

Individuazione delle priorità di utilizzo del Recovery Fund

Dossier

Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese

V Commissione “Bilancio, tesoro e programmazione”

Camera dei Deputati

Roma, 2 settembre 2020

Introduzione

Le innovazioni introdotte negli ultimi anni dall'Istat nella produzione delle statistiche ufficiali sul sistema produttivo (cui si è già avuto occasione di accennare in passate audizioni dell'Istituto) assicurano oggi la disponibilità di dati sulle unità economiche caratterizzati da elevata granularità e alta capacità informativa. Si tratta di strumenti che, in una fase di elaborazione di politiche di recupero dall'epidemia e di stimolo alla crescita economica, possono risultare di grande utilità nel fornire supporto alla formulazione di misure mirate ed efficaci, in grado di sfruttare i punti di forza del nostro sistema produttivo riducendo al contempo l'impatto negativo degli elementi di criticità.

Crisi esogene e improvvise quali quella che stiamo attraversando sollecitano, in particolare, la rapida adozione di due forme di intervento, rispettivamente di tipo "verticale" – rivolte cioè a salvaguardare o stimolare determinati settori di attività ritenuti centrali in un'ottica di sostegno al sistema produttivo e di recupero dei livelli produttivi e occupazionali – e "orizzontale", trasversali quindi ai comparti, finalizzate a limitare le immediate conseguenze dello shock sulle imprese (come nel caso delle misure di agevolazione dell'accesso al credito) o a promuovere l'adozione di comportamenti e/o investimenti funzionali alla ripresa e alla crescita di medio-lungo periodo.

Elementi rilevanti per politiche settoriali ("verticali"): le interdipendenze all'interno del sistema economico

La definizione di politiche settoriali di *recovery* e crescita, oltre che tenere in considerazione le caratteristiche specifiche dei comparti in termini di peso economico e competitività, deve considerare anche il posizionamento e il ruolo che essi rivestono all'interno delle relazioni tra settori. L'efficacia con cui uno stimolo rivolto ad un determinato settore attiva un'espansione del sistema economico dipende infatti, oltre che dalla rilevanza e capacità di reazione del settore stesso, anche dalla possibilità di trasmettere tale stimolo al resto del sistema produttivo. In questo contesto, la struttura delle relazioni intersettoriali e il posizionamento del settore al loro interno determinano l'entità e la diffusione degli effetti di attivazione.

L'evidenza empirica ha mostrato come il sistema produttivo italiano sia caratterizzato da uno strutturale sotto-dimensionamento delle unità produttive e da una maggiore frammentazione rispetto agli altri principali paesi europei.¹ Ciò si evidenzia soprattutto nelle relazioni fra industria e servizi di mercato, che si mostrano ben meno intense nel caso italiano rispetto a quanto accade, ad esempio, in Germania e Francia. Una tale frammentazione comporta maggiori dispersione e lentezza nella diffusione degli stimoli settoriali all'interno del sistema produttivo, sia in termini di scambi economici di beni intermedi e di investimento, sia, in termini più generali, di trasmissione di tecnologia, innovazione e competitività.

¹ Si vedano ad esempio Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2019*, cap. 2 e *Rapporto annuale 2020*, par. 4.1.

Nel sistema degli scambi mondiali, rispetto ad altri paesi industrializzati quali Germania, Francia e Regno Unito, la maggior parte dei settori produttivi italiani, tra cui figurano molti comparti centrali per il nostro modello di specializzazione (alimentari e bevande, tessile, abbigliamento e pelli), tende a posizionarsi in segmenti delle catene globali del valore più periferici e a più basso valore aggiunto. Ciò implica una maggiore difficoltà di generazione di valore aggiunto a parità di output, e una conseguente limitazione del potenziale di attivazione legato alle filiere di produzione internazionali.² Fra i settori produttivi più internazionalizzati, invece, solo i macchinari, gli autoveicoli, gli altri mezzi di trasporto e, in misura minore, il comparto metallurgico e dei prodotti in metallo appaiono al centro delle reti di scambi internazionali.

In un sistema frammentato come il nostro, dunque, la possibilità di generare crescita dipende anche dalla capacità di attivare relazioni con altre unità o istituzioni. I dati mostrano come, rispetto al 2011, il sistema produttivo italiano permanga altrettanto frammentato sul piano dimensionale, ma mediamente più interconnesso.³ Tuttavia, l'intensificarsi di tale componente relazionale ha generato una tendenza alla polarizzazione: i settori centrali nella rete di relazioni hanno accentuato la propria centralità; quelli periferici hanno visto ulteriormente ridotta l'intensità delle loro relazioni.

Questa polarizzazione ha esacerbato la tendenza del sistema produttivo italiano a strutturarsi nella forma di "arcipelaghi", formati da reti di relazioni molto intense fra insiemi di settori (tecnologicamente contigui) ma poco legate al resto del sistema. Questo da un lato limita in qualche misura il propagarsi degli effetti delle crisi che colpisce selettivamente determinate attività; dall'altro fa sì che per promuovere la crescita del sistema non sia sufficiente stimolare un solo comparto o un solo arcipelago.

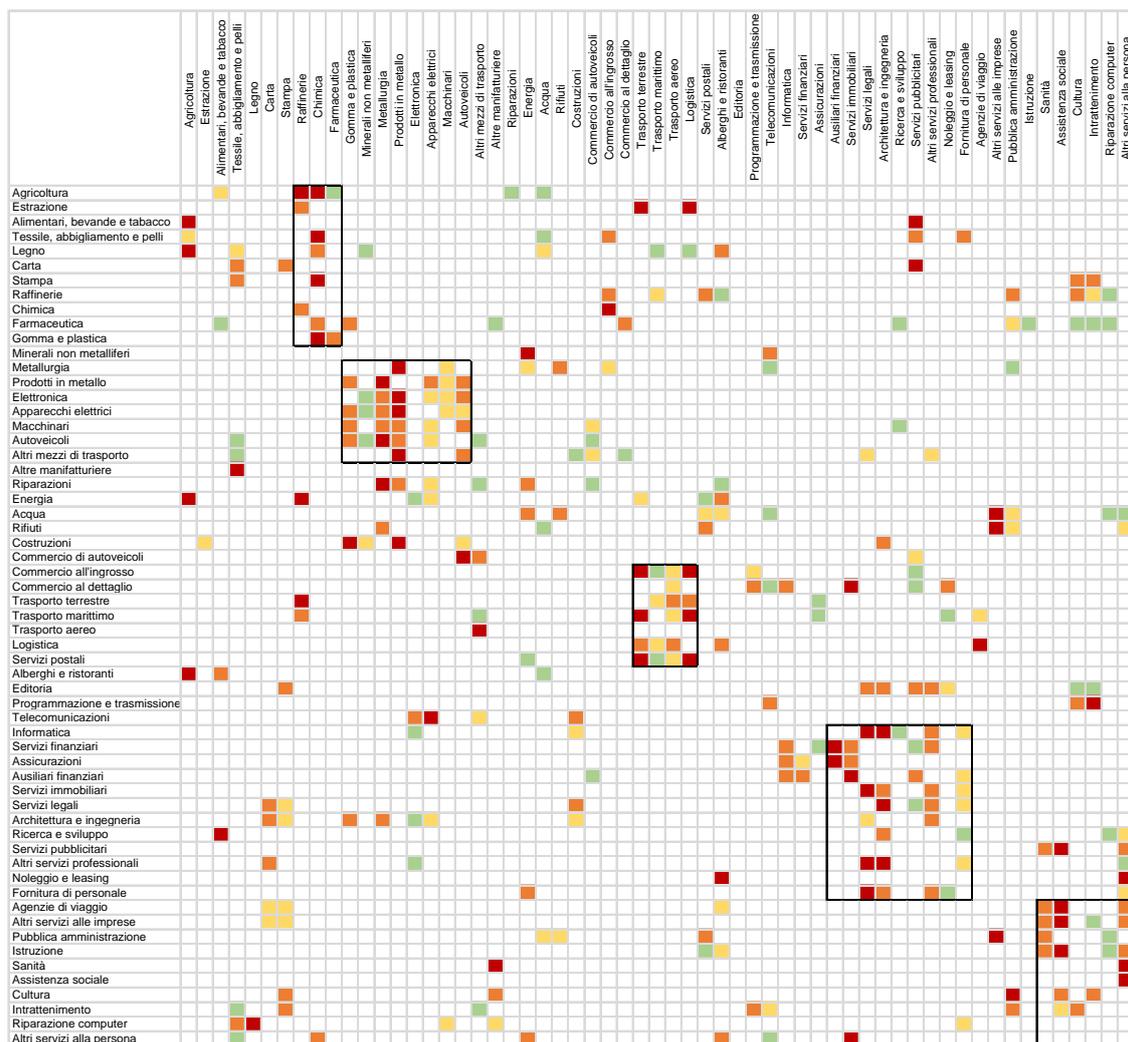
In particolare, nel nostro sistema economico è possibile individuare cinque arcipelaghi (Figura 1): l'industria "tradizionale" (fra cui agroalimentare, tessile, abbigliamento e pelli, gomma e plastica); industria "pesante" (fra cui metallurgia, elettronica, macchinari, autoveicoli); trasporti e logistica (fra cui trasporto terrestre e marittimo, magazzinaggio e servizi postali); servizi "market" (fra cui ICT, servizi finanziari, servizi professionali, servizi alle imprese); servizi alla persona (fra cui sanità, istruzione, altri servizi alla persona, Amministrazioni Pubbliche).

All'interno di tali arcipelaghi la conformazione delle relazioni consente una trasmissione generalmente efficiente degli stimoli lungo le filiere che compongono tali sotto-reti. Tuttavia, l'attivazione risulta ridotta verso l'esterno vista la mancanza di connessioni importanti che legano tra loro le sotto-reti, soprattutto per quanto riguarda i legami fra manifattura e servizi.

² Si veda Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2020*, capp. 1 e 2.

³ Si veda Istat, *Rapporto annuale 2020*, par. 4.1.

Figura 1 - Heatmap delle relazioni di filiera (in riga: settori clienti; in colonna: settori fornitori)



Fonte: Istat, Rapporto annuale 2020, par. 4.1.

Una configurazione di questo tipo scaturisce anche dalle modalità con cui i settori con maggiore capacità di attivazione trasmettono eventuali stimoli al resto dell'economia (Figura 2).

Il 44,5% del valore aggiunto del sistema produttivo italiano e il 39,4% dell'occupazione (pari, rispettivamente, a oltre 600 miliardi di euro e circa 7 milioni di occupati) sono generati da settori a trasmissione "gerarchica", ovvero lenta ma su scala relativamente estesa (ad esempio, autoveicoli, costruzioni, agricoltura, alimentari e bevande, tessile, abbigliamento e pelli, commercio, servizi finanziari). In questo contesto, il comparto centrale tende a intermediare gli stimoli nei confronti degli altri settori appartenenti alla rete e può, dunque, condizionare la propagazione degli shock e la diffusione di tecnologia e conoscenza.

Il 26,4% del valore aggiunto e il 29,8% dell'occupazione (pari, rispettivamente, a poco meno di 400 miliardi di euro e 5,3 milioni di occupati) sono generati da comparti a trasmissione "selettiva", ovvero veloce ma circoscritta a un numero contenuto di settori (ad esempio, gomma e plastica, elettronica, prodotti in metallo, altri servizi alle imprese,

istruzione). In questo caso, la presenza di numerose relazioni fra i settori aumenta la velocità di diffusione degli stimoli, ma l'attivazione raggiunge un minor numero di settori vista l'esiguità dei comparti coinvolti in questo tipo di reti.

Figura 2 - Classificazione dei settori secondo la modalità di trasmissione degli shock

Debole	Gerarchica	Selettiva	Diffusa
<i>Trasmissione poco estesa e con velocità limitata</i>	<i>Trasmissione estesa e con velocità limitata</i>	<i>Trasmissione poco estesa ma e con velocità rilevante</i>	<i>Trasmissione estesa e con velocità rilevante</i>
Carta Chimica Altre manifatturiere Commercio di autoveicoli Trasporto aereo Alberghi e ristoranti Programmazione e trasmissione Ricerca e sviluppo Servizi pubblicitari Noleggio e leasing Riparazione computer Estrazione Stampa Minerali non metalliferi Sanità Cultura Assistenza sociale	Tessile, abbigliamento e pelli Metallurgia Commercio al dettaglio Editoria Agricoltura Legno Farmaceutica Altri mezzi di trasporto Commercio all'ingrosso Trasporto marittimo Telecomunicazioni Architettura e ingegneria Altri servizi professionali Pubblica amministrazione Altri servizi alla persona Servizi finanziari Raffinerie Riparazioni Acqua Costruzioni Intrattenimento Autoveicoli Energia	Gomma e plastica Prodotti in metallo Elettronica Rifiuti Servizi postali Servizi immobiliari Agenzie di viaggio Alimentari, bevande e tabacco Apparecchi elettrici Trasporto terrestre Logistica Assicurazioni Altri servizi alle imprese Fornitura di personale Istruzione	Ausiliari finanziari Macchinari Informatica Servizi legali

Fonte: Istat, Rapporto annuale 2020, par. 4.1.

Fra i settori più rilevanti per la nostra economia, solo i macchinari garantiscono una diffusione degli stimoli "diffusa", ovvero estesa e veloce (nel complesso, il 9,6% del valore aggiunto e il 7,3% dell'occupazione), mentre sanità, alloggio e ristorazione e chimica formano reti in cui la trasmissione è "debole", ovvero lenta e ridotta (nel complesso, il 19,4% del valore aggiunto e il 23,4% dell'occupazione).

Inoltre, la misura in cui l'espansione di un settore è in grado di attivare il sistema economico dipende anche dal peso economico del settore stesso, dal tipo di domanda (interna o estera) a cui si rivolge e dalla tecnologia di produzione, che può presupporre una diversa proporzione di input di produzione interna o di importazione.

L'attivazione complessiva, tuttavia, non esaurisce gli elementi da considerare al fine di valutare l'efficacia di politiche "verticali". Vanno infatti presi in esame altri due fattori. Da una parte, la componente di attivazione che si rivolge alla produzione estera, ovvero che si tramuta in importazione di input produttivi: maggiore la quota di input importati, minore sarà, a parità di altre condizioni, lo stimolo verso il sistema produttivo interno. Dall'altra, la capacità del dato settore di attivare il resto del sistema produttivo oltre che se stesso, ovvero la rilevanza degli effetti di trasmissione tra settori: maggiore sarà l'attivazione degli altri settori, maggiore, a parità di altre condizioni, la diffusione degli stimoli.

Per quanto concerne il primo punto, il sistema produttivo italiano attiva in media 100 euro di importazioni per ogni 366 euro di produzione interna (Figura 3). Tuttavia, sussiste una forte eterogeneità settoriale, che contrappone in maniera netta il comportamento dei servizi rispetto alla manifattura. Infatti, mentre i servizi attivano in maniera preponderante la produzione di input intermedi di origine interna (tutti i settori sono al di sopra della media dei 366 euro contro 100), così come accade anche per le costruzioni (584 euro), per i comparti dell'industria in senso stretto si osserva la tendenza opposta. In particolare, tutti i principali comparti manifatturieri mostrano una proporzione della quota di input attivati di origine interna sul totale ampiamente al di sotto della media: macchinari (263 euro di produzione interna contro 100 euro di importazioni), alimentari e bevande (245 euro), tessile abbigliamento e pelli (240 euro), autoveicoli (176 euro), metallurgia (132 euro), chimica (119 euro).

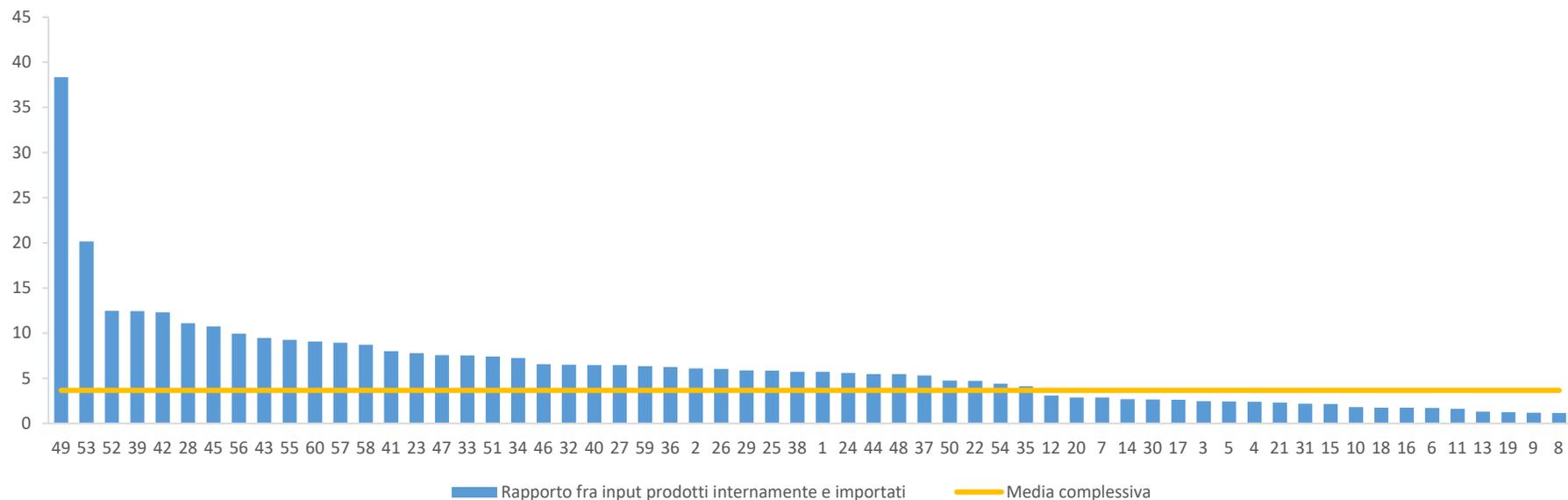
Per quanto concerne il secondo punto, gli stimoli dal lato della domanda attivano, in media, circa 60 euro di valore aggiunto sui settori non direttamente coinvolti nello shock (*non-self*) per ogni 100 euro attivati sul settore direttamente coinvolto (*self*) (Figura 4). Tra le attività che diffondono in misura maggiore gli stimoli al resto del sistema vi sono gli autoveicoli (82 euro per ogni 100), i macchinari (81 euro), l'alloggio e ristorazione (80 euro) e gli altri servizi alle imprese (79 euro). Alcuni di quelli più rilevanti, tuttavia, tendono a trasmettere all'esterno una proporzione minore: è il caso di agricoltura (52 euro per ogni 100), tessile, abbigliamento e pelli (50 euro), servizi legali e di contabilità (45 euro), servizi immobiliari (35 euro), servizi finanziari (34 euro).

Lo stimolo alla crescita, oltre che essere dipendente dalle caratteristiche dei settori e della struttura del sistema produttivo, appare legato alla dimensione dello shock e al tipo di mercato (interno o estero) a cui i settori si rivolgono. Politiche di espansione della domanda interna avranno infatti effetti diversi sui comparti produttivi a seconda che essi siano più o meno presenti sul mercato interno. Simmetricamente, misure finalizzate a stimolare l'internazionalizzazione avranno effetti diversi a seconda che i settori siano più o meno esposti sui mercati internazionali.

Anche in questo caso, si riscontra una forte eterogeneità fra manifattura e servizi. Complessivamente si vendono all'interno beni e servizi per 550 euro per ogni 100 di esportazioni. Nei servizi si riscontrano indicatori ben al di sopra della media, mentre nella manifattura si osserva una composizione affatto differente. In particolare, tutti i principali settori manifatturieri mostrano una maggiore propensione verso le esportazioni: alimentari e bevande (370 euro di produzione sul mercato interno per ogni euro esportato), prodotti in metallo (310 euro), autoveicoli (170 euro), tessile, abbigliamento e pelli (120 euro), macchinari (80 euro).

In altri termini, qualunque politica diretta finalizzata a stimolare un settore deve tenerne in considerazione il mercato principale di riferimento: ad esempio, una politica di internazionalizzazione risulterebbe relativamente più efficace per i macchinari piuttosto che per gli alimentari e bevande.

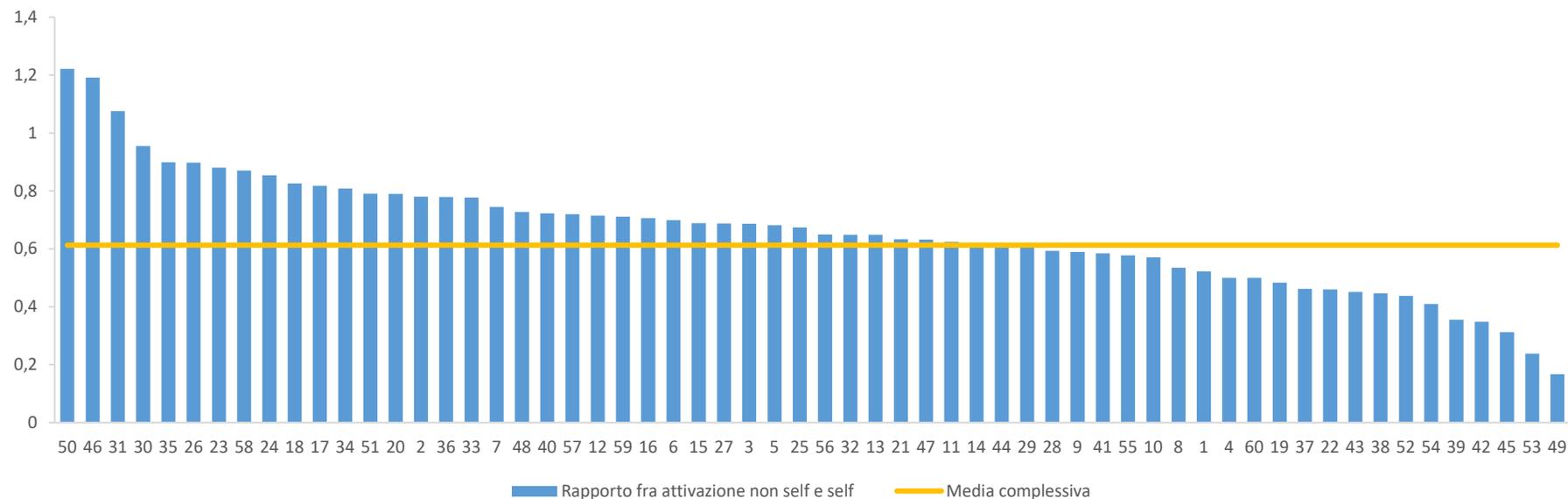
Figura 3 - Attivazione della produzione interna e delle importazioni per branca di attività economica



11 Gomma e plastica	21 Riparazioni	31 Trasporto aereo	41 Ausiliari finanziari	51 Altri servizi alle imprese
12 Metalli non metalliferi	22 Elettricità e gas	32 Magazzinaggio	42 Servizi immobiliari	52 Amministrazione pubblica
13 Metallurgia	23 Acqua	33 Servizi postali	43 Servizi legali e di contabilità	53 Istruzione
14 Prodotti in metallo	24 Rifiuti	34 Alloggio e ristorazione	44 Architettura e ingegneria	54 Sanità
15 Elettronica	25 Costruzioni	35 Editoria	45 Ricerca e sviluppo	55 Assistenza sociale
16 Apparecchi elettrici	26 Commercio di autoveicoli	36 Programmazione e trasmissione	46 Pubblicità e ricerche di mercato	56 Attività culturali e creative
17 Macchinari	27 Commercio all'ingrosso	37 Telecomunicazioni	47 Altri servizi professionali	57 Attività sportive e intrattenimento
18 Autoveicoli	28 Commercio al dettaglio	38 Informatica	48 Noleggio e leasing	58 Organizzazioni
19 Altri mezzi di trasporto	29 Trasporto terrestre	39 Servizi finanziari	49 Fornitura di personale	59 Riparazioni di computer
20 Mobili e altre manifatturiere	30 Trasporto marittimo	40 Assicurazioni	50 Agenzie di viaggio	60 Altri servizi alla persona

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Figura 4 - Attivazione sullo stesso settore (*self*) o su altri settori (*non-self*) per branca di attività economica



1 Agricoltura	11 Gomma e plastica	21 Riparazioni	31 Trasporto aereo	41 Ausiliari finanziari	51 Altri servizi alle imprese
2 Estrattive	12 Metalli non metalliferi	22 Elettricità e gas	32 Magazzinaggio	42 Servizi immobiliari	52 Amministrazione pubblica
3 Alimentari e bevande	13 Metallurgia	23 Acqua	33 Servizi postali	43 Servizi legali e di contabilità	53 Istruzione
4 Tessile, abbigliamento e pelli	14 Prodotti in metallo	24 Rifiuti	34 Alloggio e ristorazione	44 Architettura e ingegneria	54 Sanità
5 Legno	15 Elettronica	25 Costruzioni	35 Editoria	45 Ricerca e sviluppo	55 Assistenza sociale
6 Carta	16 Apparecchi elettrici	26 Commercio di autoveicoli	36 Programmazione e trasmissione	46 Pubblicità e ricerche di mercato	56 Attività culturali e creative
7 Stampa	17 Macchinari	27 Commercio all'ingrosso	37 Telecomunicazioni	47 Altri servizi professionali	57 Attività sportive e intrattenimento
8 Raffinerie	18 Autoveicoli	28 Commercio al dettaglio	38 Informatica	48 Noleggio e leasing	58 Organizzazioni
9 Chimica	19 Altri mezzi di trasporto	29 Trasporto terrestre	39 Servizi finanziari	49 Fornitura di personale	59 Riparazioni di computer
10 Farmaceutica	20 Mobili e altre manifatturiere	30 Trasporto marittimo	40 Assicurazioni	50 Agenzie di viaggio	60 Altri servizi alla persona

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

In sintesi, l'efficacia di politiche di crescita settoriali è fortemente dipendente dalla capacità del sistema di veicolare in maniera estesa e veloce gli stimoli. La forte eterogeneità nel posizionamento e nelle caratteristiche relazionali dei settori all'interno del sistema produttivo comporta la necessità di adeguare le *policy* alle peculiarità dei comparti. In particolare, sono tre i fattori rilevanti nel determinare la capacità di attivazione degli stimoli: il peso economico del settore; l'estensione e velocità della trasmissione degli impulsi al resto del sistema; la capacità con cui il comparto attiva produzione interna. L'attenzione a questi fattori nel disegno delle *policy* risulta ancora più rilevante in un sistema produttivo come quello italiano, fortemente frammentato, dominato da reti "gerarchiche" o "selettive" e nel quale il legame fra manifattura e servizi appare meno intenso rispetto alle altre grandi economie europee.

Elementi utili per il disegno di politiche sulle imprese ("orizzontali"): profili delle imprese e fattori rilevanti per la crescita

La disponibilità di informazioni puntuali raccolte dall'Istat sulla struttura, le strategie e la performance delle imprese consente di fornire una solida base informativa anche al disegno di politiche "orizzontali", dirette cioè a stimolare, indipendentemente dal contesto settoriale, comportamenti in grado di accrescere la resilienza delle imprese alla crisi e la competitività del sistema produttivo.

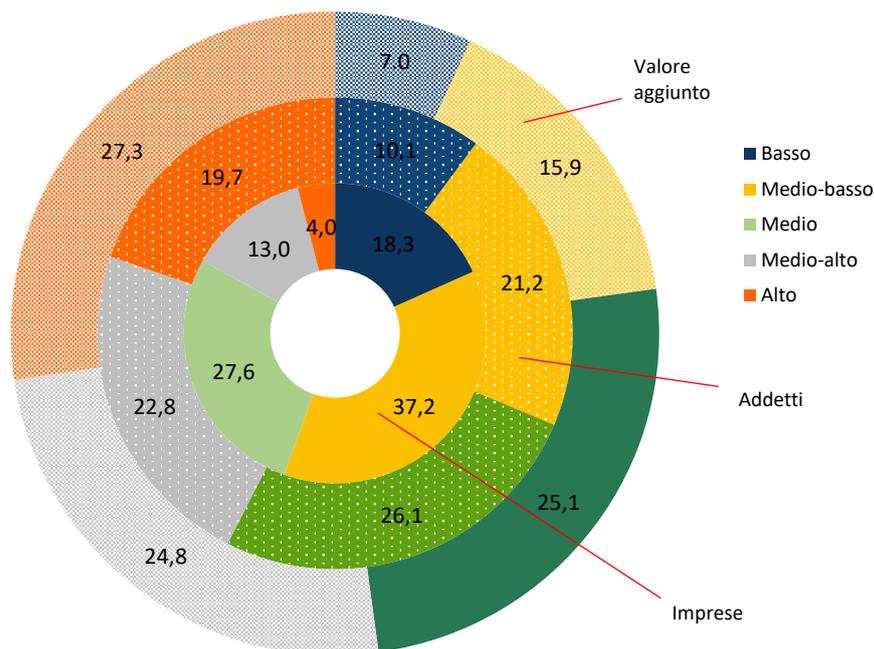
A questo proposito, nell'audizione del 27 luglio scorso l'Istat ha presentato alcune indicazioni basate sui risultati del Censimento permanente sulle imprese realizzato a fine 2019, evidenziando i profili comportamentali d'impresa che hanno trainato la ripresa dell'economia italiana dopo la doppia crisi del 2008 e 2013. Ciascuno di tali profili, va ricordato, si caratterizza per un diverso grado di "dinamismo", che scaturisce dalla diversa propensione a innovare, a investire in tecnologia, digitalizzazione e formazione del personale (soprattutto Ict), a modernizzare l'organizzazione aziendale e i processi produttivi, prestando attenzione agli aspetti di sostenibilità.

Ai fini di una politica di crescita efficace rivolta alle imprese, occorre considerare in primo luogo l'eterogeneità dei profili d'impresa all'interno del sistema produttivo italiano (Figura 5).

Il campo di osservazione delle analisi effettuate è rappresentato dalle imprese con almeno 10 addetti: si tratta di circa 215mila imprese, con 9 milioni di addetti (il 54,7% del totale), di cui 8,8 milioni dipendenti (il 74,7%), che realizzano 2.300 miliardi di fatturato (75,3%) e 557 miliardi di valore aggiunto (71,4%). Queste imprese sono caratterizzate da una dimensione e una complessità organizzativa in grado di reagire a stimoli selettivi e politiche differenziate mentre le problematiche relative all'enorme platea delle microimprese (4,1 milioni di aziende, con 7,5 milioni di addetti) devono essere affrontate con strumenti diversi e meno complessi.

Quasi un quinto delle imprese con almeno 10 addetti (il 18,3%, circa 39mila unità) è a dinamismo "basso", con un peso relativamente limitato in termini di addetti (10,1% del totale, pari a 916mila individui) e di valore aggiunto (7,0%). Oltre un terzo presenta un grado di dinamismo "medio-basso" (il 37,2%, circa 79mila unità, che impiegano 1,9 milioni di addetti e generano il 15,1% di valore aggiunto complessivo) e oltre un quarto è a dinamismo "medio" (il 27,6%, oltre 58mila imprese, che impiegano 2,3 milioni di addetti e producono il 25,1% del valore aggiunto totale).

Figura 5 - Distribuzione delle imprese, degli addetti e del valore aggiunto per grado di dinamismo. Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat- Censimento permanente delle imprese 2018

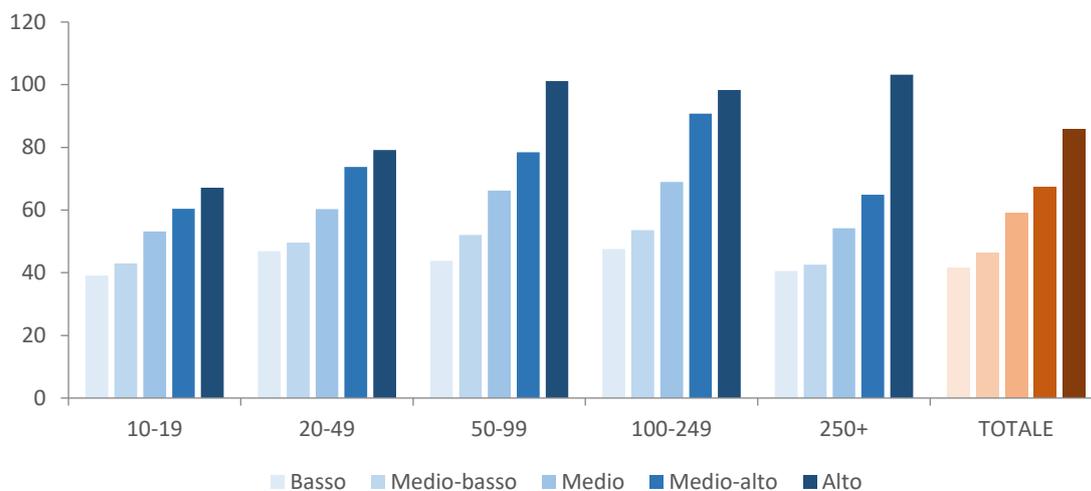
In altri termini, la grande maggioranza delle imprese italiane con almeno 10 addetti ha un profilo dinamico medio o medio-basso. È dunque esiguo il numero di unità a dinamismo alto (il 4%, poco più di 8mila imprese) o medio-alto (13%, 27.600 imprese), anche se tali insiemi spiegano rispettivamente circa il 23 e il 20% dell'occupazione del sistema (circa 3,8 milioni di addetti in totale, più o meno ugualmente ripartiti tra i due gruppi) e il 24,8 e 27,3% del valore aggiunto.

La quota di imprese meno dinamiche supera il 30% nell'industria estrattiva, nella ristorazione, nel trasporto aereo, nelle attività immobiliari e nell'assistenza sociale (residenziale e non), mentre quella delle imprese ad alto dinamismo supera il 15% nella farmaceutica, nella fabbricazione di prodotti elettronici e in alcune attività del terziario avanzato (telecomunicazioni, servizi informatici, finanza, R&S).

In altre audizioni si è ricordato come il raggiungimento di un adeguato grado di dinamismo abbia consentito anche a migliaia di piccole imprese di registrare una significativa crescita del fatturato, del valore aggiunto e della produttività.

Questa sorta di «dinamismo accessibile» consentirebbe in particolare alle piccole imprese di compensare almeno in parte i limiti derivanti dalla loro dimensione contenuta, aprendo loro spazi di crescita rilevanti. Ciò è visibile in primo luogo in termini di produttività del lavoro, la cui decennale stagnazione, come noto, costituisce uno dei fattori di criticità più frequentemente evocati nel dibattito sulle prospettive di crescita del Paese. I risultati del Censimento permanente sulle imprese rivelano come le piccole e medie unità produttive con un grado di dinamismo alto o medio-alto presentino livelli di produttività del lavoro superiori a quelli delle grandi imprese (o delle imprese appartenenti a classi dimensionali superiori) con un grado di dinamismo modesto o al massimo medio (Figura 6).

Figura 6 - Produttività del lavoro per grado di dinamismo e classi di addetti – Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; valore aggiunto per addetto, €)



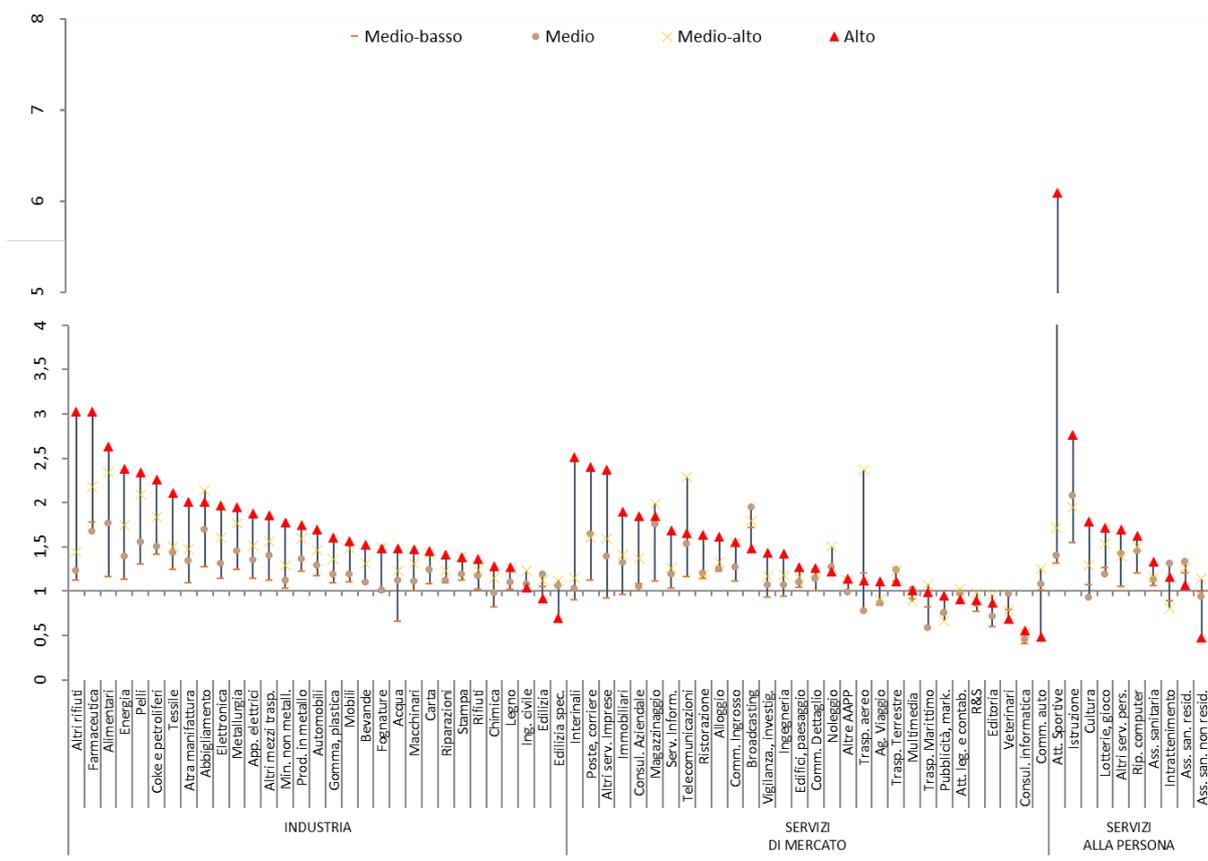
Fonte: Elaborazioni su dati Istat- Censimento permanente delle imprese 2018

Un aspetto importante è che il divario di performance a favore dei profili più dinamici si riscontra in pressoché tutte le attività industriali e del terziario, confermando la rilevanza di strategie “orizzontali” di stimolo (Figura 7): nell’industria e nei servizi alla persona, con pochissime eccezioni, le imprese orientate a un maggiore dinamismo strategico presentano una produttività del lavoro decisamente più elevata di quella delle unità meno dinamiche (nella maggior parte dei comparti industriali, in particolare, il raggiungimento di un grado di dinamismo “medio” porta a una produttività dal 20 all’80% superiore a quella delle imprese a dinamismo basso). Nell’ambito dei servizi di mercato, dove i livelli di produttività sono generalmente inferiori rispetto alla manifattura ed è maggiore il divario nei confronti delle principali economie europee, l’eterogeneità interna ai settori è minore.

Un dinamismo più elevato ha inoltre sostenuto la produttività nel triennio di ripresa ciclica 2016-2018 (Figura 8): in tutte le classi dimensionali una impresa su due, tra quelle a dinamismo elevato, ha registrato incrementi di produttività del lavoro a volte consistenti. Un profilo dinamico ha fatto la differenza soprattutto nella performance delle piccole e medie imprese, per le quali la produttività è aumentata (in mediana) anche in corrispondenza di un dinamismo di media entità.

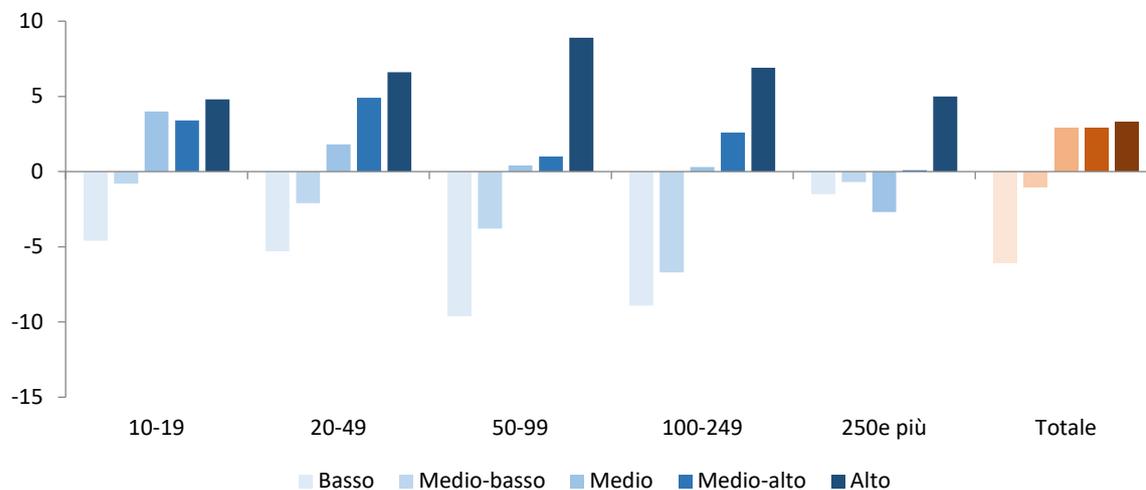
Su questo quadro si è innestata la crisi Covid-19. L’esperienza delle crisi passate mostra come queste non siano state neutrali, producendo effetti profondi e differenziati, incidendo in misura diversa sui diversi soggetti e giocando di norma un ruolo importante nell’aumentare le diseguaglianze esistenti. Pertanto, resistenza alla crisi e capacità di risposta variano in misura significativa. La disponibilità di dati individuali e multidimensionali (su struttura, risultati economici, occupazione, organizzazione, strategie ecc.) consente di supportare l’elaborazione di misure di intervento pubblico più mirate e dunque più efficaci.

Figura 7 - Differenziali di produttività del lavoro delle classi di dinamismo rispetto alla classe meno dinamica, per settore di attività economica – Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; rapporto tra il valore mediano di ciascuna classe e quello della classe a basso dinamismo)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat- Censimento permanente delle imprese 2018

Figura 8 - Dinamica della produttività del lavoro per grado di dinamismo e classi di addetti -Anni 2016-2018 (imprese con almeno 10 addetti; valore aggiunto per addetto; variazioni mediane, valori %)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat- Censimento permanente delle imprese 2018

In tale contesto, i livelli di dinamismo negli anni immediatamente precedenti l'attuale crisi possono rappresentare un predittore quasi "naturale" sia della resilienza delle imprese, sia soprattutto della capacità di adottare strategie coerenti a fronte di uno shock avverso improvviso.

Questo è evidente, ad esempio, considerando il comportamento delle imprese che hanno dichiarato, nell'indagine ad hoc condotta dall'Istat a maggio 2020 sugli effetti della crisi sanitaria, di non avere messo in atto misure di contrasto all'evento pandemico: la percentuale di tali unità "spiazzate" dalla crisi è inversamente correlata con il livello di dinamismo sperimentato nella fase precedente a crisi; viceversa la quota delle imprese in grado di elaborare e gestire strategie compiute aumenta al crescere del grado di dinamismo, soprattutto in corrispondenza di strategie che prevedono una reazione in positivo agli eventi in corso (ad es. iniziative di riorganizzazione ed espansione dell'attività produttiva) invece di una contrazione dell'attività. Va osservato che questo risultato vale anche per le imprese di minore dimensione, che impiegano meno di 10 addetti.

Alla presenza di visione strategica è legata, almeno in parte, la resilienza delle imprese rispetto alla crisi in atto (Tavola 1). La presenza di seri rischi di breve periodo per l'operatività aziendale è negativamente correlata con il livello di dinamismo aziendale, anche per le unità con meno di 10 addetti. Tuttavia, emerge anche la presenza di una correlazione negativa con le dimensioni aziendali: la percentuale delle piccole imprese dinamiche (cioè delle migliori piccole imprese) in difficoltà risulta infatti maggiore rispetto a quella delle grandi imprese non dinamiche, mentre i minori livelli di sofferenza in assoluto si riscontrano nelle grandi imprese a dinamismo elevato.

Tavola 1 - Imprese che segnalano seri rischi operativi entro il 2020, per classi di dinamismo e dimensioni d'impresa (percentuali di imprese)

GRADO DI DINAMISMO	Imprese con meno di 10 addetti					
	2-3 addetti	4-5 addetti	6-9 addetti			Totale
Basso	43,9	39,1	41,7			41,7
Medio	41,3	39,0	39,7			40,0
Alto	41,8	39,6	34,4			38,4
Totale	42,2	39,2	37,7			39,9

GRADO DI DINAMISMO	Imprese con 10 addetti e oltre					
	10-19 addetti	20-49 addetti	50-99 addetti	100-250 addetti	250+ addetti	Totale
Basso	37,0	35,6	27,1	25,7	27,1	36,2
Medio-basso	34,8	31,3	26,7	23,3	26,7	33,5
Medio	32,7	28,4	19,1	20,3	20,8	29,7
Medio-alto	22,2	26,1	20,8	15,7	15,7	22,2
Alto	28,5	15,6	18,8	15,3	10,4	20,3
Totale	33,3	29,6	21,9	19,2	17,5	30,9

Fonte: Elaborazioni su dati Istat.

Il diverso grado di dinamismo si riflette inoltre in una diversa forza relativa sui mercati. Le unità a dinamismo elevato, che normalmente operano su mercati più estesi, segnalano in maggiore misura una riduzione della domanda nazionale ed estera, mentre gli effetti di una diminuzione della domanda locale sono avvertiti soprattutto dalle imprese a basso dinamismo e da quelle con meno di 10 addetti (che tipicamente operano su scala sub-nazionale).

Un elemento centrale, in uno shock esogeno come quello in corso, è rappresentato dal problema della mancanza della liquidità. La rilevazione svolta dall'Istat lo scorso maggio mostra come l'aspetto finanziario rappresenti un problema immediato per le microimprese (meno di 10 addetti), crescente rispetto ai livelli di dinamismo. Con ogni probabilità questo è dovuto alle difficoltà di conciliare le ridottissime dimensioni con la gestione di attività più complesse. Viceversa nelle unità più strutturate si nota un picco più alto nelle imprese a dinamismo medio e medio-basso, quelle cioè dove l'incidenza del finanziamento esterno bancario (63,2% e 81,4%) e commerciale (26,6% e 50,8%) ha maggiore incidenza percentuale. Le imprese a basso dinamismo si affidano maggiormente all'autofinanziamento e quelle a dinamismo medio-alto possono invece contare su forme di finanziamento più sofisticate che in parte mitigano le difficoltà finanziarie legate alla pandemia (prestiti intra-gruppo, *equity* variamente inteso, ovvero *project finance*, *crowdfunding* ecc.).

L'adozione di comportamenti più dinamici può dunque non solo aiutare le imprese a raggiungere performance più elevate, ma anche rappresentare un fattore di protezione e resilienza in situazioni di crisi sistemiche. In tale prospettiva, l'individuazione dei driver in grado di favorire il passaggio delle imprese verso profili a più elevato potenziale di crescita, e l'identificazione delle aziende che, in ciascuna classe, sono più prossime a tale passaggio, possono rappresentare elementi di grande utilità per il disegno e l'efficacia di politiche di tipo "orizzontale".

A questo riguardo, le strategie possono essere raggruppate in almeno quattro tipologie (produttive, organizzative, tecnologiche, finanziarie), che giocano ruoli diversi nel determinare i cambiamenti dei profili aziendali verso modelli più avanzati in grado di generare maggiore competitività e soprattutto crescita economica e occupazionale.

Transizione da basso a medio-basso livello di dinamismo. Le analisi effettuate mostrano che il primo passaggio di dinamismo è legato ad una elaborazione più compiuta della visione aziendale, sostenuta da piani di investimento e di finanziamento. Nello spostarsi a un primo livello di dinamismo "adeguato", spicca infatti l'adozione di esplicite strategie di mercato, legate alla difesa della posizione competitiva e all'espansione in ambito nazionale, basata in primis sulla qualità e gamma dei prodotti, che sono individuati dalle imprese come il principale punto di forza. Questa evoluzione richiede investimenti (sia pure non ingenti), fra cui risaltano per ordine di importanza quelli in formazione del capitale umano e digitalizzazione (pur senza arrivare alle tecnologie abilitanti di Industria 4.0). La tipologia di investimento marca l'inizio di processi di innovazione e i primi cambiamenti legati alla transizione digitale, che richiedono la presenza crescente di risorse umane con adeguate competenze digitali nei diversi campi richiesti (soprattutto alfabetizzazione digitale,

comunicazione e sicurezza informatica, *problem solving*). Dal punto di vista produttivo si segnala una aumentata attenzione alla messa in sicurezza dei processi produttivi e alla riduzione del relativo impatto ambientale. Si delinea inoltre un ruolo dinamico sul mercato, in cui comincia ad assumere un peso rilevante l'attivazione di relazioni di collaborazione produttiva con altre imprese, in forma di commessa o subfornitura.

Tali sviluppi, tuttavia, sono subordinati a un mutamento della struttura finanziaria, che costituisce un tratto fondamentale del passaggio a un grado di dinamismo almeno medio-basso. Ciò che maggiormente distingue le imprese dei due gruppi è infatti il ricorso a fonti di finanziamento esterno, sostanzialmente assente nelle imprese meno dinamiche e presente, sia pure nelle sue forme meno sofisticate (credito bancario e commerciale) in quelle a dinamismo medio-basso, a segnalare la necessità di assicurare possibilità di accesso a forme di finanziamento aggiuntive per garantire l'espansione del business aziendale.

Transizione da medio-basso a medio livello di dinamismo. In questa transizione diventano prevalenti gli aspetti legati alla transizione digitale e alla modernizzazione del business aziendale. L'orizzonte strategico è più propriamente espansivo – con l'accesso a nuovi segmenti di mercato e l'intensificarsi delle relazioni produttive con altre imprese – attuato attraverso una modernizzazione tecnologica spinta. Il ruolo degli investimenti, di cui aumenta l'intensità, assume massima rilevanza ed appaiono con evidenza gli investimenti finalizzati alla internazionalizzazione (assenti nelle prime due classi di dinamismo), coerentemente con l'orientamento strategico all'apertura di nuovi mercati. L'attività innovativa trova forma concreta in investimenti in R&S (sia svolta all'interno dell'impresa e/o acquisita dall'esterno); acquisizione di macchinari, attrezzature e impianti finalizzati alle innovazioni (anche organizzative); acquisizione o sviluppo di software, database e servizi per l'analisi dei dati. Negli investimenti in capitale umano spicca la formazione del personale sulle tecnologie digitali adottate. Il raggiungimento di un livello di dinamismo "medio" si accompagna infine a un rafforzamento dell'attenzione ai temi della sostenibilità, in particolare quelli legati alla sicurezza dei processi produttivi e alla salvaguardia dell'ambiente.

L'aspetto finanziario, seppure importante, in questa transizione non svolge più il ruolo fondamentale che aveva nella transizione precedente, ma si intensifica invece il peso del credito bancario e commerciale, con una maggiore importanza del secondo, anche in relazione a esigenze di accesso a nuovi mercati.

Transizione da medio a medio-alto livello di dinamismo. Questa transizione segna l'ingresso nella fascia a maggiore dinamismo. Si tratta di realtà aziendali strutturate, caratterizzate da visione strategica e business chiaramente definiti. L'enfasi non si pone più su nuovi orientamenti strategici, né tantomeno su cambiamenti radicali del modello di business, quanto piuttosto su un uso più spinto delle tecnologie informatiche e la formazione specifica del capitale umano. Il raggiungimento di questi livelli di dinamismo prevede una intensificazione degli investimenti in R&S, digitalizzazione, internazionalizzazione, formazione avanzata del personale, responsabilità sociale e ambientale. La digitalizzazione, in particolare, trova attuazione attraverso un insieme di attività alla frontiera tecnologica

(*Big Data Analytics; Cyber-security; automazione avanzata, robot collaborativi e sistemi intelligenti; simulazione tra macchine interconnesse; stampa 3D*).

L'ambito finanziario è associato in maniera evidente all'evoluzione degli strumenti di finanziamento, che in questo caso si ampliano e diversificano al di là del credito bancario e commerciale (che anzi sperimentano qui una netta flessione). Risulta massima l'incidenza nell'utilizzo dell'autofinanziamento per finanziare l'espansione aziendale, cui si affiancano fonti di finanziamento più evolute (equity, prestiti intra-gruppo ecc.). Detto altrimenti, l'ingresso in classi a maggiore dinamismo deve accompagnarsi alla possibilità di reperire risorse finanziarie di diversa natura, finalizzate al finanziamento di attività con diversi gradi di rischio.

Transizione da medio-alto a alto livello di dinamismo. L'ultima transizione presenta una conformazione analoga alla precedente, nella quale si accresce l'enfasi su tutti gli strumenti che consentono a realtà strutturate di confrontarsi con scenari complessi e mutevoli. Massimo è perciò l'orientamento alla costante modernizzazione del business aziendale, realizzato innanzitutto attraverso una elevata intensità di investimenti (in ordine: R&S; digitalizzazione; internazionalizzazione; responsabilità sociale e ambientale; capitale umano e formazione). Gli alti investimenti trovano attuazione in una intensa attività innovativa su un insieme variegato di aspetti (R&S *intramuros* e acquisti esterni, acquisizione di licenze e brevetti; design dei prodotti, acquisizione o sviluppo di software, database e servizi per l'analisi dei dati; acquisizione di hardware informatici, apparati di rete e di telecomunicazioni). Come nel caso precedente è massima l'intensità della digitalizzazione (*Big Data Analytics; automazione avanzata, robot collaborativi e sistemi intelligenti; tecnologie immersive e realtà aumentata; Internet of Things; stampa 3D; cyber-security; utilizzo di servizi cloud per la gestione in remoto di dati e processi aziendali*), con un ruolo distintivo svolto grazie all'intermediazione di piattaforme digitali nello sviluppare il fatturato aziendale. Altrettanto importanti e intensi sono gli investimenti in capitale umano, con particolare riferimento alla formazione del personale sulle innovazioni adottate e/o previste.

L'aspetto finanziario delle imprese più dinamiche è contraddistinto dalla massima complessità, con il ricorso ad un ampio mix di strumenti, riconducibile sia a forme di finanziamento interno (autofinanziamento, massimo il ricorso all'equity e ai prestiti intra-gruppo) ed esterno (finanziamento bancario e commerciale, ampio ricorso a finanziamenti pubblici e incentivi e/o agevolazioni pubbliche, più esteso ricorso a forme alternative e innovative - *Project finance, crowdfunding*), di complessità idonea a soddisfare le necessità legate allo specifico profilo organizzativo-strategico di queste imprese.

In questo quadro, una possibile strategia di supporto maggiormente selettiva e focalizzata potrebbe riguardare, almeno in una fase iniziale, sottoinsiemi di imprese appartenenti ai cluster descritti in precedenza, il cui profilo risulta già molto vicino a quello delle aziende appartenenti al profilo superiore⁴. Ciò garantirebbe interventi estremamente mirati e con probabilità di successo elevate.

⁴ Le imprese target (che presentano un profilo strutturale e comportamentale "intermedio" tra due gruppi) sono state individuate isolando le unità per le quali, date le loro caratteristiche strutturali e di dinamismo,

Secondo questo approccio, lo stimolo alla prima transizione (da dinamismo basso a medio-basso) potrebbe riguardare 5.200 imprese, delle 39mila complessive; quello alla seconda transizione (da dinamismo medio-basso a medio) 16.100 imprese su 79mila; l'intervento sulla terza transizione (da dinamismo medio a medio-alto) 18.400 unità su 58mila e quello sulla quarta transizione 5.300 imprese su 28mila. Complessivamente, la platea di imprese da stimolare selettivamente sarebbe pari a 45mila unità su un totale di 204mila, rappresentative del 24% dell'occupazione e del valore aggiunto.

si stima una probabilità non trascurabile di appartenere alla classe di dinamismo immediatamente superiore.