero). Formalmente la quota detassata può essere scritta come segue:

$$AMM_t^{2019} + \min(0, VN_t - VN_0) \quad (1)$$

1 Riquadro redatto da Marco Rinaldi.

2 Sull'effetti distorsivi degli incentivi incrementali sulle scelte di investimento, si veda Commissione Europea (2014)

3 Si veda Istat Audizione parlamentare (2018).

4 Per una quantificazione dell'impatto dell'ACE sul leverage si veda Branzoli e Caiumi (2018).

5 Si veda Istat Comunicato stampa (2017).

dove VN sono i valori netti.⁶ Di conseguenza la detassazione di AMM_t^{2019} è piena solo se l'impresa non diminuisce lo stock di capitale rispetto al 2018, cioè se $VN_t \geq VN_0$ (condizione di accesso al beneficio).

In termini di flusso di investimenti, ipotizzando un ammortamento in $n-1$ anni e tenendo conto che nel primo e nell'ultimo anno la quota di ammortamento è dimezzata per legge, la condizione di accesso al beneficio è equivalente alla condizione:⁷

$$\sum_{i=0}^{t-1} I_{t-i} \geq \sum_{i=0}^{t-1} \frac{1}{n} \left(\frac{1}{2} I_{t-i} + I_{t-i-1} + \dots + I_{t-i-(n-1)} + \frac{1}{2} I_{t-i-n} \right) \quad (2)$$

Nell'anno $t=1$ (cioè il 2019, primo anno della riforma), la condizione di accesso al beneficio è soddisfatta quando l'investimento supera la media degli investimenti degli n anni passati:⁸

$$I_{2019} \geq \frac{1}{n} \left(\frac{1}{2} I_{2019} + I_{2018} + \dots + I_{2019-(n-1)} + \frac{1}{2} I_{2019-n} \right) \quad (3)$$

Nelle figure 1 e 2 è riportata, per ciascun comparto economico e settore manifatturiero, la variazione percentuale minima degli investimenti in impianti e macchinari,⁹ rispetto al 2018, da realizzarsi nel triennio 2019-21 al fine di poter accedere al beneficio.¹⁰ La condizione di accesso appena ricordata determina la possibilità di realizzare investimenti ampiamente inferiori a quelli del 2018 in misura tanto maggiore quanto più ampio è il divario tra questi ultimi e la media degli anni precedenti. Questo avverrebbe per la quasi totalità dei settori. Fanno eccezione i comparti dell'Informazione e Telecomunicazione (dove appare necessario un livello di investimento superiore) e quello delle Utilities (dove per il 2019 la soglia per l'accesso al beneficio è lievemente inferiore a quella di riferimento). Tra le industrie manifatturiere i settori più penalizzati sono quello dei prodotti derivanti da raffinazione del petrolio, con una soglia di investimenti appena inferiore (-1,2 per cento nel 2019) a quella di riferimento, le attività metallurgiche (-5,2 per cento nel 2021) e i Prodotti chimici (-6,1 per cento nel 2021). Il settore più agevolato è quello della fabbricazione dei Prodotti farmaceutici.

In altri termini, i settori che successivamente all'ultima recessione hanno evidenziato un recupero consistente degli investimenti sono quelli per i quali le condizioni di accesso al beneficio sono meno costose. Tuttavia, come mostra il grafico, per quasi tutti i settori tale margine tende a ridursi con il passare degli anni. In una prospettiva di deterioramento delle condizioni cicliche e delle aspettative di investimento, inoltre, l'accesso al beneficio potrebbe rapidamente divenire più difficoltoso.

6 La parte detassata è infatti pari al minimo tra AMM_t^{2019} e l'eccedenza dell'ammontare del valore netto dei beni esistenti al tempo t (considerando che per quelli agevolati il valore è assunto al lordo degli ammortamenti AMM_t^{2019}), confrontato con il valore netto al 31 dicembre 2018. In formule: $\min(AMM_t^{2019}, Ecc_t)$, dove $Ecc_t = VN_t + AMM_t^{2019} - VN_0$. La parte detassata è quindi: $AMM_t^{2019} + \min(0, VN_t - VN_0)$.

7 Poiché $VN_t = VN_{t-1} + I_t - AMM_t$, dove I_t e AMM_t sono rispettivamente gli investimenti e gli ammortamenti al tempo t , si ha $VN_t = VN_0 + \sum_{i=0}^{t-1} I_{t-i} - \sum_{i=0}^{t-1} AMM_{t-i}$. Ponendo un coefficiente di ammortamento pari a $\frac{1}{n}$ segue il risultato.

8 In modo simile a quanto dispone la Mini IRES, le leggi Tremonti e Tremonti Bis (DL 10/6/94 n. 357 e Legge 18/10/01 n.383) prevedevano un beneficio fiscale sulla base degli investimenti realizzati in eccedenza rispetto alla media degli investimenti in beni strumentali realizzati nei cinque periodi d'imposta precedenti.

9 Per ricorrenza si dimostra che la soglia minima di investimenti perché sia soddisfatta la condizione di accesso al beneficio è $I_t = \frac{2n}{n(2n-1)} \left(I_{t-1} + \dots + \frac{1}{2} I_{t-n} \right)$.

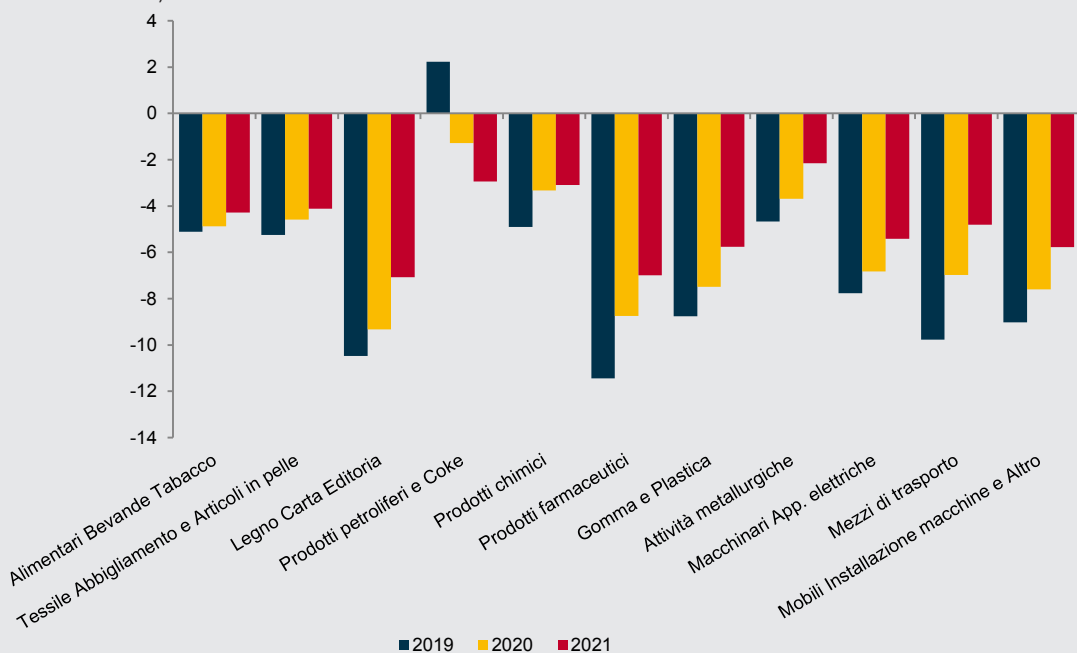
10 Calcolando una media degli ammortamenti fiscali in impianti e macchinari previsti dal DM 31 dicembre 2018, si è considerato un ammortamento in 6 anni per tutte le industria e i settori tranne: Mezzi di trasporto (5 anni), Utilities (7), Costruzioni (5), Informazione e comunicazione (5), Attività professionali (5), Ricerca e sviluppo (5).

Figura 1 - Soglia di accesso al beneficio, settori produttivi – anni 2019-2021 (variazioni percentuali rispetto al 2018)



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Figura 2 - Soglia di accesso al beneficio, settori manifatturieri - Anni 2019-2021 (variazioni percentuali rispetto al 2018)

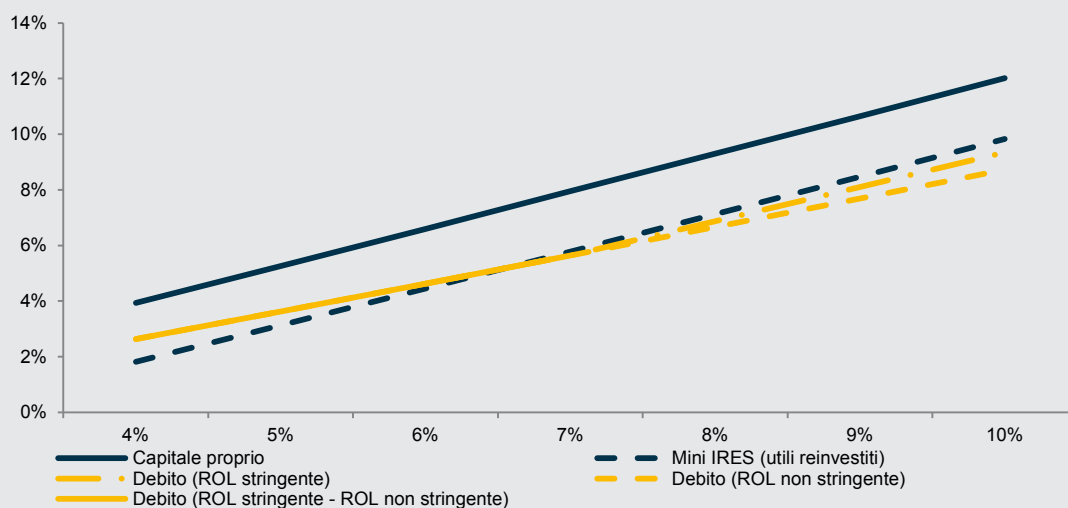


Fonte: elaborazioni su dati Istat

Il costo del capitale in uno scenario di crescita dei tassi di interesse

Gli effetti dell'evoluzione del sistema di tassazione sulle scelte di finanziamento delle imprese possono essere colti osservando l'andamento per fonte di finanziamento del costo del capitale,¹¹ ossia il rendimento generato da un ipotetico "investimento marginale".¹² È noto che imprese poco redditizie e patrimonialmente non solide sono più esposte alle oscillazioni dei tassi di interesse.¹³ La Figura 3 mostra il costo del capitale (investimento in macchinari), secondo quanto previsto dal sistema in vigore, per fonte di finanziamento e in funzione del tasso di inte-

Figura 3 - Costo del capitale per fonti di finanziamento e tasso di interesse - Investimento in macchinari Anno 2019 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia

resse nominale. Il ricorso al debito è valutato in due casi distinti: 1) nel caso in cui il 30 per cento del reddito operativo lordo (ROL) non sia sufficiente a coprire gli interessi, rendendo la quota

¹¹ Le elaborazioni del paragrafo 2 e 3 sono state ottenute utilizzando l'approccio di calcolo delle aliquote effettive *forward looking* sviluppato da Devereux e Griffith (1998). Si veda anche Istat, Comunicato stampa (2017) e Caiumi *et al.* (2015) per un'applicazione per l'Italia. Il calcolo è effettuato considerando i principali elementi del sistema di tassazione societaria in Italia. Con riferimento al trattamento fiscale delle diverse fonti di finanziamento degli investimenti, si tiene conto dell'insieme dei provvedimenti che contribuiscono a ridurre il favore fiscale al finanziamento con debito; in particolare l'indeducibilità degli interessi passivi dalla base imponibile IRAP, la deducibilità parziale degli interessi passivi netti dall'IRES in vigore dal 2008 (la cosiddetta regola del ROL) e l'ACE (tasso nozionale per il 2018: 1,5 per cento). Si ricorda inoltre che dal 2008 è ammessa la deduzione forfettaria dall'IRES dell'IRAP relativa agli interessi passivi indeducibili. È stato considerato un investimento in macchinari e attrezzature con un tasso di ammortamento fiscale del 13,25 per cento (ammortamento lineare) e di deprezzamento economico del 17,5 per cento. Per il calcolo dei super-ammortamenti il coefficiente di ammortamento fiscale di macchinari e attrezzature è stato moltiplicato per 1,3 nel 2018. Il tasso di interesse reale è posto uguale al tasso opportunità (2,76 per cento, media tra i tassi sul leasing strumentale oltre i 25.000 euro e i tassi sui Btp decennali, fonte Banca d'Italia) mentre l'inflazione è fissata al 1,18 per cento. Per l'anno 2019 è stato considerato l'abolizione dell'ACE, la mancata proroga del maxi ammortamento e la Mini IRES per l'agevolazione relativa agli investimenti.

¹² L'investimento marginale è quell'investimento che genera un rendimento appena sufficiente a coprirne il costo. Il cuneo fiscale sul capitale, definito come la distanza tra il costo del capitale sostenuto dall'impresa (al lordo delle imposte) e il tasso di interesse, fornisce una misura della distorsione prodotta dalla tassazione sulle decisioni di investimento; un cuneo negativo denota un incentivo alla realizzazione di investimenti, un cuneo positivo denota un disincentivo.

¹³ Si veda Istat Audizione parlamentare (2017).

eccedente in deducibile (ROL “stringente”)¹⁴ e 2) nell’ipotesi di ROL capiente e quindi di piena deducibilità (ROL “non stringente”). Il primo caso interessa dunque le imprese meno redditizie, il secondo le imprese più redditizie. Si osservi che fino a un certo valore del tasso di interesse i due casi coincidono, oltre si differenziano.

Le imprese meno redditizie che hanno la possibilità di accedere al credito, non potendo usufruire del beneficio previsto dalla Mini IRES (poiché non hanno utili da reinvestire o non ne hanno in quantità sufficiente), potrebbero optare per un più conveniente finanziamento con debito (nell’ipotesi di ROL “stringente”), aumentando tuttavia la propria posizione debitoria e quindi accentuando la loro condizione di fragilità. Le imprese meno redditizie che non hanno la possibilità di accedere al credito sono economicamente le più penalizzate, dovendo scontare un costo del capitale maggiore. Le imprese più redditizie, invece, possono scegliere tra un finanziamento con utili reinvestiti, usufruendo della Mini IRES, e un finanziamento con debito (nell’ipotesi che il ROL non sia stringente). Per quest’ultimo gruppo di imprese entrambe le soluzioni mostrano di essere particolarmente convenienti.

Come si vede dalla Figura 3, all’aumentare del tasso di interesse il costo del capitale finanziato con mezzi propri (utili reinvestiti o nuovi apporti) aumenta più rapidamente rispetto al finanziamento tramite indebitamento. In questo caso, infatti, per ogni punto di aumento del tasso di interesse il costo del capitale aumenta di 1,4 punti percentuali, a fronte di un incremento compreso tra 1 e 1,2 punti (a seconda che il ROL sia o meno stringente). La maggiore convenienza del finanziamento con debito nel caso di ROL non stringente trova giustificazione nel fatto che, in un ipotetico scenario di tassi crescenti, sono le imprese più redditizie (e patrimonialmente più solide) quelle che presentano la possibilità di ricorrere al debito in modo meno rischioso rispetto a quelle meno redditizie.

La progressività della tassazione sugli investimenti finanziati con capitale proprio: confronti con il sistema in vigore nel 2018

Le aliquote medie effettive di tassazione (EATR – Effective Average Taxation Rate) misurano il peso della stessa sugli investimenti in funzione della loro profittabilità.¹⁵

Nella Figura 4 vengono riportate le aliquote medie effettive di tassazione (misurate in ordinata) relative ai provvedimenti inerenti all’IRES e riguardanti l’investimento in macchinari finanziati con capitale proprio, oggetto di misure di politica fiscale nel biennio 2018-19. In particolare, si specificano due curve: una relativa all’insieme dei provvedimenti adottati nel 2018 (super ammortamento e ACE) e una relativa al solo ACE; per il 2019, allo stesso modo, si riportano due curve, la prima relativa agli investimenti che beneficiano della Mini Ires (utili reinvestiti), la seconda relativa agli investimenti finanziati con fonti di capitale proprio diverse dagli utili.

Nel 2019 la curva EATR si modifica, rispetto a quella che include l’insieme dei provvedimenti adottati nel 2018 (comprensivo di ACE con tasso nozionale al 1,5 per cento e super ammortamenti al 130 per cento), per via della riforma che introduce la Mini IRES. Come mostra la figura,¹⁶ gli effetti di tale provvedimento non determinano scostamenti significativi delle aliquote medie di tassazione; una differenza più ampia, tuttavia, si evidenzia in coincidenza di bassi livelli di profittabilità (rappresentati in ascissa nella Figura 4).¹⁷

Nella figura sono anche riportati i valori dell’indice di convessità fiscale, che misura il grado di progressività della tassazione sugli investimenti, compreso tra 0 (se il sistema è puramente

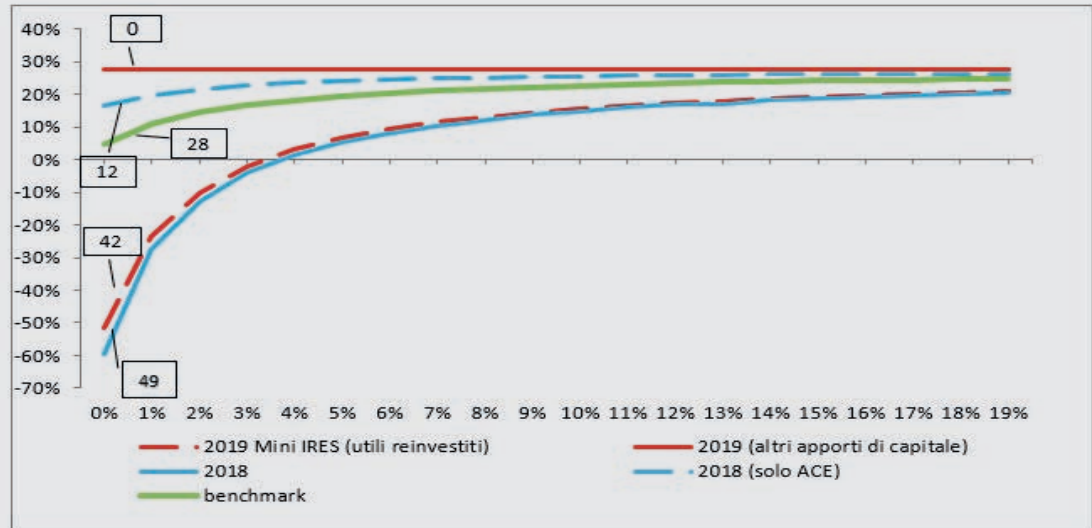
14 In riferimento al calcolo del costo del capitale nel caso di ROL stringente e agli effetti congiunti dell’ACE e della regola del ROL sulla determinazione del livello ottimale di leverage si veda Caiumi et al. (2015).

15 In particolare, l’EATR rappresenta un indicatore di competitività del sistema paese, dal momento che costituisce uno dei principali indicatori valutati dalle imprese multinazionali nella scelta del paese di localizzazione degli investimenti.

16 I calcoli dell’EATR sono basati sul *framework* teorico esposto nella nota 8.

17 Profittabilità zero per cento equivale ad un investimento che genera un guadagno pari al costo del capitale.

Figura 4 - Aliquote medie effettive di tassazione (EATR) e indice di convessità fiscale per grado di profittabilità dell'investimento - Anni 2018-2019 (investimento in macchinari finanziato con capitale proprio) (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia

proporzionale) e 100 (se il sistema è talmente progressivo da livellare ogni profitto indipendentemente da quanto l'investimento ante imposte sia profittevole).¹⁸

Un sistema di tassazione puramente proporzionale caratterizza le imprese che non reinvestono gli utili e dunque non possono beneficiare dell'agevolazione prevista dalla Mini IRES; tali imprese presentano una tassazione nel 2019 pari all'aliquota statutaria (data dalla somma dell'aliquota IRES più l'aliquota IRAP: 27,81 per cento) per tutti i livelli di profittabilità.

Per bassi livelli di profittabilità,¹⁹ la Mini IRES risulta essere meno progressiva della tassazione sul 2018 (il valore dell'indice è 42 per la Mini IRES e 49 per l'IRES in vigore nel 2018).

Un caso di riferimento (nella Figura 4 denominato con "benchmark") è rappresentato dal sistema di tassazione non distortivo, nel quale l'aliquota statutaria coincide con l'indice di convessità e si prevede la deduzione del solo costo opportunità (rappresentato dal tasso di interesse); si noti che in questo caso quest'ultimo risulta quasi doppio rispetto al tasso nozionale ACE previsto per il 2018 (1,5 per cento).²⁰

In conclusione, il disegno incrementale della Mini IRES tende a premiare in maggiore misura segmenti produttivi che già nel 2018 presentavano una migliore performance in termini di investimenti determinando, per questi ultimi, condizioni di accesso al finanziamento più vantaggiose. La profittabilità d'impresa, ai fini della fruizione del provvedimento, è del resto un elemento di assoluta centralità. Da un lato costituisce un prerequisito per l'accesso al beneficio, dall'altro condiziona gli effetti della misura sull'investimento marginale: per bassi livelli di profittabilità, infatti, l'introduzione della Mini IRES (unitamente all'abolizione dell'Ace) determina una riduzione della progressività della tassazione d'impresa. Inoltre, in una prospettiva di deterioramento delle condizioni cicliche e del conseguente peggioramento dei risultati economici dell'impresa, l'accesso al beneficio potrebbe rapidamente divenire più difficoltoso, rendendo la misura prociclica. Il divario di trattamento tra finanziamento con utili reinvestiti e finanziamento con apporti di capitale diversi dagli utili può essere fonte di squilibri del sistema.

¹⁸ Più precisamente l'indice di convessità fiscale misura in modo standardizzato la pendenza locale della curva dell'EATR. Si veda Di Biagio e Rinaldi (2016).

¹⁹ Fino al doppio del tasso di interesse ipotizzato.

²⁰ La norma istitutiva dell'ACE (c.d. decreto "Salva-Italia" del 2011) prevedeva che fosse ammessa in deduzione dal reddito netto complessivo un importo pari al rendimento nozionale del nuovo capitale proprio. Il tasso che determinava tale rendimento era fissato dal legislatore di anno in anno.

APPENDICE

LE DETERMINANTI MICROECONOMICHE DEL COMOVIMENTO CICLICO: UN'APPLICAZIONE DELL'APPROCCIO DELLA "GRANULARITY"

Allo scopo di individuare, secondo la metodologia della *granularity*, i canali diretti e indiretti attraverso i quali il ciclo italiano risente di quello dei principali paesi partner, si è seguita una procedura di stima articolata in tre step successivi. Inizialmente viene calcolata la correlazione tra il tasso di crescita del valore aggiunto di ciascuna impresa, con riferimento al periodo 2005-2016, e il tasso di crescita del Pil di ciascuno dei 10 paesi di destinazione; tale relazione è espressa da:

$$\rho(\gamma_{ft}, \gamma_{ct}) = \frac{\text{cov}(\gamma_{ft}, \gamma_{ct})}{\sigma_f \sigma_c} \quad (1)$$

dove ρ esprime la correlazione, γ_{ft} è il tasso di crescita del valore aggiunto dell'impresa f , γ_{ct} il tasso di crescita del Pil del paese di destinazione dell'export italiano; σ_f e σ_c le relative deviazioni standard.

Nel secondo step, le correlazioni così calcolate vengono utilizzate come variabile dipendente in un modello panel a effetti fissi, dove le dimensioni sono le imprese e i paesi, con l'obiettivo di studiare le determinanti microeconomiche della correlazione in (1).

$$\rho(\gamma_{ft}, \gamma_{ct}) = \alpha + \beta_1 EXP_{f,c} + \beta_2 IMP_{f,c} + \beta_3 AFF_{f,c} + \beta_4 HQ_{f,c} + \beta_5 DS_{f,j,c} + \beta_6 US_{f,j,c} + \delta_f + \delta_c + \eta_{f,c} \quad (2)$$

dove $EXP_{f,c}$ e $IMP_{f,c}$ sono variabili *dummy* che assumono valore 1 quando l'impresa f esporta/importa nel/dal paese C (in almeno uno degli anni considerati), $AFF_{f,c}$ è una variabile *dummy* che assume valore 1 quando l'impresa è affiliata di una multinazionale a controllo estero localizzata nel paese c , $HQ_{f,c}$ una *dummy* che assume valore 1 quando l'impresa f rappresenta una multinazionale a controllo italiano localizzata in C ; δ_f e δ_c sono effetti fissi di impresa e paese.

Attraverso i primi quattro termini della (2) è possibile valutare gli effetti diretti di impresa (attraverso l'attività di export e import delle imprese e/o la loro appartenenza a gruppi multinazionali) sul comovimento ciclico dei paesi di destinazione/origine dell'interscambio commerciale; il quinto ($DS_{f,j,c}$) e il sesto termine ($US_{f,j,c}$) della equazione (2) permettono invece di misurare gli effetti indiretti, ossia il comovimento determinato dalle relazioni tra imprese che non sono direttamente connesse con l'estero con quelle che lo sono.

In particolare, $DS_{f,j,c}$ e $US_{f,j,c}$ sono dati dalle seguenti espressioni:

$$DS_{f,j,c} = INPUTINT_f \sum_i IO_{ij} \left(\frac{NIM_{j,c}}{N_i} \right) \quad (3)$$

$$US_{f,j,c} = DOMINT_f \sum_i IO_{ij} \left(\frac{NEX_{j,c}}{N_i} \right) \quad (4)$$

Dove i e j sono settori e l'impresa f appartenente al settore j , $INPUTINT_f$ rappresenta l'intensità di utilizzo totale dell'input dell'impresa f , definito come la spesa totale di input diviso la spesa per input più la massa salariale; $DOMINT_f$ l'intensità delle vendite interne, definite come la quota di vendite dell'impresa f sul mercato interno; IO sono le relazioni intersettoriali tra settori italiani colte dalla matrice input-output al 2014, $NIM_{j,c}$ è il numero di imprese italiane del settore i che importa dal paese c , N_i è il numero di imprese totali del settore i .

L'espressione (3) definisce quindi le relazioni indirette determinate dagli acquisti di input da imprese domestiche, senza alcuna relazione diretta con l'estero (relazioni *downstream*); la (4), al contrario, le relazioni indirette che si instaurano attraverso la vendita di beni a imprese domestiche (relazioni *upstream*).

Nel terzo step, infine, si indagano le implicazioni macroeconomiche delle interrelazioni micro. Data la correlazione a livello di impresa si può ricostruire la correlazione tra valore aggiunto aggregato dell'Italia rispetto ai 10 paesi di destinazione

$$\rho(\gamma_{At}, \gamma_{Ct}) = \sum_f w_{ft-1} \frac{\sigma_f}{\sigma_A} \rho(\gamma_{ft}, \gamma_{Ct}) \quad (5)$$

Dove γ_{At} è il valore aggiunto aggregato dell'Italia e w_{ft-1} è un sistema di pesi definito dalla quota del valore aggiunto dell'impresa sul totale del valore aggiunto italiano. La correlazione in (5) può essere a sua volta distinta, come nell'analisi micro, nelle due componenti dirette e indirette

$$\rho(\gamma_{At}, \gamma_{Ct}) = \frac{\sigma_{I_C}}{\sigma_A} \rho\left(\sum_{f \in I_C} w_{ft-1} \gamma_{ft}, \gamma_{Ct}\right) + \frac{\sigma_{I_C^c}}{\sigma_A} \rho\left(\sum_{f \in I_C^c} w_{ft-1} \gamma_{ft}, \gamma_{Ct}\right) \quad (6)$$

dove I_C è il gruppo di imprese direttamente connesse con l'estero (quelle, cioè, che esportano, importano sono affiliate di multinazionali estere o multinazionali italiane), I_C^c il complemento del primo gruppo (imprese non direttamente connesse).

L'esercizio di simulazione svolto nel capitolo 3 si discosta da quello proposto in di Giovanni *et al.* (2018).¹ In questo caso, infatti, l'obiettivo è quello di quantificare la variazione del valore aggiunto aggregato italiano nel caso di un incremento di un punto percentuale del Pil di un paese estero di destinazione, il che corrisponde a calcolare i parametri (β) degli effetti marginali di una regressione lineare semplice:

$$\frac{cov(\gamma_{At}, \gamma_{Ct})}{var(\gamma_{Ct})} = \rho(\gamma_{At}, \gamma_{Ct}) \frac{\sigma_A}{\sigma_C} \quad (7)$$

Se applicata questa trasformazione al fattore di destra dell'equazione (6) avremo

$$\frac{cov(\gamma_{At}, \gamma_{Ct})}{var(\gamma_{Ct})} = \frac{\sigma_{I_C}}{\sigma_A} \rho\left(\sum_{f \in I_C} w_{ft-1} \gamma_{ft}, \gamma_{Ct}\right) \frac{\sigma_A}{\sigma_C} + \frac{\sigma_{I_C^c}}{\sigma_A} \rho\left(\sum_{f \in I_C^c} w_{ft-1} \gamma_{ft}, \gamma_{Ct}\right) \frac{\sigma_A}{\sigma_C}, \quad (8)$$

cioè una scomposizione del parametro β negli effetti diretti e indiretti.

¹ Nel lavoro citato, si realizza un esercizio di tipo controfattuale calcolando la variazione nella correlazione con il ciclo del paese estero nell'ipotesi che tutte le imprese direttamente connesse con quello stesso paese non lo siano più. Di conseguenza, anche gli effetti indiretti vengono azzerati in quanto i termini NIM_{ic} e NEX_{ic} nelle espressioni (3) e (4) si azzerano.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Acemoglu D., V.M. Carvalho, A. Ozdaglar e A. Tahbaz-Salehi (2012), The network origins of aggregate fluctuations. *Econometrica*, 80, pp. 1977-2016.
- Banca Mondiale (2015), What lies behind the global trade slowdown. *Global Economic Prospects*, Washington D.C.
- Borgatti S.P., M.G. Everett e L.C. Freeman (2002), *Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis*. Analytic Technologies, Harvard, MA.
- Borgatti S.P., M.G. Everett e J.C. Johnson (2013), *Analyzing Social Networks*. Sage Publications.
- Branzoli N.e A. Caiumi, (2018), How effective is an incremental ACE in addressing the debt bias? Evidence from corporate tax returns, *Taxation Papers Working Paper N. 72*.
- Bugamelli M., S. Fabiani, S. Federico, A. Felettigh, C. Giordano e A. Linarello (2017), Back on track? A macro-micro narrative of Italian exports, *Banca d'Italia, Quaderni di Economia e Finanza*, n. 399, ottobre.
- Caiumi A., L. Di Biagio e M. Rinaldi (2015), Computing Effective Tax Rates in presence of Non-linearity in Corporate Taxation. *Istat Working Paper N.9*.
- Carvalho V.M. e B. Grassi (2019), Large firm dynamics and the business cycle, *American Economic Review*, in corso di pubblicazione.
- Commissione Europea AA.VV., (2014), A Study on R&D Tax Incentives Final report, *Taxation Papers Taxation and Customs Union. Working Paper N. 52 – 2014*.
- CSC – Centro Studi Confindustria (2017), *Scenari industriali*, N. 8, novembre.
- di Giovanni J., A.A. Levchenko e I. Méjean (2014), Firms, destinations, and aggregate fluctuations. *Econometrica*, 82, pp. 1303-1340.
- di Giovanni J., A.A. Levchenko e I. Méjean (2018), The micro origins of international business-cycle comovement. *American Economic Review*, 108(1), pp. 82–108.
- De Nardis S., F. Fontolan (2014) Intensi esportatori, *Nota Nomisma*, 11 giugno 2014.
- Devereux M. e R., Griffith (1999), The Taxation of Discrete Investment choices, *Working Paper Series n° 98/16 Institute for Fiscal Studies*, London.
- Di Biagio L. e M. Rinaldi (2016), An Index of Tax Convexity on Corporate Investment, *Atti della 57° Conferenza Annuale della Società Italiana degli Economisti*, <http://www.siecon.org/online/wp-content/uploads/2016/09/RINALDI.pdf>.
- Dosi G., M. Napoletano, A. Roventini e T. Treibich (2018), Debunking the granular origins of aggregate fluctuations: from Real Business Cycles back to Keynes. *Sciences Po OFCE Working Paper*, n. 29.
- Gabaix X. (2011), The granular origins of aggregate fluctuations. *Econometrica*, 79, pp. 733-772.
- Gnoco N. e C. Rondinelli (2018), Granular sources of the Italian business cycle. *Temì di Discussione*, n. 1190/2018, Banca d'Italia, settembre.
- Harding D. e A. Pagan (2002), Dissecting the cycle: a methodological investigation”, *Journal of Monetary Economics*, 49, pp. 365-381.
- Ice (2017), *L'Italia nell'economia internazionale*. Roma.
- Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Febbraio, Roma.
- Istat (2014), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Febbraio, Roma.
- Istat (2015), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Febbraio, Roma.
- Istat (2016), *Rapporto annuale*. Maggio, Roma.
- Istat (2017), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Febbraio, Roma.

- Istat (2018a), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. Marzo, Roma.
- Istat (2018b), *Rapporto annuale*. Maggio, Roma.
- Istat (2018c), *Struttura e competitività delle imprese multinazionali*. Novembre, Roma.
- Istat, Audizione parlamentare: “Analisi degli effetti di selezione dei provvedimenti fiscali a favore delle imprese”. Dossier fiscale allegato all’audizione del Direttore DIPS davanti alle commissioni riunite di bilancio della Camera e del Senato in relazione al Documento di Economia e Finanza 2017, 19 aprile 2017.
- Istat, Audizione parlamentare: “Attività conoscitiva preliminare all’esame del disegno di legge recante bilancio di previsione dello Stato per l’anno finanziario 2019 e bilancio pluriennale per il triennio 2019-2020”. Dossier Analisi dei principali provvedimenti fiscali sulle imprese, 12 novembre 2018
- Istat, Comunicato stampa “Gli effetti dei provvedimenti fiscali sulle imprese”, 16 giugno 2017.
- Koopman R., W. Powers, Z. Wang e S.J. Wei (2010), Give credit where credit is due: tracing value added in global production chains, *National Bureau of Economic Research*, No. w16426.
- Koopman R., W. Powers, Z. Wang e S.J. Wei (2014), Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104, pp. 459-494.
- Ng F. e A. Yeats (2003), Major trade trends in East Asia: what are their implications for regional cooperation and growth?, The World Bank, Washington DC.
- Ocse (2012), Trade in value-added: concepts, methodologies, and challenges, *Joint OCSE-WTO Note*, Paris.
- Ocse (2013), *Interconnected economies. Benefiting from Global Value Chains*. OCSE Publishing, Paris.
- Ocse (2019), Trade in value added, *OCSE-WTO: Statistics on Trade in Value Added (database)*, on line in <https://doi.org/10.1787/data-00648-en>.
- Timmer M.P., E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer e G.J. de Vries (2015), An illustrated user guide to the World Input–Output Database: the case of global automotive production, *Review of International Economics* 23: 575–605.
- Veugelers R., F. Barbiero e M. Blanga-Gubbay (2013), Meeting the manufacturing firms involved in GVCs”, in R. Veugelers (a cura di), *Manufacturing Europe’s Future*. Blueprint n. 21, Brussels.
- Wang Z., J.S. Wei e K. Zhu (2013), Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels, *National Bureau of Economic Research*, n. w19677.