

RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

EDIZIONE 2021



RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

EDIZIONE 2021

Attività editoriali: Nadia Mignolli (coordinamento), Marzia Albanesi,
Patrizia Balzano e Alessandro Franzò.

Tavole e grafici: Carla De Nisco e Cinzia Faticoni.

Copertina: Maurizio Bonsignori.

ISBN 978-88-458-2044-1

© 2021

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. Il quadro macroeconomico	13
1.1 La congiuntura internazionale nell'anno della crisi da <i>COVID-19</i>	14
1.2 L'andamento delle economie dell'Area euro	17
1.2.1 <i>Il mercato del lavoro e la produttività</i>	21
1.2.2 <i>La competitività di prezzo</i>	21
1.3 L'economia italiana nel 2020 e le tendenze più recenti	23
1.4 Il commercio estero dell'Italia	25
1.4.1 <i>La posizione competitiva delle esportazioni italiane durante la crisi: una analisi Constant Market Share</i>	28
1.4.2 <i>Le modalità di presidio dei mercati esteri</i>	31
1.5 Il mercato del credito	34
► I piani nazionali di ripresa e resilienza: Italia, Francia e Germania	37
2. La competitività dei settori produttivi durante la crisi	41
2.1 La performance dei settori manifatturieri e del terziario	42
2.1.1 <i>La congiuntura del comparto manifatturiero</i>	42
2.1.2 <i>Il posizionamento competitivo relativo dei settori manifatturieri nel 2020</i>	45
2.1.3 <i>La congiuntura dei servizi</i>	49
2.2 L'export manifatturiero nel 2020	51
2.2.1 <i>Cambiamenti merceologici e geografici</i>	51
2.2.2 <i>I cambiamenti merceologici e geografici nelle valutazioni delle imprese</i>	56
2.3 Gli effetti diretti e importati della crisi: una simulazione sui settori italiani	62
2.4 Gli effetti della crisi sui settori legati al turismo	64
2.4.1 <i>L'anno nero dei flussi turistici</i>	64
2.4.2 <i>Situazione e prospettive delle imprese turistiche durante la pandemia</i>	68
3. L'impatto della crisi sanitaria sulle imprese: effetti, reazione e fragilità strutturali	73
3.1 Effetti e strategie di reazione di breve e medio periodo	75
3.1.1 <i>Gli effetti della crisi su fatturato e operatività delle imprese</i>	75
3.1.2 <i>L'internazionalizzazione come fattore di resilienza delle imprese</i>	78
3.1.3 <i>Strategie di reazione alla crisi</i>	81
3.2 Una mappa della solidità e resilienza strutturale delle imprese italiane	85
3.3 Le fonti di finanziamento delle imprese al tempo del <i>COVID-19</i>	92

	Pag.
► Misure per lo sviluppo delle imprese: un confronto tra i benefici del piano Industria 4.0 e Transizione 4.0	99
4. Gli effetti territoriali della crisi economica	103
4.1 Il profilo di rischio delle regioni italiane	104
4.2 L'eterogeneità del rischio regionale: una lettura per sistemi locali del lavoro	113
Riferimenti bibliografici	119
Appendice A - La determinazione delle soglie strutturali di rischio delle imprese: un'applicazione della metodologia ROC	123
Appendice B - La costruzione dell'indice di rischio territoriale	127
Appendice C - Valutazione dell'impatto della chiusura delle attività economiche sul fatturato e sul valore aggiunto delle imprese a livello territoriale	128

INTRODUZIONE E SINTESI¹

La nona edizione del Rapporto sulla competitività dei settori produttivi fornisce alcune prime misurazioni degli effetti economici della pandemia. Il perdurare della crisi sanitaria, al pari delle prospettive ancora incerte circa il suo superamento, impedisce di formulare una valutazione complessiva delle conseguenze sul sistema produttivo italiano. La modifica dei comportamenti degli attori economici e delle relazioni tra individui, imprese, settori e paesi potrebbe determinare impatti profondi, la cui estensione e intensità saranno valutabili pienamente solo nei prossimi anni.

Data la natura improvvisa e violenta della crisi, la necessità di misurare tali fenomeni ha richiesto uno sforzo ulteriore alla statistica ufficiale. Tra le diverse iniziative dell'Istat finalizzate a raccogliere le informazioni necessarie all'analisi degli effetti della crisi sanitaria sull'economia e sulla società, nei mesi di maggio e novembre 2020 sono state realizzate due indagini specifiche volte a comprendere come le imprese italiane abbiano vissuto una fase così drammatica, con particolare riferimento all'impatto economico, finanziario e occupazionale.

Tali indagini costituiscono un elemento fondante per le analisi proposte in questo Rapporto, sia per la valenza informativa dei loro risultati sia perché, una volta integrate con fonti di natura statistica e amministrativa, consentono di indagare in modo approfondito sulla solidità strutturale del sistema produttivo, sulle sue possibilità di reazione alla crisi e sulla sua capacità di ripresa.

La complessità del fenomeno, i cui effetti sulla vita economica e sociale del Paese sono ancora in corso, rende necessario, più ancora che in altre edizioni del Rapporto, utilizzare diversi piani di analisi e differenti chiavi di lettura. In tale prospettiva, ad esempio, le imprese sono state classificate a seconda delle loro strategie di reazione (attraverso quali investimenti, quali fonti di finanziamento) e della loro solidità o fragilità strutturale negli anni precedenti la pandemia.

L'esigenza di avere un quadro esauriente dell'impatto economico della crisi sanitaria ha suggerito di aggiungere, come nella passata edizione, un ulteriore capitolo ai tre che ormai costituiscono l'ossatura consolidata del Rapporto (macroeconomico, settoriale e d'impresa), puntando lo sguardo all'eterogeneità degli effetti prodotti dalla crisi sul territorio. Nel dettaglio, dopo aver richiamato nel primo capitolo gli effetti macroeconomici della crisi sul ciclo internazionale e italiano, nel secondo viene fornita ampia evidenza degli impatti sui settori produttivi del nostro Paese, con uno sguardo attento alla tenuta competitiva delle esportazioni sui principali mercati esteri e un approfondimento sulla difficile situazione dei settori legati al turismo. Nel terzo capitolo si analizzano le conseguenze della pandemia sulle imprese (valutandone l'entità e la diffusione), la loro capacità di reazione alla luce dei punti di forza e debolezza strutturali e le modalità con cui affrontano le esigenze di liquidità. Nel quarto capitolo, infine, si esamina come la crisi abbia colpito le aree geografiche del Paese. La natura dei dati a disposizione e la peculiarità della prospettiva di analisi hanno richiesto di elaborare, anche in questo caso, nuove classificazioni della capacità di tenuta dei sistemi produttivi locali, che hanno condotto a una prima mappatura dei rischi dei territori a livello di Regione e Sistema locale del lavoro.

¹ Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 19 marzo 2021. È stato curato da Stefano Costa e Claudio Vicarelli.

Sul piano macroeconomico, affrontato nel **Capitolo 1**, i dati internazionali relativi al 2020 evidenziano la diversità dell'impatto esercitato dalla crisi: con l'eccezione della Cina, che nel secondo semestre ha pienamente recuperato i livelli di attività precedenti la pandemia (registrando una crescita pari al +2,3 per cento su base annua), tutte le principali economie mondiali sono state interessate da una fase recessiva, relativamente meno intensa negli Stati Uniti (-3,5 per cento) rispetto ai paesi europei (con cadute comprese tra il -11 per cento della Spagna e il -4,9 per cento della Germania).

La crisi ha avuto un impatto immediato e dirompente anche sui flussi di commercio estero, con flessioni significative in media d'anno sia dell'import sia dell'export. Il contributo della domanda estera netta alla crescita del Pil è stato negativo per tutte le principali economie dell'Area euro, con un impatto meno accentuato per l'Italia e la Germania (rispettivamente per -0,8 e -0,9 punti percentuali) rispetto a Francia e Spagna (-1,5 e -1,9 punti).

L'evoluzione dell'emergenza sanitaria ha avuto effetti differenziati sul mercato del lavoro, determinando una diffusa riduzione dell'occupazione che solo lentamente, e in misura parziale, ha alimentato la disoccupazione, mentre ha causato in prevalenza un'uscita – verosimilmente temporanea – dalle forze di lavoro. L'impatto sull'occupazione è dipeso dall'interazione tra le misure di contenimento del contagio, il livello di flessibilità della regolamentazione dei contratti e gli interventi straordinari adottati dai rispettivi governi. In particolare, misure di tutela del lavoro quali la cassa integrazione rendono meno rappresentative, per una analisi ciclica della produttività, gli indicatori basati sul numero di addetti. L'impatto sull'input di lavoro è colto, invece, da quelli calcolati a partire dalle ore lavorate che registrano una caduta cospicua in tutte le principali economie europee, più acute in Italia e Spagna, meno intense in Francia e Germania.

Alla luce della dinamica del valore aggiunto osservata in questi stessi paesi, la produttività del lavoro per ora lavorata ha registrato un incremento del 2,7 per cento nel nostro Paese, a fronte di variazioni sostanzialmente nulle nelle altre tre grandi economie europee. In particolare, in Italia il guadagno di produttività è stato minimo (+0,3 per cento) nella manifattura, mentre ha segnato un forte incremento (+2,9 per cento) nel comparto delle costruzioni. La situazione è molto diversificata nel terziario, ma con un calo complessivo delle ore lavorate dell'11,8 per cento si è determinato un aumento della produttività oraria del lavoro particolarmente sostenuto (+4,2 per cento) e del tutto anomalo rispetto alle tendenze del settore dei servizi.

Dopo il rallentamento del biennio 2018-2019, le esportazioni italiane in valore hanno pesantemente risentito degli effetti economici della pandemia (-9,7 per cento, una caduta comunque meno ampia di quella registrata nel 2009, superiore al 20 per cento), con contrazioni di pari entità verso i mercati Ue e verso quelli extra Ue. Tuttavia l'Italia non sembra avere perso competitività sui mercati esteri: le quote sulle importazioni mondiali sono rimaste sostanzialmente invariate, registrando lievi aumenti in alcuni paesi dell'Ue, in Svizzera e in Cina e riducendosi negli Stati Uniti e nel Regno Unito. Un'analisi *Constant Market Share* indica che nella congiuntura attuale, caratterizzata dal combinarsi di shock di domanda e di offerta, gli esportatori italiani hanno potuto difendere la propria posizione sui mercati internazionali grazie soprattutto a due fattori. Il primo, che già aveva guidato l'aumento delle quote di mercato italiane nell'ultimo decennio, è costituito dalla struttura merceologica e geografica delle nostre esportazioni: i prodotti di punta del modello di specializzazione italiano non hanno perso peso – o ne hanno acquistato – sulle importazioni mondiali, mentre i mercati di destinazione delle merci italiane non hanno perso dinamismo rispetto a quelli dei paesi concorrenti. Il secondo fattore, il cui ruolo è stato più limitato, è rappresentato dalla capacità di competere con successo su prezzi e qualità dei beni.

D'altra parte, il drastico calo delle esportazioni generato dalla crisi *COVID-19* è stato guidato da una riduzione di entità simile del margine intensivo (il valore medio delle esportazioni) e di quello estensivo (numero di prodotti esportati e di mercati di destinazione). La flessione di quest'ultimo è dovuta in larga misura alla diminuzione del numero di mercati di destinazione. Data la dinamica delle quote di mercato ricordata in precedenza, è possibile che nell'ultimo anno le nostre esportazioni si siano concentrate su un numero più ristretto di mercati nei quali la presenza dei prodotti italiani era già consolidata.

La caduta della domanda interna ed estera ha inaridito le disponibilità liquide delle imprese e condizionato fortemente la loro capacità di finanziarsi. La pervasività e l'ampiezza della crisi ha portato alla introduzione di misure governative di sostegno ai margini di liquidità delle imprese, per fronteggiarne gli effetti sulla gestione finanziaria e creare le condizioni per rilanciare l'attività alla fine dell'emergenza. I nuovi provvedimenti, in particolare, hanno stimolato una ripresa sia della domanda sia dell'offerta di credito, invertendo le tendenze discendenti osservate nel biennio 2018-2019 legate all'indebolirsi del ciclo economico.

La domanda di credito, motivata nel biennio precedente in prevalenza dal calo dei tassi d'interesse e dal finanziamento degli investimenti, ha evidenziato una impennata nel 2020 grazie all'intervento delle garanzie statali, per finalità legate alla ricerca di maggiore liquidità e alla ristrutturazione o al rifinanziamento del debito pregresso.

Le conseguenze della crisi sui settori produttivi sono analizzate nel **Capitolo 2**. L'impatto è stato estremamente eterogeneo, condizionato in ampia misura dalla selettività dei provvedimenti di contenimento del contagio. Le limitazioni alle attività produttive del secondo trimestre, in coincidenza con la fase di *lockdown*, hanno determinato un crollo del fatturato che si è riflesso sull'andamento medio del 2020. Il calo è stato leggermente più accentuato per i servizi (-12,1 per cento) rispetto all'industria (-11,1 per cento) ed è proprio nel terziario che la pandemia ha manifestato gli effetti più severi, in particolare nei comparti legati al turismo (agenzie di viaggio, trasporto aereo, alloggio e ristorazione, con cadute comprese tra il 40 e il 75 per cento).

In un anno caratterizzato da enormi difficoltà in quasi tutti i comparti produttivi, la performance di competitività relativa, colta dall'"Indicatore sintetico di competitività" (ISCo, una sintesi degli andamenti di produzione industriale, fatturato estero e grado di utilizzo degli impianti), evidenzia come durante la fase di *lockdown* si sia determinata una tendenza alla divaricazione della performance relativa dei settori: quelli che l'anno precedente avevano registrato dinamiche migliori (ad esempio alimentari, bevande, elettronica) hanno poi manifestato una parziale tenuta, mentre quelli già meno performanti (ad esempio tessili, abbigliamento, pelli, automobili) hanno continuato a perdere terreno. Tale tendenza si è invertita nella seconda metà dell'anno, grazie alle riaperture delle attività e al recupero della domanda estera, che ha favorito in particolare il comparto dei mezzi di trasporto.

La flessione delle esportazioni del 2020, richiamata in precedenza, è stata diffusa e ha colpito comparti rilevanti del modello di specializzazione italiano: macchinari (-12,6 per cento), tessile abbigliamento e pelli (-19,5 per cento), mezzi di trasporto (-11,6 per cento). Sono invece aumentate le esportazioni dei settori legati al contrasto della pandemia o meno coinvolti dai provvedimenti di *lockdown*, quali farmaceutica (+3,8 per cento) e agroalimentare (+1,0 per cento per alimentari, bevande e tabacco, +0,7 per cento per l'agricoltura).

La successione delle chiusure amministrative ha influenzato il peso dei diversi prodotti sulle esportazioni totali: nei mesi di *lockdown* si è osservato un marcato aumento dell'incidenza dei beni farmaceutici, alimentari e chimici, riassorbito nell'arco di pochi mesi. Nella

seconda parte dell'anno le quote di autoveicoli, abbigliamento, pelli e mobili si sono rapidamente riportate ai livelli precedenti l'emergenza.

Anche la composizione geografica delle esportazioni italiane non sembra aver registrato significativi cambiamenti, con variazioni molto contenute dell'indice di concentrazione. Considerando i primi cinque partner commerciali dell'Italia (Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Russia e Cina), tra fine 2019 e fine 2020 il loro peso sull'export settoriale ha subito poche variazioni nella gran parte dei comparti; fanno eccezione i mezzi di trasporto (-20 punti percentuali, in gran parte dovuti alla caduta dell'export verso gli Stati Uniti) e il farmaceutico (che ha incrementato l'incidenza verso la Germania). Per le bevande, i prodotti alimentari e i mobili, l'incidenza complessiva dei primi cinque mercati è aumentata superando il 50 per cento del totale delle vendite all'estero.

L'ampiezza degli shock economici determinati dalla pandemia, di entità diversa tra paesi e settori, ha modificato solo temporaneamente le catene internazionali del valore. Dalle informazioni ottenute tramite un modulo *ad hoc* inserito, come nelle precedenti edizioni, nella rilevazione di gennaio 2021 sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere, emerge come tra gli imprenditori sia prevalsa la percezione di una interruzione solo temporanea dei flussi commerciali e delle catene del valore. Ciò ha portato a modificare solo marginalmente sia le tipologie dei prodotti venduti all'estero, sia il numero di fornitori esteri.

L'interruzione delle catene di produzione internazionali nei primi mesi del 2020 ha tuttavia giocato, in un contesto di forte integrazione degli scambi tra diverse economie, un ruolo non marginale nella contrazione di valore aggiunto. Una simulazione basata sulle tavole input-output ha permesso di quantificarne il contributo: la flessione complessiva del valore aggiunto in Italia è stata determinata per circa tre quarti dal crollo della domanda finale interna (soprattutto nel terziario), e per meno di un quinto dalla caduta della domanda estera. Quest'ultima, tuttavia, risulta preponderante nel caso di alcuni comparti della manifattura più esposti al commercio internazionale: chimica (dove ne rappresenta oltre il 50 per cento), farmaceutica (oltre il 60 per cento) e nella metallurgia (circa il 55 per cento).

Gli effetti economici più devastanti sono stati subiti, come ricordato, dalle attività legate al turismo, uno shock che ha accomunato tutti i paesi del mondo, con una diminuzione stimata degli arrivi internazionali pari al 74 per cento. In Italia i dati provvisori relativi al 2020 hanno registrato un calo del 59,2 per cento per gli arrivi totali e del 74,7 per cento per i turisti stranieri, interrompendo la tendenza positiva in atto da diversi anni e culminata nel 2019 nel record di presenze negli esercizi ricettivi italiani. La capacità di ripresa di questo settore che, considerando le componenti dell'indotto, nel 2018 rappresentava il 15 per cento del totale delle imprese, il 12,8 per cento degli addetti e il 5,8 per cento del fatturato, appare cruciale. Le due indagini su "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19" forniscono indicazioni sulle strategie di reazione di questi settori. Emerge il prevalere di quelle orientate a un ridimensionamento dell'attività (cambiamento radicale del tipo di attività, la riduzione dei dipendenti, la modifica della struttura societaria). Circa il 27 per cento delle imprese non è ancora riuscito a pianificare strategie di reazione alla crisi; poco più di un quinto ha invece diversificato l'attività, fornendo nuovi servizi o creando partnership con altre imprese, nazionali o estere. Il cambiamento nelle abitudini dettato dalla pandemia ha portato inoltre a un maggiore utilizzo dei canali digitali, che andrà oltre il contesto emergenziale di breve periodo costituendo una base per il recupero del settore nel medio-lungo periodo.

Le dimensioni microeconomiche dell'emergenza sanitaria sono affrontate nel **Capitolo 3**. A livello d'impresa l'eterogeneità degli effetti prodotti della crisi è massima: impatto e capa-

Le reazioni dipendono da elementi strutturali, orientamenti strategici, grado di competitività raggiunto in passato. Di questi fattori occorre tenere conto, perché ciascuno di essi contribuisce alla resilienza delle imprese e alle possibilità di ripresa dei diversi segmenti del sistema produttivo.

Come già accennato, per dare conto della complessità del fenomeno in esame si è scelto di adottare diverse angolature di analisi e differenti classificazioni di imprese, in grado di evidenziare i tratti strutturali e comportamentali legati a una maggiore o minore resilienza alla crisi in atto. Le indagini sugli effetti dell'emergenza sanitaria permettono di cogliere in primo luogo la pervasività e l'intensità del fenomeno recessivo: a novembre 2020 quasi un terzo delle imprese considerava a rischio la propria sopravvivenza nel semestre successivo, oltre il 60 prevedeva ricavi in diminuzione, mentre solo una su cinque riteneva di non avere subito conseguenze o di aver tratto beneficio dalla crisi. Nonostante uno scenario complessivo in miglioramento rispetto alla prima ondata pandemica, le prospettive di ripresa per l'anno in corso sono giudicate limitate: meno di una impresa su cinque ha previsto una espansione o una normale prosecuzione dell'attività nella prima metà del 2021. Inoltre, la crisi ha colpito in misura prevalente le imprese di piccola e piccolissima dimensione: la quota di unità che a fine 2020 si riteneva a rischio chiusura passa dal 34 per cento nella classe 3-9 addetti all'11 in quella di 250 addetti e oltre.

In tale quadro gli effetti della pandemia si sono manifestati soprattutto attraverso un crollo della domanda interna (che per il 58 per cento di imprese costituirà anche il vincolo principale alla ripresa nell'anno in corso) e in una conseguente caduta della liquidità (che potrebbe compromettere la ripresa per il 34 per cento delle unità); le difficoltà di domanda estera e di approvvigionamento sono state molto meno diffuse. Anche per questo, come in occasione di recessioni passate, la capacità di operare su scala internazionale può divenire un fattore determinante ai fini delle possibilità di resistenza e ripresa del sistema.

A questo proposito, tuttavia, occorre ricordare che la tenuta competitiva delle imprese dipende anche dalle modalità con cui esse accedono ai mercati internazionali. Del resto, nei primi mesi del 2020 le imprese esportatrici hanno risentito delle conseguenze della pandemia in misura non dissimile a quanto osservato per le non esportatrici. Solo verso la fine dell'anno, il recupero del commercio estero ha divaricato la performance di chi era in grado di intercettarlo da quella di chi operava esclusivamente in Italia. Al contrario, una partecipazione ai mercati internazionali realizzata in forme più complesse tende ad associarsi a una minore diffusione di elementi di vulnerabilità, con una diminuzione nella quota di imprese che segnalano rischi di chiusura e problemi di liquidità o di domanda. Da un lato spicca la tenuta decisamente maggiore delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali, in particolare a controllo estero; dall'altro, la quota a rischio di piccole o piccolissime imprese coinvolte in forme di internazionalizzazione più complesse è inferiore a quella delle medie e grandi imprese a rischio che esercitano esclusivamente attività di esportazione.

Di fronte alla crisi più improvvisa, severa e pervasiva dal dopoguerra a oggi, le imprese hanno reagito in ordine sparso e in modo molto differenziato. Circa il 30 per cento è rimasto "spiazzato": pur avendo risentito fortemente della caduta dell'attività, a fine 2020 queste unità non avevano ancora attuato una strategia di difesa. Un quarto aveva reagito attraverso l'introduzione di nuovi prodotti, la diversificazione dei canali di vendita e di fornitura (anche attraverso il passaggio a servizi *on line* e *e-commerce*), l'intensificazione delle relazioni esistenti o l'attivazione di nuove forme di relazioni produttive con altre imprese; un quinto aveva intrapreso misure di profonda riorganizzazione dei processi e degli spazi di lavoro, orientandosi verso la transizione digitale o l'adozione di nuovi modelli di business.

Una conseguenza della pandemia è l'accelerazione del processo di trasformazione digitale delle imprese, con interventi su processi aziendali chiave come la comunicazione interna, la comunicazione all'esterno e i canali di commercializzazione di prodotti e servizi. L'esigenza di distanziamento sociale e il progressivo affermarsi dello *smart working* hanno favorito la diffusione di investimenti in beni immateriali quali *server cloud* e postazioni di lavoro virtuali (più che raddoppiata tra marzo e novembre), e di quelli in *software* per la gestione condivisa di progetti (triplicata), nonché il raddoppio del numero di imprese che ricorrono all'*e-commerce*.

La possibilità di reagire con successo, tuttavia, dipende anche dalle scelte che le imprese avevano intrapreso negli anni precedenti la diffusione della pandemia: le prospettive di ripresa di medio-lungo periodo del sistema produttivo potrebbero infatti risultare molto differenti a seconda che gli investimenti passati in tecnologia o in capitale umano e immateriale – qui sintetizzati in un indicatore di “dinamismo strategico” – si siano rivelati o meno fattori di resilienza. In proposito, l'utilizzo congiunto dei risultati del primo Censimento permanente sulle imprese e delle indagini sugli effetti dell'emergenza sanitaria mostra in primo luogo come, già durante l'ultima fase di recupero ciclico (2016-2018), il raggiungimento di un elevato grado di dinamismo avesse aperto alle piccole imprese la possibilità di superare vincoli strutturali legati alla modesta dimensione aziendale, di accedere a spazi di crescita rilevanti e di raggiungere livelli di produttività del lavoro comparabili o superiori a quelli delle imprese più grandi ma a basso grado di dinamismo. La pandemia ha successivamente accentuato il divario tra i sentieri di sviluppo: con riferimento alle imprese con almeno 10 addetti, l'80 per cento delle unità a dinamismo elevato, quasi i due terzi di quelle a dinamismo medio-alto e oltre il 60 per cento di quelle a dinamismo medio sono risultate, infatti, tra le unità che reagiscono con successo alla crisi (qui definite *Proattive in espansione* e *Proattive avanzate*). Potendo contare su maggiori risorse, le imprese di queste classi hanno mostrato una più elevata capacità di reazione attraverso l'adozione di un ampio ventaglio di strategie, dalla riorganizzazione produttiva all'introduzione di nuovi beni, dall'avvio di nuove relazioni con altri soggetti all'intensificazione dei processi di transizione digitale.

Davanti a crisi come quella in corso è anche utile valutarne le conseguenze per fini più generali, elaborando una “mappa della solidità strutturale” del sistema produttivo italiano. Affiancando alle basi dati appena citate le informazioni su struttura e risultati economici contenuti nei registri sulle imprese, si propone un esercizio assimilabile a una analisi delle caratteristiche degli edifici caduti o rimasti saldi in occasione di un terremoto, al fine di valutarne il grado di solidità o di rischio strutturale nei confronti del ripetersi di analoghi fenomeni.

La mappa qui proposta conferma *in primis* come la piccola e piccolissima dimensione costituiscano fattori di fragilità strutturale ma allo stesso tempo segnala come, anche nei segmenti particolarmente colpiti, vi siano insieme non trascurabili di unità resistenti o solide. In particolare, i risultati indicano che una porzione significativa del sistema produttivo è a “rischio strutturale”: esposte a una crisi esogena, queste imprese subirebbero conseguenze tali da metterne a repentaglio l'operatività. Si tratta di circa il 45 per cento delle unità con almeno tre addetti, rappresentative del 20,6 per cento dell'occupazione e del 6,9 per cento del valore aggiunto complessivi. All'opposto, solo l'11,0 per cento delle imprese risulta “solida” e sarebbe interessato in misura marginale dalla crisi. Tuttavia, un aspetto incoraggiante per la generale capacità di tenuta del sistema è che quest'ultimo segmento produttivo rappresenta la quota di gran lunga più significativa in termini sia di occupazione (46,3 per cento) sia di valore aggiunto (68,8 per cento). Si tratta di imprese con capita-

le umano qualificato superiore alla media, maggiori dimensioni economiche (misurate in un'accezione più ampia dei soli addetti), un più intenso utilizzo di tecnologie digitali.

Non sorprende, pertanto, che in alcuni servizi a bassa intensità di conoscenza e in comparti industriali a basso contenuto tecnologico l'incidenza di imprese a rischio strutturale sia elevatissima: nel terziario accade, con percentuali comprese tra l'85 e il 95,5 per cento, nei settori di ristorazione, servizi per edifici e paesaggio, altre attività di servizi alla persona, assistenza sociale non residenziale, attività sportive e di intrattenimento. Nell'industria avviene, con quote comprese tra il 73 e l'80 per cento, nei comparti di legno, costruzioni specializzate, alimentare, abbigliamento.

La crisi pandemica, infine, ha avuto un impatto anche sulle strategie di finanziamento delle imprese che, per fronteggiare la crisi di liquidità, hanno utilizzato un insieme ampio di strumenti tra i quali il credito bancario ha rivestito un ruolo centrale. In molti casi il ricorso a più fonti riflette il tentativo di compensare situazioni di limitato accesso a determinati canali; in altri, sebbene meno numerosi, rispecchia la possibilità di disegnare e gestire una struttura finanziaria complessa, nella quale diverse fonti possono soddisfare esigenze distinte. In generale, sulla base delle indicazioni fornite dalle imprese per il 2021, le modifiche ai canali di finanziamento indotte dalla pandemia appaiono transitorie e legate per lo più alle conseguenze economiche dell'emergenza sanitaria, mentre il fabbisogno di risorse per le finalità di sviluppo, di investimento e, più in generale, di ripresa dovrebbe essere soddisfatto attraverso strategie consolidate. In particolare potrebbe proseguire la tendenza al *deleveraging* osservata già da alcuni anni. L'insolvenza di molte imprese, che costituisce il principale rischio nei mesi a venire per il sistema produttivo italiano, aumenta l'esposizione del sistema bancario a possibili trasmissioni dello shock dal segmento non finanziario, implicando possibili tensioni sia sui bilanci delle banche, sia sui rapporti banca-impresa.

La crisi, infine, ha prodotto divisioni sul territorio, anche a causa della applicazione delle misure di contenimento della pandemia su base regionale. In tale prospettiva, la vulnerabilità del tessuto produttivo locale dipende sia dal grado di diffusione, al suo interno, dei settori maggiormente colpiti dalla crisi, sia da quanto esso è specializzato in tali attività. Questi aspetti sono analizzati nel **Capitolo 4**.

Sul piano strutturale emerge un chiaro dualismo tra le regioni settentrionali e meridionali del Paese: nel Mezzogiorno le imprese sono mediamente più piccole, meno produttive e meno aperte ai mercati internazionali, mentre la quota di addetti impiegati in settori a elevato contenuto tecnologico o di conoscenza è minore rispetto al Centro-nord. Tuttavia, le regioni nelle quali il peso occupazionale dei settori più interessati dalla recessione è maggiore della media nazionale appartengono a tutte le macro-ripartizioni geografiche: risultano specializzate nelle attività turistiche il Trentino-Alto Adige, la Valle d'Aosta, la Sardegna, il Lazio e la Toscana; nel tessile il Veneto, la Toscana, l'Umbria e le Marche, nel commercio e nella ristorazione la Calabria e la Sicilia.

Per valutare gli effetti della crisi sulle diverse aree del Paese occorre quindi adottare un approccio granulare. A questo proposito, l'utilizzo congiunto del registro Frame-Sbs territoriale e dei risultati delle due indagini sugli effetti della pandemia permette di individuare un indicatore del grado di "rischio combinato" (in termini di imprese e addetti) dei territori. I risultati confermano come in Italia la crisi tenda ad accentuare il divario tra le aree geografiche: delle sei regioni il cui tessuto produttivo risulta ad alto rischio combinato, cinque appartengono al Mezzogiorno, (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania e Sardegna) e una al Centro Italia (Umbria), mentre le sei regioni classificabili a rischio basso si trovano tutte nell'Italia settentrionale (Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia

Giulia, Provincia autonoma di Trento). Emergono tuttavia elementi di vulnerabilità anche in territori del Centro (Toscana, Lazio e Umbria) e del Nord (Valle d'Aosta e Provincia autonoma di Bolzano) nei quali, come si è visto, sono più rilevanti le attività maggiormente colpite dalla pandemia.

Il piano di analisi è stata successivamente spostato a un livello territoriale più fine, corrispondente ai 610 Sistemi locali del lavoro (SL). A partire da alcuni indicatori elementari di fragilità è stato calcolato un indicatore di rischio di impresa, riaggregato poi in un "indice di rischio territoriale" sulla base della collocazione delle stesse imprese nei SL. Anche in questo caso emerge una chiara dicotomia nel Paese: dei 245 SL ad alta o medio-alta fragilità, oltre tre quarti sono localizzati nelle regioni del Centro-Sud. I SL settentrionali devono la propria maggior solidità relativa alla presenza di un modello di specializzazione più diversificato – dalla meccanica all'agroalimentare, dal farmaceutico al settore automobilistico – e con attività a più elevato contenuto di tecnologia e innovazione; tra essi, tuttavia, permane la presenza di realtà locali fragili quali, ad esempio, quelle a forte vocazione turistica. Nel Mezzogiorno si riscontra un elevato grado di eterogeneità: in Abruzzo e in Molise la presenza di SL in difficoltà è molto contenuta, è più elevata in Puglia, Campania e Basilicata, massima in Calabria, Sicilia e Sardegna.

In questo quadro emerge, infine, anche una dicotomia tra grandi centri urbani – storicamente caratterizzati da una maggiore diversificazione delle attività economiche – e le altre realtà locali, a specializzazione più elevata: indipendentemente dalla macro-ripartizione di appartenenza, le prime mostrano una fragilità di grado basso o medio-basso. Le realtà urbane e metropolitane presentano, inoltre, la maggiore quota di lavoratori impiegati in attività economiche che è possibile svolgere da remoto, caratterizzate quindi da minor rischio di contagio pandemico e minori difficoltà occupazionali e produttive.

1. IL QUADRO MACROECONOMICO¹

- Nel 2020 le misure necessarie per arginare la pandemia hanno determinato uno shock sull'economica mondiale che ha riguardato sia l'offerta (chiusura di attività e interruzione delle catene del valore) sia la domanda (crollo dei consumi, diminuzione dell'occupazione, riduzione dei redditi).
- Il commercio mondiale ha registrato un crollo tra marzo e aprile per poi superare i livelli pre-crisi a fine 2020. Anche le quotazioni del Brent hanno segnato un minimo in aprile e una risalita successiva, grazie a una contemporanea riduzione dell'offerta e incremento della domanda.
- La Cina è stata l'unica, tra le principali nazioni, a non aver subito nel 2020 una contrazione del Pil (+2,3 per cento). Negli Stati Uniti, nonostante una ripresa robusta a fine 2020, l'attività economica è diminuita del 3,5 per cento su base annua.
- L'attività economica dell'area dell'euro si è ridotta del 6,6 per cento, prevalentemente a causa dalla caduta della domanda interna cui si è associata una flessione della domanda estera netta.
- In Germania la domanda interna si è ridotta in misura minore rispetto a quella degli altri paesi. In Francia, Italia e Spagna la flessione di consumi e investimenti è stata ampia: la domanda interna ha fornito un contributo negativo alla crescita del Pil rispettivamente di 7, 7,8 e 9 punti percentuali.
- Nonostante il recupero nel secondo semestre, in Germania la domanda estera netta ha contribuito negativamente alla variazione del Pil per 0,9 punti percentuali; più ampio l'apporto negativo per Francia e Spagna (1,5 e 1,9 punti percentuali), meno per l'Italia (0,8 punti).
- Nel 2020 il numero di occupati, misurato nell'ambito dei conti nazionali, è diminuito in misura maggiore in Spagna (-4,2 per cento) rispetto all'Italia (-2,1 per cento), dove si è ricorso massicciamente a misure di sostegno dell'occupazione dipendente. La Germania e la Francia hanno registrato entrambe una contrazione moderata, pari all'1,1 per cento.
- L'input effettivo di lavoro, misurato in termini di ore lavorate, è caduto particolarmente in Italia e in Spagna (-11,0 e -10,4 per cento), meno in Francia e in Germania (-8,2 e -4,7 per cento). Anche per questo il Pil per ora lavorata ha registrato un incremento maggiore nel nostro Paese (+2,3 per cento), a fronte di variazioni nulle o lievemente negative negli altri tre.
- I prezzi al consumo nella zona euro sono cresciuti dello 0,3 per cento grazie agli eccezionali cali delle quotazioni del petrolio, mentre i beni alimentari, e in particolare quelli non trasformati, hanno subito rincari.
- In Italia il valore aggiunto è diminuito dell'11,1 per cento nell'industria in senso stretto, dell'8,1 per cento nei servizi, del 6,3 per cento nelle costruzioni e del 6,0 per cento nell'agricoltura.
- Alcuni comparti dei servizi hanno registrato cadute particolarmente marcate: -16 per cento per il commercio, trasporti, alberghi e ristorazione; -14,6 per cento per le attività artistiche, di intrattenimento e divertimento, di riparazione di beni per la casa; -10,4 per cento per le attività professionali, scientifiche e tecniche, amministrative e servizi di supporto alle imprese.

¹ Hanno contribuito al Capitolo 1: Massimo Armenise, Fabio Bacchini, Roberta De Santis, Daniela Fantozzi, Roberto Iannaccone, Francesca Luchetti, Elena Mazzeo, Alessia Proietti, Daniela Rossi, Alberto Violante; Alessandro Zeli.

- Tra i settori manifatturieri, il comparto del tessile, abbigliamento e calzature è quello che ha subito il crollo più grave (-23 per cento), seguito dai macchinari e mezzi di trasporto (-15 per cento). Gli alimentari e il farmaceutico sono stati gli unici settori a registrare incrementi di valore aggiunto (+2 e +3,5 per cento rispettivamente).
- Nel 2020 le esportazioni italiane si sono ridotte del 9,7 per cento in valore rispetto all'anno precedente, una caduta molto meno ampia di quella del 2009 (pari al -20,9 per cento). La contrazione annua dell'export ha interessato tutti i raggruppamenti di industrie; è stata meno accentuata per i beni esportati in Germania e Stati Uniti (-4,8 e -6,7 per cento), di più per quelli destinati alla Francia (-11,7 per cento). Molto contenuto il calo verso la Cina (-0,6 per cento).
- Per le importazioni la flessione risulta ancora più marcata (-12,8 per cento). Si registrano riduzioni negli acquisti da tutti i principali mercati di origine: -12,0 per cento dalla Germania, -10,1 per cento dalla Francia, -13,1 per cento dagli Stati Uniti.
- L'Italia ha tuttavia mantenuto e/o aumentato quote di mercato in alcuni paesi dell'Ue (Francia, Germania, Belgio e Paesi Bassi, Irlanda) e al di fuori dell'Ue (Cina e Svizzera), mentre ne ha perse negli Stati Uniti e nel Regno Unito.
- Le imprese italiane hanno potuto difendere la propria posizione sui mercati internazionali grazie alla presenza su mercati più dinamici (effetto struttura geografica) e a fattori di prezzo e di qualità (effetto competitività).
- Il calo delle esportazioni si è riflesso in una contrazione sia del margine intensivo (valore medio delle esportazioni) sia, in maggior misura, del margine estensivo (numero medio dei prodotti o dei paesi in cui si esporta), quest'ultimo guidato dalla riduzione del numero di mercati serviti.
- A partire dal secondo trimestre 2020, si registra un aumento sostanziale dell'offerta di credito grazie alla copertura offerta da garanzie statali ai prestiti alle imprese; dal terzo, risale anche la domanda, in particolare da parte delle piccole e medie imprese, finalizzata alla ristrutturazione o al rifinanziamento del debito pregresso e alla ricerca di maggiore liquidità.

1.1 La congiuntura internazionale nell'anno della crisi da *COVID-19*

Nel 2020 lo scenario internazionale è stato dominato dalla crisi economica indotta dagli effetti della pandemia di *COVID-19*. Le necessarie misure per arginare la diffusione del virus, adottate a partire dallo scorso gennaio con tempistiche eterogenee tra paesi, hanno inciso profondamente sul tessuto sociale ed economico, determinando uno shock di natura reale che ha investito contemporaneamente l'offerta (chiusura di attività e interruzione delle catene del valore) e la domanda (crollo dei consumi, aumento della disoccupazione, riduzione dei redditi).

Per contrastare gli effetti del *lockdown* sull'economia, tutte le principali banche centrali sono intervenute tempestivamente e ripetutamente con misure straordinarie a sostegno della domanda, immettendo liquidità nel sistema economico. Allo stesso tempo, molti Governi hanno introdotto provvedimenti fiscali espansivi mirati al supporto dei redditi dei cittadini e delle attività produttive colpite dai provvedimenti di fermo amministrativo. Nonostante ciò, lo scorso anno, con l'eccezione della Cina, tutte le maggiori economie hanno registrato una decisa flessione del Pil.

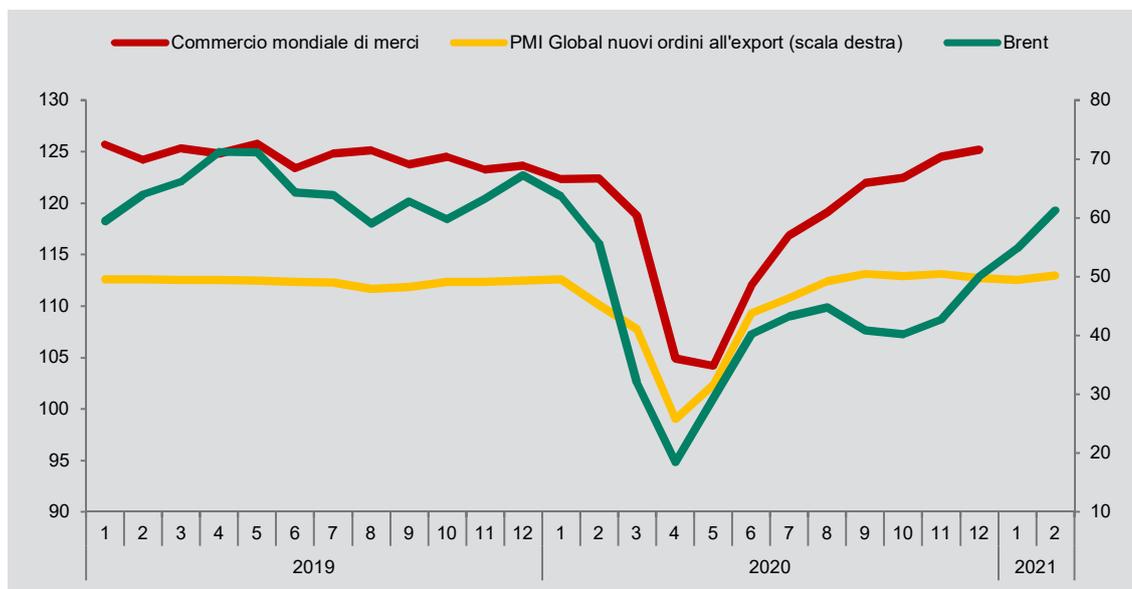
Si è osservata, inoltre, una divaricazione tra l'impatto della pandemia sull'economia reale e sui mercati finanziari i quali, pur avendo reagito a inizio anno con un forte calo delle

quotazioni degli asset e un deciso aumento della volatilità, hanno poi recuperato velocemente e si sono stabilizzati.

All'interno di questo scenario il commercio mondiale ha sperimentato, analogamente alla produzione industriale globale, una dinamica a "V". Già in calo a partire da gennaio del 2020, la domanda internazionale ha registrato un vero e proprio crollo tra marzo e aprile per poi recuperare nei mesi estivi e superare i livelli pre-crisi a fine 2020. A dicembre, il commercio mondiale di merci in volume ha continuato ad aumentare (+0,6 per cento in termini congiunturali, secondo il Central Planning Bureau), sebbene con una decelerazione rispetto al mese precedente (+1,6 per cento). Il PMI global sui nuovi ordinativi all'export di febbraio è tornato, dopo due mesi, sopra la soglia di espansione.

Lo scorso anno, anche le quotazioni del Brent hanno seguito l'andamento del commercio mondiale. Dopo un crollo tra marzo e aprile, quando il prezzo del greggio ha segnato il minimo di 18,5 dollari, si è registrato un percorso di discontinua ma graduale risalita dei listini, che tuttavia sono rimasti su livelli bassi a causa dell'ampiezza delle scorte accumulate durante il *lockdown*. L'aumento delle quotazioni è stato inizialmente imputabile alla scarsità dell'offerta (ad esempio di *shale oil* negli Stati Uniti) piuttosto che a decisi segnali di ripresa della domanda. La riduzione dell'offerta (con il taglio unilaterale della produzione dell'Arabia Saudita), sovrapponendosi alla ripresa della domanda mondiale, ha portato negli ultimi mesi alla contrazione delle scorte di greggio, con effetti positivi sul prezzo del Brent. Quest'ultimo, trainato dalla fase di debolezza del dollaro e da fattori temporanei, ha superato a febbraio i 60 dollari al barile (Figura 1.1).

Figura 1.1 - Commercio mondiale di beni, Brent, e PMI Global per i nuovi ordini all'estero (Commercio mondiale: numero indice, 2010=100. Brent: quotazioni in \$, scala dx)

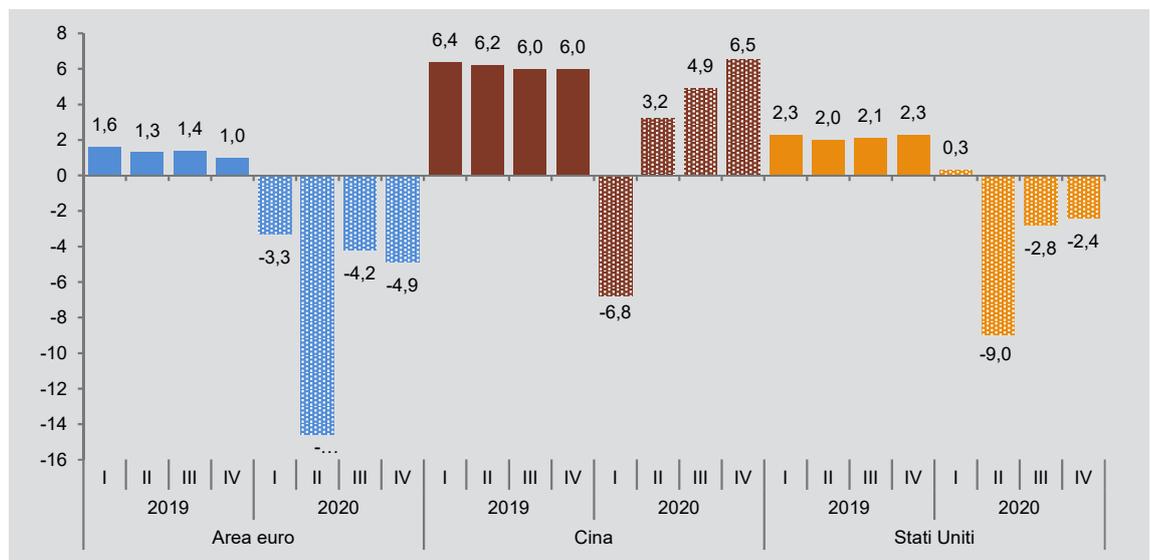


Fonte: Elaborazioni su dati Central Planning Bureau e IHS Markit

La recessione economica mondiale è stata molto profonda ma di breve durata, limitando almeno in parte i potenziali danni permanenti alla capacità produttiva dei paesi. Nei mesi estivi si è registrato un accentuato rimbalzo del Pil, dopo il crollo che aveva interessato quasi tutte le economie.

La Cina, dove la ripresa si è manifestata già dal secondo trimestre, è stata l'unica tra le principali nazioni a non aver subito nel 2020 una contrazione del Pil (aumentato in media d'anno del 2,3 per cento). L'economia ha accelerato nel quarto trimestre, con un tasso di crescita tendenziale del Pil del 6,5 per cento (+4,9 per cento del trimestre precedente, Figura 1.2). Nei prossimi mesi, tuttavia, la ripresa potrebbe rallentare, come segnalato dagli indici PMI-Caixin per manifattura e servizi che a gennaio e febbraio, pur rimanendo al di sopra della soglia di espansione, hanno mostrato una diminuzione.

Figura 1.2 - Crescita del Pil nell'Area euro, Regno Unito, Stati Uniti e Cina. Anni 2019-2020 (variazioni tendenziali)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

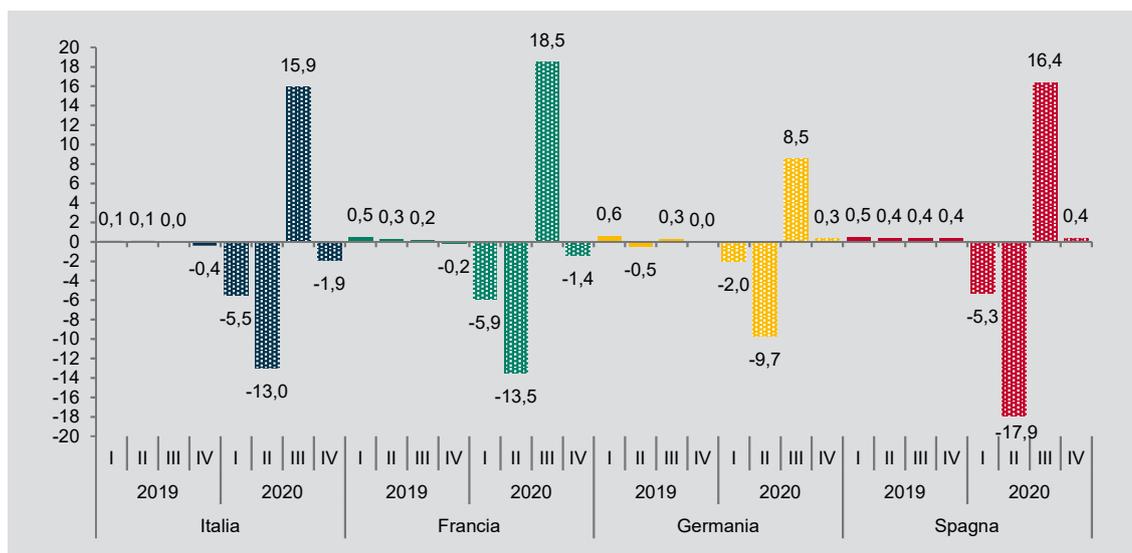
Negli Stati Uniti, il Pil ha segnato nel quarto trimestre un incremento congiunturale relativamente robusto (+1 per cento, dopo il +7,5 per cento del terzo). A causa del crollo della prima parte dell'anno, nel 2020 l'attività economica è però complessivamente diminuita del 3,5 per cento. Gli indicatori più recenti hanno confermato un rafforzamento dell'espansione dell'economia americana, grazie al contenimento dell'emergenza sanitaria e agli effetti dello stimolo fiscale. A gennaio le vendite al dettaglio sono cresciute, a conferma che le misure di sostegno ai redditi hanno già avuto un effetto significativo sulla spesa delle famiglie. Nello stesso mese, anche la produzione industriale ha segnato un aumento congiunturale (+0,9 per cento) diffuso a quasi tutti i settori, con la principale eccezione di quello automobilistico, e gli indicatori anticipatori di febbraio per manifattura e servizi sono rimasti molto al di sopra della soglia di espansione. In questa situazione già orientata a un recupero ciclico è intervenuta in marzo l'approvazione di un imponente pacchetto (del valore di 1.900 miliardi di dollari) di misure di sostegno all'economia e alle famiglie, in particolare per le componenti a basso reddito, volte a determinare un deciso stimolo ai consumi e, in generale, una forte spinta espansiva.

A inizio 2021 le prospettive economiche globali, sebbene ancora caratterizzate da elevata incertezza, indicano un graduale miglioramento, grazie anche all'avvio delle campagne vaccinali in quasi tutti i paesi. Le più recenti previsioni del Fondo Monetario Internazionale, che hanno rivisto al rialzo la dinamica del Pil globale per il 2020 (-3,5 per cento), stimano che l'economia mondiale quest'anno crescerà del 5,5 per cento.

1.2 L'andamento delle economie dell'Area euro

Nell'Area euro l'andamento del Pil riflette in larga misura l'evoluzione dei provvedimenti di contenimento sanitario, con fluttuazioni di ampiezza e frequenza del tutto inusuali. Dopo la caduta nel primo trimestre (-3,8 per cento su base congiunturale) e il crollo nel secondo (-11,6 per cento), l'attività economica ha segnato un rimbalzo particolarmente accentuato nel terzo (+12,5 per cento). La ripresa dei contagi ha avuto un impatto sull'attività del quarto trimestre, quando si è registrata una nuova flessione congiunturale (-0,7 per cento). L'andamento del Pil dei principali paesi dell'area ha seguito una dinamica congiunturale simile, anche se con intensità eterogenee; nel quarto trimestre si è registrato un parziale disallineamento, con flessioni marcate in Italia (-1,9 per cento) e in Francia (-1,4 per cento) e aumenti modesti in Germania (+0,3 per cento) e in Spagna (+0,4 per cento) (Figura 1.3).

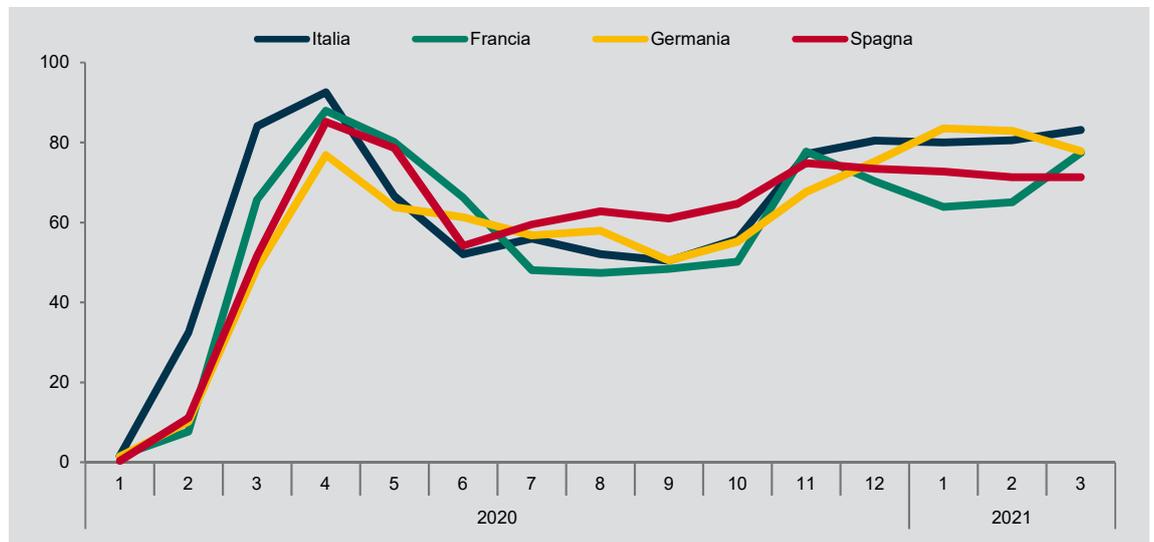
Figura 1.3 - Crescita del Pil in Italia e nei principali paesi Uem. Anni 2019-2020 (variazioni congiunturali; valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Tale divaricazione è in parte attribuibile alla diversa intensità delle misure di contenimento adottate nei diversi paesi. L'intensità, misurata dall'indice di *Stringency*² (Figura 1.4), presenta un elevato livello di sincronizzazione fino alla primavera del 2020, una riduzione durante i mesi estivi e una risalita negli ultimi mesi dell'anno, più accentuata per Italia e Germania.

2 Il *Government Stringency Index* è un indice composito che registra il numero e la severità delle politiche governative di contrasto all'emergenza sanitaria e non deve essere interpretato come un indice che valuta l'adeguatezza o l'efficacia della risposta di un paese alla pandemia. Nel dettaglio, si tratta di una misura composita basata su nove indicatori di risposta tra cui chiusure di scuole, chiusure di posti di lavoro e divieti di viaggio, riscalati a un valore da 0 (assenza di restrizione) a 100 (massima restrizione).

Figura 1.4 - Indice di *Stringency* nei principali paesi europei. Anni 2020 e 2021

Fonte: Oxford Government Response trackers, <https://covidtracker.bsg.ox.ac.uk>

Nel complesso del 2020, l'attività economica dell'area si è ridotta del 6,6 per cento (a fronte del +1,3 per cento registrato nel 2019). La contrazione è stata determinata prevalentemente dalla caduta della domanda interna cui si è associata una flessione della domanda estera netta. L'ampiezza del calo dell'attività è stata eterogenea a livello nazionale, con flessioni del Pil annuo che vanno dal -11 per cento della Spagna al -4,9 per cento della Germania, con l'Italia (-8,9 per cento) e la Francia (-8,1 per cento) in posizione intermedia.

In Germania, la domanda interna si è ridotta in misura minore rispetto a quella degli altri paesi (Figura 1.5). I consumi sono diminuiti del 3,5 per cento, come sintesi di andamenti differenti tra la spesa per consumi finali delle famiglie – che è scesa del 6,1 per cento, una flessione senza precedenti –, e la spesa per consumi finali del governo, che è aumentata del 3,3 per cento. Gli investimenti fissi lordi hanno registrato un calo del 3,1 per cento, determinato dalla riduzione degli investimenti privati che ha più che compensato il contributo positivo degli investimenti pubblici. In particolare, gli investimenti nel settore delle costruzioni sono aumentati dell'1,5 per cento, mentre quelli in macchinari e attrezzature hanno subito una pesante caduta (-12,5 per cento).

In Francia consumi e investimenti si sono contratti, rispettivamente, del 10,2 e del 6,0 per cento e il calo della domanda interna ha determinato, nel complesso, un contributo negativo alla variazione del Pil di 7 punti percentuali. La Spagna è, tra i principali paesi dell'area, quello che ha registrato la più ampia caduta della componente interna (-8,2 per cento i consumi e -12,4 per cento gli investimenti) con un apporto complessivo negativo per 9 punti percentuali.

Anche la contrazione dell'economia italiana è da attribuire soprattutto alla caduta verticale della domanda interna che, al netto delle scorte, ha contribuito negativamente alla dinamica del Pil per 7,8 punti percentuali. I consumi totali sono minuiti del 7,8 per cento, nonostante la tenuta della componente pubblica (cresciuta dell'1,6 per cento), a causa della riduzione del 10,7 per cento della spesa delle famiglie in volume. Anche gli investimenti hanno segnato un forte calo (-9,1 per cento) esteso a tutte le componenti, ma che è stato particolarmente acuto nel caso dei mezzi di trasporto e delle macchine e attrezzature e più contenuto per le costruzioni e per la componente immateriale.

Figura 1.5 - Pil e principali componenti nelle maggiori economie dell'area Euro. Anni 2019-2020 (variazioni percentuali, dati a prezzi costanti)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

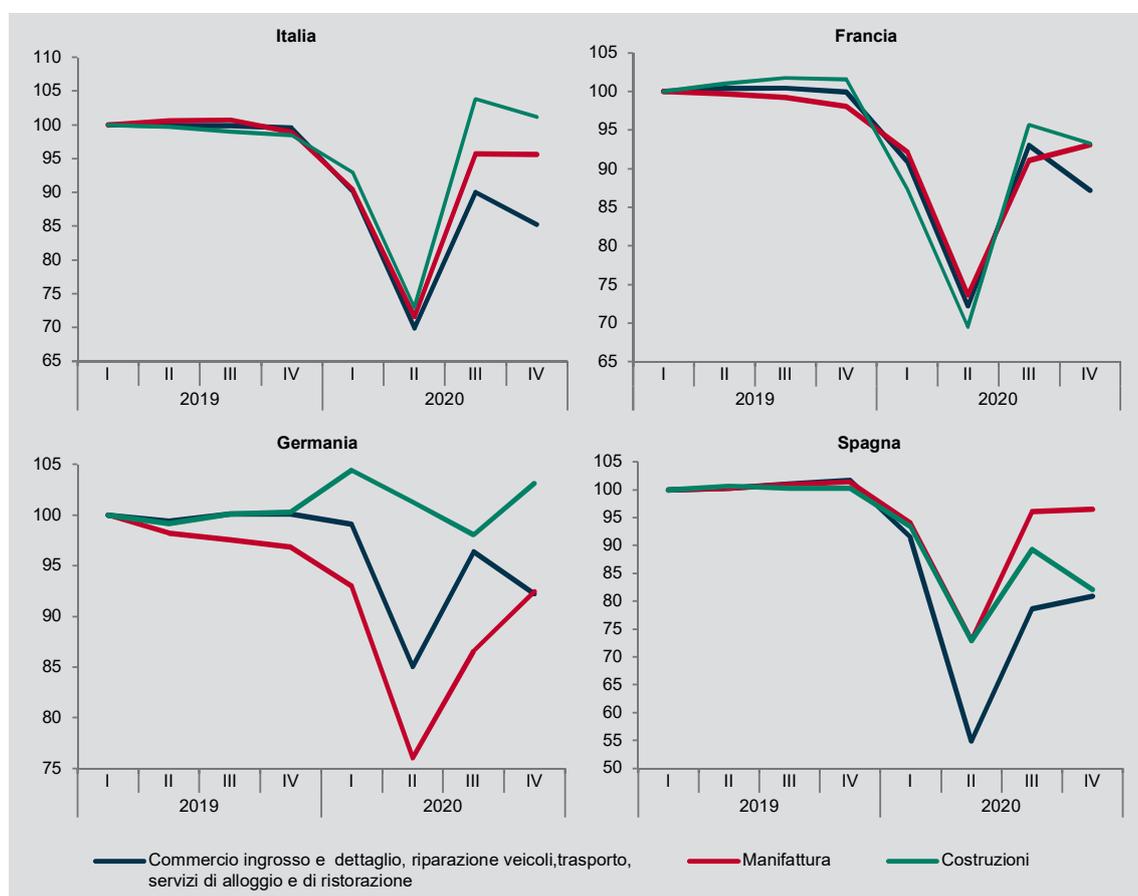
La crisi ha avuto un impatto immediato e dirompente sul commercio estero e, nonostante il recupero della seconda parte dell'anno, le due correnti dell'interscambio hanno segnato ovunque un'ampia caduta in media d'anno. In Germania si è registrata, per la prima volta dal 2009, una forte riduzione delle esportazioni e importazioni di beni e servizi, con flessioni, rispettivamente, del 9,4 per cento e dell'8,5 per cento e un apporto negativo complessivo della domanda estera alla variazione del Pil di 0,9 punti percentuali. Il calo è stato particolarmente marcato per le importazioni di servizi, scese di circa il 20 per cento.

La Francia e la Spagna sono i paesi dove la domanda estera netta ha segnato il contributo negativo più ampio, con rispettivamente 1,5 e 1,9 punti percentuali. In Francia le esportazioni si sono ridotte del 16 per cento, con una caduta anche in questo caso più marcata per i servizi (quasi 19 per cento) mentre gli acquisti dall'estero sono diminuiti di circa l'11 per cento. In Spagna il crollo del commercio estero è stato più forte che negli altri maggiori paesi dell'Uem: una contrazione di quasi il 21 per cento delle esportazioni totali (e del 43 per cento per i soli servizi) a fronte di una diminuzione di circa il 17 per cento delle importazioni.

L'effetto dell'evoluzione della domanda estera netta è stato relativamente contenuto nel nostro Paese, determinando un contributo negativo di 0,8 punti percentuali. Le esportazioni sono diminuite del 13,8 per cento, le importazioni del 12,6 per cento e il calo delle prime è stato particolarmente acuto nella componente dei servizi, diminuita di oltre il 30 per cento.

La crisi dovuta all'emergenza sanitaria ha colpito eterogeneamente i settori produttivi nel corso dell'anno. Il settore della manifattura ha subito in Francia, Spagna e Italia una contrazione eccezionalmente marcata nel secondo trimestre a cui è seguito un rimbalzo quasi altrettanto ampio; la caduta è stata meno accentuata in Germania dove però la risalita è risultata più lenta. In media dell'anno, il valore aggiunto è diminuito con un'intensità molto simile nei quattro paesi, dell'ordine dell'11-12 per cento (Figura 1.6).

Figura 1.6 - Andamento del valore aggiunto nei principali paesi europei (numeri indice, primo trimestre 2019=100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

In Germania il settore del commercio, trasporto e turismo ha mostrato un recupero più veloce rispetto alla manifattura. Negli altri tre paesi, invece, tali servizi hanno risentito in misura più accentuata della chiusura delle attività, evidentemente a causa del ruolo assai rilevante delle attività turistiche: la Spagna ha subito un crollo, con una diminuzione in media d'anno dell'ordine del 24 per cento, mentre in Francia e in Italia la caduta è stata, rispettivamente del 14 e del 16 per cento. Infine, il settore delle costruzioni ha registrato gli andamenti più differenziati, risultando addirittura positivo in Germania, presentando un calo relativamente moderato nel nostro Paese (dove il valore aggiunto è diminuito del 6,3 per cento) e flessioni molto maggiori in Francia e Spagna.

1.2.1. Il mercato del lavoro e la produttività

L'evoluzione dell'emergenza sanitaria ha avuto impatti differenziati sul mercato del lavoro, determinando una diffusa riduzione dell'occupazione che solo lentamente, e in misura parziale, ha alimentato la disoccupazione, mentre in misura prevalente ha corrisposto a un'uscita – verosimilmente temporanea – dalle forze di lavoro. Le caratteristiche dell'impatto dell'emergenza sui mercati del lavoro nazionali sono dipese dall'interazione tra le limitazioni ad alcune attività per ragioni sanitarie, il livello di flessibilità della regolamentazione dei contratti e gli interventi straordinari adottati dai rispettivi governi.

Nel 2020 il numero di occupati, misurati nell'ambito dei conti nazionali, sono diminuiti in misura maggiore in Spagna (-4,2 per cento), il cui mercato del lavoro presenta tradizionalmente una maggiore elasticità al ciclo e una importanza rilevante delle attività turistiche, rispetto all'Italia (-2,1 per cento), dove si è ricorso massicciamente a misure di sostegno dell'occupazione dipendente. La Germania e la Francia hanno registrato entrambe una contrazione moderata, pari all'1,1 per cento.

L'evoluzione congiunturale dell'occupazione ha assunto una dinamica simile a quella dell'attività, con un marcato calo nei primi due trimestri, un rimbalzo nel terzo e un risultato positivo più modesto nel quarto.

Occorre, tuttavia, sottolineare che la crisi ha indotto, soprattutto nella fase di blocco più esteso delle attività, una forte compressione del numero di ore lavorate pro-capite, gestita attraverso varie forme di riduzione dell'orario, a fronte di una discesa dei dipendenti lenta perché frenata dalle misure di protezione dei posti di lavoro. Ne derivano cadute eccezionalmente marcate del valore aggiunto per occupato ma tali misure risultano, in questa situazione, poco significative dal punto di vista dell'analisi ciclica della produttività. Lo sono, invece, quelle basate sul monte ore lavorate che forniscono indicazioni assai diverse. L'input effettivo di lavoro, misurato appunto in termini di ore effettive, è diminuito ovunque in misura molto accentuata, ma le differenze tra paesi sono ampie. La caduta è particolarmente acuta in Italia e in Spagna (con cali rispettivamente dell'11,0 e del 10,4 per cento), meno in Francia e, soprattutto, in Germania (-8,2 e -4,7 per cento). Ne deriva che il Pil per ora lavorata segna un incremento maggiore nel nostro Paese (+2,3 per cento), a fronte di variazioni nulle o lievemente negative per gli altri tre.

L'eterogeneità degli andamenti dell'occupazione e le differenze tra gli interventi pubblici a salvaguardia dei posti di lavoro si sono riflessi sulla dinamica del tasso di disoccupazione. Nel confronto tra dicembre 2020 e 2019, in Germania e Spagna la disoccupazione è aumentata (rispettivamente di 1,3 e 3,5 punti percentuali) mentre in Francia e Italia si è ridotta (-0,4 e -0,6 p.p.).

1.2.2 La competitività di prezzo

Nel 2020 l'andamento dell'inflazione al consumo è stato influenzato dagli effetti della crisi sanitaria ed economica, con il prevalere di una dinamica disinflazionistica legata al crollo dell'attività produttiva e della domanda.

Nel consuntivo dell'anno i prezzi al consumo nella zona euro sono cresciuti dello 0,3 per cento, in rallentamento dal +1,2 per cento del 2019, e con dinamiche deflative in corso d'anno, piuttosto marcate in alcuni paesi. Tra le quattro principali economie, la variazione annua è stata positiva in Germania e Francia (+0,4 per cento e +0,5 per cento rispettivamente), debolmente negativa in Spagna (-0,3 per cento) e Italia (-0,1 per cento). Le tendenze

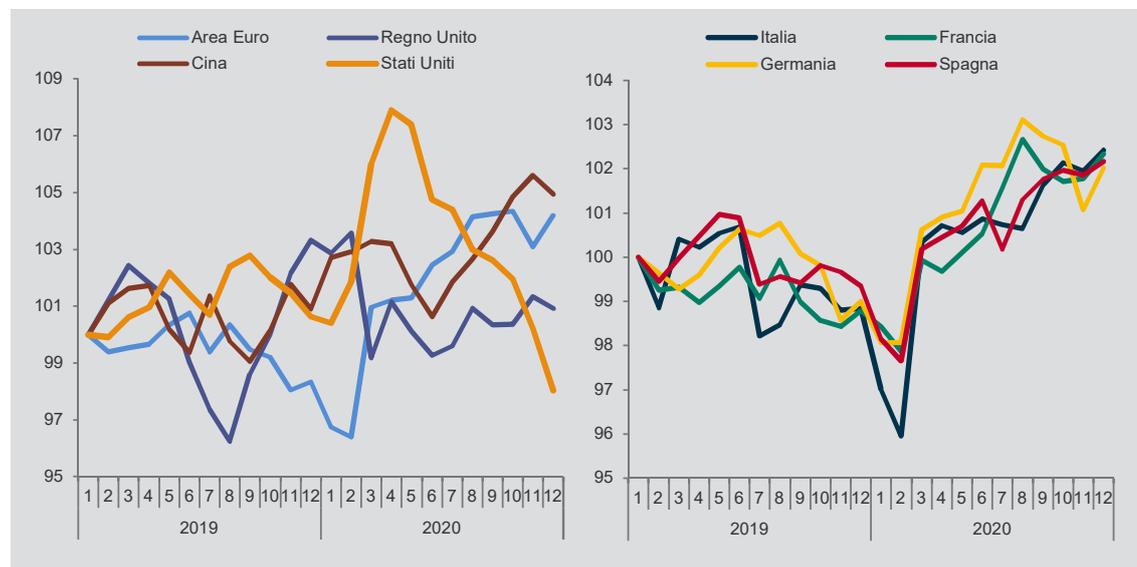
deflative sono state determinate essenzialmente dagli eccezionali cali delle quotazioni del petrolio nel corso della primavera, che si sono tradotti nella caduta dei prezzi della componente energetica dell'indice. Un aumento dell'inflazione ha viceversa interessato i beni alimentari e in particolare quelli non trasformati, con rincari verosimilmente spinti nella prima parte dell'anno dalle difficoltà della distribuzione. All'inizio del 2021, la dinamica inflazionistica nella zona euro e nelle quattro maggiori economie ha registrato una significativa inversione, derivante dall'effetto congiunto della risalita dei prezzi dei prodotti energetici e da un aumento della *core inflation*.

Il crollo dell'attività produttiva e l'evoluzione delle quotazioni del prezzo del petrolio hanno determinato forti effetti al ribasso nella formazione dei prezzi nei primi stadi del processo produttivo. Nei quattro paesi i prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno hanno segnato nella media dello scorso anno una caduta, più ampia per Italia e Spagna (oltre il 4 per cento in meno), più contenuta in Francia (-2,2 per cento) e soprattutto in Germania (inferiore al -1 per cento). Nella sola manifattura, i prezzi alla produzione hanno registrato una variazione pressoché nulla tanto in Italia che in Germania e Spagna, mentre sono lievemente scesi in Francia.

L'andamento dei prezzi alla produzione dei manufatti indica, perlomeno a livello aggregato, un'evoluzione quasi neutra in termini di dinamica della competitività relativa tra i maggiori partner europei; tale quadro si conferma considerando la dinamica dei deflatori delle esportazioni dei beni. Questi hanno segnato una flessione di intensità più debole per Germania e Italia (-0,7 per cento e -0,5 per cento la variazione annua) rispetto a Francia e Spagna (rispettivamente -1,7 per cento e -1,1 per cento) con differenze comunque non tali da indicare comportamenti di prezzo significativamente diversi.

Anche il tasso di cambio effettivo reale (REER a 42 paesi), lo scorso anno ha registrato fluttuazioni piuttosto contenute rispetto allo shock di eccezionale portata subito dall'economia reale (Figura 1.7). Nel 2020, l'area euro ha segnato una perdita annua di competitività (apprezzamento) rispetto ai partner commerciali del 2,3 per cento a fronte di apprezzamenti più contenuti di Regno Unito e Stati Uniti (+0,5 per cento e +1,9 per cento) e di una decisa perdita di competitività della Cina (2,6 per cento). Tra i principali paesi euro emerge un apprezzamento del REER maggiore in Francia e Germania (+1,5 per cento e +1,4 per cento rispettivamente) rispetto a Italia e Spagna (+0,9 e +0,7 per cento rispettivamente) che quindi hanno beneficiato di un modesto recupero di competitività.

Figura 1.7 - Tasso di cambio effettivo reale (numeri indice, gennaio 2019=100) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

(a) Un aumento dell'indicatore segnala un apprezzamento (perdita di competitività).

1.3 L'economia italiana nel 2020 e le tendenze più recenti

In Italia la crisi ha coinvolto nel 2020 tutti i settori produttivi, pur con intensità relativamente diverse; il valore aggiunto è diminuito dell'11,1 per cento nell'industria in senso stretto, dell'8,1 per cento nei servizi, del 6,3 per cento nelle costruzioni e del 6,0 per cento nell'agricoltura.

Diversamente da precedenti fasi di contrazione dell'economia, alcuni comparti del terziario hanno registrato cadute dell'attività particolarmente marcate: il valore aggiunto di commercio, trasporti, alberghi e ristorazione si è ridotto del 16 per cento, quello del settore che include le attività artistiche, di intrattenimento e divertimento, di riparazione di beni per la casa e altri servizi del 14,6 per cento e l'insieme di attività professionali, scientifiche e tecniche, amministrative e servizi di supporto del 10,4 per cento. L'unico comparto del terziario che ha segnato un'espansione dell'attività è quello dei servizi di informazione e comunicazione, il cui valore aggiunto è cresciuto nel 2020 dell'1,9 per cento.

I dati di consuntivo relativi all'intero anno indicano che la crisi ha avuto un impatto molto eterogeneo anche all'interno del settore manifatturiero (la cui flessione è stata dell'11,4 per cento), a riflesso dei diversi andamenti della domanda interna ed estera. Il comparto del tessile, abbigliamento e calzature è quello che ha subito il crollo più grave, con un calo del valore aggiunto di circa il 23 per cento. Lo shock ha avuto effetti molto negativi anche per la fabbricazione di macchine e attrezzature e per i mezzi di trasporto, con contrazioni dell'ordine del 15 per cento, nonché per la meccanica, caduta di oltre il 12 per cento. I comparti meno toccati sono, come atteso data la natura della crisi, quello alimentare il cui valore aggiunto è sceso in volume di circa il 2 per cento e quello farmaceutico, con un calo del 3,5 per cento. Un quadro congiunturale più dettagliato di tali andamenti sarà presentato nel secondo capitolo.

Come già accennato, per l'insieme dell'economia italiana il totale delle ore lavorate è diminuito in misura superiore al valore aggiunto, portando a un aumento significativo della

produttività del lavoro (valore aggiunto per ora lavorata) che ha messo a segno una performance assai migliore di quella registrata nel ventennio precedente. Ciò probabilmente a causa del ruolo molto rilevante giocato da forme di gestione dell'orario individuale (in primo luogo la Cig) utilizzate massicciamente in questa situazione.

Il guadagno di produttività è stato minimo (+0,3 per cento) nella manifattura, dove il monte ore si è ridotto dell'11,7 per cento con una dinamica simile a quella del valore aggiunto, mentre ha segnato un forte incremento (+2,9 per cento) nel comparto delle costruzioni, in forza di una contrazione del monte ore del 9 per cento. La situazione è molto diversificata nel terziario ma il risultato complessivo indica un calo delle ore lavorate dell'11,8 per cento, che implica un aumento della produttività oraria del lavoro particolarmente sostenuto (+4,2 per cento) e del tutto anomalo rispetto alle tendenze del settore dei servizi (Tavola 1.1).

Tavola 1.1 - Andamento del valore aggiunto, del monte ore lavorate e della produttività del lavoro. Anni 2019 e 2020
(variazioni percentuali)

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Valore aggiunto ai prezzi base		Monte ore lavorate		Valore aggiunto per ore lavorate	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Agricoltura, silvicoltura e pesca	-2,0	-6,0	-0,1	-2,6	-1,9	-3,4
Attività estrattiva, manifatturiera ed altre attività industriali	-0,5	-11,1	-0,4	-11,0	-0,2	-0,2
Di cui:						
<i>Attività manifatturiere</i>	-0,5	-11,4	-0,6	-11,7	+0,0	+0,3
Costruzioni	+1,8	-6,3	+0,3	-9,0	+1,5	+2,9
Servizi	+0,4	-8,1	+0,4	-11,8	+0,0	+4,2
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e magazzinaggio, servizi di alloggio e ristorazione	+0,6	-16,0	+0,5	-16,9	+0,2	+1,1
Servizi di informazione e comunicazione	+2,5	+1,9	+2,6	-3,7	-0,1	+5,9
Attività finanziarie e assicurative	-0,1	-2,6	-1,7	-8,0	+1,7	+5,8
Attività immobiliari	+1,8	-3,0	+2,0	-16,7	-0,2	+16,4
Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrative e servizi di supporto	-0,5	-10,4	+0,7	-10,9	-1,1	+0,6
Amministrazione pubblica, difesa, istruzione, salute e servizi sociali	-0,9	-3,0	+0,7	-4,1	-1,6	+1,2
Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; riparazione di beni per la casa e altri servizi	+1,0	-14,6	-0,6	-13,2	+1,7	-1,5
Totale economia	+0,2	-8,6	+0,2	-11,0	-0,0	+2,7

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Come indicato in precedenza, l'anno si è concluso con un nuovo arretramento dell'attività produttiva, derivante dall'introduzione in autunno di nuove misure di contenimento dell'emergenza sanitaria. La caduta congiunturale del Pil nel quarto trimestre è stata determinata dal combinarsi di ampi contributi negativi sia dal lato della domanda interna, penalizzata da una marcata flessione dei consumi privati, sia di quella estera che ha risentito di una crescita delle importazioni ben più ampia di quella delle esportazioni. In termini di andamenti settoriali si osserva una relativa tenuta dell'industria il cui valore aggiunto è diminuito in termini congiunturali dello 0,3 per cento e una rilevante caduta dell'attività sia nelle costruzioni, sia nei servizi (rispettivamente -2,5 per cento e -2,3 per cento). All'interno del terziario è nuovamente emersa una pesante contrazione per le attività artistiche, di intrattenimento e altri servizi (-8,5 per cento) e per il commercio, trasporto, alloggio e ristorazione (-5,3 per cento), a conferma del prevalere degli effetti delle misure connesse alla recrudescenza della pandemia.

Le informazioni disponibili per l'economia italiana riferiti ai primi mesi dell'anno mostrano, riguardo agli indicatori connessi ai comportamenti di spesa, un andamento ancora

incerto delle vendite al dettaglio (-3,0 per cento la variazione congiunturale a gennaio), un miglioramento della fiducia di consumatori e una risalita dell'inflazione. In particolare, il tasso di variazione tendenziale dei prezzi al consumo, tornato positivo a gennaio, è salito allo 0,6 per cento a febbraio, dando un segnale di superamento della fase di disinflazione prevalsa per buona parte dell'anno precedente. Oltre alla spinta dovuta alla risalita dei prezzi dei beni energetici è emersa una crescita generalizzata, per quanto ancora moderata, con un aumento allo 0,8 per cento del tasso relativo alla componente di fondo dell'inflazione.

Dal lato delle attività produttive, si è registrato a gennaio un recupero congiunturale (+1,0 per cento) della produzione industriale e un incremento ancora più robusto per la produzione del settore delle costruzioni, che compensa la forte caduta di dicembre.

Riguardo alla domanda estera, il risultato di gennaio è stato decisamente positivo, con un incremento congiunturale delle esportazioni del 2,3 per cento, trainato dalla crescita particolarmente vivace delle vendite nell'area Ue. A conferma di una netta tendenza al recupero degli scambi, proseguita anche nella seconda fase della crisi sanitaria, le esportazioni hanno segnato nel trimestre novembre-gennaio un aumento del 2,4 per cento rispetto al periodo agosto-ottobre. Nello stesso confronto temporale le importazioni hanno registrato una crescita ancora più sostenuta (del 3,4 per cento), spinta anche dalla risalita dei prezzi della componente energetica.

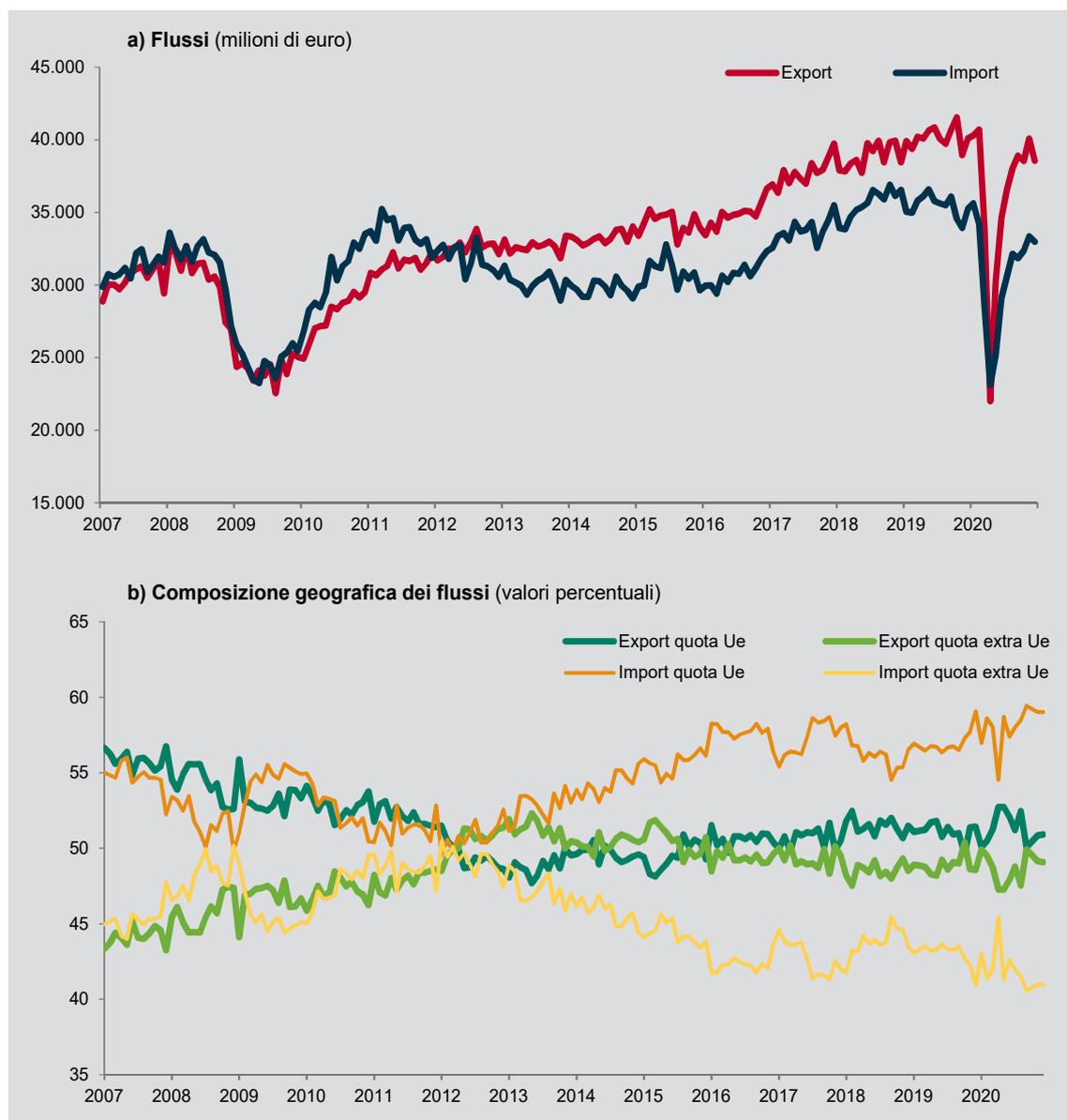
L'indice di fiducia delle imprese ha registrato in febbraio un marcato progresso, generalizzato tra i settori, con in particolare un recupero di tutte le componenti dell'indicatore nell'industria manifatturiera e in quella delle costruzioni. Anche le attese sull'occupazione segnalate dalle imprese mettono in evidenza decisi miglioramenti, diffusi tra i settori.

1.4 Il commercio estero dell'Italia

Gli effetti economici della pandemia hanno avuto pesanti ripercussioni sull'andamento dei flussi commerciali dell'Italia con l'estero, dopo un biennio caratterizzato da una dinamica moderata (+3,6 nel 2018, +3,2 per cento nel 2019), in rallentamento rispetto alla crescita particolarmente sostenuta del 2017 (+7,6 per cento).

Nel 2020, sulla base dei dati provvisori, le esportazioni italiane si sono ridotte del 9,7 per cento in valore rispetto all'anno precedente, una caduta comunque meno ampia di quella registrata nel 2009 (pari al -20,9 per cento), con contrazioni di pari entità verso i mercati Ue e verso quelli extra Ue. Su base mensile, in aprile le misure di contenimento dell'epidemia adottate in Italia e nei principali paesi partner hanno determinato una contrazione degli scambi commerciali con l'estero di entità mai registrata dal 1993, anno di nascita del mercato unico europeo. Dopo il crollo del secondo trimestre (-28,5 per cento nel confronto con l'anno precedente), nella seconda metà del 2020 sono emersi robusti segnali di miglioramento, con cali tendenziali del 4,9 per cento e dell'1,8 per cento, rispettivamente, nel terzo e quarto trimestre (Figura 1.8).

Figura 1.8 - Flussi commerciali dell'Italia con l'estero e composizione geografica dei flussi (Ue ed extra Ue). Gennaio 2007 - Dicembre 2020



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

La contrazione annua dell'export ha interessato tutti i raggruppamenti di industrie, ma è dovuta per oltre un terzo al calo dell'11,6 per cento delle vendite di beni strumentali; si registrano diminuzioni del 7,5 per cento per i beni intermedi, del 12,0 per cento per i beni di consumo durevoli e del 6,5 per cento per quelli non durevoli, mentre le esportazioni di energia crollano del 39,7 per cento³.

In termini di mercati di sbocco, si osservano flessioni significative delle vendite annue in tutti i principali paesi partner, ma meno marcate verso la Germania (-4,8 per cento), nonostante il forte calo delle vendite di macchinari e prodotti in metallo, gli Stati Uniti (-6,7 per cento) dove si registra una caduta rilevante per i macchinari e la Svizzera (-2,9 per cento).

³ Per un'analisi settoriale dei flussi commerciali si veda il Paragrafo 2.2.

La contrazione è molto più accentuata e diffusa verso Francia (-11,7 per cento), Regno Unito (-11,1 per cento), Russia (-9,9 per cento) e Spagna (-16,7 per cento). Il calo dell'export verso la Cina è invece molto contenuto (-0,6 per cento), grazie alle vendite di prodotti chimici e in metallo, mentre quelle di prodotti farmaceutici è all'origine della crescita delle esportazioni in Belgio (+4,3 per cento).

Per le importazioni la flessione risulta ancora più marcata, pari al 12,8 per cento nell'anno, con una ripresa più lenta rispetto all'export nella seconda parte del 2020, a testimonianza di una maggiore difficoltà di recupero della domanda interna. Rispetto al 2019 si registrano riduzioni negli acquisti da tutti i principali mercati di origine: -12,0 per cento dalla Germania, -10,1 per cento dalla Francia, -34,9 per cento dalla Russia, -19,0 per cento dal Regno Unito, -13,1 per cento dagli Stati Uniti. Solo per le importazioni dalla Cina si osserva un aumento (+1,5 per cento), sospinto da una impennata degli acquisti di prodotti tessili.

Il calo, inoltre, è diffuso tra tutti i raggruppamenti di industrie, ed è particolarmente marcato per energia (-40,6 per cento) e beni strumentali (-15,4 per cento), che contribuiscono per circa due terzi alla flessione annua complessiva. Forti riduzioni si registrano anche per beni di consumo durevoli (-13,5 per cento) e beni intermedi (-7,2 per cento), mentre la caduta è relativamente più limitata per i beni di consumo non durevoli (-3,8 per cento).

La contrazione dei flussi commerciali generata dalla pandemia *COVID-19* può richiamare quella seguita alla crisi finanziaria internazionale del 2008-2009 ma da un confronto tra questi due episodi emergono dinamiche profondamente diverse. La crisi del 2008-2009 è stata caratterizzata da una ampia caduta dei flussi aggregati, estesa sull'arco di circa un anno, e da un successivo lento recupero dei precedenti livelli, più lungo per l'export (20 mesi) che per l'import (15 mesi). L'episodio del 2020 è stato invece molto più circoscritto nel tempo: il crollo si è concentrato nei soli mesi di marzo e aprile, in coincidenza del *lockdown*, cui è seguito un rapido recupero. Tuttavia, mentre l'export si è riportato già a novembre sui livelli registrati nel periodo immediatamente precedente la crisi, le importazioni di merci hanno evidenziato una dinamica meno sostenuta, chiudendo l'anno con un recupero solo parziale.

Dopo l'episodio del 2008-2009 è emerso un cambiamento nella composizione dell'export, con i flussi intracomunitari che hanno perso progressivamente peso a vantaggio dei mercati di sbocco extra UE. Nel caso attuale, con la pandemia ancora in corso, è verosimile che i potenziali cambiamenti nella composizione merceologica e geografica dei flussi di commercio internazionali dell'Italia non si siano ancora manifestati. Ad oggi, la composizione dell'export in termini di aree di sbocco sembra essersi modificata solo temporaneamente allorché, in occasione del primo *lockdown*, l'interruzione dei flussi commerciali aveva penalizzato maggiormente i mercati extra Ue.

Allo stesso modo, per quanto riguarda le importazioni, i due shock in esame hanno rappresentato momenti di interruzione di una tendenza di lungo periodo alla ricomposizione tra gli acquisiti dall'area Ue e quelli dai paesi extra-Ue. In particolare, il *trade collapse* del 2009 aveva determinato una battuta d'arresto di circa un anno nel trend di crescita delle quote extra-Ue; al contrario, la pandemia sembra aver rappresentato una pausa del tutto temporanea nella risalita delle quote Ue iniziata nel 2012.

Nell'attuale crisi, e in particolare nei mesi del *lockdown*, è aumentato il peso sull'export dei beni di consumo non durevoli e di beni intermedi. È diminuita la quota di energia e beni strumentali, sebbene questi ultimi segnino una rapida ripresa nel corso dell'anno. Nei primi mesi dell'emergenza anche l'incidenza delle esportazioni di beni di consumo durevoli ha registrato una vistosa diminuzione, seguita da un veloce recupero.

1.4.1 La posizione competitiva delle esportazioni italiane durante la crisi: una analisi Constant Market Share

Gli effetti della crisi hanno determinato dinamiche differenziate tra i principali protagonisti del commercio internazionale, con in particolare un rafforzamento del ruolo della Cina e delle economie asiatiche⁴. L'Italia, pur avendo registrato un forte calo delle esportazioni, non sembrerebbe essere stata danneggiata più di altri paesi: secondo i primi dati disponibili, la quota di mercato sulle importazioni mondiali è rimasta, infatti, invariata (al 2,8 per cento, dato relativo al periodo gennaio-novembre 2020), così come quella della Germania (8,3 per cento); quella della Francia si è invece sensibilmente ridotta (da 3,3 per cento a 3,0 per cento). Nonostante la riduzione dell'export italiano abbia riguardato quasi tutti i principali mercati di destinazione, l'Italia è riuscita a mantenere o aumentare quote di mercato (Figura 1.9a) in alcuni paesi dell'Ue – quali Francia, Germania, Belgio e Paesi Bassi, Irlanda – e al di fuori dell'Ue, in particolare Cina e Svizzera; si è invece indebolita la posizione relativa negli Stati Uniti e nel Regno Unito.

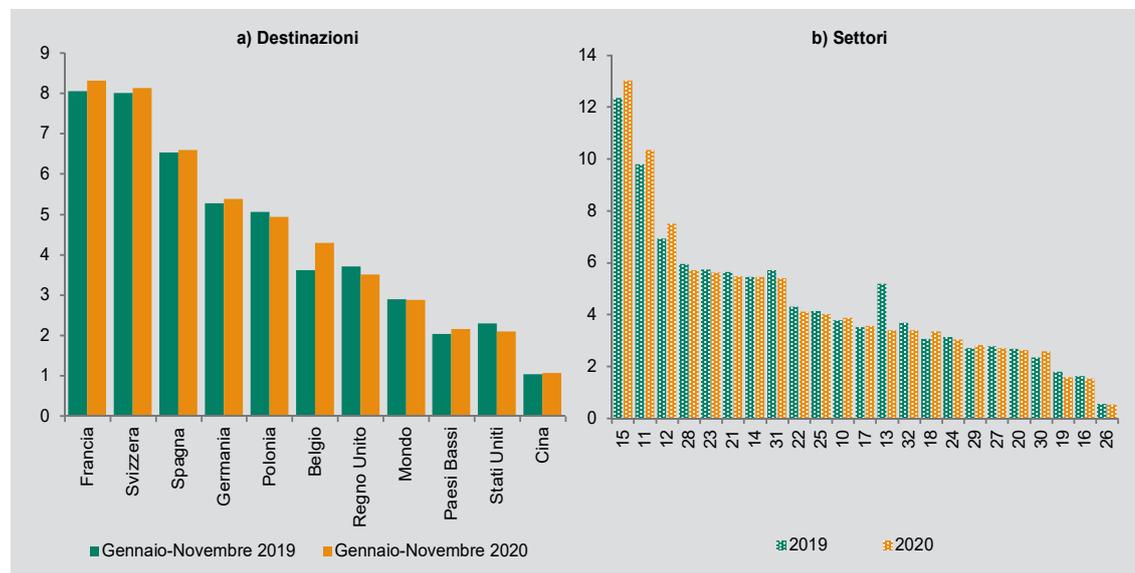
Anche sul piano settoriale (Figura 1.9b), la forte riduzione delle vendite all'estero osservata in quasi tutti i settori di esportazione (ad esclusione di quelle di beni essenziali quali la farmaceutica e l'alimentare) non sempre si è tradotta in un calo della quota di mercato dell'Italia: in alcuni settori di punta del modello di specializzazione italiano, quali i prodotti alimentari e le bevande, l'abbigliamento e gli altri mezzi di trasporto, si è osservato un incremento della quota di mercato. Viceversa si è registrata una forte contrazione della quota del tessile, dovuta probabilmente all'incremento delle esportazioni sanitarie di altri paesi, *in primis* la Cina, di materiale legato all'emergenza.

L'esame dell'andamento delle esportazioni italiane in termini relativi rispetto agli altri paesi, effettuata attraverso un'analisi *Constant Market Shares* (CMS), permette di individuare in che misura fattori quali la competitività e la struttura merceologica e geografica delle esportazioni abbiano contribuito all'evoluzione della quota di mercato dell'Italia e quanto il sistema sia stato in grado di rispondere ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda a livello mondiale.

In particolare, l'analisi CMS scompone la variazione delle quote delle esportazioni di un paese in tre componenti distinte: effetto competitività, effetto struttura ed effetto adattamento. L'effetto struttura è a sua volta divisibile in una componente merceologica, una geografica e una di interazione strutturale.

4 Si veda anche Unctad (2021).

Figura 1.9 - Quote di mercato dell'Italia, per mercati di destinazione e settori. Anni 2019-2020 (gennaio-novembre, valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica

(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.

L'effetto competitività (EC) è definito come media delle variazioni delle quote elementari in ognuno dei segmenti mercato-prodotto, a parità di struttura della domanda, ponderate per il peso relativo delle importazioni del prodotto i da parte del paese j sul totale delle importazioni mondiali. Si può ritenere che questa parte della variazione della quota rifletta i fattori di prezzo e di qualità che determinano la competitività dei prodotti offerti dal paese esportatore.

L'effetto struttura merceologica (ESM) è colto dalla variazione della quota del paese esportatore dovuta a mutamenti nella sola struttura merceologica della domanda d'importazione (alcuni prodotti acquistano maggior peso a discapito di altri). Questo effetto sarà positivo se i prodotti in cui il paese è maggiormente specializzato (detiene quote relativamente più elevate) acquistano peso sulle importazioni mondiali.

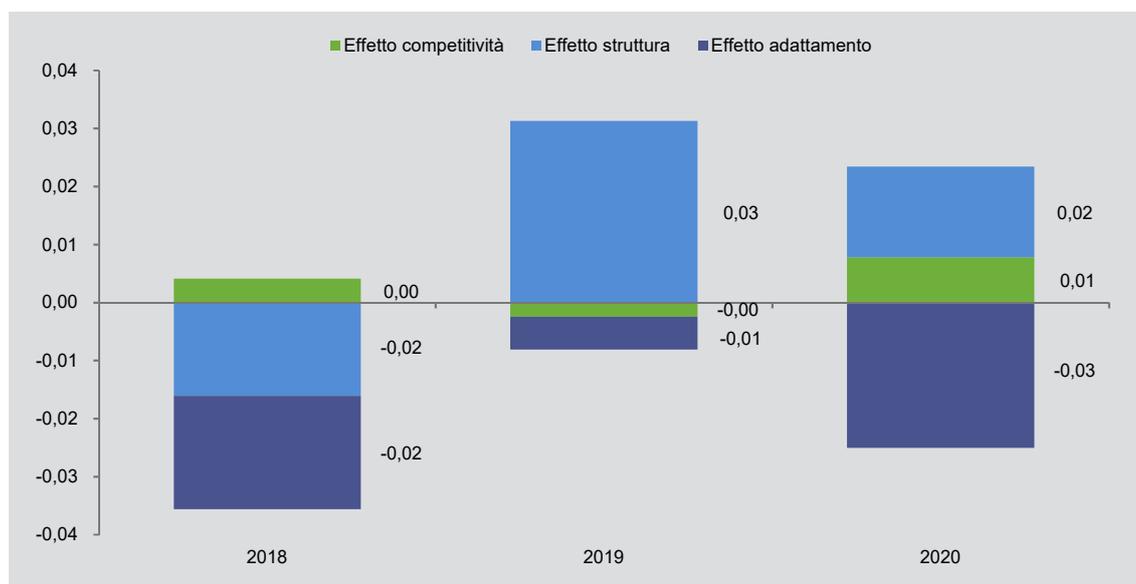
L'effetto struttura geografica (ESG) misura quanta parte della variazione della quota di mercato rifletta cambiamenti intervenuti nella struttura geografica delle importazioni mondiali. A parità di altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i mercati verso cui si orientano le proprie esportazioni (ovvero in cui detiene quote più elevate) sono anche quelli più dinamici.

L'effetto di interazione strutturale (EIS) coglie il modo in cui si combinano reciprocamente i cambiamenti della struttura geografica e merceologica della domanda: è positivo quando, a parità di struttura geografica della domanda, aumenta in ciascun mercato il peso relativo dei prodotti in cui il paese esportatore è specializzato e/o quando, a parità di struttura merceologica della domanda, aumenta in ciascun prodotto l'importanza relativa dei mercati in cui il paese esportatore è relativamente più forte.

Infine, l'effetto adattamento (EA) dipende dalla correlazione tra le variazioni delle quote elementari del paese esportatore e le variazioni dei pesi di ciascun prodotto e mercato sulle importazioni mondiali. Esso coglie quindi la capacità del paese esportatore di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda internazionale. In questo senso rappresenta una misura della flessibilità del modello di specializzazione del paese esportatore.

I dati relativi ai primi undici mesi del 2020 (Figura 1.10) mettono in evidenza come la complessiva tenuta della quota di mercato italiana sia il risultato di un effetto struttura e, in misura minore, di un effetto competitività entrambi favorevoli; queste variazioni positive, se pur di entità contenuta, hanno compensato il contributo negativo proveniente dall'effetto adattamento che, si ricorda, misura la flessibilità del sistema produttivo rispetto a una variazione della domanda mondiale di beni. Nella congiuntura attuale, caratterizzata da shock di domanda e di offerta in grado di autoalimentarsi e amplificarsi vicendevolmente (Baldwin e Weder di Mauro, 2020), le imprese italiane hanno potuto difendere la propria posizione sui mercati internazionali grazie a un modello di specializzazione generalmente in linea con le caratteristiche della domanda estera (elemento che già era risultato determinante per l'aumento della quota di mercato nell'ultimo decennio), e a fattori di prezzo e di qualità. Questi stessi elementi, al contrario, erano stati all'origine del forte calo della quota di mercato italiana registrato in occasione del "trade collapse" del 2008-2009⁵.

Figura 1.10 - Analisi CMS delle quota dell'Italia sulle importazioni mondiali. Anni 2018 2020 (punti percentuali) (a)

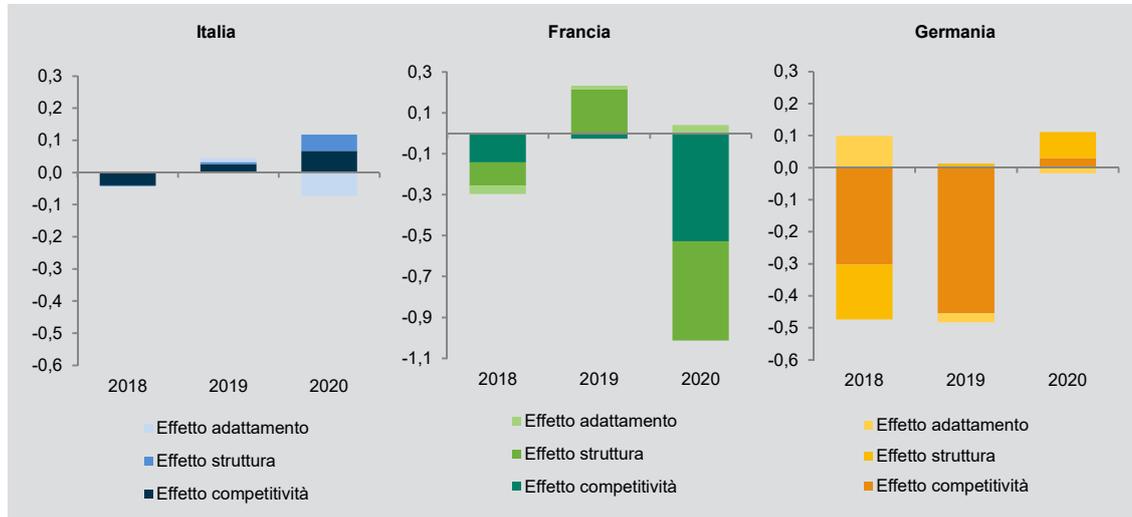


Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica e Ioe
(a) Per i dati relativi al 2020 si fa riferimento al periodo gennaio-novembre.

Anche considerando il posizionamento competitivo dell'Italia nell'ambito dell'Area euro (Figura 1.11), emerge una sostanziale tenuta della quota di mercato del nostro Paese rispetto a quella dei concorrenti europei, determinata, ancora una volta, da un contributo positivo degli effetti competitività e struttura. Tendenze analoghe si osservano nel caso della Germania che, da sola, determina il 30 per cento del totale delle vendite dell'intera area e ha registrato un aumento delle quote sull'import mondiale. Tuttavia mentre per l'Italia ha svolto un ruolo preminente il posizionamento sui mercati rivelatisi più dinamici (specializzazione geografica), nel caso della Germania ha agito favorevolmente la struttura settoriale dell'export concentrata nei segmenti a domanda più elevata (specializzazione merceologica). La componente strutturale, prevalentemente merceologica, e quella di competitività hanno avuto invece un effetto negativo determinante sul calo della quota francese rispetto a quella dei principali concorrenti europei.

⁵ Si veda Proietti e Repole (2015).

Figura 1.11 - Analisi CMS delle quote di Italia, Germania e Francia sulle importazioni del mondo dall'Area euro. Anni 2018-2020 (punti percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica e Ice
(a) Per i dati relativi al 2020 si fa riferimento al periodo gennaio-novembre.

1.4.2 Le modalità di presidio dei mercati esteri

Nonostante la drastica contrazione del commercio estero, concentrata in particolare nel primo semestre del 2020, la quota di mercato italiana ha nel complesso tenuto. Ciò suggerisce di approfondire ulteriormente alcune dimensioni della dinamica dell'export, verificando in particolare se la riduzione delle vendite all'estero sia il frutto di una contrazione dei prodotti o dei paesi in cui si esporta ("margine estensivo") o se, a parità di numero di paesi e prodotti scambiati, sia stata determinata da un calo del valore medio delle esportazioni ("margine intensivo").

A questo scopo si confrontano i contributi delle componenti intensiva ed estensiva alla dinamica delle esportazioni dell'Italia con quelli di Germania e Francia, che insieme al nostro Paese rappresentano oltre la metà del commercio estero dell'Area euro e, nel 2019, assorbivano circa un quarto delle esportazioni e un quinto delle importazioni italiane. Il confronto con la Germania, inoltre, risulta particolarmente rilevante a causa dei forti legami del nostro sistema produttivo con quello tedesco. Tutte le economie considerate hanno registrato sensibili diminuzioni dell'export nel corso del 2020; in Germania la caduta in valore è stata lievemente più contenuta rispetto a quella dell'Italia, mentre in Francia il crollo è stato molto più marcato (si veda il Paragrafo 1.1).

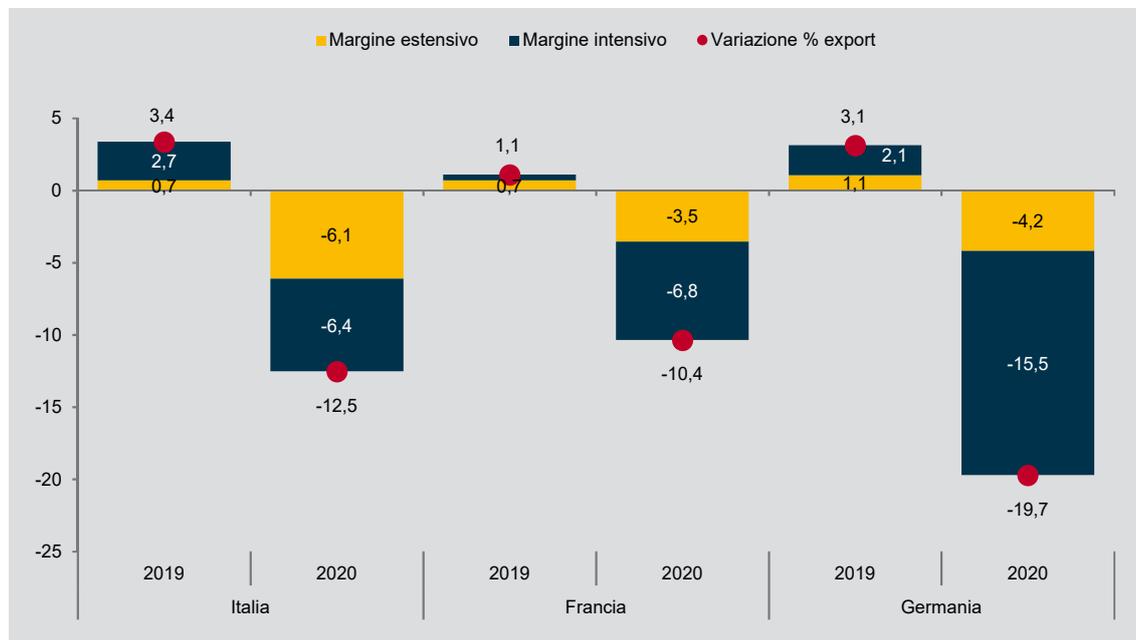
Nelle precedenti edizioni di questo Rapporto (Istat, 2019 e 2020b) si è osservato come, successivamente al "trade collapse" del 2009, tra il 2010 e il 2017 la crescita delle esportazioni italiane, così come quella dell'export tedesco e francese, fosse stata guidata principalmente dall'ampliamento del margine intensivo, cioè dall'aumento del valore delle esportazioni per ciascuna combinazione prodotto-mercato di destinazione. Tale risultato incorporava una crescita dei prezzi e/o delle quantità vendute ed evidenziava la capacità, da parte delle imprese italiane, di consolidare progressivamente la propria presenza sui mercati esteri. Tuttavia, diversamente dai casi tedesco e francese, la crescita dell'export

italiano era stata sostenuta in misura significativa (circa un terzo) anche dal margine estensivo, ovvero dalla capacità di aumentare la tipologia dei beni venduti all'estero o ampliare il numero dei mercati di destinazione.

Nel biennio 2018-2019, a seguito del rallentamento del ciclo economico mondiale e, di conseguenza, degli scambi internazionali, tali tendenze sono mutate in misura considerevole. Per l'Italia il contributo del margine estensivo alla dinamica dell'export si è ridotto, mentre il margine intensivo ha assunto un ruolo sempre più rilevante. In Germania, invece, si osserva un andamento inverso, per cui alla riduzione del contributo positivo del margine intensivo, azzeratosi nel 2019, si è contrapposta una riduzione del contributo negativo della componente estensiva, divenuto nullo nel 2018 e tornato su livelli lievemente positivi nel 2019.

Anche nel 2020, il drastico calo delle esportazioni generato dalla crisi *COVID-19* è stato guidato da una riduzione del margine intensivo, con un contributo tuttavia differente nei tre paesi (Figura 1.12). Se, infatti, in Italia tale fattore sembra spiegare meno della metà del calo delle vendite all'estero, in Germania e soprattutto in Francia risulta avere un ruolo preponderante. In questi due paesi, viceversa, vi è stata una contrazione molto più contenuta nel margine estensivo, che risulta spiegare circa un quarto (o meno) del calo delle esportazioni, mentre in Italia è proprio questa componente prodotti-paesi a contribuire maggiormente alla riduzione delle vendite all'estero.

Figura 1.12 - Esportazioni e margini intensivo e estensivo dei principali paesi europei. Anni 2019-2020 (punti percentuali) (a) (b)



Fonte: Elaborazioni su dati eurostat.

(a) Per il 2020 i dati si riferiscono al periodo gennaio-ottobre.

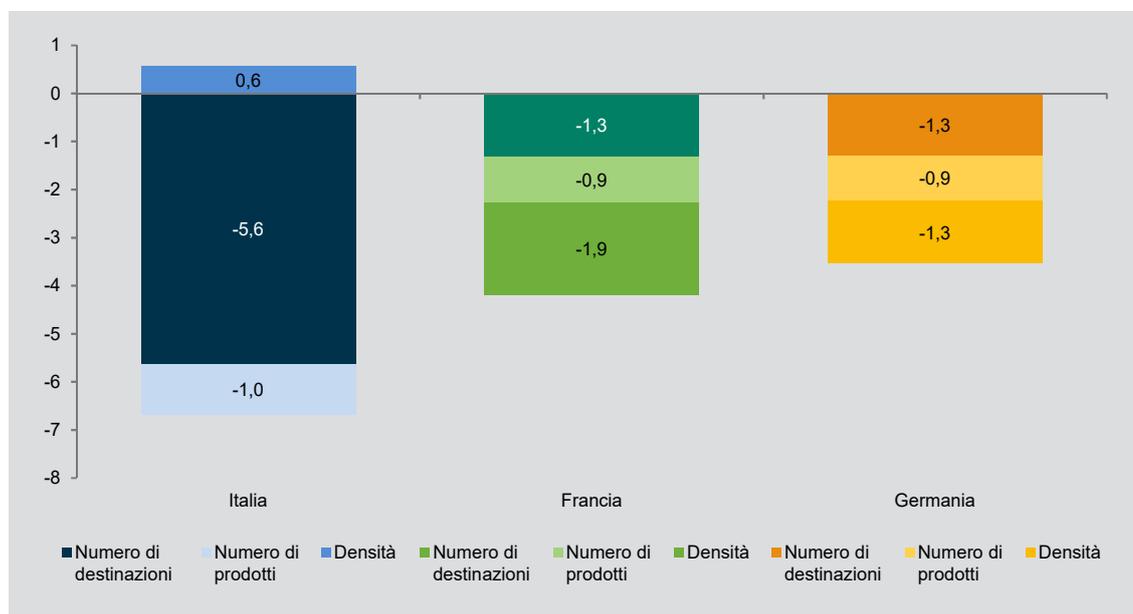
(b) Dati provvisori.

Può aiutare a comprendere tali risultati una ulteriore scomposizione del fattore estensivo in tre componenti: il numero di prodotti esportati, il numero di paesi di destinazione e il grado di "saturazione", ovvero la capacità di sfruttare pienamente la combinazione di

prodotti e paesi a cui si indirizzano le vendite⁶. In particolare, per l'Italia la flessione del margine estensivo osservata nel 2020 risulta più forte di quella registrata in Francia e Germania, soprattutto a causa del più ampio contributo negativo derivante dalla diminuzione del numero di mercati di destinazione (Figura 1.13). A differenza delle altre due grandi economie dell'area, inoltre, la riduzione del numero di beni esportati e di mercati serviti si è riflessa in un lieve aumento della saturazione delle combinazioni prodotti-paesi. Tale risultato potrebbe derivare da una minore capacità di raggiungere il maggior numero possibile di paesi con il maggior numero possibile di prodotti, con un effetto di concentrazione sui mercati più rilevanti o favorevoli.

Questa situazione dipende anche dalle differenze tra le strutture esportatrici dei paesi: i primi 100 esportatori italiani spiegano una quota di export nazionale pari a quella dei primi 5 esportatori tedeschi (Istat, 2019); del resto, le imprese esportatrici italiane sono mediamente più piccole di quelle tedesche, vendono in un numero medio inferiore di paesi ed esportano un ventaglio di prodotti più limitato. Hanno dunque anche maggiori difficoltà ad adattare rapidamente l'offerta a eventuali mutamenti delle condizioni merceologiche e geografiche della domanda estera; si tratta di un'evidenza in accordo con quella riportata nel paragrafo precedente, in cui si è messo in luce il contributo negativo fornito dalla componente "adattamento" alla dinamica delle quote di mercato dell'export italiano.

Figura 1.13 - Scomposizione del margine estensivo delle esportazioni di Italia Germania e Francia. Anno 2020 (gennaio-ottobre; punti percentuali) (a)



Fonte: Elaborazione su dati Eurostat
(a) Dati provvisori.

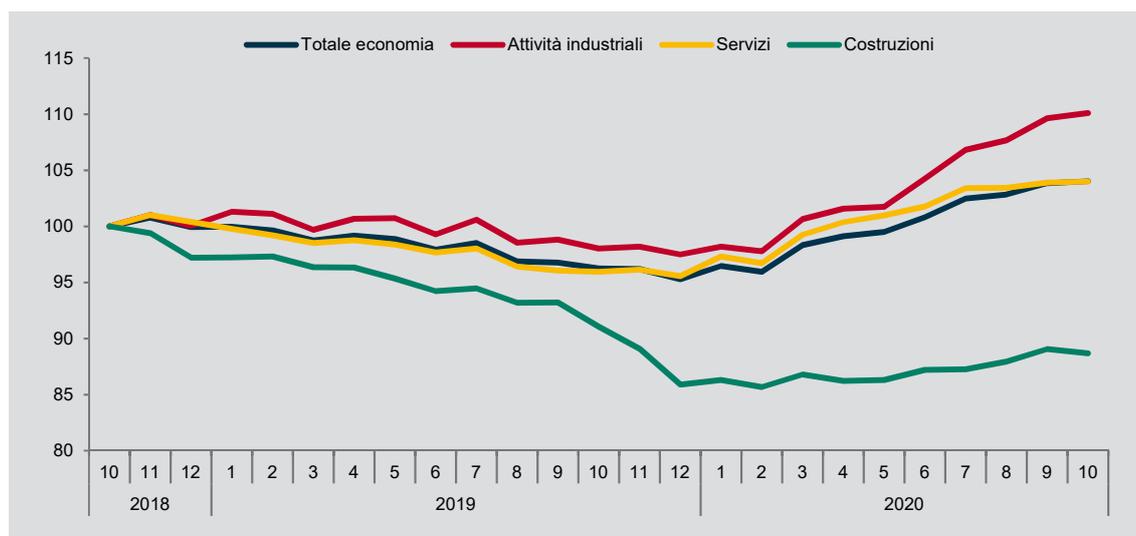
⁶ La saturazione è data dal rapporto tra numero di combinazioni prodotto-destinazione osservate (situazione effettiva) e numero massimo di combinazioni possibili prodotto-destinazione (situazione potenziale). Ad esempio, un paese che esporta nel complesso 3 prodotti in un totale di 4 mercati di destinazione ha un margine estensivo teorico pari a 12 combinazioni prodotto-destinazione. La saturazione è dunque massima (pari a 1) quando le combinazioni effettiva e teorica coincidono, cioè quando il paese esporta tutti i prodotti in tutte le destinazioni.

1.5 Il mercato del credito

Il dispiegarsi della crisi ha fortemente condizionato la capacità delle imprese di finanziarsi: la caduta della domanda interna ed estera determinata dalle misure di contenimento dell'emergenza sanitaria ha rapidamente compromesso le disponibilità liquide di larghi segmenti del nostro sistema produttivo⁷. La pervasività e l'ampiezza della crisi ha determinato l'introduzione di misure di sostegno ai margini di liquidità delle imprese, nell'ottica di fronteggiarne gli effetti sulla gestione finanziaria e impedire un impatto sulla gestione economica, creando quindi le condizioni per rilanciare l'attività alla fine dell'emergenza sanitaria.

Nel biennio 2018-2019 l'offerta di credito da parte degli istituti bancari verso le società non-finanziarie aveva registrato una tendenza discendente, dovuta al raffreddamento della congiuntura e presentava un comportamento abbastanza uniforme tra i macro-settori, con l'eccezione di un'accelerazione della discesa dei prestiti al settore delle costruzioni nell'ultima parte del 2019 (Figura 1.14).

Figura 1.14 - Prestiti bancari a società non finanziarie per macrosettori di attività economica. Anni 2018-2020 (numeri indice, ottobre 2018=100)



Fonte: Elaborazioni su Database statistico della Banca d'Italia

Le numerose misure governative a sostegno della liquidità introdotte nei primi mesi della crisi dispiegano i loro effetti a partire dal secondo trimestre, determinando un aumento sostanziale dell'offerta di credito grazie alla copertura offerta da garanzie statali ai prestiti alle imprese. L'incremento della disponibilità di credito è, peraltro, più ampio per i settori industriali e per i servizi, mentre le costruzioni presentano una risalita meno rapida.

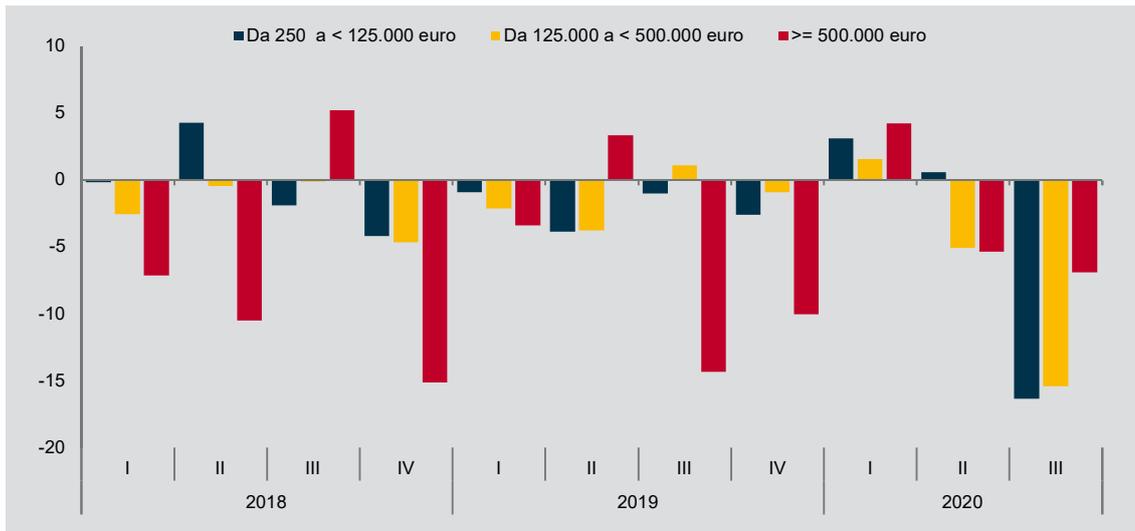
La maggior disponibilità ad aprire nuove linee di credito (o a rinegoziare le vecchie) è determinata dalla caduta della rischiosità dei prestiti in ragione delle garanzie avanzate dallo Stato. Questa evidenza è confermata anche dalla notevole flessione del tasso di deterioramento dei prestiti bancari registrata nel periodo in esame (Figura 1.15). Nel biennio 2018-2019 quest'ultimo aveva mostrato un andamento altalenante, dovuto all'indebolimento del ciclo economico e alla conseguente evoluzione delle attese sulle prospettive economiche delle imprese, culminato nel primo trimestre 2020 in un significativo innalzamento della ri-

⁷ Si vedano, tra gli altri, Istat (2020e), Banca d'Italia (2020b), De Socio *et al.* (2020).

1. Il quadro macroeconomico

schiosità. Nei trimestri successivi si registra un veloce calo del tasso di deterioramento, più vistoso nel caso dei fidi di ammontare minore (che generalmente riguardano le piccole e medie imprese), quale conseguenza delle nuove misure di garanzie dei crediti alle imprese.

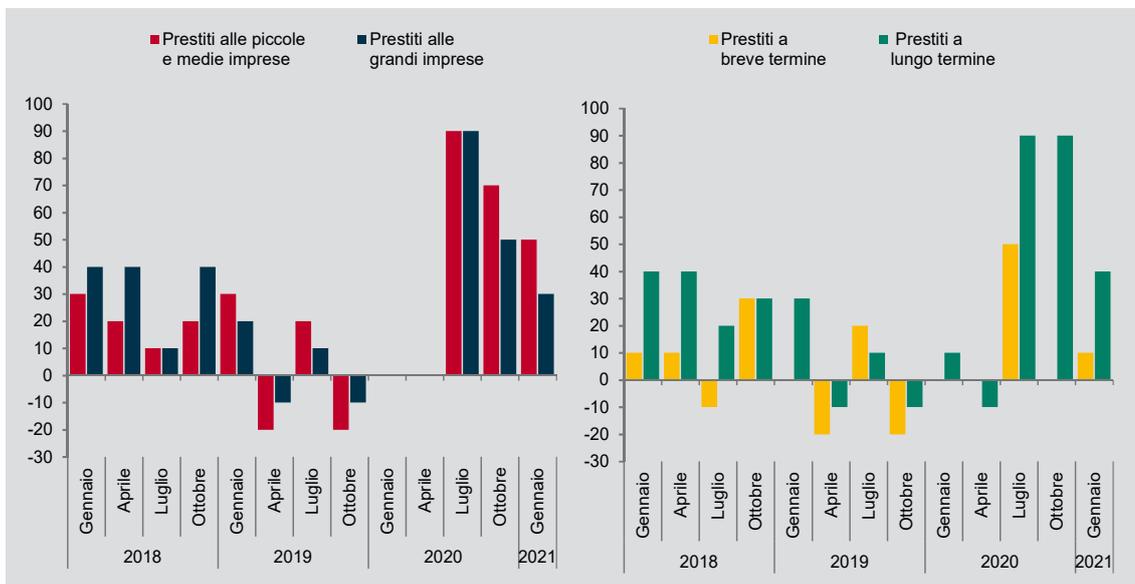
Figura 1.15 - Tasso di deterioramento annuale dei prestiti - default rettificato/utilizzato, per classi di grandezza del fido utilizzato - Società non-finanziarie (dati trimestrali 2018-2020, valori percentuali)



Fonte: Database statistico Banca d'Italia - Classe di grandezza del fido globale utilizzato

Anche la domanda di credito delle imprese, e nello specifico di prestiti bancari, aveva riflesso il progressivo rallentamento del ciclo economico, con una dinamica in calo nel corso del 2018 e 2019 sia dal punto di vista della dimensione di impresa, sia della durata del prestito (Figura 1.16).

Figura 1.16 - Variazione della domanda di prestiti e linee di credito da parte delle imprese. Anni 2018-2021 (valori percentuali)

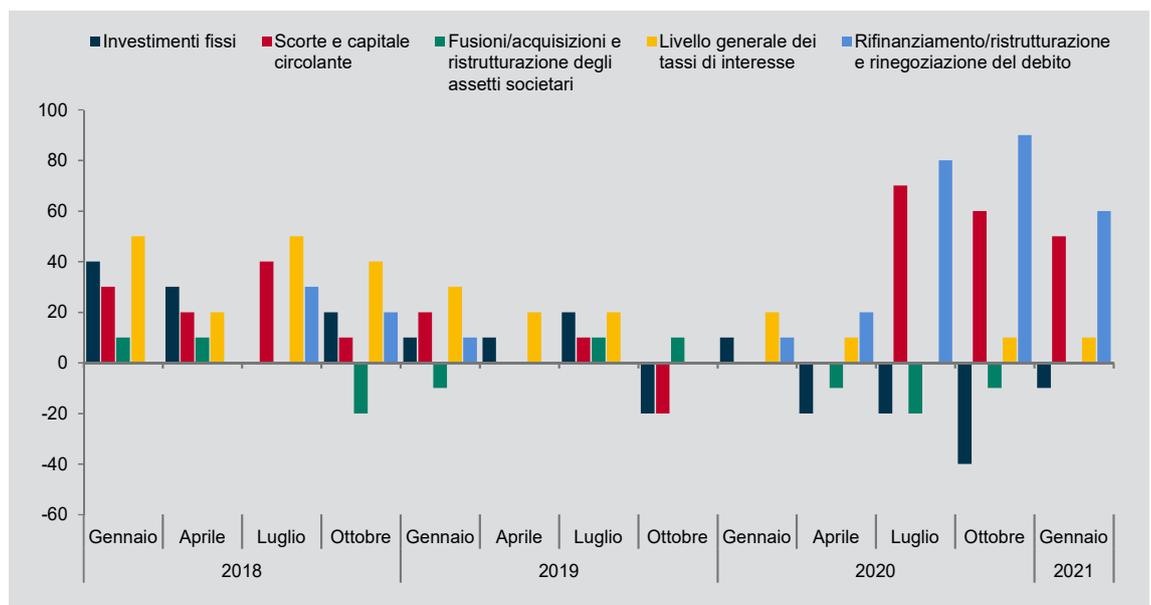


Fonte: Indagine sul credito bancario (BLS) - Banca d'Italia

La diminuzione della domanda di credito persiste anche nei primi due trimestri del 2020 per poi registrare una risalita di notevole entità; la ripresa della domanda è abbastanza uniforme tra le diverse tipologie dimensionali di impresa, con una persistenza più marcata per le piccole e medie imprese. L'aumento del credito ha riguardato soprattutto i prestiti a lungo termine, un ulteriore segnale del ruolo rivestito dalle misure di sostegno statale che hanno concentrato le garanzie proprio su questo segmento.

Un aspetto da sottolineare riguarda il cambiamento della finalità dei prestiti richiesti a seguito della crisi pandemica (Figura 1.17). Nel periodo 2018-2019 la domanda di credito bancario delle imprese era motivata essenzialmente dal calo dei tassi d'interesse e dalla necessità di creare un cuscinetto di attività liquide. La funzione del credito come volano degli investimenti, ancora importante all'inizio del 2018, viene ad affievolirsi nel corso del biennio, fino a segnare variazioni stabilmente negative nel corso del 2020.

Figura 1.17 - Importanza relativa dei fattori per la domanda di prestiti e linee di credito da parte delle imprese. Anni 2018-2021 (valori positivi = aumento; valori negativi = riduzione) (a)



Fonte: Indagine sul credito bancario (BLS), Banca d'Italia

(a) Importanza di alcuni fattori nella dinamica della domanda di credito da parte delle imprese. Valori positivi indicano un aumento rispetto al trimestre precedente; valori negativi una riduzione. Indici espressi in termini di percentuale netta (differenza tra la quota di chi segnala un aumento e quella di chi segnala una diminuzione) e costruiti sulla base del seguente schema di ponderazione: 1=notevole espansione, 0,5=moderata espansione, 0=sostanziale stabilità, -0,5=moderata contrazione, -1=notevole contrazione.

L'intervento delle garanzie statali a partire dal secondo trimestre del 2020 determina la crescita della domanda di credito finalizzata alla ristrutturazione o al rifinanziamento del debito pregresso. Parallelamente, riacquista vigore la ricerca di maggiore liquidità, utile ad affrontare un periodo caratterizzato da un drammatico crollo delle entrate; la motivazione legata al finanziamento degli investimenti fissi perde invece progressivamente importanza, probabilmente a causa dell'incertezza delle prospettive di ripresa economica.

I PIANI NAZIONALI DI RIPRESA E RESILIENZA: ITALIA, FRANCIA E GERMANIA¹

Il quadro europeo

La crisi economica innestata dalla pandemia da *COVID-19* è la più profonda dalla fine della Seconda guerra mondiale. Per affrontarla, la Ue si è dotata di uno strumento temporaneo, *Next Generation EU*, che contiene il più ingente pacchetto di stimolo mai finanziato in ambito comunitario. Il fulcro di *Next Generation EU* è rappresentato dal dispositivo per la ripresa e la resilienza (*Recovery and Resilience Facility*), che mette a disposizione delle economie europee 672,5 miliardi, di cui 312 miliardi in sussidi e 360 miliardi in prestiti. Per quanto riguarda i sussidi, l'Italia riceverà l'importo maggiore tra tutti i paesi membri, pari a 65,5 miliardi di euro. Seguono la Spagna con 59,2 miliardi, la Francia con 37,4 miliardi e la Germania con 22,7 miliardi (Tavola 1).

Tavola 1 - *Recovery and Resilience Facility*: allocazione dei sussidi, per Paese

	2021-2022	2023	Totale
	miliardi di euro (a)		
Ue	218,8	93,8	312,5
Italia	44,7	20,7	65,5
Germania	15,2	7,5	22,7
Francia	22,7	14,7	37,4
Spagna	43,5	15,7	59,2

Fonte: Elaborazioni su dati governativi nazionali
(a) A prezzi 2018.

Per ricevere i fondi europei, gli Stati dovranno mettere a punto un Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr), che contenga pacchetti coerenti di progetti di investimento e di riforme. L'erogazione dei sussidi avverrà in singole *tranche*, subordinate alla verifica da parte della Commissione europea dell'implementazione del programma. I piani devono rispecchiare le indicazioni individuate nel Semestre europeo, in particolare le raccomandazioni specifiche per i paesi definite dal Consiglio europeo. In linea generale, le raccomandazioni si incentrano su due dimensioni e quattro obiettivi. Le dimensioni riguardano le risposte immediate da dare per contrastare e ridurre le conseguenze socioeconomiche della pandemia da *COVID-19*, e, a breve-medio termine, la ripartenza e la crescita dell'economia, attraverso la promozione della transizione verde e la trasformazione digitale. I quattro obiettivi sono la stabilità, che consiste nel controllo degli squilibri macroeconomici a partire dal debito eccessivo, l'equità, che si incentra sulla lotta contro la povertà e le disuguaglianze, la sostenibilità ambientale, che ha come scopo il raggiungimento della neutralità climatica², e la produttività e competitività, soprattutto mediante l'innovazione e la diffusione di tecnologie digitali.

I piani di ripresa e resilienza dei principali Paesi

La consegna dei Pnrr definitivi è prevista entro aprile, cioè dopo l'uscita del presente rapporto. Tuttavia, è già possibile avere un quadro delle caratteristiche dei Pnrr attraverso le bozze dei piani che sono state rese pubbliche dai principali Paesi della Ue: Germania, Francia e Italia.

1 Riquadro redatto da Domenico Moro.

2 Azzeramento delle emissioni nette di gas a effetto serra.

Italia. Il piano di rilancio del governo è incentrato su tre linee strategiche. La prima è costituita dalla modernizzazione del Paese, che consiste nel disporre di una P.A. digitalizzata e sburocratizzata; la seconda è rappresentata dalla transizione ecologica, che consiste, in primo luogo, nella riduzione drastica delle emissioni di gas clima-alteranti in linea con il Green Deal Europeo e, in secondo luogo, nel miglioramento dell'efficienza energetica e della qualità dell'aria e delle acque; la terza, infine, riguarda l'inclusione sociale e territoriale e la parità di genere. Il nostro Paese ha inoltre ricevuto quattro raccomandazioni da parte della Commissione europea: a) attuare un intervento pubblico a sostegno dell'economia che tenga conto della sostenibilità del debito e che si basi sulla crescita degli investimenti; b) fornire redditi sostitutivi e un accesso al sistema di protezione sociale adeguati; c) garantire l'effettiva attuazione delle misure volte a fornire liquidità all'economia reale, in particolare alle Pmi, e focalizzare gli investimenti sulla transizione verde e digitale; d) migliorare l'efficienza del sistema giudiziario e della pubblica amministrazione.

Il Pnrr italiano, nella versione di febbraio 2021, prevede una spesa di 209,89 miliardi e si articola nelle seguenti sei missioni.

1. Digitalizzazione, innovazione, competitività del sistema produttivo e turismo.

Questa missione è la seconda per allocazione di fondi, con circa 45 miliardi di spesa e si baserà soprattutto sul completamento della rete nazionale di telecomunicazione in fibra ottica e sullo sviluppo delle reti 5G. Si suddivide in tre componenti: a) digitalizzazione, innovazione e sicurezza nella P.A. (11,45 miliardi), che punta a completare la rete nazionale di telecomunicazione in fibra ottica e a sviluppare le reti 5G; b) digitalizzazione, innovazione e competitività del sistema produttivo (25,93 miliardi), che mira anche a potenziare gli strumenti finanziari per migliorare la competitività delle imprese sui mercati internazionali; c) turismo e cultura (8 miliardi).

2. Rivoluzione verde e transizione ecologica. Questa missione è la prima per allocazione delle risorse (66,59 miliardi) e prevede il raggiungimento della neutralità climatica entro il 2050. Si suddivide in quattro componenti: a) impresa verde e economia circolare (5,20 miliardi); b) transizione energetica e mobilità locale sostenibile (17,53 miliardi); c) efficienza energetica e riqualificazione degli edifici (29,03 miliardi); d) tutela e valorizzazione del territorio e delle risorse idriche (14,83 miliardi).

3. Infrastrutture per una mobilità sostenibile. Questa missione è la terza per allocazione della spesa con 31,98 miliardi. Si suddivide in due componenti: a) alta velocità ferroviaria e manutenzione stradale 4.0 (26,30 miliardi), che punta sulla estensione dell'alta velocità e sulla messa in sicurezza e monitoraggio digitale della rete viaria; b) Intermodalità e logistica integrata (3,68 miliardi).

4. Istruzione e ricerca. Questa missione prevede una allocazione di 26,66 miliardi. Si suddivide in due componenti: a) potenziamento delle competenze e del diritto allo studio (26,66 miliardi), che si basa sulla promozione dell'accesso all'istruzione e sulla riduzione dei divari territoriali, sullo sviluppo delle competenze STEM³ e del multilinguismo e sull'istruzione professionalizzante; b) "dalla ricerca all'impresa" (11,29 miliardi), con il rafforzamento di Ricerca e Sviluppo, lo sviluppo delle iniziative IPCEI⁴, il trasferimento di tecnologia e il sostegno all'innovazione.

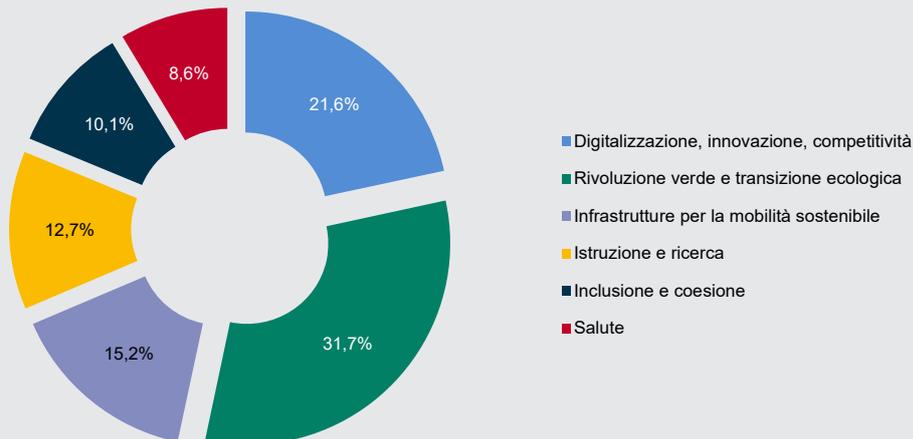
5. Inclusione e coesione. Questa missione prevede l'allocazione di 21,28 miliardi. Si suddivide in tre componenti: a) politiche per il lavoro (6,65 miliardi), con il rafforzamento delle politiche attive e il sostegno all'occupazione, nonché lo sviluppo del servizio civile universale; b) infrastrutture sociali, famiglie, comunità e terzo settore (10,45 miliardi), che prevede lo sviluppo di servizi socio-assistenziali per disabilità e marginalità; c) interventi speciali di coesione territoriale (4,18 miliardi), che comprendono una strategia per le aree interne, interventi per le aree del terremoto, lo sviluppo di ecosistemi dell'innovazione al Sud, la valorizzazione dei beni confiscati alle mafie.

3 L'acronimo STEM sta per *Science, Technology, Engineering and Mathematics*.

4 L'acronimo IPCEI sta per *Important Projects of Common European Interest*. Si tratta di un forum che ha l'obiettivo di identificare le catene del valore di importanza strategica per l'Europa e di promuovere l'integrazione tra ricerca pubblica, mondo produttivo e istituzioni.

- 6. Salute.** Questa missione prevede l'allocazione di 18,1 miliardi. Le componenti sono due: a) assistenza di prossimità e telemedicina (7,50 miliardi); b) innovazione, ricerca e digitalizzazione dell'assistenza sanitaria (10,51 miliardi).

Figura 1 - Le componenti del Pnrr italiano: composizione percentuale



Germania. Le raccomandazioni specifiche rivolte dalla Commissione europea alla Germania sono due. La prima richiede un aumento a medio termine degli investimenti privati e pubblici, soprattutto a livello regionale e municipale. Gli investimenti dovrebbero essere concentrati su educazione, ricerca e innovazione, digitalizzazione e trasporti sostenibili. Inoltre, si dovrebbe spostare il peso della imposizione fiscale dal lavoro ad altre fonti più coerenti con una crescita inclusiva e sostenibile e rafforzare la competizione nei servizi alle imprese e nelle professioni. La seconda raccomandazione contempla la riduzione dei disincentivi a lavorare un maggior numero di ore, la salvaguardia della sostenibilità del sistema pensionistico, l'aumento dei salari e il miglioramento dei livelli di scolarità e di competenze dei settori sociali svantaggiati.

Il Pnrr della Germania prevede la spesa di 29,3 miliardi di euro ed è articolato nelle seguenti sei aree.

- 1. Strategia per la politica climatica e la transizione energetica** (12,5 miliardi). Si suddivide in tre componenti: a) decarbonizzazione attraverso l'impiego di energie rinnovabili, in particolare l'idrogeno (3,2 miliardi); b) mobilità sostenibile (6,6 miliardi); c) ristrutturazione e costruzione di edifici eco-sostenibili (2,6 miliardi).
- 2. Digitalizzazione dell'economia e delle infrastrutture** (5,9 miliardi). Si suddivide in due componenti: a) i dati come materia prima del futuro (2,8 miliardi); b) la digitalizzazione dell'economia (3,1 miliardi).
- 3. Digitalizzazione del sistema educativo** (1,4 miliardi). Comprende: a) lo sviluppo di una piattaforma educativa nazionale (0,6 miliardi); b) la dotazione di dispositivi elettronici per i docenti (0,5 miliardi); c) la creazione di centri di eccellenza per l'insegnamento digitale (0,2 miliardi); d) la modernizzazione delle strutture della formazione delle Forze Armate (0,1 miliardi).
- 4. Rafforzamento dell'inclusione sociale** (1,3 miliardi). Comprende: a) investimenti sulla cura dell'infanzia dalla nascita all'entrata nella scuola (0,5 miliardi); b) il sostegno alla formazione per le Pmi (0,8 miliardi); c) digitalizzazione delle pensioni, in modo che i cittadini possano controllare la propria posizione pensionistica (0,03 miliardi).
- 5. Rafforzamento di un sistema sanitario resiliente alla pandemia** (4,5 miliardi). Comprende: a) il rafforzamento delle risorse tecniche e digitali del servizio sanitario pubblico (0,8 mld.); b) il supporto alla ricerca sui vaccini contro il COVID-19 (0,7); c) il rafforzamento della capacità degli ospedali di operare nelle emergenze (3 miliardi).

6. Modernizzazione della Pubblica Amministrazione e riduzione delle barriere all'investimento (3,5 miliardi) che comprende l'eco-sistema di identità europeo (0,2 miliardi) e la digitalizzazione della P.A. (3,3 miliardi).

Francia. Il Pnrr della Francia (*France Relance*) prevede la spesa di 100 miliardi di euro, che rappresenta un terzo del budget annuale dello Stato ed è articolato nelle seguenti tre aree principali.

- 1. La transizione verde** (30 miliardi). La Francia ha un obiettivo ambizioso: diventare la prima tra le maggiori economie europee a raggiungere la piena decarbonizzazione. Per farlo ha articolato il suo piano di transizione verde in cinque componenti principali: a) riqualificazione energetica degli edifici pubblici e privati (6,7 miliardi); b) finanziamenti dedicati alla decarbonizzazione (1,2 miliardi); c) sviluppo della mobilità ecocompatibile (1,2 miliardi), attraverso la diffusione dell'uso della bicicletta e il miglioramento del servizio di trasporto pubblico; d) sostegno allo sviluppo del trasporto ferroviario, incluso quello di merci (4,7 miliardi); e) sviluppo dell'idrogeno verde (7 miliardi nel periodo 2021-2030), attraverso il sostegno a progetti guidati da imprese nazionali.
- 2. Il rafforzamento della competitività e della resilienza dell'economia francese** (34 miliardi). Le misure principali sono quattro: a) riduzione permanente delle imposte sulle imprese (20 miliardi nel 2021-2022), per rendere la Francia più attrattiva per gli investitori esteri; b) ricollocamento in Francia delle produzioni delocalizzate all'estero in cinque settori strategici: salute, input essenziali all'industria, elettronica, agroalimentare, applicazioni industriali del 5G (1 miliardo); c) investimento in tecnologie chiave attraverso il *Programme d'investissements d'avenir* (PIA – 20 miliardi nel periodo 2021-2025), che riguarda le tecnologie digitali, la ricerca medica e dell'industria farmaceutica, le fonti energetiche carbon-free, l'agricoltura e l'indipendenza alimentare, il trasporto e la mobilità sostenibile, l'industria culturale; d) il rafforzamento del capitale azionario delle piccole e medie imprese (3 miliardi).
- 3. Le competenze lavorative e la coesione sociale e territoriale** (36 miliardi). Le misure principali sono sei: a) investimenti nell'infrastruttura sanitaria (6 miliardi); b) formazione dei giovani nei settori più strategici e dinamici (1,8 miliardi); c) riduzione temporanea del costo del lavoro per le imprese che impieghino giovani e persone disabili (3,2 miliardi); d) sviluppo della formazione permanente e adeguamento tecnologico delle strutture ad essa dedicate (1 miliardo); e) mantenimento dell'occupazione attraverso programmi di lavoro a tempo ridotto con formazione dedicata (7,6 miliardi); f) sostegno alle autorità locali per misure a favore delle persone più vulnerabili e delle famiglie (5 miliardi).

I Pnrr di Germania, Francia e Italia presentano importanti somiglianze in quanto rispondono tutti alle linee guida principali della Commissione europea: la transizione verde e la digitalizzazione dell'economia e della P. A. Tuttavia, quello dell'Italia presenta alcune particolarità di rilievo rispetto ai piani di Francia e specialmente Germania, in primo luogo in termini di dimensione. Il Pnrr italiano pone una particolare enfasi sulle infrastrutture non solo digitali ma anche fisiche, come lo sviluppo della rete dell'alta velocità ferroviaria e la manutenzione delle vie di comunicazione stradale, sul miglioramento della competitività del sistema economico e sulla maggiore efficienza della P.A.

2. LA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI DURANTE LA CRISI¹

- Nel 2020 l'indice in valore del fatturato della manifattura ha registrato un calo dell'11,1 per cento rispetto al 2019, con diminuzioni analoghe sul mercato interno (-11,1 per cento) e su quello estero (-11,3 per cento), dovute in buona parte al crollo del secondo trimestre (circa -30 per cento su base tendenziale).
- Il calo ha riguardato pressoché tutti i settori, ma è stato più accentuato nei prodotti della raffinazione (-34,7 per cento), nelle filiere del tessile-abbigliamento-pelli (tra il -15 e il -30 per cento) e nei comparti di metallurgia, prodotti in metallo, stampa, macchinari e autoveicoli, con contrazioni superiori al 10 per cento dovute soprattutto (ad eccezione della metallurgia) al ridursi della domanda estera.
- La versione congiunturale dell'"Indicatore sintetico di competitività" (ISCo) evidenzia, con riferimento al periodo del primo *lockdown*, una tendenza alla divaricazione della performance relativa dei settori: quelli che l'anno precedente avevano registrato dinamiche migliori (ad es. alimentari, bevande, elettronica) hanno poi manifestato una maggiore tenuta, mentre quelli già meno performanti (ad es. tessili, abbigliamento, pelli, automobili) hanno continuato a perdere terreno. Tale tendenza si è invertita almeno in parte nel quarto trimestre 2020.
- La crisi ha colpito ancora più duramente il fatturato del terziario (-12,1 per cento, la flessione più ampia da quando si misura tale indicatore), in particolare quello dei comparti legati al turismo (agenzie di viaggio -76,3 per cento, trasporto aereo -60,5 per cento, alloggio e ristorazione -42,5 per cento). Dei mutamenti nei comportamenti sociali causati dalla pandemia hanno tuttavia beneficiato i servizi postali/attività di corriere (+4,4 per cento) e quelli dei servizi di informazione (+1,8 per cento).
- La crisi globale ha colpito l'export della manifattura: -12,6 per cento per i macchinari, -19,5 per cento per il tessile, abbigliamento e pelli, -11,6 per cento per i mezzi di trasporto. Sono invece aumentate le esportazioni dei comparti legati al contrasto della pandemia o meno coinvolti dai provvedimenti di *lockdown*, quali farmaceutica (+3,8 per cento) e agroalimentare (+1,0 per cento per alimentari, bevande e tabacco, +0,7 per cento per l'agricoltura).
- Con riferimento alle importazioni, sono crollati gli acquisti di petrolio greggio (-45,6 per cento), gas naturale (-35,8 per cento), prodotti della raffinazione (-36,7 per cento) e autoveicoli (-27,5 per cento), e si sono fortemente ridotti quelli di macchinari (-11,2 per cento) e altri mezzi di trasporto (-18,7 per cento).
- Le indagini qualitative confermano che nel 2020 le imprese manifatturiere hanno modificato di poco le proprie strategie di internazionalizzazione, sia in termini di diversificazione nelle tipologie dei prodotti venduti all'estero, sia in termini di numero di fornitori esteri. Nell'anno della pandemia potrebbero dunque aver prevalso orientamenti di attesa dettati dalla percezione di una interruzione solo temporanea dei flussi commerciali e delle catene del valore. Le aree nelle quali si registra la maggiore diminuzione netta delle tipologie di beni esportati sono i paesi europei non Ue, la Cina e gli altri paesi asiatici.
- Le misure di *lockdown* hanno causato l'interruzione delle catene di produzione internazionali nei primi mesi del 2020, limitandole fortemente nel resto dell'anno. Una simulazione basata sulle tavole input-output nazionali e internazionali mostra che la caduta del valore aggiunto dipende in larga parte dal crollo della domanda finale interna, soprattutto nel terziario. La flessione di domanda estera ha colpito in particolare i comparti manifatturieri del tessile-abbigliamento-pelli, dei macchinari e degli autoveicoli.

¹ Hanno contribuito al Capitolo 2: Maria Serena Causo, Lorenzo Cavallo, Silvia Lombardi, Marianna Mantuano, Patrizia Margani, Francesca Petrei, Federico Sallusti, Maria Teresa Santoro, Lorenzo Soriani, Ilaria Straccamore, Adele Vendetti.

- Un approfondimento sui settori legati al turismo evidenzia come il 2020 sia stato l'anno peggiore da quando si registrano i flussi turistici (-74 per cento di presenze a livello globale, -59,2 per cento di arrivi totali in Italia), dopo un 2019 particolarmente brillante. Della riduzione della domanda turistica hanno risentito soprattutto le grandi città (-74 per cento di presenze nelle strutture ricettive).
- Dai risultati delle due rilevazioni su situazione e prospettive delle imprese durante la crisi da *COVID-19* (effettuate nella primavera e nell'autunno 2020) emerge che i ricavi si sono più che dimezzati o azzerati per l'88 per cento delle agenzie di viaggio/tour operator e per il 47 per cento delle imprese del trasporto marittimo. Il 49 per cento delle imprese dei settori legati al turismo ha segnalato rischi di chiusura nel primo semestre 2021 (il 71 per cento nelle agenzie di viaggio, il 67 nel trasporto aereo e il 53 per cento nella ristorazione).
- Il 27 per cento delle imprese dei settori legati al turismo non è ancora riuscito a pianificare strategie di reazione alla crisi. Poco più di un quinto ha invece reagito diversificando l'attività, fornendo nuovi servizi o creando partnership con altre imprese, nazionali o estere. Il cambiamento nelle abitudini dettato dalla pandemia ha portato inoltre a un maggiore utilizzo dei canali digitali; una tendenza accentuatasi durante l'emergenza.

Nel primo capitolo si è dato conto di quanto la pandemia abbia inciso sull'andamento del ciclo economico italiano e internazionale. Poiché le misure di contenimento del contagio sono state estremamente selettive nei confronti di alcune attività, è quanto mai opportuno analizzare l'eterogeneità con cui lo shock ha impattato i diversi settori produttivi. Nelle pagine che seguono, pertanto, si approfondisce in primo luogo la recente dinamica congiunturale dei vari comparti, per poi analizzare la composizione merceologica e geografica delle nostre esportazioni. In considerazione della dimensione globale degli effetti economici della crisi, viene inoltre misurato il contributo interno e importato alla caduta del valore aggiunto settoriale relativo ai provvedimenti di blocco amministrativo attuati in Italia e negli altri paesi. Infine, un approfondimento è dedicato alla drammatica situazione sperimentata dai comparti afferenti al turismo, i più colpiti dalle conseguenze della crisi sanitaria

2.1. La performance dei settori manifatturieri e del terziario

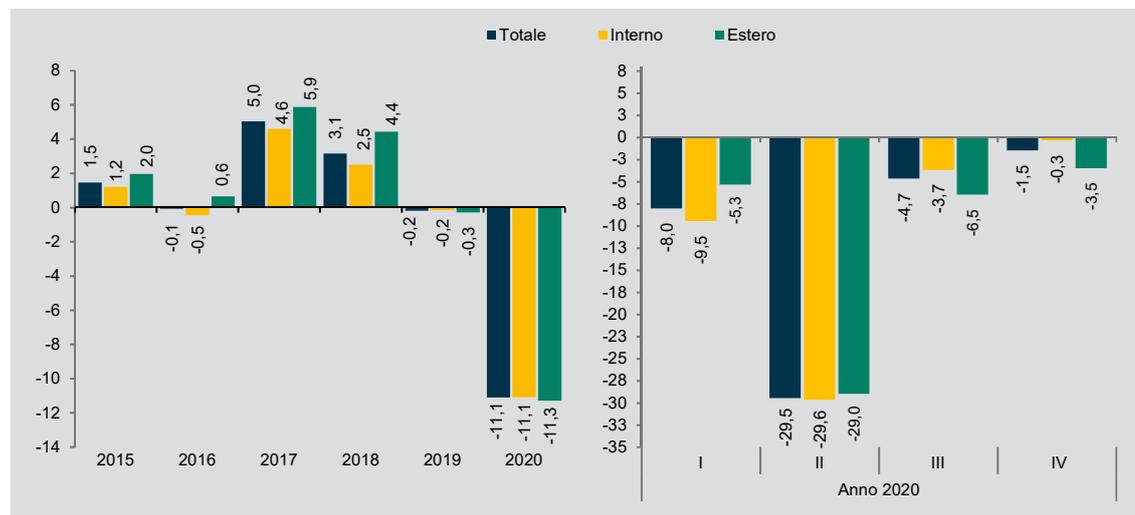
2.1.1. La congiuntura del comparto manifatturiero

Nel 2020 l'indice grezzo del fatturato (in valore) dell'industria ha registrato un calo dell'11,1 per cento rispetto al 2019, segnando diminuzioni analoghe sul mercato interno (-11,0 per cento) e su quello estero (-11,3 per cento). La caduta è quasi interamente legata alla dinamica del secondo trimestre quando, a seguito delle limitazioni alle attività produttive rese necessarie dall'esplosione della pandemia, il fatturato ha segnato valori inferiori di quasi il 30 per cento rispetto a quelli dell'anno precedente. Solo nei mesi estivi, con l'allentamento delle restrizioni, si è registrata una sostanziale attenuazione della caduta tendenziale (rispettivamente -4,7 per cento e -1,5 per cento nel terzo e nel quarto trimestre dell'anno, Figura 2.1), con un impatto sull'economia delle misure di contenimento autunnali molto meno pronunciato rispetto a quello del primo *lockdown*. Anche il clima di fiducia delle imprese del comparto manifatturiero aveva evidenziato un recupero

2. La competitività dei settori produttivi durante la crisi

a partire dalla seconda metà dell'anno, registrando un ulteriore aumento a dicembre (Figura 2.2).

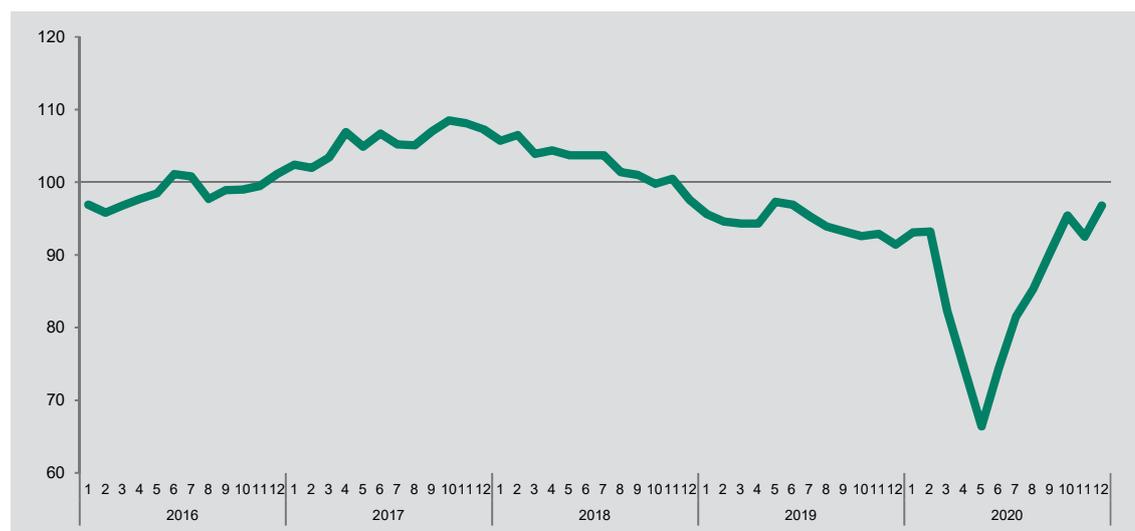
Figura 2.1 - Variazioni del fatturato dell'industria. Anni 2015-2020 e I-IV trimestre 2020 (variazioni tendenziali su dati grezzi, valori percentuali)



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

In volume, la dinamica congiunturale del fatturato, nel quarto trimestre dell'anno, è risultata migliore rispetto a quella relativa ai tre mesi precedenti (+1,5 per cento); a fronte di una leggera riduzione su base trimestrale della produzione (si veda il Capitolo 1), l'aumento dei ricavi può derivare da un processo di decumulo di scorte, confermato anche dalle più recenti evidenze fornite dall'indagine congiunturale sulla fiducia delle imprese manifatturiere.

Figura 2.2 - Clima di fiducia delle imprese manifatturiere. Anni 2016-2020 (indice destagionalizzato)

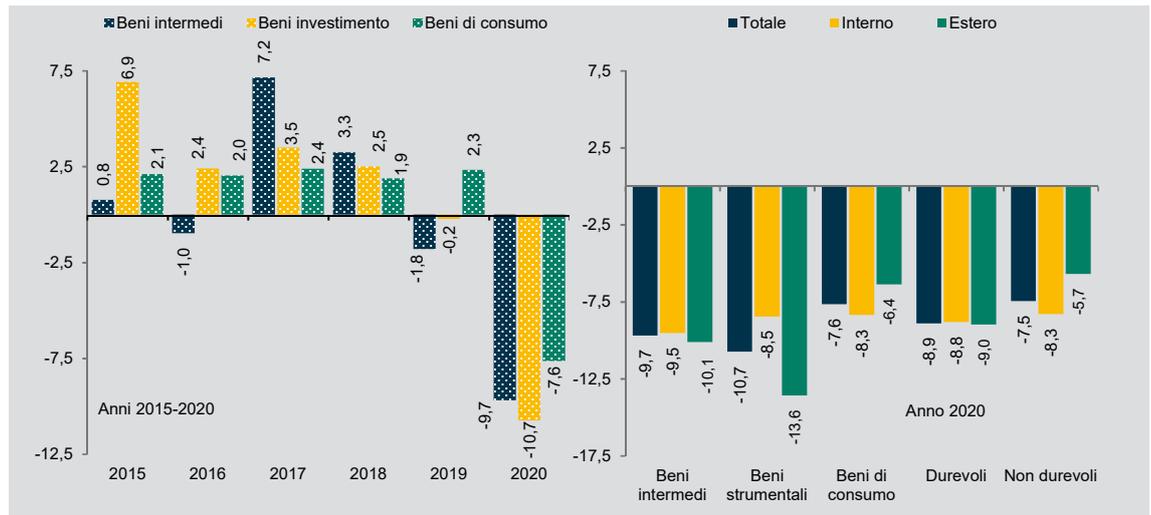


Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla fiducia delle imprese manifatturiere

A livello settoriale, il fatturato delle imprese manifatturiere (-11,1 per cento) ha registrato una diminuzione tendenziale molto accentuata per i beni strumentali (-10,7 per cento) e per quelli intermedi (-9,7 per cento), alla quale ha contribuito in misura maggiore la componente estera, con cali tendenziali rispettivamente del 13,6 per cento e del 10,1 per

cento su base annua. La flessione è risultata meno marcata per i beni di consumo (-7,6 per cento), nell'ambito dei quali si registra una forte contrazione per i beni durevoli (-8,9 per cento), a fronte di un calo del 7,5 per la componente non durevole (Figura 2.3).

Figura 2.3 - Variazioni del fatturato manifatturiero, per destinazione economica e tipologia di mercato. Anni 2015-2020
(variazioni tendenziali su dati grezzi, valori percentuali)



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

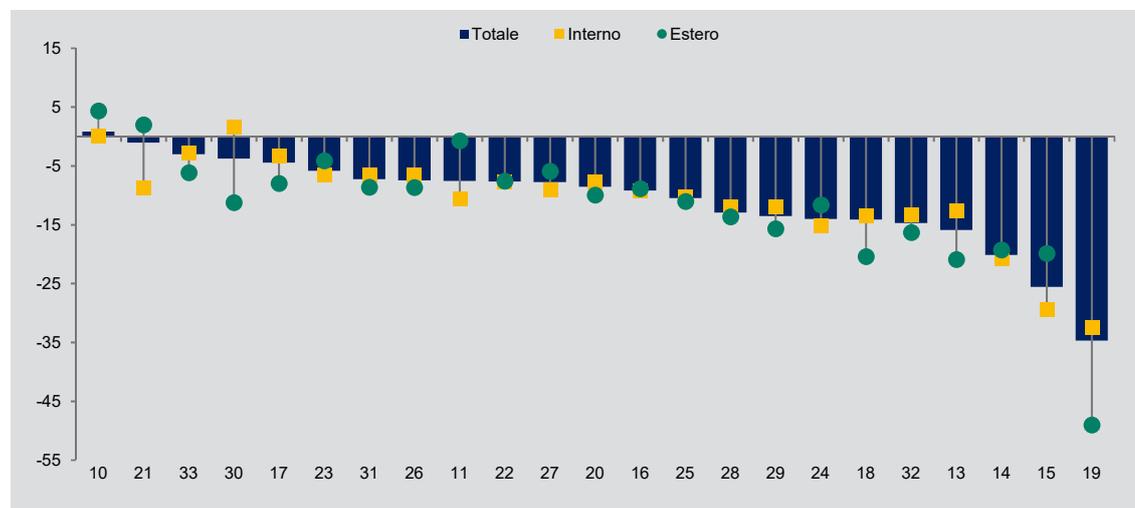
La flessione delle vendite ha riguardato in maniera generalizzata tutti i settori (Figura 2.4), ma è stata particolarmente ampia nei settori dei prodotti petroliferi (-34,7 per cento) e nella filiera tessile-abbigliamento-pelli (tra -16 e -25 per cento)².

Tra i settori caratterizzati da performance molto negative spiccano anche la metallurgia, i prodotti in metallo, la stampa, i macchinari e gli autoveicoli, con contrazioni del fatturato superiori al 10 per cento. In questi comparti, ad eccezione della metallurgia, la contrazione è stata maggiore per la domanda estera (con cadute comprese tra l'11 per cento per i prodotti in metallo e circa il 20 per cento per la stampa). Nei restanti settori, dove il calo del fatturato totale è stato comunque superiore al 7 per cento (mobili, elettronica, bevande, gomma e plastica, chimica e prodotti in legno), il contributo negativo della domanda interna è stato prevalente. Solo il settore degli alimentari ha registrato una performance positiva (0,8 per cento), con un leggero incremento a livello aggregato, sintesi di una dinamica nettamente più favorevole per la componente estera (+4,4 per cento) rispetto a quella interna (+0,1 per cento).

² Tale andamento è d'altra parte coerente con l'evoluzione dei consumi, che per il comparto dell'abbigliamento sono rimasti su livelli molto inferiori al normale anche a seguito del cambiamento dei comportamenti sociali e della diffusione dello *smart working*, che ha ridimensionato di molto le abitudini di spesa dei consumatori in questa tipologia di prodotti.

2. La competitività dei settori produttivi durante la crisi

Figura 2.4 - Variazioni del fatturato per settore di attività economica e mercato di destinazione, settori manifatturieri. Anno 2020 (variazioni, 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.

2.1.2. Il posizionamento competitivo relativo dei settori manifatturieri nel 2020

Le tendenze appena ricordate, colpendo in misura differenziata i vari comparti produttivi, potrebbero aver determinato un incremento o una diminuzione della competitività relativa interna dei settori manifatturieri.

Uno strumento per verificare tali aspetti è fornito dall'Indicatore sintetico di competitività (ISCo), una misura multidimensionale della performance di ciascun comparto in termini relativi rispetto a quella dell'intera industria manifatturiera. Detto altrimenti, l'indicatore misura il posizionamento di ciascun settore nell'ambito della dinamica della manifattura; di conseguenza, un miglioramento (peggioramento) dell'indicatore di competitività relativo a un determinato settore può associarsi comunque a una dinamica negativa (positiva) del fatturato o della produzione di quel comparto, qualora la performance media della manifattura sia risultata nel complesso peggiore (migliore) di quella del settore³.

Nella sua versione congiunturale, l'indicatore sintetico prende in considerazione tre dimensioni (indicatori elementari) della competitività: la produzione industriale, il fatturato estero e il grado di utilizzo degli impianti. Viene calcolato in termini di variazioni tendenziali trimestrali, fornendo quindi un immediato confronto con lo stesso periodo dell'anno precedente.

Il peculiare andamento della crisi pandemica nel corso del 2020 ha determinato il concentrarsi delle sospensioni e limitazioni alle attività produttive in due momenti distinti: i mesi che vanno da marzo a maggio, caratterizzati dal *lockdown* generalizzato sul territorio italiano, e l'ultimo trimestre dell'anno, quando le chiusure amministrative sono state differenziate su base regionale. Per questo motivo si è scelto di concentrare l'attenzione proprio sui trimestri (il secondo e il quarto) più interessati dagli effetti delle due ondate pandemiche.

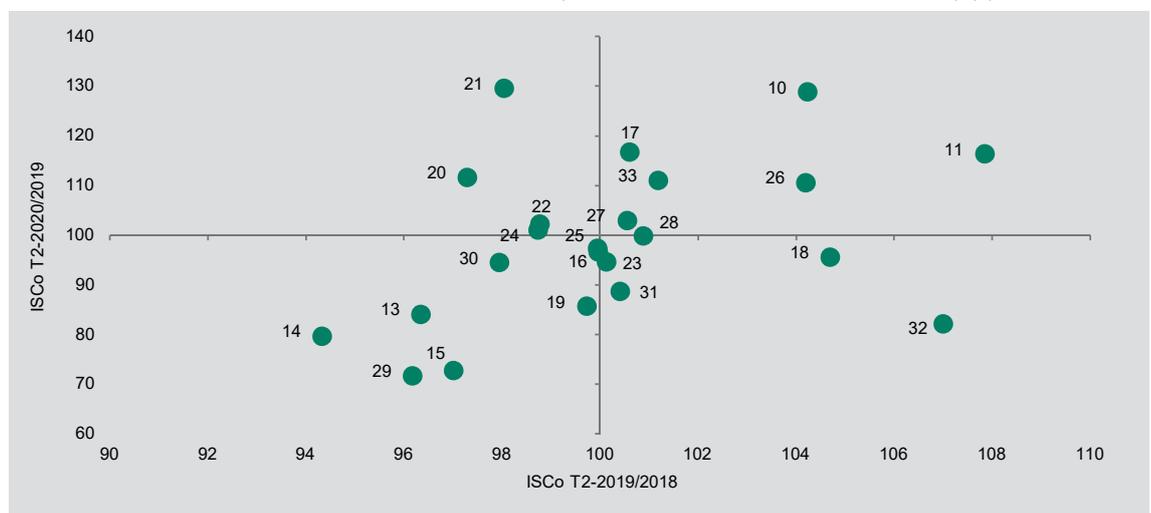
La Figura 2.5 riporta il confronto tra le variazioni tendenziali dell'ISCo relative al secondo trimestre 2019 e al secondo trimestre 2020. Nel quadrante in alto a destra sono collocati

³ Per un approfondimento sulla costruzione dell'indicatore si vedano la Nota Metodologica in Istat (2013) e Mazziotta e Pareto (2020).

i comparti che registrano un miglioramento competitivo in entrambi gli anni, mentre nel terzo quadrante (in basso a sinistra) sono compresi i settori con una competitività sempre al di sotto della media manifatturiera. Il posizionamento dei comparti in alto a sinistra nel grafico evidenzia un recupero di competitività rispetto al periodo precedente, quelli in basso a destra un peggioramento.

La fase di *lockdown* ha determinato andamenti migliori della media per diversi comparti non interessati dalle chiusure amministrative. È il caso, in particolare, degli alimentari, delle bevande e dell'elettronica (primo quadrante), che confermano il miglioramento competitivo del 2019; chimica e farmaceutica, invece, recuperano competitività rispetto a un anno prima.

Figura 2.5 - Indicatore sintetico di competitività (ISCo) congiunturale per divisione di attività economica, settori manifatturieri. Secondo trimestre 2018-2020 (numeri indice, media manifattura = 100) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

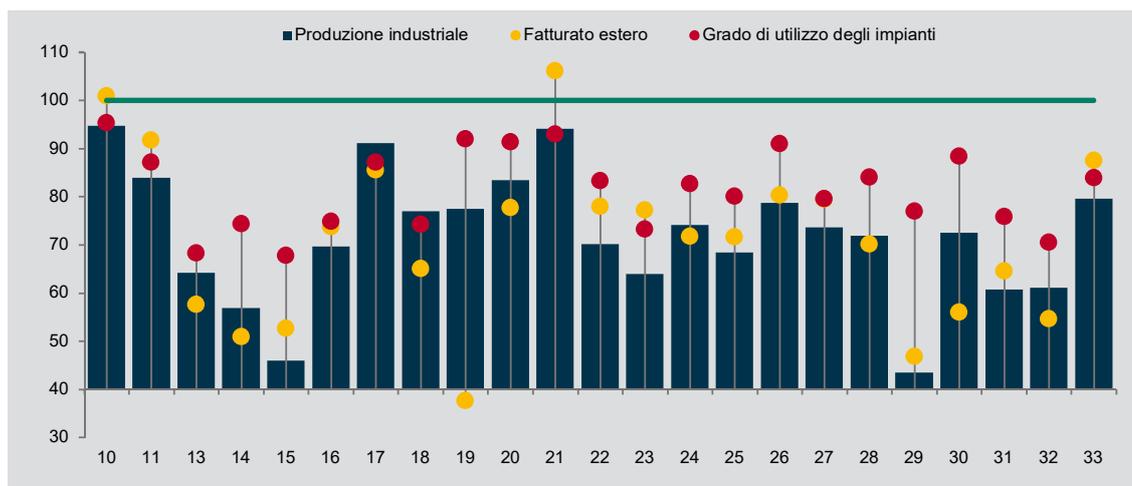
(a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Machinari;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

Tra i comparti che nel corso del 2020 hanno peggiorato la propria competitività relativa rispetto al 2019 (secondo quadrante) si segnalano l'editoria e i mobili; tra quelli che confermano una situazione di difficoltà (terzo quadrante) vi sono i settori dell'*automotive* (autoveicoli e altri mezzi di trasporto) e quelli tradizionali di tessile, abbigliamento e pelli. La prima ondata pandemica sembra quindi avere favorito una divaricazione della performance relativa dei settori: i comparti che nello stesso periodo dell'anno precedente avevano registrato dinamiche migliori (ad esempio alimentari, bevande, elettronica) hanno poi manifestato una migliore tenuta nei mesi del *lockdown*, mentre quelli che nel 2019 manifestavano risultati peggiori della media (quali tessili, abbigliamento, pelli, automobili) hanno continuato a perdere terreno.

Tuttavia, come già più volte sottolineato, l'evento pandemico ha determinato una contrazione dell'attività produttiva in tutti i comparti. Un esame delle singole componenti dell'indicatore ne evidenzia in modo chiaro la dinamica fortemente negativa nell'ultimo anno: anche i settori per i quali l'ISCo segnala miglioramenti di performance hanno, in realtà, registrato cali nella produzione industriale, nel fatturato esportato e nel grado di utilizzo degli impianti (Figura 2.6).

Tutte le componenti dell'ISCo evidenziano, infatti, una netta caduta nel secondo trimestre 2020 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con l'eccezione del fatturato estero per gli alimentari e la farmaceutica. La contrazione è risultata particolarmente marcata per le attività tradizionali del *Made in Italy* e per il comparto degli autoveicoli, quest'ultimo penalizzato anche dall'interruzione della catena di fornitura delle componenti.

Figura 2.6 - Componenti dell'ISCo congiunturale per divisione di attività economica, settori manifatturieri, secondo trimestre 2019-secondo trimestre 2020 (numeri indice, T2-2019 = 100) (a)



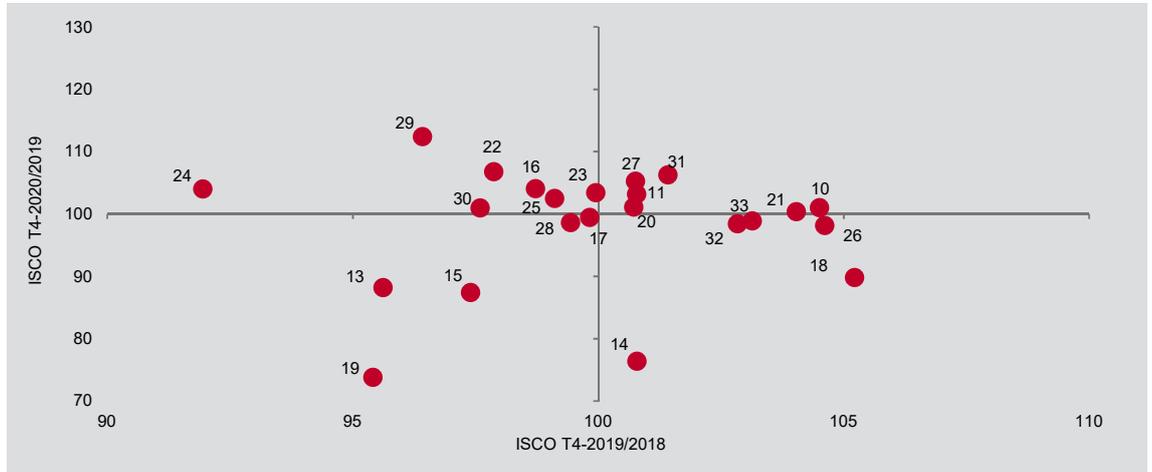
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(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.

Nei mesi estivi, le riaperture delle attività, rese possibili dal rallentamento della diffusione dell'epidemia, hanno consentito un recupero parziale dei ritmi di lavoro e di produzione delle imprese. L'ISCo calcolato per il quarto trimestre (Figura 2.7) indica un miglioramento della posizione relativa soprattutto per il settore dei mezzi di trasporto, che ha beneficiato di una risalita delle vendite all'estero, oltre che degli incentivi pubblici volti a favorire un recupero della domanda interna.

Il miglioramento della competitività relativa ha interessato anche i settori della metallurgia, del legno e dei prodotti in metallo. Mantengono un vantaggio i comparti alimentare, farmaceutico, chimico, dei mobili, delle bevande, delle apparecchiature elettriche, mentre resta stabilmente al di sotto della media manifatturiera il valore dell'indicatore per i settori del tessile, delle pelli e dei prodotti petroliferi, quest'ultimo frenato dalle difficoltà nelle vendite sui mercati esteri. Sul finire del 2020, pertanto, la tendenza alla divaricazione delle performance osservata in corrispondenza del secondo trimestre si è fortemente attenuata, segnalando da un lato un recupero da parte dei settori che, nello stesso periodo dell'anno precedente, tendevano a perdere terreno (ad esempio autoveicoli, metallurgia, gomma e plastica); dall'altro una decelerazione relativa da parte dei comparti che nel quarto trimestre 2019 avevano registrato risultati migliori della media (soprattutto stampa ed elettronica).

Figura 2.7 - Indicatore sintetico di competitività (ISCo) congiunturale per divisione di attività economica, settori manifatturieri. Quarto trimestre 2018-2020 (numeri indice, media manifattura = 100) (a)

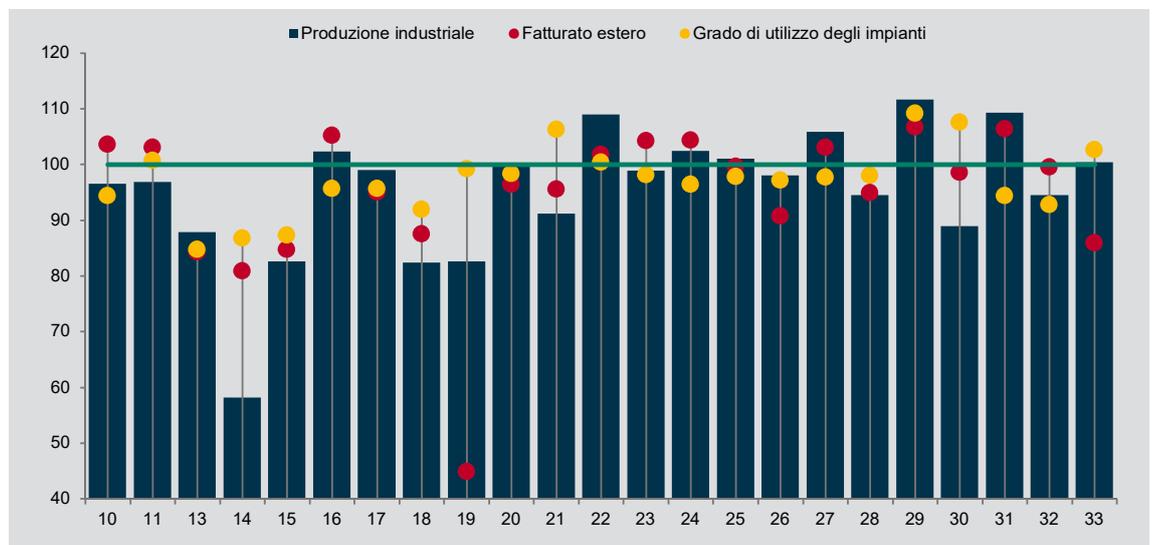


Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(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.

Il parziale recupero dell'attività economica nella seconda parte dell'anno si riflette in un miglioramento su base tendenziale della produzione nel quarto trimestre nei comparti del legno, gomma e plastica, metallurgia, apparecchiature elettriche, autoveicoli e mobili (Figura 2.8); in tutti gli altri si è continuato a registrare una contrazione, particolarmente rilevante per l'abbigliamento. Il recupero del comparto automobilistico (autoveicoli e altri mezzi di trasporto), trainato dalla ripresa della domanda estera, ha comportato anche un incremento del grado di utilizzo degli impianti.

Figura 2.8 - Componenti dell'ISCo congiunturale per divisione di attività economica, settori manifatturieri. Quarto trimestre 2019-quarto trimestre 2020 (numeri indice, T2-2019 = 100) (a)



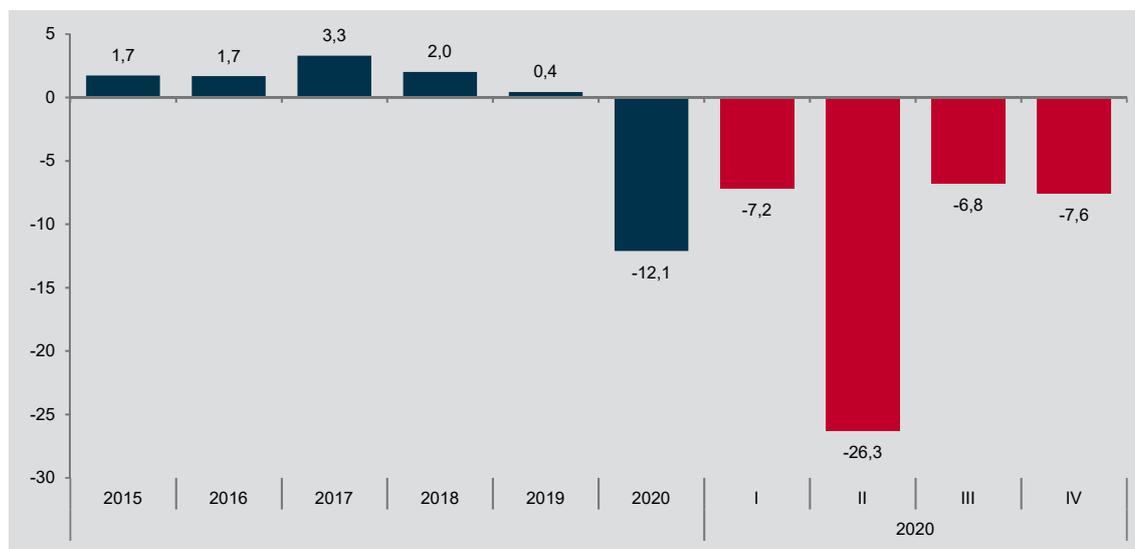
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(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.

2.1.3. La congiuntura dei servizi

Gli effetti economici della pandemia hanno penalizzato ancora più duramente le attività del terziario, in modo particolare i servizi ricettivi e della ristorazione e, più in generale, la filiera del turismo. Nel corso del 2020 l'indice del fatturato delle imprese dei servizi è diminuito del 12,1 per cento (Figura 2.9), la flessione più ampia dal 2001, primo anno per cui sono stati misurati questi indicatori.

Figura 2.9 - Indice del fatturato dei servizi. Anni 2015-2020 (variazioni tendenziali, valori percentuali) (a)

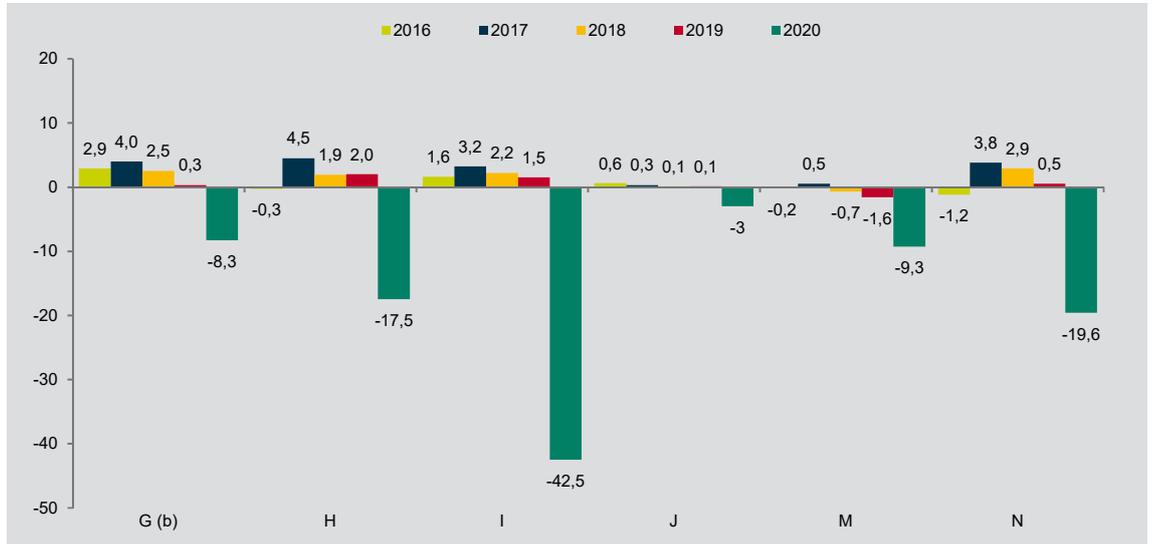


Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine trimestrale sul fatturato dei servizi
(a) In blu: dati annuali; in rosso: dati trimestrali.

Nel corso del 2020, la contrazione dei ricavi ha colpito la quasi totalità dei settori (Figura 2.10), risultando particolarmente marcata nelle attività più toccate dalle restrizioni connesse all'emergenza sanitaria, quali quelle legate alla filiera del turismo (attività delle agenzie di viaggio -76,3 per cento, trasporto aereo -60,5 per cento, alloggio e ristorazione -42,5 per cento).

I mutamenti dei comportamenti sociali causati dalla pandemia hanno tuttavia determinato un andamento in controtendenza per i settori dei servizi postali/attività di corriere e dei servizi IT, con incrementi annui rispettivamente del 4,4 per cento e dell'1,8 per cento. Nell'ambito del commercio all'ingrosso, che segna una contrazione pari a oltre l'8 per cento (a fronte del +0,2 per cento registrato nel 2019, Figura 2.8), si evidenzia un risultato particolarmente negativo per la componente del commercio di autoveicoli (-17,7 per cento) e manutenzione e riparazioni di autoveicoli (-12,0 per cento).

Figura 2.10 - Indice del fatturato dei servizi per sezioni di attività economica - Anni 2016-2020 (variazioni annue, valori percentuali) (a) (b)

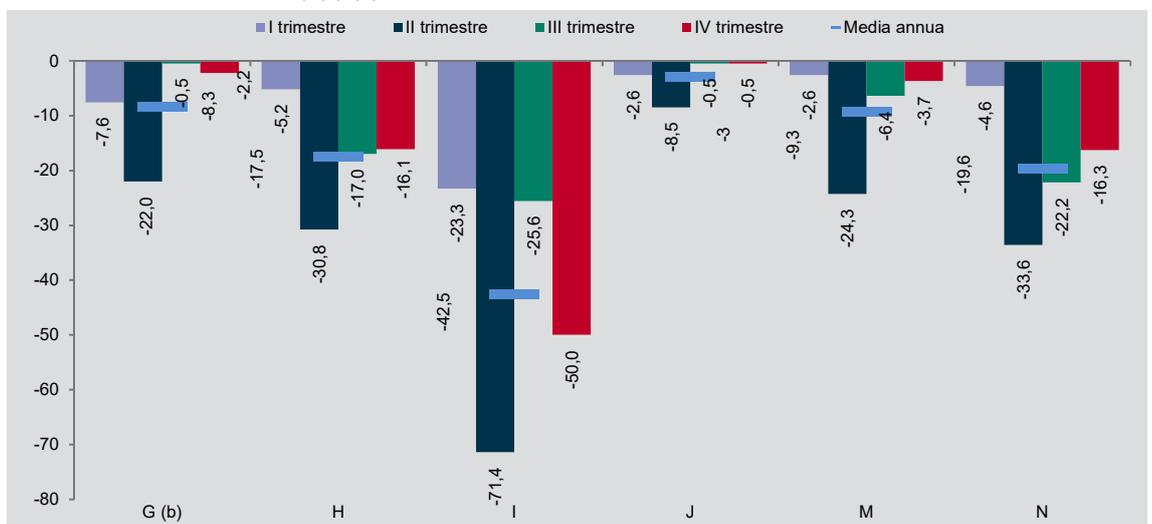


Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine trimestrale sul fatturato dei servizi

(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.
(b) Al netto del Commercio al dettaglio.

All'interno del comparto del trasporto e magazzinaggio, dove si registra un calo complessivo del 17,5 per cento (seguito a una crescita del 2 per cento nel 2019), oltre al già citato crollo del trasporto aereo, spicca la caduta di quasi il 40 per cento per il trasporto marittimo e una contrazione del 12,2 per cento del settore del trasporto terrestre; l'unico segnale positivo riguarda i servizi postali, che registrano una crescita del 4,4 per cento. Vale la pena segnalare come l'evoluzione del fatturato dei servizi di alloggio e delle attività di ristorazione abbia risentito direttamente dell'evolversi delle restrizioni sanitarie, registrando un calo tendenziale di oltre il 70 per cento nel secondo trimestre, un relativo recupero nel terzo (con una diminuzione ridottasi a circa il 25 per cento) e un nuovo crollo nel quarto (-50 per cento, Figura 2.11).

Figura 2.11 - Indice del fatturato dei servizi per sezioni di attività economica. I-IV Trimestre 2020 (variazioni tendenziali, valori percentuali) (a) (b)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine trimestrale sul fatturato dei servizi

(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.
(b) Al netto del Commercio al dettaglio.

Per le attività di informazione e comunicazione si registra nel 2020 una riduzione del fatturato del 3,0 per cento rispetto all'anno precedente, con contrazioni più marcate all'interno del comparto per le attività di editoria e radiotelevisive.

Anche il fatturato relativo alle attività professionali, scientifiche e tecniche registra un calo (-9,3 per cento), con dinamiche negative all'interno del comparto che variano dal -5,7 per cento per le attività legali e contabilità al -15,8 per cento per le ricerche di mercato; in decisa flessione anche le altre attività professionali, scientifiche e tecniche (-12,1 per cento) e quelle degli studi di architettura e ingegneria (-9,5 per cento).

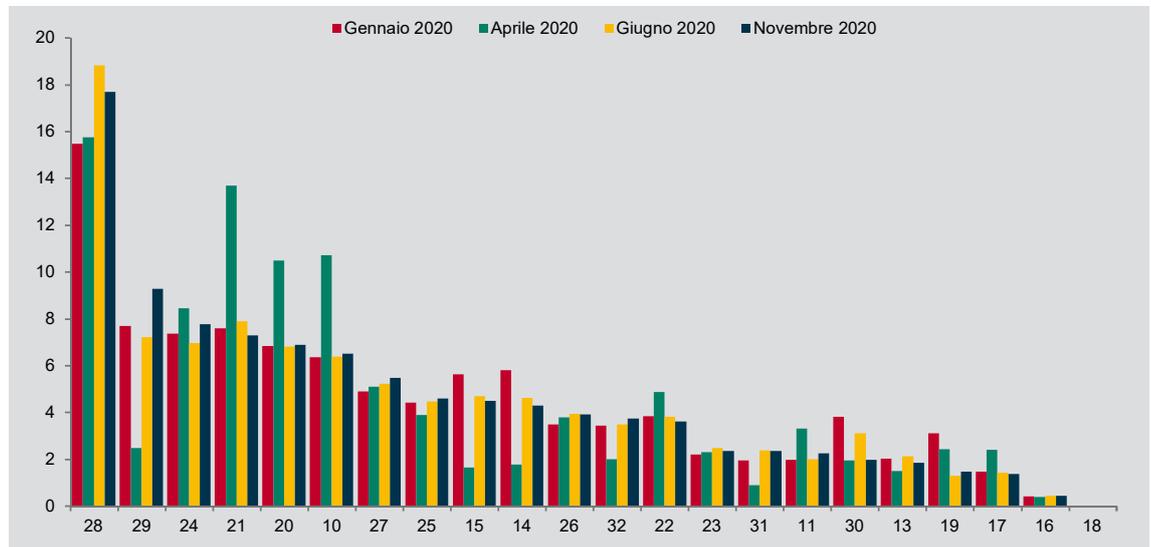
2.2 L'export manifatturiero nel 2020

2.2.1. Cambiamenti merceologici e geografici

La flessione delle esportazioni del 2020, richiamata nel Capitolo 1, è ampiamente diffusa tra i diversi settori. L'impatto della pandemia ha colpito in misura severa le esportazioni della manifattura: -12,6 per cento per il settore dei macchinari, -19,5 per cento per l'industria del tessile, abbigliamento e pelle, -11,6 per cento per i mezzi di trasporto. Al contrario, risultano in aumento, rispetto al 2019, le esportazioni dei comparti meno coinvolti nei provvedimenti di chiusura amministrativa o la cui attività contribuiva a contrastare l'emergenza sanitaria, quali la farmaceutica (+3,8 per cento) e l'agroalimentare (+1,0 per cento per alimentari, bevande e tabacco, +0,7 per cento per l'agricoltura).

Le dinamiche appena descritte si qualificano considerando la composizione settoriale degli scambi, ovvero il peso dei diversi prodotti sulle esportazioni totali nazionali (Figura 2.12): nei mesi di *lockdown* si determina un marcato aumento dell'incidenza dei beni relativi ai settori non colpiti dai provvedimenti di chiusura, quali il farmaceutico, l'alimentare, il chimico; tale aumento è stato riassorbito nell'arco di pochi mesi. In modo simmetrico, dopo l'inevitabile caduta legata alle misure di contenimento, le quote di prodotti esportati tipici del modello di specializzazione italiano – in particolare autoveicoli, abbigliamento, pelli, mobili – si sono rapidamente riportate ai livelli precedenti l'emergenza sanitaria. In tale contesto, spicca il caso dei macchinari, il cui peso sull'export complessivo nazionale, già il più elevato, ha continuato ad aumentare nel corso dell'anno.

Figura 2.12 - Quote di export per divisione di attività economica – Manifattura. Gennaio, aprile, luglio, ottobre 2020 (valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

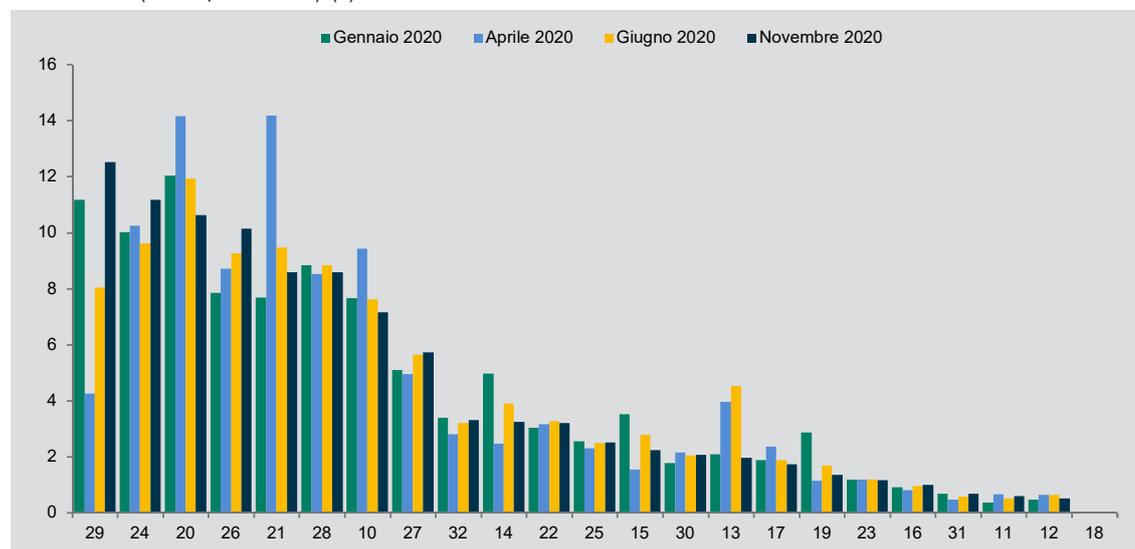
(a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari;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

Con riferimento alla dinamica delle importazioni, si registrano forti riduzioni negli acquisti di prodotti petroliferi (-36,7 per cento) e autoveicoli (-27,5 per cento), oltre a diminuzioni comunque marcate nell'import di macchinari (-11,2 per cento) e altri mezzi di trasporto (-18,7 per cento). Sono in aumento le sole importazioni di prodotti tessili (+23,1 per cento), connesse alla produzione di maschere utilizzabili come dispositivi di protezione, e dei prodotti farmaceutici (+2,1 per cento).

Come per l'export, la composizione settoriale dell'import evidenzia alcuni effetti specifici della crisi recente (Figura 2.13): ad aprile 2020 si è evidenziato un rilevante aumento dell'incidenza di alcuni beni di consumo non durevoli quali il tessile e il farmaceutico. All'opposto, si sono ridotte soprattutto le quote di prodotti relativi al settore automobilistico, anche come riflesso dell'interruzione delle catene di produzione globali. Anche in questo caso, nell'ultima fase dell'anno l'incidenza di questi prodotti sulle importazioni complessive è tornata prossima a quella prevalente a fine 2019. È da notare, infine, il progressivo incremento del peso dell'elettronica, cui probabilmente ha contribuito l'accresciuta domanda di prodotti informatici ed elettromedicali legata alle nuove esigenze dettate dalla pandemia.

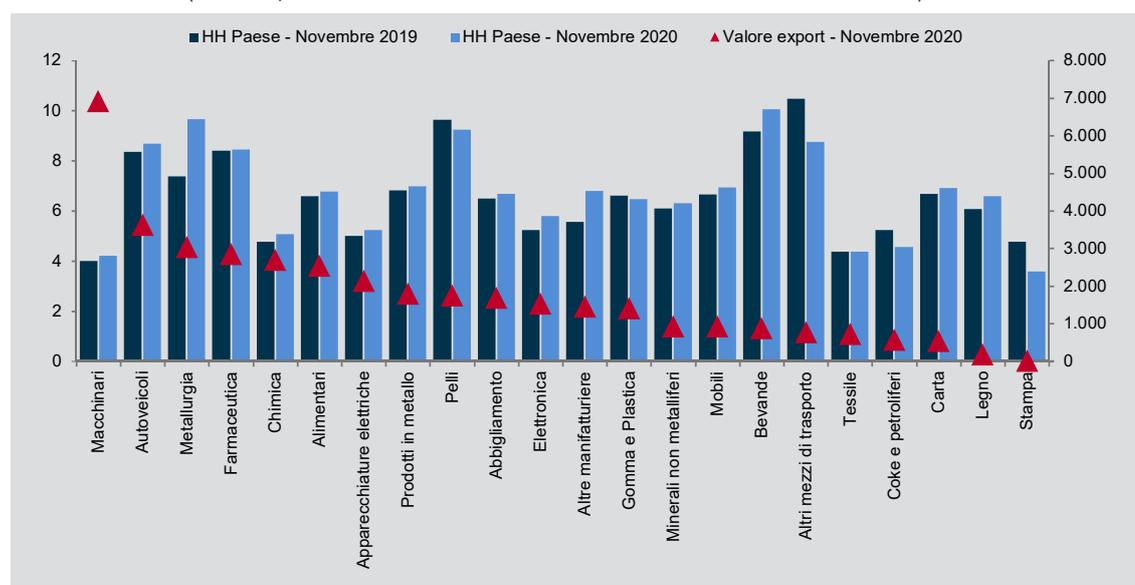
2. La competitività dei settori produttivi durante la crisi

Figura 2.13 - Quote di import per divisione di attività economica – Manifattura. Gennaio, aprile, luglio, ottobre 2020 (valori percentuali) (a)



Le difficoltà di approvvigionamento e la caduta della domanda internazionale, in particolare nella prima metà dell'anno, non sembrano aver determinato rilevanti cambiamenti nella composizione geografica delle esportazioni italiane, come si rileva dalle variazioni molto contenute dell'indice di concentrazione di Herfindahl-Hirschman (HH)⁴ tra novembre 2019 e novembre 2020 (Figura 2.14). Per i settori della metallurgia, dell'elettronica e degli

Figura 2.14 - Valore e concentrazione dell'export per divisione di attività economica, Manifattura. Novembre 2019 e novembre 2020 (valore export: scala dx, milioni di euro; Indice Herfindahl-Hirschman: scala sx)

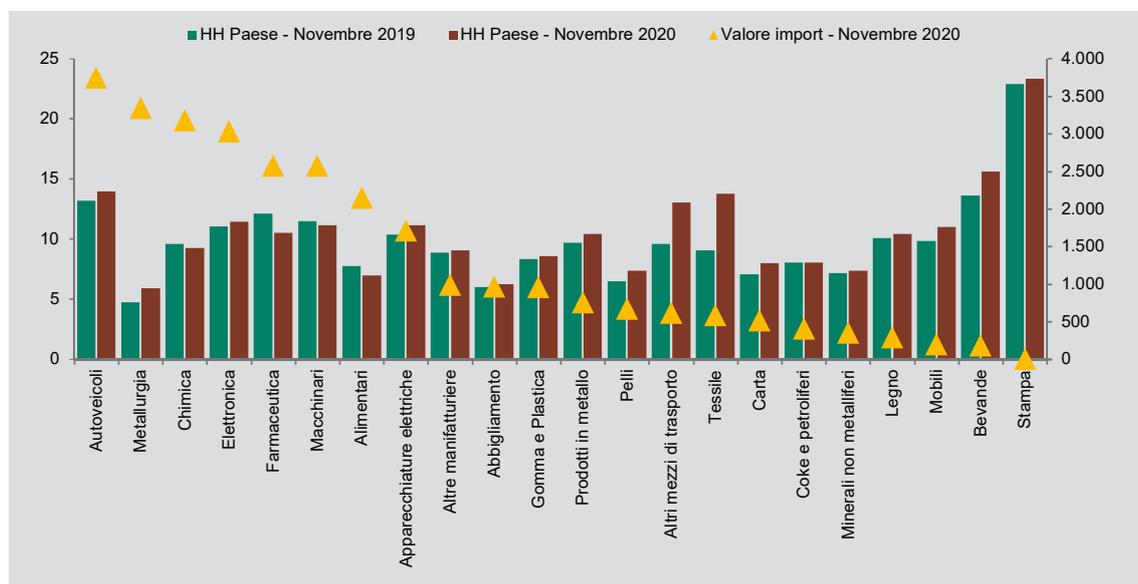


4 L'indice di Herfindahl-Hirschman (HH) è $\sum_{i=1}^n (s_i)^2$, dove s_i sono le quote di export del settore manifatturiero verso il paese i , rispetto al totale delle esportazioni del settore. L'indice assume valori compresi tra 1, in caso di massima concentrazione e $1/n$ a cui corrisponde la massima diversificazione.

autoveicoli (la cui incidenza, come visto, aumenta) si accentua la concentrazione verso un numero limitato di mercati. Anche per bevande, legno e prodotti delle altre attività manifatturiere il grado di concentrazione dell'export aumenta, pur rimanendo relativamente contenuto. Al contrario, mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) e prodotti della raffinazione tendono ad accrescere la diversificazione dei propri mercati di sbocco.

Anche per le importazioni si notano limitati cambiamenti nella concentrazione geografica dei mercati di provenienza (Figura 2.15). Fanno eccezione, con una sostanziale riduzione, i comparti dei mezzi di trasporto, del tessile e, in misura minore, delle pelli, della metallurgia e dei prodotti in metallo. Al contrario, la farmaceutica ha aumentato la concentrazione.

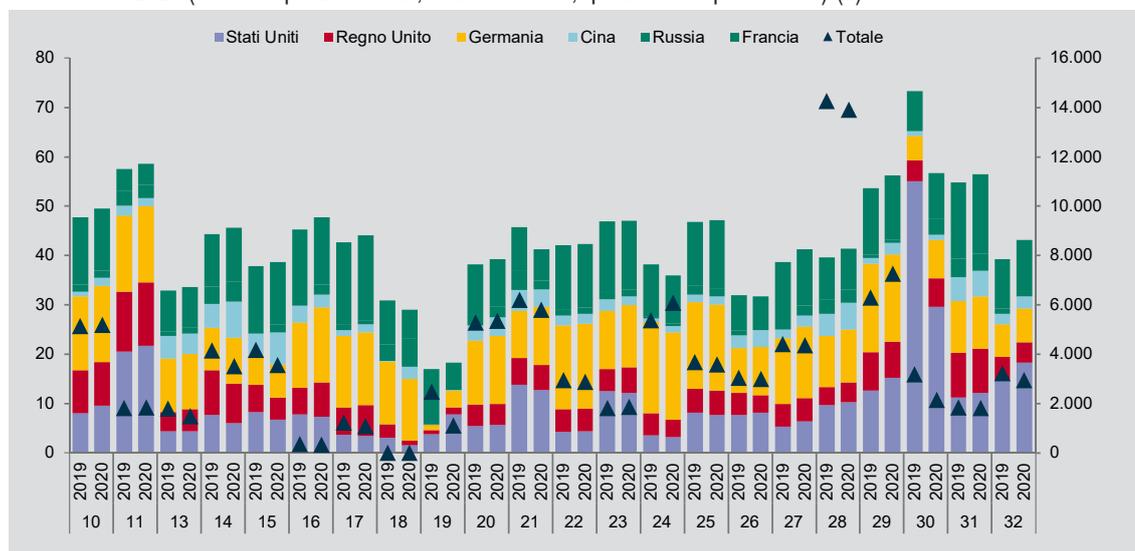
Figura 2.15 - Valore e concentrazione dell'import per divisione di attività economica, Manifattura. Novembre 2019 e novembre 2020 (valore export: scala dx, milioni di euro; Indice Herfindahl-Hirschman: scala sx)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Guardando ai cinque principali partner commerciali dell'Italia (Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Russia e Cina), che complessivamente rappresentano oltre il 40 per cento dei flussi manifatturieri, tra fine 2019 e fine 2020 il loro peso sull'export settoriale ha subito poche variazioni nella gran parte dei comparti (Figura 2.16). La quota di esportazioni dei mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli), tra i più rilevanti per il nostro modello di specializzazione, detenuta dai principali paesi partner decresce di circa 20 punti percentuali, principalmente a causa della caduta delle esportazioni verso gli Stati Uniti che ne rappresentano il principale mercato di sbocco. Va comunque tenuto in considerazione che il settore è fortemente influenzato da flussi occasionali della cantieristica navale che possono avere un forte impatto sui dati mensili.

Figura 2.16 - Composizione delle esportazioni per paese di destinazione sul totale dell'export settoriale della manifattura, valore dell'export per settore - bimestre ottobre-novembre 2019, bimestre ottobre-novembre 2020 (valore export: scala dx, milioni di euro; quote: valori percentuali) (a)

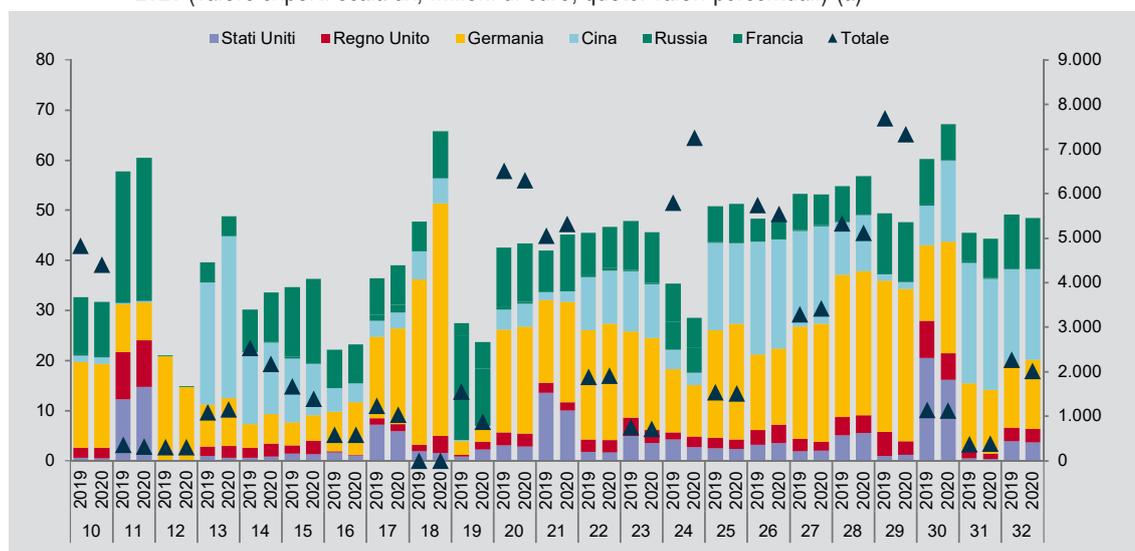


Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(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.

Nel settore farmaceutico aumenta l'incidenza della domanda tedesca e si riduce quella di Stati Uniti, Russia e Francia. Per la metallurgia si osserva invece una stabilità della quota delle vendite in Germania e una flessione di quelle relative all'export verso gli altri principali partner. Per l'export di autoveicoli cresce l'incidenza della quota verso il mercato cinese, mentre nel caso dei settori delle bevande, dei prodotti alimentari e dei mobili aumenta il peso di tutti e quattro i paesi, che assorbono oltre il 50 per cento delle vendite all'estero di bevande e mobili e poco meno della metà di prodotti alimentari.

Figura 2.17 - Composizione delle importazioni per paese di destinazione sul totale dell'import settoriale della manifattura, valore dell'import per settore - bimestre ottobre-novembre 2019, bimestre ottobre-novembre 2020 (valore import: scala dx, milioni di euro; quote: 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.

Dal lato delle importazioni, a fine 2020 il settore tessile aumenta la quota di import dalla Cina; la metallurgia, i cui acquisti all'estero sono in forte espansione, registra una flessione del peso della domanda proveniente da Germania, Francia e Stati Uniti; per gli autoveicoli si osservano quote stabili, con l'eccezione della contrazione per il Regno Unito (Figura 2.17). Infine, l'import dei beni farmaceutici, in espansione di circa il 5 per cento, mostra una ridistribuzione delle quote tra i principali partner commerciali, con una riduzione della quota relativa agli Stati Uniti e un aumento per quelle di Germania e Francia.

2.2.2 I cambiamenti merceologici e geografici nelle valutazioni delle imprese

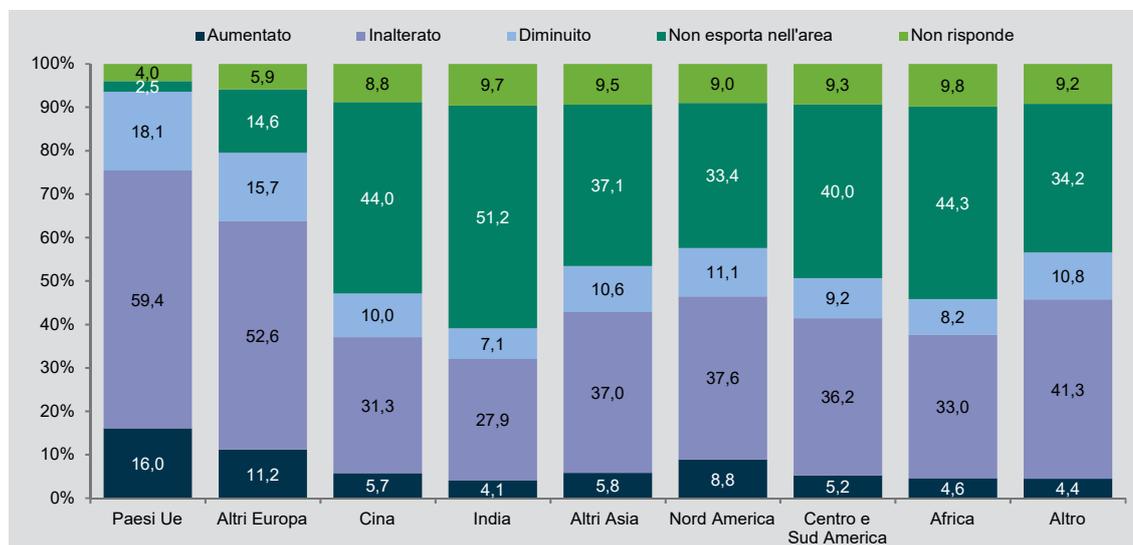
La crisi, imprimendo shock differenziati per paese e settore, potrebbe avere modificato – in maniera temporanea o permanente – le catene internazionali del valore. Per valutare se, ed eventualmente in quale misura, tale fenomeno si stia manifestando, è possibile utilizzare i risultati di un modulo ad hoc inserito, come nelle precedenti edizioni, nella rilevazione di gennaio 2021 sul clima di fiducia delle imprese manifatturiere. In tale sezione, in particolare, è stato chiesto alle imprese se e come sia siano modificati, rispetto al 2019, la composizione merceologica delle loro esportazioni e il numero dei loro fornitori esteri.

I risultati mostrano come durante lo shock pandemico le imprese italiane abbiano fronteggiato una situazione di stagnazione della domanda che ha condotto a una caduta delle vendite. Tuttavia, solo il 15,4 per cento delle unità dichiara diminuite le tipologie di prodotti venduti in Italia, contro il 13,5 per cento di coloro che le segnalano invece ancora in crescita. Per quanto riguarda l'approvvigionamento, le imprese che dichiarano di aver aumentato durante il 2020 il numero di fornitori (sia italiani sia esteri) è maggiore della quota di imprese che indica di averlo diminuito, con un modesto saldo positivo (di quasi tre punti percentuali) che potrebbe indicare una debole tendenza alla diversificazione delle fonti.

Focalizzando l'attenzione sugli esportatori emerge, coerentemente con altre evidenze (cfr. ad esempio Giovannetti et al., 2020), che nel 2020 le imprese manifatturiere hanno modificato di poco le proprie strategie di internazionalizzazione rispetto all'anno precedente, sia in termini di diversificazione nelle tipologie dei prodotti venduti all'estero sia in termini di numero di fornitori esteri, in tutte le aree considerate nell'analisi (Figure 2.18 e 2.19)⁵. Nell'anno della pandemia potrebbero dunque aver prevalso orientamenti di attesa dettati dalla percezione di una interruzione solo temporanea dei flussi commerciali e delle catene del valore.

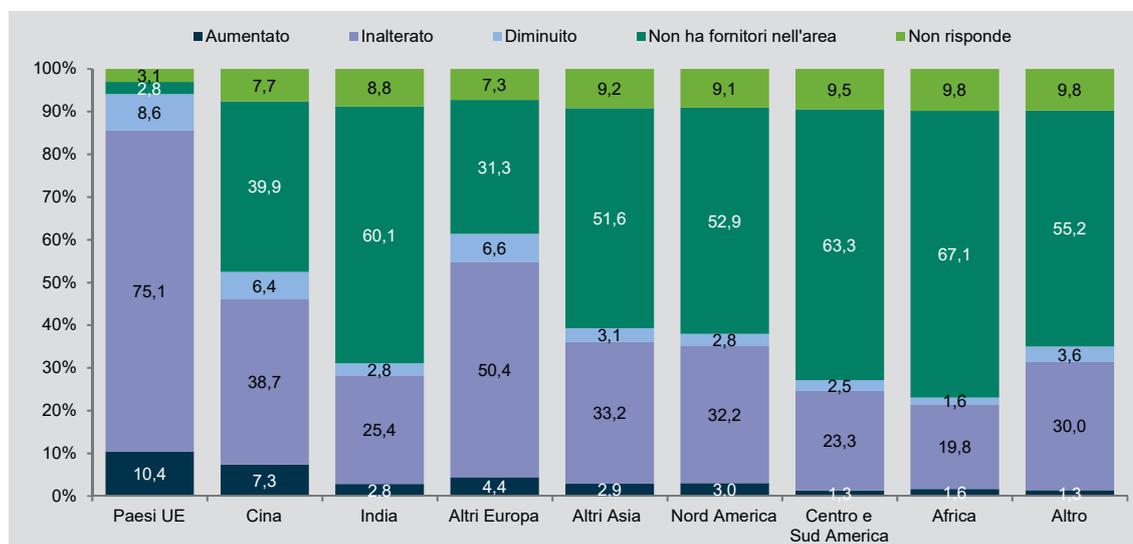
⁵ Tale evidenza è d'altra parte in linea con una analoga indagine condotta dalla Banca d'Italia, secondo la quale quasi l'80 per cento delle imprese con fornitori esteri non intendeva diminuirne il numero, evidenziando l'importanza per la partecipazione alle catene globali del valore del "capitale relazionale" in cui le imprese internazionalizzate investono sostenendo un costo fisso elevato, non recuperabile quando tali relazioni cessano (cfr. Mancini, 2021).

Figura 2.18 - Variazioni nelle tipologie di prodotti venduti dalle imprese manifatturiere esportatrici. Anno 2020
(percentuali di imprese)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla fiducia delle imprese manifatturiere

Figura 2.19 - Variazioni nel numero di fornitori esteri dalle imprese manifatturiere esportatrici. Anno 2020
(percentuali di imprese)



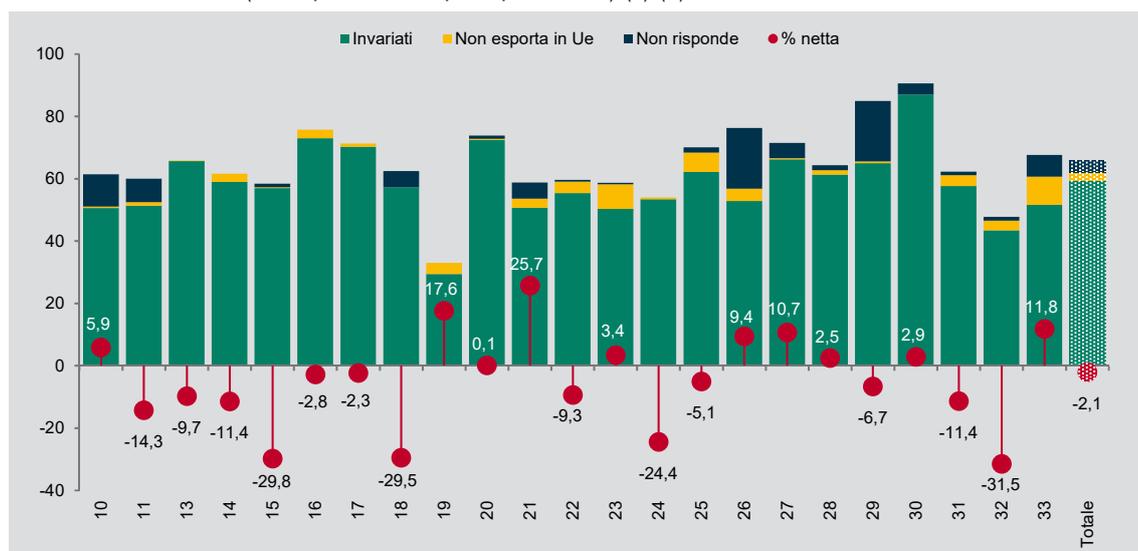
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla fiducia delle imprese manifatturiere

Tra le imprese che, per scelta strategica o necessità, hanno modificato la componente merceologica del proprio export o il numero di fornitori esteri, i casi di riduzione tendono a prevalere su quelli di aumento. In particolare, con riferimento al numero di prodotti esportati (Figura 2.18) ciò avviene in tutte le aree geografiche considerate, coerentemente con la generale riduzione dei margini estensivi ricordata nel paragrafo 1.4. La tendenza alla minore differenziazione merceologica dell'export, peraltro, è comune a tutte le classi dimensionali, a eccezione di una percentuale netta positiva per le grandi imprese che esportano nell'Ue. Le aree per le quali si registra una più accentuata diminuzione netta delle tipologie di prodotto esportate sono i paesi europei non Ue, la Cina e gli altri paesi asiatici.

Riguardo invece all'esigenza di modificare il numero dei fornitori (Figura 2.19), in un contesto di generale persistenza dei rapporti commerciali, va registrato un saldo netto positivo (tra segnalazioni di aumento e di diminuzione) verso l'Ue e la Cina, probabilmente legato alle nuove necessità di approvvigionamento dettate dall'azione di contrasto all'emergenza sanitaria. Questo tuttavia riguarda, nel primo caso, le imprese di media e grande dimensione e, nel secondo, esclusivamente le grandi unità. Le piccole, al contrario, segnalano una tendenza a ridurre il numero di fornitori esteri a vantaggio di quelli in Italia.

Sul piano settoriale, in tutti i comparti (ad eccezione dei prodotti petroliferi e delle altre manifatturiere), oltre la metà delle imprese dichiara di avere mantenuto inalterato il paniere di prodotti venduti nell'Ue (Figura 2.20). Per il resto, la differenza tra il numero di chi lo ha aumentato e quello di chi lo ha ridotto è generalmente negativa, con evidenti tendenze alla diminuzione nel caso dei comparti di pelli, stampa, metallurgia e altra manifattura (con divari compresi tra 25 e 30 punti percentuali). Aumenti netti si registrano solo nei settori di farmaceutica, elettronica e apparecchiature elettriche e, in minima parte, alimentari.

Figura 2.20 - Variazioni nelle tipologie dei prodotti venduti nei paesi dell'Ue da parte delle imprese manifatturiere. Anno 2020 (valori percentuali e punti percentuali) (a) (b)



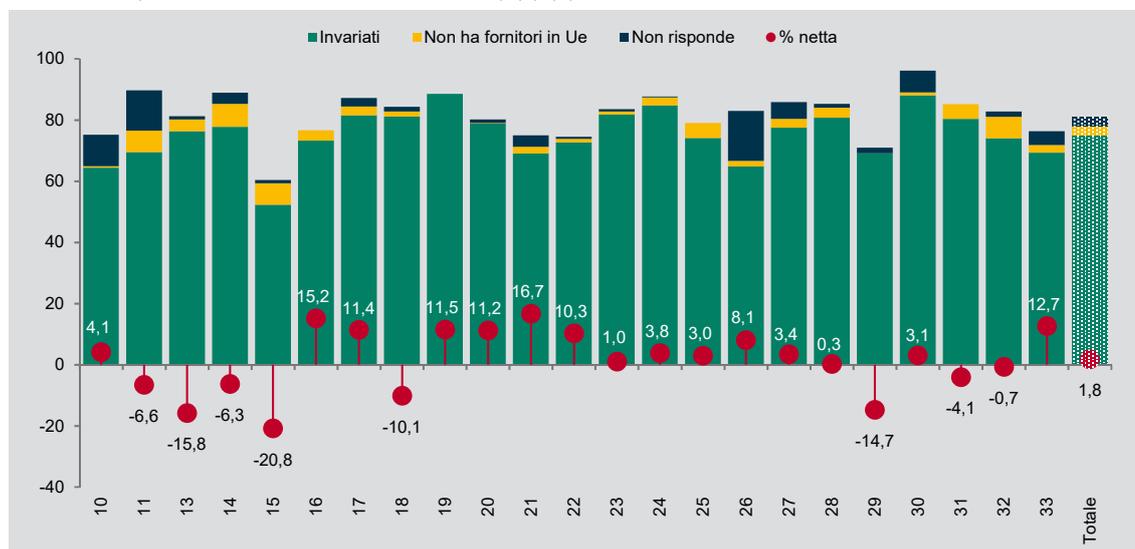
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla fiducia delle imprese manifatturiere

(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.

(b) La percentuale netta è data dalla differenza tra la quota di risposte "aumentato" e la quota di risposte "diminuito" ed è espressa in termini di punti percentuali.

Una invarianza ancora più diffusa emerge riguardo la rete di approvvigionamento. In questo caso la quota di imprese che dichiarano di non aver modificato rispetto al 2019 il numero di fornitori ubicati nei paesi dell'Ue è mediamente più elevata, in tutti i settori, rispetto alle indicazioni relative alle tipologie dei beni esportati (Figura 2.21). In generale, tuttavia, si segnala una tendenza ad aumentare il numero di fornitori; fanno eccezione la filiera dell'*automotive*, penalizzata durante la pandemia anche dall'interruzione delle catene di fornitura delle componenti, e il settore agro-alimentare.

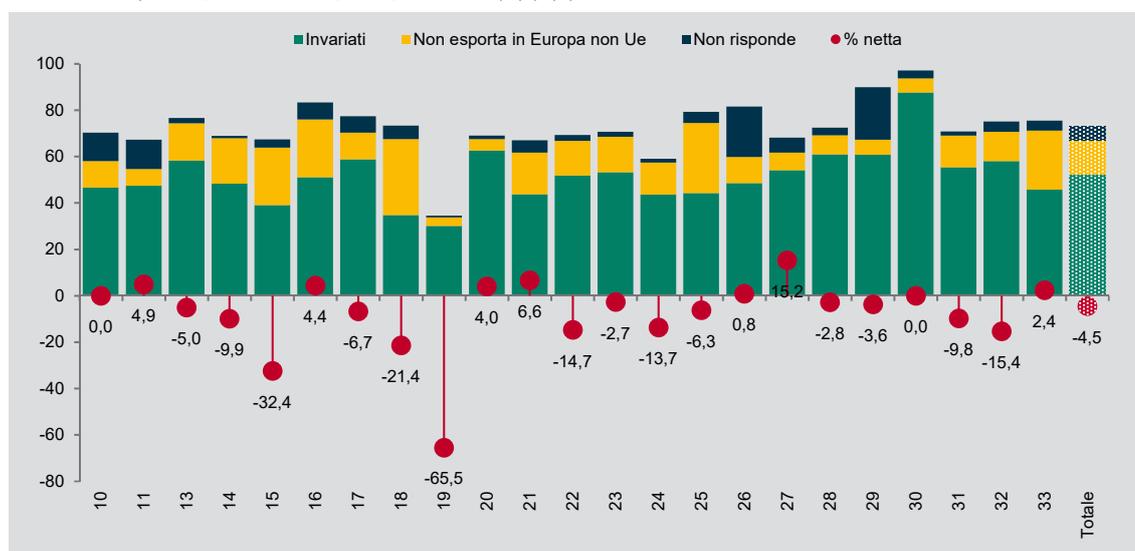
Figura 2.21 - Variazioni nel numero di fornitori nei paesi dell'Unione Europea, settori manifatturieri. Anno 2020
(valori percentuali e punti percentuali) (a) (b)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla 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.
(b) La percentuale netta è data dalla differenza tra la quota di risposte "aumentato" e la quota di risposte "diminuito" ed è espressa in termini di punti percentuali.

Una maggiore variazione delle vendite di beni all'estero sembra aver riguardato i mercati europei non Ue (Figura 2.22). In questo caso, è nettamente prevalente la quota di imprese esportatrici che hanno diminuito le tipologie di prodotti venduti in questa area, con un saldo negativo nella quasi totalità dei settori (in particolare pelli e prodotti petroliferi), con l'unica rilevante eccezione rappresentata dal comparto delle apparecchiature elettriche.

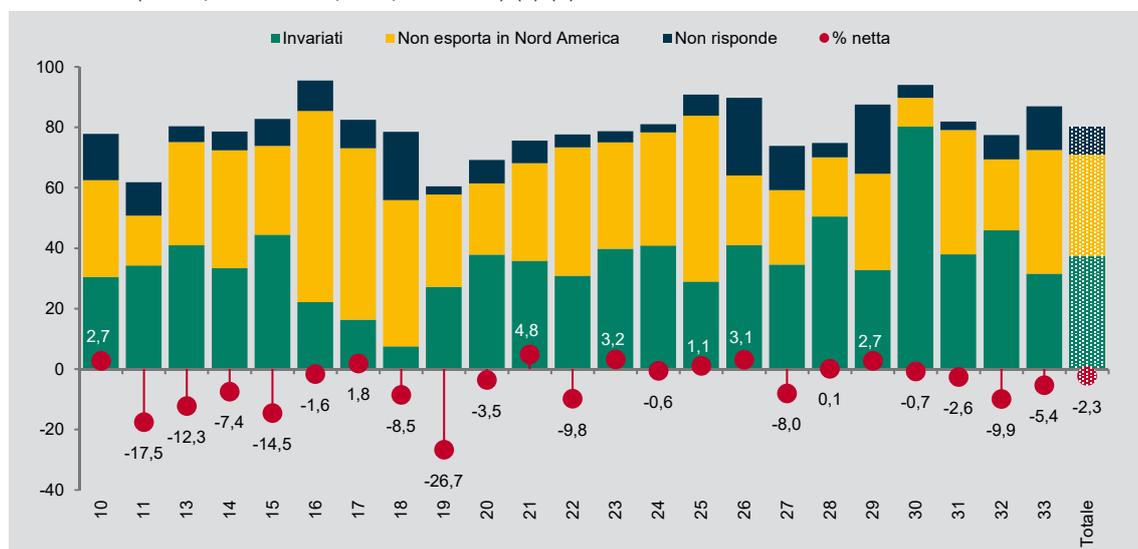
Figura 2.22 - Variazioni nelle tipologie dei prodotti venduti nei Paesi europei non Ue, settori manifatturieri. Anno 2020
(valori percentuali e punti percentuali) (a) (b)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla 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.
(b) La percentuale netta è data dalla differenza tra la quota di risposte "aumentato" e la quota di risposte "diminuito" ed è espressa in termini di punti percentuali.

Anche con riferimento al mercato nordamericano, è relativamente più diffusa una strategia di riduzione delle tipologie di prodotti venduti, piuttosto che un suo incremento (Figura 2.23). Tale evidenza risulta confermata nella grande maggioranza dei settori, ad eccezione della farmaceutica, dei minerali non metalliferi e, in misura minima, negli alimentari e nella chimica. È da notare la riduzione di tipologie di beni esportati in alcuni comparti tradizionali quali bevande, tessile, abbigliamento e pelle, oltre che nei prodotti petroliferi. Queste dinamiche si associano, come ricordato in questo Rapporto, a una caduta dell'export complessivo in valore verso gli Stati Uniti e a un indebolimento della posizione competitiva relativa dell'Italia su questo mercato.

Figura 2.23 - Variazioni nelle tipologie dei prodotti venduti in Nord America, settori manifatturieri. Anno 2020
(valori percentuali e punti percentuali) (a) (b)

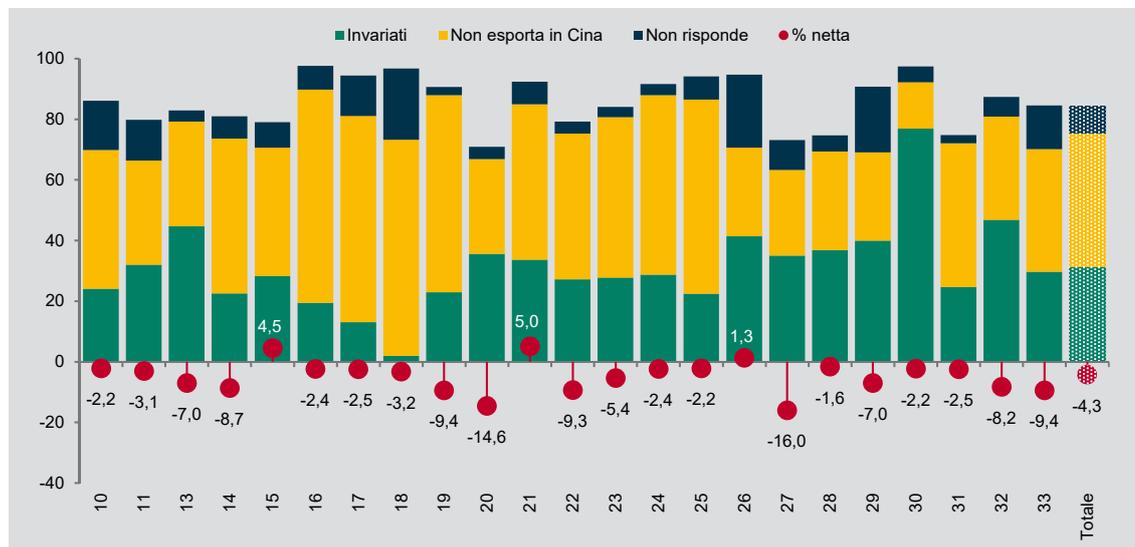


Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla fiducia delle imprese manifatturiere

(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.
(b) La percentuale netta è data dalla differenza tra la quota di risposte "aumentato" e la quota di risposte "diminuito" ed è espressa in termini di punti percentuali.

Allo stesso modo, per le vendite in Cina, in quasi tutti i settori prevalgono le diminuzioni delle tipologie di beni esportati, ad eccezione dei comparti della pelle, della farmaceutica e dell'elettronica, con una tendenza più marcata nella chimica e nelle apparecchiature elettriche (Figura 2.24). Il primo settore, come ricordato in precedenza (Paragrafo 2.1) ha registrato (insieme a quello dei prodotti in metallo) incrementi di export in valore, segno che la diminuzione delle varietà si è combinata con una maggiore intensità di vendite di beni a più elevato valore unitario.

Figura 2.24 - Variazioni nelle tipologie dei prodotti venduti in Cina, settori manifatturieri. Anno 2020
(valori percentuali e punti percentuali) (a) (b)



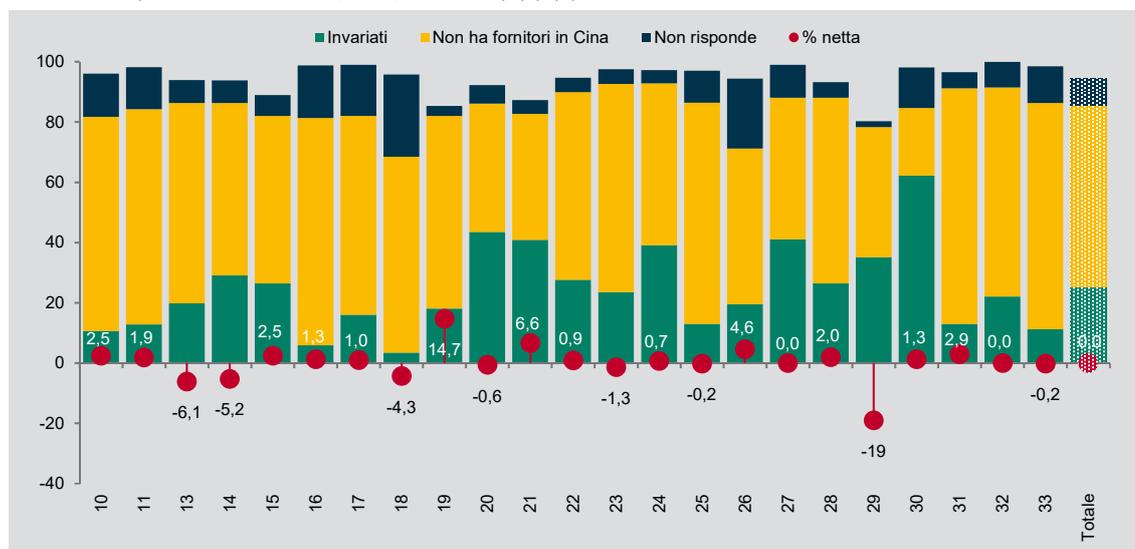
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla fiducia delle imprese manifatturiere

(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.

(b) La percentuale netta è data dalla differenza tra la quota di risposte "aumentato" e la quota di risposte "diminuito" ed è espressa in termini di punti percentuali.

Al contrario, nel 2020 le imprese esportatrici manifatturiere hanno fatto generalmente ricorso ad un maggior numero di fornitori cinesi rispetto all'anno precedente (Figura 2.25). Tale evidenza è marcata nei comparti della chimica, della farmaceutica, dell'elettronica e dei macchinari. Specularmente opposto risulta l'orientamento delle imprese nel settore degli autoveicoli, per i quali la quota di unità che segnala di aver diminuito il numero dei fornitori è nettamente maggiore di quella che dichiara di averlo incrementato.

Figura 2.25 - Variazioni nel numero di fornitori esteri in Cina, settori manifatturieri. Anno 2020
(Valori percentuali e punti percentuali) (a) (b)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Indagine mensile sulla 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.

(b) La percentuale netta è data dalla differenza tra la quota di risposte "aumentato" e la quota di risposte "diminuito" ed è espressa in termini di punti percentuali.

2.3. Gli effetti diretti e importati della crisi: una simulazione sui settori italiani

La crisi economica innescata dalla pandemia ha colpito, seppure in maniera e tempi differenziati, quasi tutti i paesi del mondo. Le misure amministrative e sanitarie finalizzate a contenere i contagi, con livelli di rigidità e durata diversi tra i paesi, hanno causato l'interruzione delle catene di produzione internazionali nei primi mesi del 2020, e hanno continuato a limitarle fortemente nel resto dell'anno. In questo contesto, la forte integrazione delle economie ha giocato un ruolo rilevante nella trasmissione degli effetti diretti e indiretti dello shock e potrebbe aver contribuito a esacerbare la contrazione dovuta alla caduta dei consumi e degli investimenti sul mercato nazionale.

Al fine di individuare il ruolo dei fattori interni (riduzione dei consumi e degli investimenti) ed esteri (la caduta della domanda proveniente dagli altri paesi) che hanno inciso sulla contrazione dell'economia italiana, in questo paragrafo si propone un esercizio di simulazione realizzato sulla base delle tavole input-output nazionali e internazionali. In particolare, è stata utilizzata una integrazione delle tavole internazionali (all'anno 2014, ultimo disponibile) con la struttura input-output italiana più recente a disposizione (anno 2017)⁶.

Lo scenario simulato considera per l'Italia la caduta dei consumi e degli investimenti registrata nei dati di Contabilità Nazionale riferiti al 2020; per quanto concerne i paesi esteri compresi nell'analisi (43, incluso il resto del mondo) la dinamica del Pil per il 2020 è quella dei pre-consuntivi stimati dal Fondo Monetario Internazionale (FMI, 2021). In particolare è stato ipotizzato che, in ciascun paese, la domanda finale interna diminuisse in misura pari a quella del Pil; tale riduzione ha un effetto sul valore aggiunto del nostro Paese sia in via diretta, per le minori importazioni dall'Italia di beni per uso finale, sia in via indiretta, in quanto il calo di attività economica all'estero riduce la domanda di beni intermedi prodotti in Italia⁷.

In questo modo è possibile, per i settori di attività economica considerati, determinare il ruolo delle diverse componenti nella variazione annua complessiva del valore aggiunto a prezzi correnti registrata nel 2020. In particolare si è tenuto conto di cinque fattori: per la componente interna, la dinamica dei consumi finali nazionali (-7,6 per cento in termini nominali) e degli investimenti fissi lordi (-8,8 per cento); per quella estera, la variazione del Pil della Germania, degli altri paesi Ue e del resto del mondo, che direttamente e indirettamente ha comportato la contrazione del 14,2 per cento delle esportazioni e del 16,2 per cento delle importazioni quantificata dai conti nazionali⁸.

La Figura 2.26 presenta i risultati della simulazione. La caduta complessiva del valore aggiunto (al netto dell'andamento dei fitti imputati, non inclusi nell'analisi) del 7,9 per cento deriva per 5,7 punti percentuali dalla flessione dei consumi interni, per 0,8 punti

6 Il World Input-Output Database (WIOD; si veda Timmer *et al*, 2015) è un progetto di ricerca la cui finalità era derivare un sistema input-output che tenesse in considerazione le interrelazioni tra le economie dei maggiori paesi. L'ultima versione, pubblicata nel 2016, riporta i dati fino al 2014 per 43 paesi e 56 settori di attività economica. Ai fini dell'esercizio, le tavole input-output italiane (riferite al 2017) sono state innestate in questa struttura in modo da rispettare per l'Italia tutti i vincoli (sulle transazioni interne e su quelle con l'estero) derivanti da stime più aggiornate. In questo modo, per l'Italia, sia per la componente degli scambi interni sia per quella che attiene alle relazioni con l'estero (importazioni ed esportazioni) è stata tenuta in considerazione la struttura più aggiornata possibile. Per ulteriori dettagli si veda Istat (2020e).

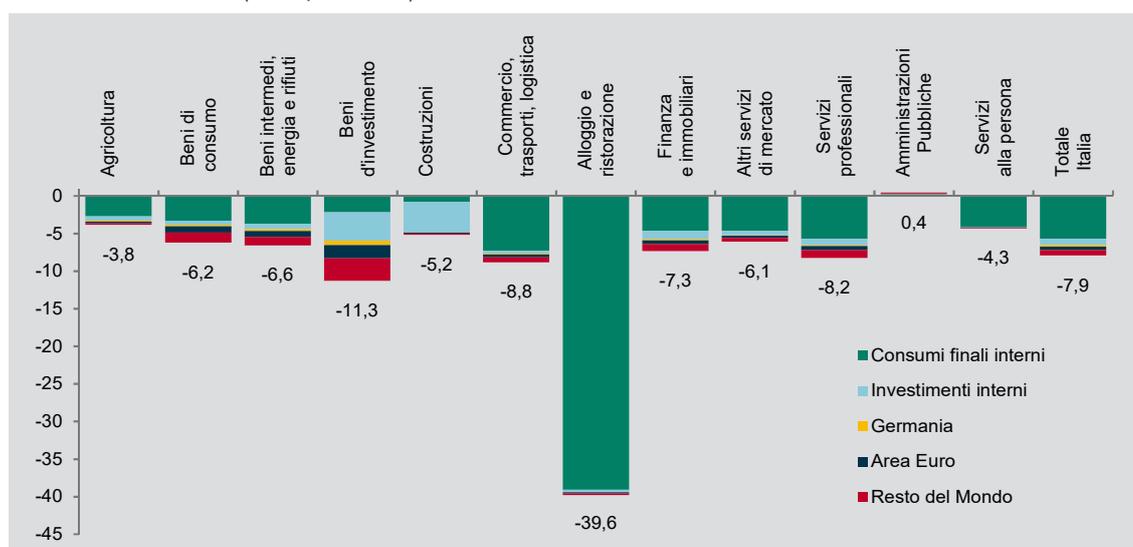
7 In assenza di previsioni settoriali per i paesi esteri, la disaggregazione per branca di attività economica è stata mantenuta solo per l'Italia, aggregando le informazioni settoriali relative alle altre economie. L'adozione di questo schema di analisi ha permesso di quantificare gli effetti della trasmissione di questi shock nazionali ai diversi settori italiani.

8 I risultati complessivi per settore di attività economica della simulazione sono stati riportati al dato ufficiale di Contabilità Nazionale pubblicato a marzo 2021. Tale riproporzionamento non altera la composizione degli effetti considerati rispetto a quanto definito dall'esercizio.

dalla contrazione degli investimenti e per 1,4 punti percentuali (circa il 15 per cento del totale) dalla componente importata.

I comparti dell'alloggio e ristorazione (-39,6 per cento di valore aggiunto), dei servizi professionali (-8,2 per cento) e produzione di beni d'investimento (-11,3 per cento) sono quelli maggiormente colpiti dagli effetti diretti e indiretti della crisi; in questi settori la caduta della domanda interna spiega la quasi totalità della flessione del valore aggiunto.

Figura 2.26 - Una simulazione dei contributi alla variazione annuale del valore aggiunto, per settore di attività economica. Anno 2020 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat e WIOD

Pesante risulta anche la contrazione negli altri settori del terziario, dove i servizi finanziari e immobiliari hanno perso il 7,3 per cento di valore aggiunto, i servizi alla persona il 4,3 per cento e gli altri servizi di mercato il 6,1 per cento. Tuttavia, pur in un contesto in cui prevale la caduta della domanda finale interna, risultano comunque rilevanti i contributi della componente estera e degli investimenti (con pesi, rispettivamente, pari al 10 e al 20 per cento della variazione complessiva).

Anche riguardo ai settori dell'agricoltura (-3,8 per cento complessivo) e delle costruzioni (-5,2 per cento, di cui 4,1 punti percentuali dovuti alla caduta degli investimenti interni), la dinamica della domanda interna emerge come largamente dominante nello spiegare la flessione del valore aggiunto; nei comparti manifatturieri, invece, risulta più rilevante (quando non prevalente) l'impatto degli effetti importati.

Nella produzione di beni di consumo (-6,2 per cento complessivo), l'effetto dovuto alla dinamica della domanda dei paesi esteri avrebbe contribuito per 2,4 punti percentuali, a fronte di 3,3 punti dei consumi interni e a 0,5 punti degli investimenti. In questo contesto, la contrazione dell'economia tedesca avrebbe inciso per 0,2 punti, la dinamica degli altri paesi Ue per 0,8 punti e il resto del mondo per circa 1,3 punti. La componente estera avrebbe pesato per il 43 per cento sulla caduta complessiva nel tessile, abbigliamento e pelli, poco meno del 40 per cento nei minerali non metalliferi e intorno al 30 per cento negli alimentari, bevande e tabacco e nel legno.

Gli effetti importati risultano leggermente meno rilevanti nel determinare la perdita di valore aggiunto nei comparti dei beni intermedi e di energia e rifiuti, dove spiegano poco più di un quarto della diminuzione complessiva (pari al 6,6 per cento). Tuttavia, all'interno di questo

insieme, alcune attività economiche risultano particolarmente influenzate dalla dinamica delle relazioni con l'estero: il peso degli effetti importati sulla variazione complessiva è dominante rispetto ai fattori di origine interna nella chimica (dove ne rappresenta oltre il 50 per cento), nella farmaceutica (oltre il 60 per cento) e nella metallurgia (circa 55 per cento).

Nella produzione di beni d'investimento, infine, dove la caduta del valore aggiunto è stata pari all'11,3 per cento, il contributo della contrazione degli investimenti (3,8 punti percentuali) e della componente estera della domanda (5,3 punti) risulta superiore a quello della caduta dei consumi finali interni (2,2 punti). Per quel che attiene gli effetti provenienti dall'estero, 0,6 punti rifletterebero la contrazione dell'economia tedesca, 1,7 punti la dinamica degli altri paesi Ue, 3,0 punti quella del resto del mondo. In questo contesto, le relazioni commerciali con l'estero pesano per oltre la metà della dinamica complessiva nell'elettronica e negli apparecchi elettrici, e in misura di poco inferiore nei macchinari. Infine, l'effetto dovuto alla caduta degli investimenti di origine interna avrebbe contribuito per quasi il 40 per cento alla dinamica complessiva dei macchinari e per circa un terzo nel caso dei prodotti in metallo e degli autoveicoli.

In sintesi, sulla base della simulazione qui proposta, la caduta generalizzata del valore aggiunto legata alla crisi sanitaria risulta determinata in larga parte dal crollo della domanda finale interna, soprattutto nel terziario, dove si riscontrano le contrazioni più ampie. Tuttavia, la flessione del ciclo economico internazionale avrebbe avuto un impatto rilevante in alcuni settori della manifattura, maggiormente esposti all'andamento dei mercati esteri. In particolare, alcuni comparti del modello di specializzazione italiano, quali il tessile, abbigliamento e pelli, i macchinari e gli autoveicoli, oltre ad altre attività a elevata intensità tecnologica quali la farmaceutica, la chimica e l'elettronica, devono una larga parte della contrazione del proprio valore aggiunto agli effetti diretti e indiretti di trasmissione del ciclo economico internazionale.

2.4. Gli effetti della crisi sui settori legati al turismo

Le misure restrittive applicate per contrastare la pandemia da *COVID-19*, limitando le possibilità di spostamenti fisici, hanno di fatto minato il turismo alle sue basi. In realtà in Italia le attività economiche strettamente legate al turismo⁹, rientranti in quelle ritenute essenziali, non sono state mai effettivamente chiuse per decreto, ad eccezione del comparto ricettivo extralberghiero durante i mesi del *lockdown* generalizzato di marzo e aprile. Tuttavia i movimenti turistici si sono arrestati – anche a seguito delle analoghe misure restrittive introdotte in numerosi altri paesi – causando il sostanziale blocco delle attività strettamente legate alla ricettività e di quelle ad essa connesse.

2.4.1. L'anno nero dei flussi turistici

A livello globale, il turismo ha vissuto nel 2020 il peggior anno da quando se ne registrano i flussi; secondo le ultime stime dell'Organizzazione mondiale del turismo (UNWTO),

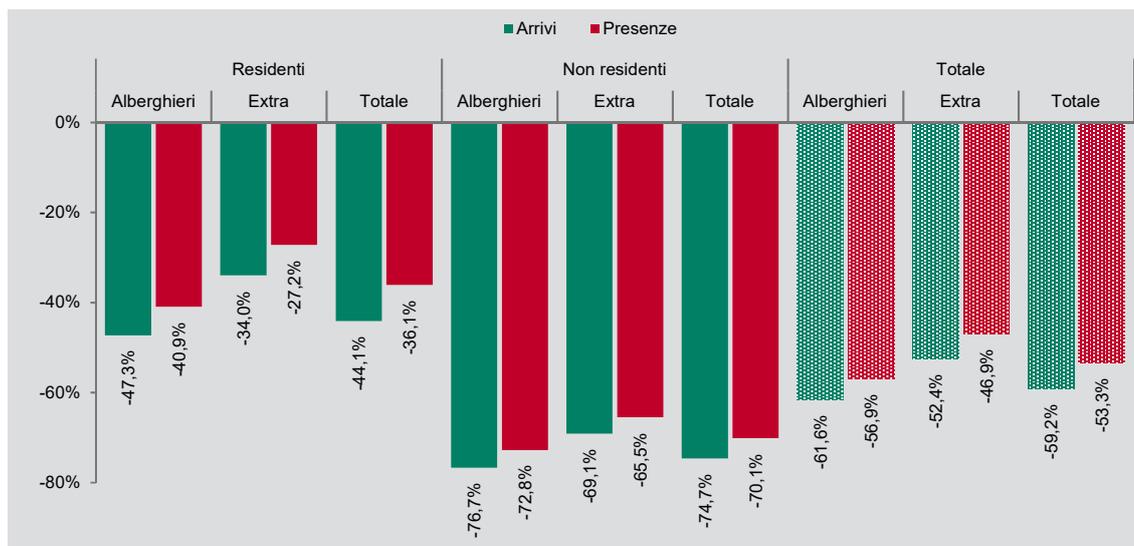
⁹ Le attività caratteristiche del turismo sono identificate secondo le seguenti classi Ateco2007: 51.10 Trasporto aereo di passeggeri, 55.10 Alberghi e strutture simili, 55.20 Alloggi per vacanze e altre strutture per brevi soggiorni, 55.30 Aree di campeggio e aree attrezzate per camper e roulotte, 79.10 Attività delle agenzie di viaggio e dei *tour operator*. Cfr. Eurostat Glossary, alle voci *Mainly tourism* tra le *Tourism Industries*, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Tourism_industries.

gli arrivi internazionali si sono ridotti del 74 per cento e le destinazioni hanno registrato 1 miliardo di arrivi internazionali in meno rispetto all'anno precedente.

Tutti i paesi europei hanno subito un profondo shock: Eurostat ha stimato in 463 milioni di unità il totale degli arrivi nelle strutture ricettive nell'Ue-27 nel 2020¹⁰, con un calo del 53,9 per cento rispetto all'anno precedente e del 69,0 per cento per quanto riguarda gli arrivi dei clienti *inbound*¹¹.

Nel nostro Paese, i dati provvisori relativi al 2020¹² hanno confermato le tendenze europee, registrando un calo del 59,2 per cento per gli arrivi totali e del 74,7 per cento per i turisti stranieri (Figura 2.27). In termini di presenze, ossia di notti trascorse negli esercizi ricettivi, il calo complessivo è stato pari al 53,3 per cento, rispetto al 2019, con quasi 233 milioni di presenze in meno. Dopo anni di crescita costante, tutto il settore sta quindi sperimentando un periodo di grave crisi, più acuta nei luoghi a maggiore vocazione turistica. Il comparto alberghiero è quello che ha evidenziato i segnali di maggiore sofferenza: le presenze registrate nelle strutture alberghiere nel 2020 sono state meno della metà (il 43,1 per cento) di quelle rilevate nel 2019, mentre quelle del settore extra-alberghiero circa il 53 per cento.

Figura 2.27 - Arrivi e presenze negli esercizi ricettivi per residenza dei clienti e tipologia ricettiva. Anno 2020 (variazioni percentuali annue)



Fonte: Istat, Movimento dei clienti negli esercizi ricettivi – dati 2020 provvisori

Il 2019 aveva fatto registrare un ulteriore record di flussi turistici negli esercizi ricettivi italiani (436,7 milioni di presenze) e la tendenza sembrava confermata dai dati di gennaio 2020 (+3,3 per cento le presenze rispetto allo stesso mese dell'anno precedente); già da febbraio, tuttavia, si sono manifestati gli effetti della pandemia e delle conseguenti misure di contenimento (-5,8 per cento le presenze). Nei mesi del *lockdown* (marzo-maggio) la domanda si è quasi azzerata e le presenze nelle strutture ricettive sono risultate appena il 9 per cento di quelle registrate nello stesso periodo del 2019, con la clientela straniera del tutto assente (Istat, 2020c). Nel mese di giugno, in seguito alla possibilità di ripresa degli spostamenti interregionali, i flussi turistici hanno timidamente iniziato a risalire, ma è solo con il trimestre estivo (luglio-settembre), in cui le presenze totali sono salite a circa il 64 per

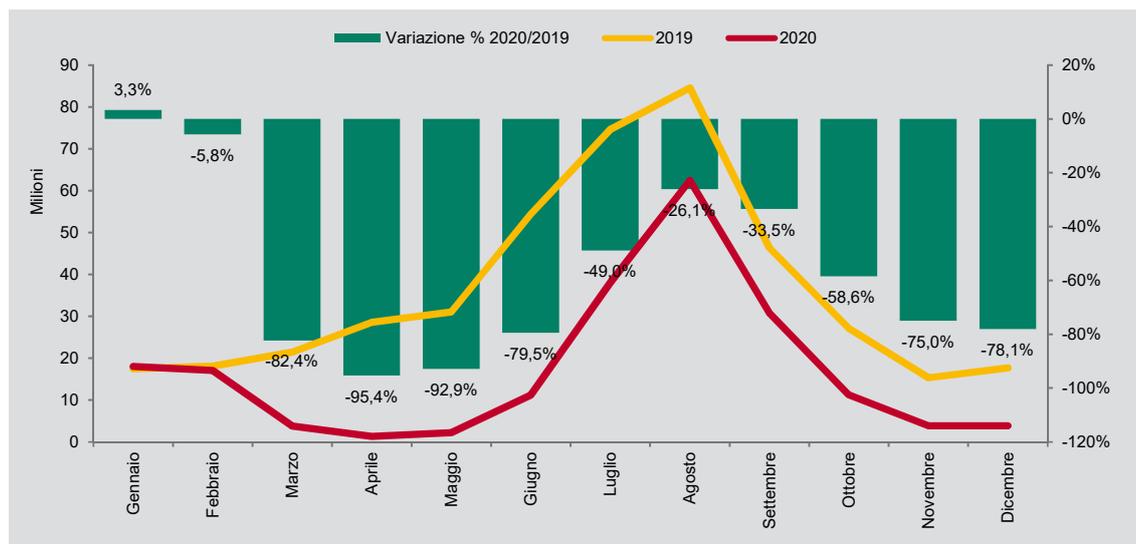
10 Si veda Eurostat (2020).

11 Il turismo *inbound* riguarda gli spostamenti sul territorio nazionale effettuati da stranieri (cfr. Banca d'Italia e Istat, 2020).

12 Istat (2020n).

cento di quelle registrate l'anno precedente, che si è osservato un parziale recupero (Istat, 2020n). In autunno, le nuove restrizioni connesse alla seconda ondata epidemica si sono ripercosse nuovamente sui flussi turistici: le presenze nell'ultimo trimestre hanno registrato un calo pari quasi al 70 per cento su base tendenziale (Figura 2.28).

Figura 2.28 - Presenze mensili negli esercizi ricettivi (valori assoluti e variazioni percentuali)

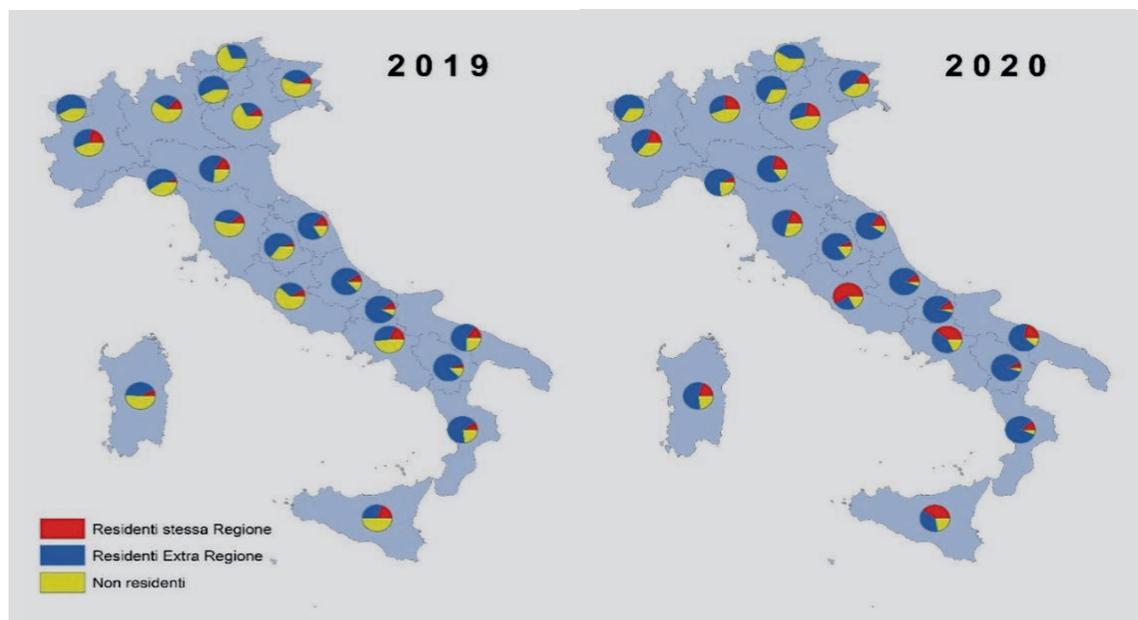


Fonte: Istat, Movimento dei clienti negli esercizi ricettivi – dati 2020 provvisori

Nel complesso, lo scorso anno è stato caratterizzato dalla quasi totale assenza della clientela straniera, che negli anni precedenti rappresentava oltre la metà dei flussi turistici in Italia, e da una tenuta del turismo domestico, concentrato nei mesi estivi. Negli esercizi ricettivi la componente straniera della clientela, che nel 2019 rappresentava il 50,5 per cento delle presenze complessive, ha fatto registrare una flessione di oltre 155 milioni di presenze rispetto all'anno precedente (-70,1 per cento). Se nel 2019 otto regioni o province autonome avevano registrato una quota di presenze estere superiore al 50 per cento, nel 2020 solo la Provincia autonoma di Bolzano ha confermato questo dato. È nel Mezzogiorno, tuttavia, che si è assistito alla scomparsa quasi totale della clientela straniera: in nessuna delle regioni del Sud o delle Isole, infatti, le presenze della componente *inbound* hanno toccato il 25 per cento di quelle totali.

L'incidenza della domanda domestica aumenta sia nella componente proveniente dalla stessa regione, sia per quella dal resto dell'Italia, con differenze tra le ripartizioni: se al Nord cresce prevalentemente la quota dei clienti provenienti da fuori regione, al Centro-Sud cresce quella intra-regionale (Figura 2.29).

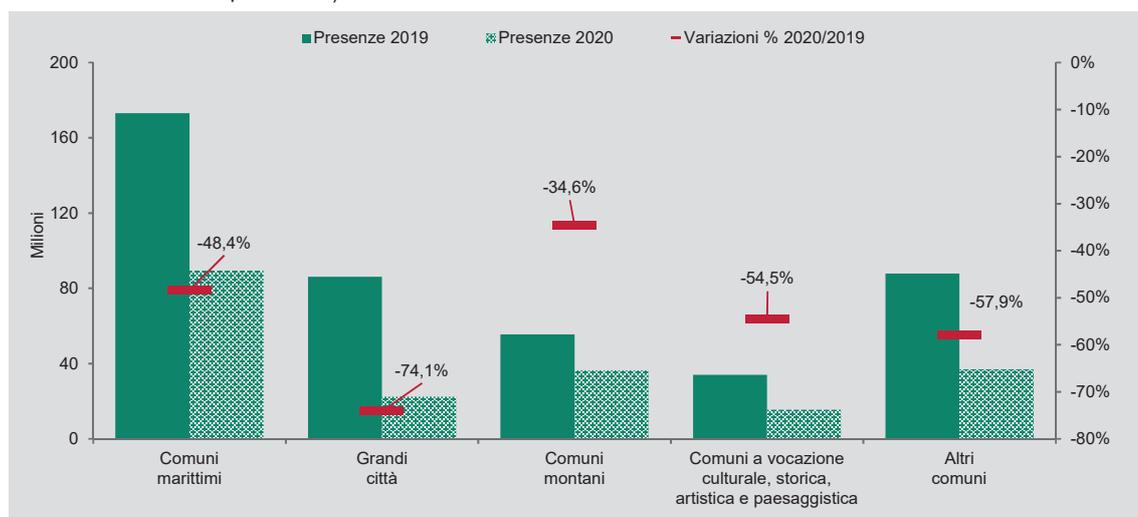
Figura 2.29 - Presenze negli esercizi ricettivi per residenza dei clienti - Quote sul totale regionale. Anni 2019 e 2020



Fonte: Istat, Movimento dei clienti negli esercizi ricettivi – dati 2020 provvisori

A livello territoriale, un segmento¹³ particolarmente vulnerabile è risultato essere quello delle grandi città (i 12 comuni con più di 250 mila abitanti): nel 2019 rappresentavano circa un quinto delle presenze turistiche dell'intero territorio nazionale e oltre un quarto di quelle estere. Nel 2020 le grandi città hanno sofferto maggiormente la riduzione della domanda, con una flessione delle presenze del 74 per cento rispetto all'anno precedente e un andamento peggiore rispetto alla media nazionale (-53,3 per cento) (Figura 2.30).

Figura 2.30 - Presenze negli esercizi ricettivi per categoria turistica prevalente. Anni 2019 e 2020 (valori assoluti e variazioni percentuali)



Fonte: Istat, Movimento dei clienti negli esercizi ricettivi – dati 2020 provvisori

Anche nei comuni a vocazione marittima si osserva nel 2020 una riduzione importante (-48,4 per cento), che assume un particolare rilievo se si considera il fatto che, in tali co-

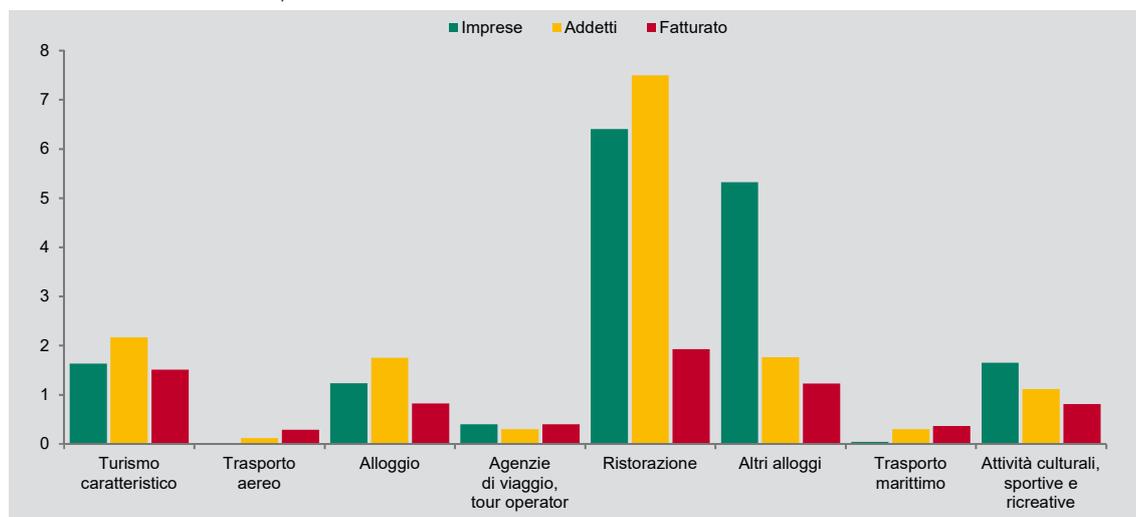
¹³ Si veda Istat (2020).

muni, nel 2019 si concentrava la quota di presenze più consistente (circa il 40 per cento sul totale nazionale). Il calo minore (pari a -34,6 per cento) si rileva negli esercizi ricettivi dei comuni montani (12,7 per cento delle presenze totali nel 2019). Per i comuni a vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica, che rappresentavano nel 2019 l'8 per cento delle presenze totali nazionali, la flessione è stata pari al 54,5 per cento.

2.4.2. Situazione e prospettive delle imprese turistiche durante la pandemia

Prima della pandemia (2018, ultimo anno di disponibilità dei dati strutturali), il complesso delle attività economiche legate al turismo¹⁴ comprendeva oltre 72mila unità, che rappresentavano l'1,6 per cento del totale delle imprese italiane, il 2,2 per cento degli addetti (circa 370mila unità) e l'1,5 per cento del fatturato complessivo (Figura 2.31). Considerando anche le componenti dell'indotto (settori "tourism-related") che includono anche le altre strutture ricettive per visitatori (ad esempio la locazione immobiliare), le attività di ristorazione, il trasporto ferroviario di passeggeri e le attività culturali, ricreative e sportive, si arriva ad oltre 670mila imprese, pari al 15 per cento del totale dell'economia, al 12,8 per cento degli addetti (circa 2,2 milioni) e al 5,8 per cento del fatturato.

Figura 2.31 - Struttura delle imprese attive nei settori caratteristici del turismo e nei settori *tourism related* (incidenza sul totale nazionale)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Frame SBS Territoriale, 2018

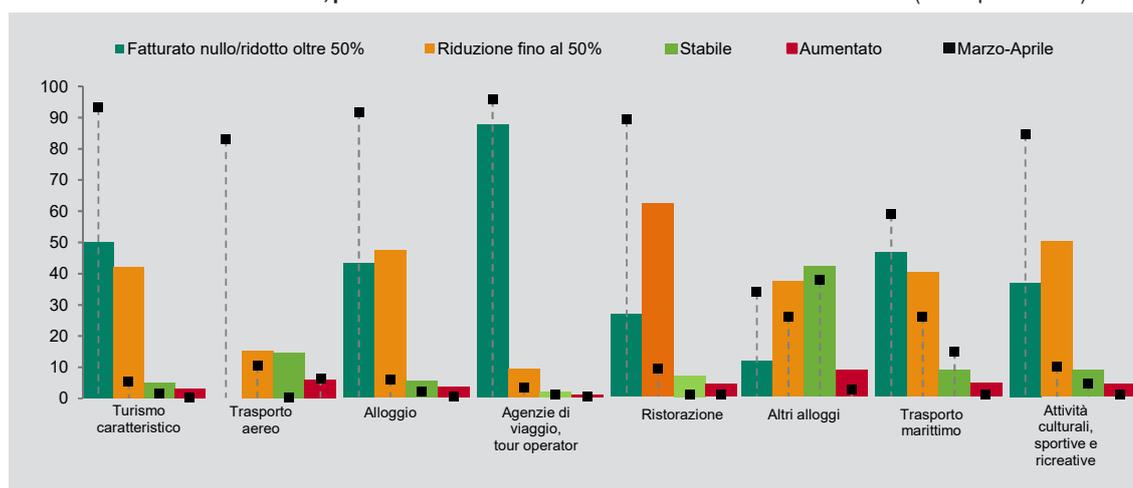
Gli effetti economici, operativi e di riorientamento delle strategie che la crisi ha innescato in questo settore possono essere valutati anche alla luce delle informazioni rilevate in occasione delle due indagini sulla Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria *COVID-19*, svolte nei mesi di maggio e novembre 2020 (Istat, 2020d e 2020k).

In particolare, le due rilevazioni dettagliano le dinamiche ricordate nel paragrafo precedente, fornendo da un lato indicazioni sulla diffusione degli effetti della crisi nei settori (in termini, ad esempio, di caduta di fatturato o potenziale chiusura delle unità produttive) e, dall'altro, elementi circa l'estensione degli effetti di reazione da parte delle imprese.

¹⁴ Rispetto alle attività richiamate nella precedente nota 10, in questo contesto la divisione Ateco 51 (Trasporto aereo) è considerata nella sua interezza, includendo cioè anche il trasporto aereo di merci e spaziale (rappresentato da appena l'1 per cento delle imprese del settore).

Nel periodo giugno-ottobre 2020 la metà delle imprese attive nei settori caratteristici del turismo ha segnalato che i propri ricavi si sono ridotti di oltre la metà (o si sono azzerati) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (Figura 2.34). Particolarmente colpite sono le attività delle agenzie di viaggio, dei *tour operator* e servizi di prenotazione e attività connesse (88,1 per cento delle imprese) e del trasporto aereo (64,5 per cento). Il 42 per cento ha invece dichiarato una riduzione relativamente moderata di fatturato, specie nel settore dell'alloggio (47,7 per cento). Nell'ambito delle attività *tourism-related*, il 46,8 per cento delle imprese del trasporto marittimo ha dichiarato una grave riduzione di fatturato (almeno della metà), poco meno dei due terzi delle imprese della ristorazione (62,5 per cento) una riduzione fino al 50 per cento. La caduta dell'attività nei mesi di giugno-ottobre si conferma, nel complesso, più contenuta di quella registrata nei mesi di marzo-aprile 2020, per effetto della ripresa dei flussi turistici nella stagione estiva e delle riaperture, seppure gradualmente e parzialmente, di cui hanno beneficiato il settore degli alloggi e della ristorazione.

Figura 2.32 - Imprese in base all'andamento del fatturato registrato a giugno - ottobre e a marzo - aprile 2020 rispetto agli stessi mesi del 2019, per i settori caratteristici del turismo e i settori *tourism related* (valori percentuali)

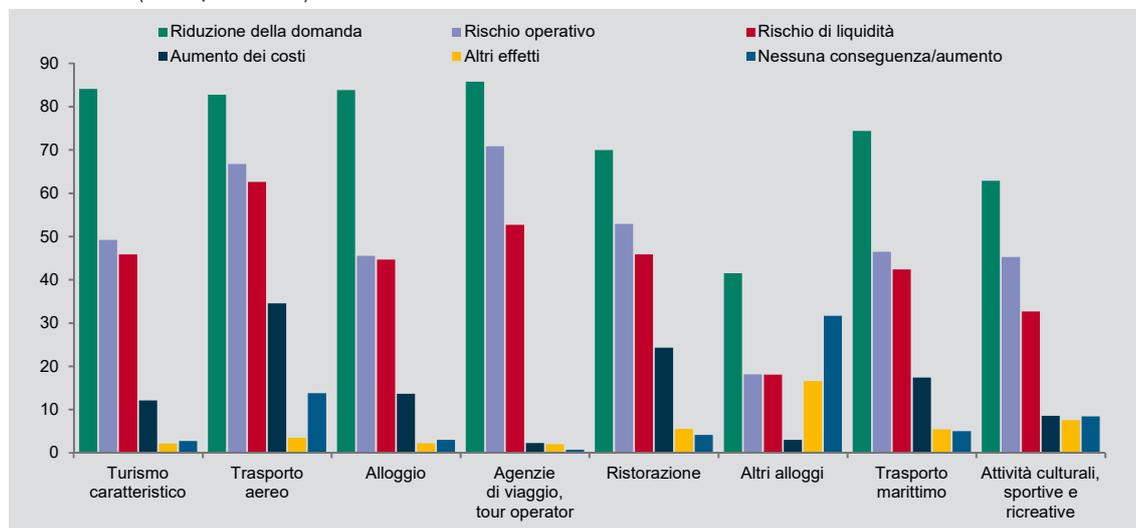


Fonte: Elaborazioni dati Istat, Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19

La riduzione della domanda dei consumi turistici condiziona l'attività nel corso del 2021 secondo l'84,1 per cento delle imprese dei comparti caratteristici. Tra i settori dell'indotto, spiccano gli effetti diffusi sul trasporto marittimo (74,4 per cento delle imprese) e sulla ristorazione (69,9 per cento).

Solo il 2,7 per cento di imprese dei comparti legati al turismo è stato risparmiato dalla crisi (Figura 2.33); quasi la metà (il 49,2 per cento) delle aziende di tali settori prevede seri rischi di chiusura dell'attività nel primo semestre del 2021, con picchi nei comparti di agenzie di viaggio e *tour operator* (70,8 per cento), trasporto aereo (66,7 per cento) e ristorazione (52,9 per cento). In questi comparti si registrano anche le quote più elevate di unità che segnalano rischi di illiquidità. Come viene evidenziato nel capitolo 3 del presente Rapporto, la drastica riduzione di fatturato ha avuto pesanti ripercussioni sulla disponibilità di liquidità aziendale, portando molte imprese a cercare fonti di finanziamento diverse da quelle abituali e prevalentemente esterne (soprattutto credito bancario). Nei settori caratteristici del turismo, questo fenomeno è ancora più accentuato, coinvolgendo il 45,8 per cento delle unità produttive.

Figura 2.33 - Effetti dell'emergenza COVID-19 sull'attività delle imprese del turismo per settore di attività economica (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni dati Istat, Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19

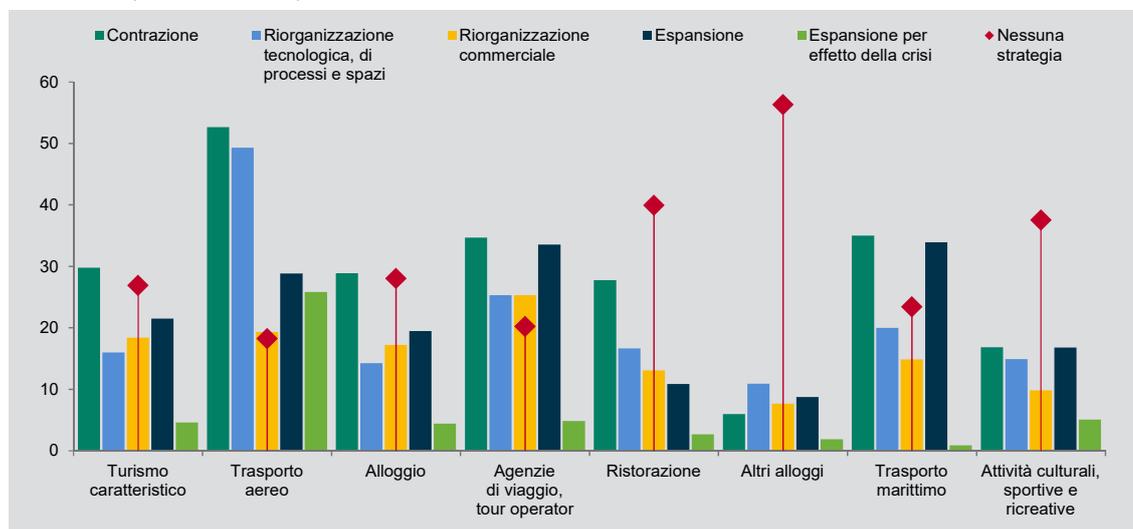
Alla luce dei risultati sin qui esposti, non sorprende che, tra le strategie attuate per far fronte alla crisi, nei settori legati al turismo prevalgano quelle orientate a un ridimensionamento dell'attività: il 29,7 per cento delle imprese ha dichiarato di aver intrapreso o di voler intraprendere azioni di tipo strutturale, come il cambiamento radicale del tipo di attività, la riduzione dei dipendenti, la modifica della struttura societaria (Figura 2.34). Per quel che riguarda l'indotto, questa scelta è indicata da oltre la metà delle imprese del trasporto aereo (52,6 per cento) e da poco più di un terzo delle imprese del trasporto marittimo (34,9 per cento) e delle agenzie turistiche e *tour operator* (34,6 per cento).

L'assenza di strategie di reazione (che, per i settori qui considerati, nei termini indicati nel Capitolo 3 è associabile a una condizione di "spiazzamento" nei confronti della crisi) è indicata dal 26,9 per cento delle imprese essendo dettata, nella quasi totalità dei casi, dalla difficoltà di pianificazione, dall'impossibilità di reperire le risorse finanziarie e da problemi di gestione delle competenze necessarie. Se si considera l'indotto, spiccano le aziende degli altri alloggi e della ristorazione, che risultano spiazzate rispettivamente nel 56,3 e nel 39,9 per cento dei casi.

Poco più di un quinto delle imprese attive nei settori caratteristici del turismo (il 21,5 per cento) punta a diversificare l'attività, fornire nuovi servizi e/o creare partnership con altre imprese, nazionali o estere. Riguardo all'indotto, privilegiano queste strategie il 33,9 per cento delle imprese del trasporto marittimo, il 33,5 per cento delle agenzie turistiche e *tour operator* e il 28,8 per cento delle imprese del trasporto aereo.

Una parte meno corposa di imprese turistiche ha attuato strategie di riorganizzazione, in particolare di tipo commerciale, basata sulla modifica dei canali di vendita o dei metodi di fornitura e consegna dei beni e servizi (ad esempio passando ai canali digitali e attuando modelli distributivi e di vendita multi-canale). Tale scelta coinvolge il 18,4 per cento delle imprese attive nei settori caratteristici, in particolare le agenzie di viaggio e *tour operator* (oltre il 25 per cento). La riorganizzazione tecnologica, di processi e/o di spazi è stata invece adottata dal 15,9 per cento del totale delle imprese dei comparti turistici, con picchi per quelle del trasporto aereo (49,3 per cento) e, anche in questo caso, per le imprese delle agenzie di viaggio (25,3 per cento).

Figura 2.34 - Strategie adottate dalle imprese del turismo in relazione agli effetti della crisi innescata dall'emergenza COVID-19 (valori percentuali)



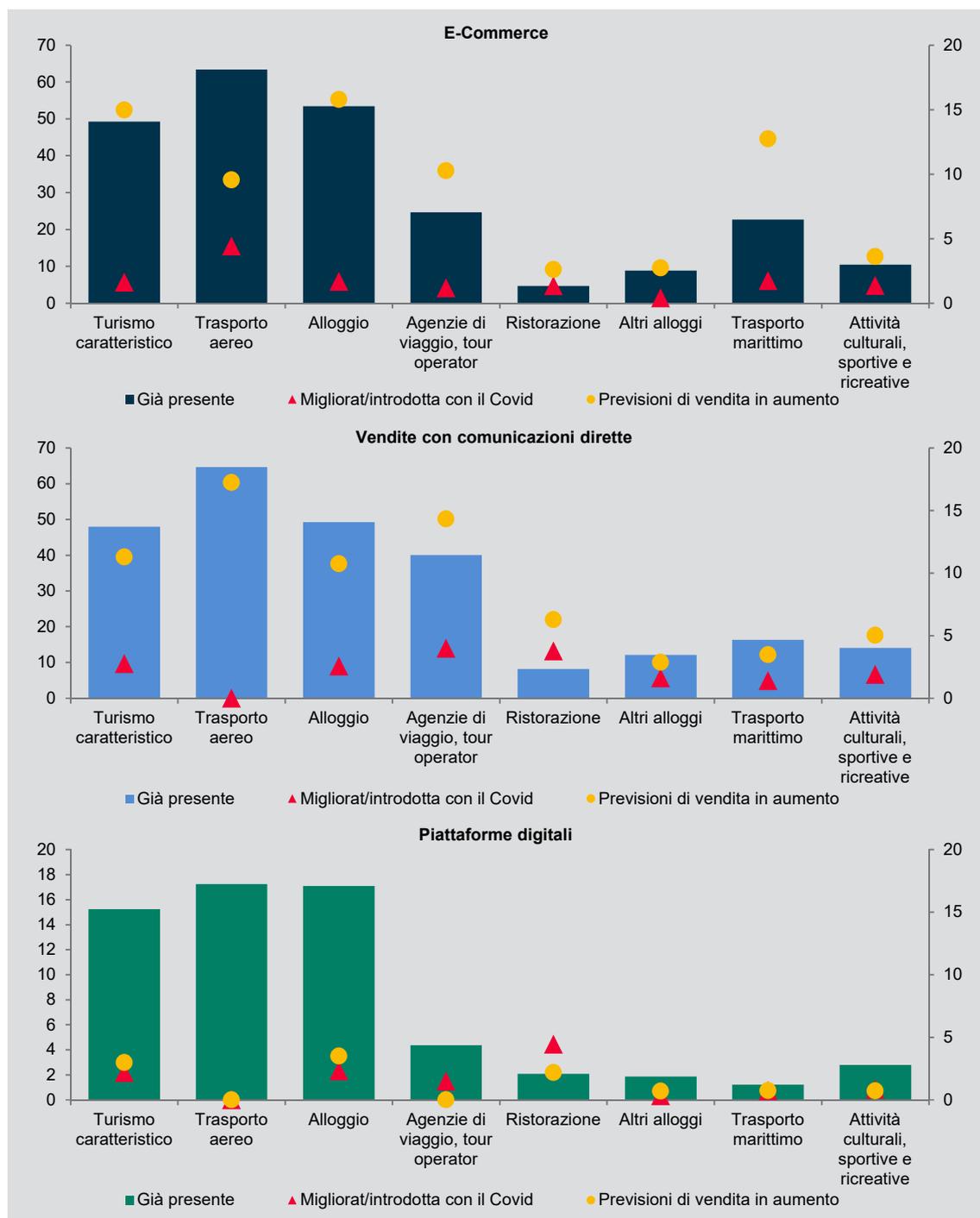
Fonte: Elaborazioni dati Istat, Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19

Un aspetto di interesse è costituito dall'investimento in digitalizzazione, che per il turismo risulta maggiormente diffuso rispetto alla media del terziario. Il cambiamento nelle abitudini dettato dalla pandemia ha portato a un maggiore utilizzo dei canali digitali. Le imprese turistiche hanno accelerato il processo di digitalizzazione dei servizi relativi sia alla comunicazione e interazione con la clientela, sia alla commercializzazione. Prima della pandemia, l'utilizzo della digitalizzazione risultava particolarmente diffuso nel settore del trasporto aereo e dell'alloggio, dove sono attivi alcuni grandissimi intermediari online (Istat, 2020m). Questa tendenza si è accentuata durante l'emergenza e ha coinvolto in modo particolare le imprese del trasporto aereo, che nel 15,6 per cento dei casi hanno introdotto o migliorato il servizio di vendita tramite il proprio sito web (*e-commerce*), e le agenzie di viaggio e *tour operator*, che nel 13,9 per cento dei casi hanno aumentato le vendite on-line tramite il canale delle comunicazioni dirette (Figura 2.35). Tra i settori legati al turismo emerge l'orientamento delle imprese della ristorazione a puntare su servizi di vendita e di *delivery* gestiti in proprio (introdotti o migliorati nel 13,2 per cento dei casi) piuttosto che sui servizi offerti dalle piattaforme digitali di terzi (a cui si è rivolto il 4,4 per cento delle imprese).

Le attese circa le vendite dei servizi turistici per il 2021, inoltre, variano molto a seconda dell'utilizzo degli strumenti digitali nella commercializzazione e al loro grado di diffusione nelle attività del turismo prima della pandemia. La vendita tramite l'*e-commerce*, che costituisce il canale di commercializzazione più maturo per il turismo (vi fanno ricorso il 49,3 per cento delle imprese), presenta la frequenza più elevata di previsioni positive, con circa il 15 per cento per le imprese di alloggio e le agenzie di viaggio e *tour operator*. Seguono le vendite con comunicazioni dirette, in cui prevale il trasporto aereo (17,2 per cento). Al contrario, il ricorso alle piattaforme digitali, sebbene meno diffuso tra le imprese turistiche (3 per cento), risulta anch'esso più frequente rispetto al totale dei servizi (2 per cento).

Questi segnali lasciano immaginare una prospettiva in cui gli strumenti digitali forniscano uno strumento che andrà oltre il contesto emergenziale di breve periodo, costituendo una solida base per il recupero del settore nel medio-lungo periodo.

Figura 2.35 - Imprese del turismo che vendono via e-commerce, via comunicazioni dirette e tramite piattaforme digitali e incremento dell'incidenza verificatosi durante l'emergenza COVID-19 (asse di destra) e imprese con previsioni di vendite in aumento (asse di sinistra) (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni dati Istat, Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19

3. L'IMPATTO DELLA CRISI SANITARIA SULLE IMPRESE: EFFETTI, REAZIONE E FRAGILITÀ STRUTTURALI¹

- Secondo i risultati delle indagini su “Situazioni e prospettive delle imprese nell’emergenza sanitaria *COVID-19*”, a fine 2020 oltre due terzi delle imprese registrava cali di fatturato rispetto al 2019 e il 62 per cento prevedeva ricavi in diminuzione anche nei primi sei mesi del 2021; il 32 per cento riteneva compromesse le proprie possibilità di sopravvivenza. Meno di una su cinque ha segnalato di essere stata sostanzialmente risparmiata dalla crisi.
- La crisi ha colpito soprattutto le imprese di minore dimensione: a fine 2020 si ritenevano a rischio oltre il 33 per cento di quelle con meno di dieci addetti, il 26,6 delle piccole (10-49 addetti), il 10 delle medie (50-249 addetti) e il 15 per cento delle grandi (250+ addetti).
- Illiquidità e caduta della domanda interna risaltano come principali effetti dell’improvvisa recessione, rispettivamente per il 58,1 e il 34,1 per cento delle imprese.
- La capacità di esportare si riflette in una maggiore capacità di tenuta, soprattutto negli ultimi mesi del 2020. Forme di internazionalizzazione avanzate (esportazione su scala globale, appartenenza a gruppi multinazionali) si associano, sebbene in una generalizzata flessione dei ricavi, a minori rischi di chiusura, problemi di liquidità, di domanda o di approvvigionamento. In tale contesto risalta la tenuta decisamente maggiore delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali.
- Circa il 30 per cento delle unità (quasi 300mila), in prevalenza microimprese industriali e dei servizi alla persona, è stata “spiazzata” dall’emergenza sanitaria: pur avendo risentito fortemente della caduta dell’attività, a fine 2020 non aveva ancora attuato concrete strategie di difesa. Il 25,8 per cento (circa 260mila unità) ha invece diversificato i canali di vendita e di fornitura (anche attraverso il passaggio a servizi *on line* e *e-commerce*), intensificato le relazioni produttive con altre imprese; il 20,9 per cento (circa 213mila unità) ha riorganizzato processi e spazi di lavoro, accelerato la transizione digitale, adottato nuovi modelli di business; il 16 per cento (oltre 160mila unità) ha ridotto i fattori produttivi o differito i piani di investimento.
- L’evoluzione della crisi ha determinato un’accelerazione nella trasformazione digitale, favorendo la diffusione di investimenti in server cloud e postazioni di lavoro virtuali (più che raddoppiata tra marzo e novembre, fino a coinvolgere il 27 per cento delle imprese), software per la gestione condivisa di progetti (la cui diffusione è triplicata fino a riguardare il 19 per cento delle unità), servizi digitali complementari all’attività e, dal lato della vendita, il raddoppio del numero di imprese che ricorrono all’e-commerce (17,4 per cento del totale).
- Tra le oltre 215mila unità con almeno 10 addetti, la pandemia ha accentuato il divario tra i sentieri di sviluppo intrapresi durante l’ultima fase di recupero ciclico (2016-2018): quasi 60mila unità, che nel 2018 risultavano “dinamiche” in termini di investimenti e transizione digitale, stanno reagendo con successo alla crisi in atto, accrescendo la distanza con le circa 68.500 che, già tendenzialmente “statiche”, si confermano tali nella nuova recessione.
- Queste ultime, per lo più di piccola dimensione, sono presenti in tutti i settori produttivi, ma risultano relativamente più diffuse nelle costruzioni, nel commercio, nella ristorazione, nelle attività di intrattenimento e in altri servizi alla persona.

¹ Hanno contribuito al Capitolo 3: Stefano De Santis, Silvia Lombardi, Francesca Luchetti, Federico Sallusti, Davide Zurlo.

- Parte delle imprese meno dinamiche ha messo in atto strategie di riorganizzazione dell'attività: si tratta di oltre 32mila unità, di dimensioni inferiori alla media, attive soprattutto nei comparti industriali di bevande, macchinari e mezzi di trasporto e in settori del terziario quali editoria, servizi postali e di corriere, ricerca e sviluppo, assistenza sociale residenziale, attività culturali.
- Una "mappa del rischio strutturale" delle imprese, elaborata a partire dagli effetti della crisi, permette di classificare le imprese italiane con almeno 3 addetti in quattro classi di rischio: "Solide", "Resistenti", "Fragili", "A rischio". Solo l'11 per cento delle unità è solido (ma genera il 46,3 per cento dell'occupazione e il 68,8 per cento del valore aggiunto complessivo); il 19 è resistente, circa il 25 è fragile e il 45 per cento (cui afferiscono il 20,6 per cento di addetti e il 6,9 per cento del valore aggiunto totali) è a rischio.
- Nel terziario circa la metà delle imprese risulta fragile o a rischio, con picchi elevatissimi in alcuni settori a bassa intensità di conoscenza: ristorazione (95,5 per cento), servizi per edifici e paesaggio (90 per cento), altre attività di servizi alla persona (92,1 per cento), assistenza sociale non residenziale (85,6 per cento), attività sportive e di intrattenimento (85,5 per cento). Nell'industria le quote più elevate si osservano per le imprese di alcuni comparti a basso contenuto tecnologico: legno (79,7 per cento), costruzioni specializzate (79,7 per cento), alimentare (78,5 per cento), abbigliamento (73,2 per cento).
- In tale contesto, le imprese in condizioni di resistenza o solidità strutturali si caratterizzano per una qualità del personale superiore alla media, maggiori dimensioni economiche (misurate in un'accezione più ampia dei soli addetti), un più intenso utilizzo di tecnologie digitali.
- Nella crisi attuale le imprese Fragili o A rischio hanno sofferto più delle altre la mancanza di liquidità e la caduta della domanda interna (sia nell'industria sia nel terziario); hanno inoltre maggiori difficoltà di pianificare strategie di reazione, che quando vengono attuate si manifestano in iniziative di riorganizzazione, anche profonda, dell'attività, del personale, dei processi e degli spazi di lavoro.
- La crisi pandemica ha avuto un impatto anche sulle strategie di finanziamento delle imprese che, per fronteggiare la crisi di liquidità, hanno utilizzato un insieme ampio di strumenti tra i quali il credito bancario ha rivestito un ruolo centrale. Tuttavia, alla luce delle strategie previste per il 2021, queste ultime appaiono transitorie e legate per lo più alle conseguenze economiche dell'emergenza sanitaria.

Nei capitoli precedenti si è visto come la crisi economica scaturita dall'emergenza sanitaria abbia colpito in misura differenziata i diversi settori economici. In alcuni casi, in prevalenza nell'industria, la caduta dell'attività dovuta ai provvedimenti di chiusura amministrativa è stata compensata, almeno in buona parte, dal recupero successivo alla fine del *lockdown*. In altri, soprattutto alcuni comparti del terziario, il ritorno ai livelli di attività pre-crisi appare destinato ad essere raggiunto solo dopo un percorso ancora lungo e pieno di rischi.

In un contesto di questo tipo, assume grande rilevanza la possibilità di esaminare gli effetti della crisi in una prospettiva più granulare, sia per analizzare come i diversi segmenti del sistema produttivo stiano reagendo alle conseguenze dello shock, sia per individuare i fattori strutturali di resilienza o, all'opposto, di vulnerabilità delle imprese.

Un primo insieme di informazioni può essere tratto dai risultati delle due rilevazioni su "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria *COVID-19*", effettuate dall'Istat a maggio ("*COVID1*"; cfr. Istat 2020d) e a novembre 2020 ("*COVID2*"; cfr. Istat, 2020k). Il campione coinvolto nelle due indagini è costituito da circa 90 mila imprese con almeno 3 addetti attive nei settori dell'industria e dei servizi, rappresentative di un universo di circa 1 milione di unità che occupano quasi 13 milioni di addetti e che generavano nel 2018 circa il 90 per cento del valore aggiunto complessivo del sistema produttivo.

Dalle due rilevazioni è possibile ottenere un quadro dettagliato sia degli effetti sulle imprese causati dal blocco o dalle esigenze di adattamento dell'attività alle misure di contenimento della pandemia, sia delle strategie di reazione messe in atto dagli operatori. Questi elementi sono inoltre valutati alla luce degli orientamenti strategici prevalenti nel periodo pre-crisi, rilevati in occasione dell'indagine multiscopo legata al Censimento permanente sulle imprese del 2019. Infine, a partire dai risultati delle due rilevazioni citate, si individuano i profili d'impresa che tendono ad associarsi a condizioni di fragilità strutturali, in modo da ottenere una valutazione più generale della capacità di tenuta del sistema produttivo di fronte all'eventualità di shock esogeni, violenti e pervasivi.

3.1. Effetti e strategie di reazione di breve e medio periodo

La crisi economica innescata dalla pandemia di *COVID-19* ha avuto conseguenze rilevanti ed eterogenee sull'attività delle imprese italiane. Le chiusure amministrative, la drastica riduzione della domanda, l'interruzione o il rallentamento delle catene del valore e la mancanza di liquidità hanno fortemente influenzato l'operatività delle unità produttive.

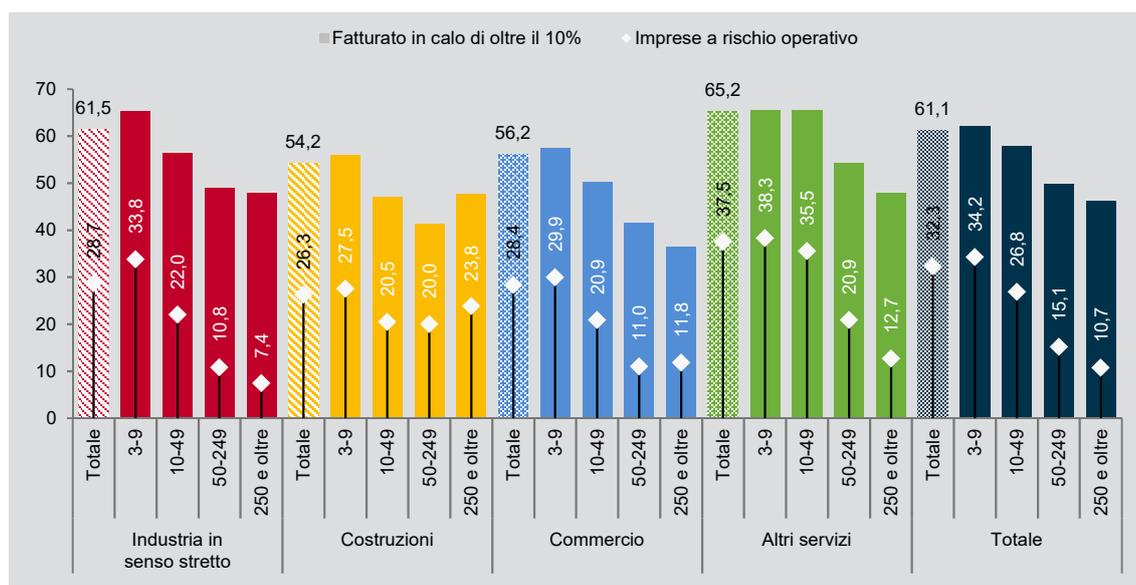
3.1.1 Gli effetti della crisi su fatturato e operatività delle imprese

Dai risultati dell'indagine *COVID2*, condotta nell'autunno del 2020, emerge come più di due terzi delle imprese con almeno 3 addetti abbia subito una riduzione del fatturato rispetto al periodo giugno-ottobre 2019; per quasi il 60 per cento la diminuzione è stata superiore al 10 per cento e circa il 62 per cento ha previsto ricavi in diminuzione anche nei primi sei mesi del 2021. Meno di una impresa su cinque (circa il 18 per cento) ha segnalato di non avere subito conseguenze o di aver tratto beneficio dalla situazione di crisi. È da notare che, con riferimento al bimestre marzo-aprile 2020, quale esito delle settimane di chiusura amministrativa, la quota di imprese che aveva indicato ricavi in flessione era pari al 70 per cento, mentre il 68,5 aveva segnalato riduzioni superiori al 10 per cento e il 14,6 per cento di unità l'azzeramento del fatturato.

Una caduta dell'attività così pervasiva ha messo in grave difficoltà larghi strati del sistema economico: se a maggio 2020 circa il 38 per cento delle imprese risultava a rischio chiusura, a fine anno quasi un'impresa su tre (il 32,3 per cento) segnalava ancora la presenza di fattori economici e organizzativi in grado di comprometterne la possibilità di sopravvivenza. Nonostante anche in questo caso lo scenario si presenti migliore di quello osservato nel periodo di riferimento della prima indagine (marzo e aprile), ovvero durante la fase più acuta della crisi, le prospettive di ripresa per i primi sei mesi dell'anno in corso sono state giudicate limitate: meno di una impresa su cinque ha previsto una espansione e/o una normale prosecuzione dell'attività nella prima metà del 2021.

La caduta della domanda interna e (in misura molto meno accentuata) di quella estera, al pari della mancanza di liquidità, sono stati segnalati come i principali effetti dell'improvvisa recessione: il 38,3 per cento delle unità ha indicato la diminuzione della domanda nazionale tra i maggiori vincoli alle possibilità di ripresa nel corso del primo semestre 2021; il 15,8 per cento ha lamentato problemi dal lato della domanda estera; più di un terzo (il 34,1 per cento) ha previsto rischi di illiquidità, cui provvedere anche attraverso una modifica della struttura delle fonti di finanziamento, in particolare l'accensione di nuovo credito bancario².

Figura 3.1 - Imprese che hanno dichiarato riduzioni di fatturato superiori al 10 per cento e imprese a rischio operativo per macrosettor e classe di addetti. Anno 2020 (valori percentuali)

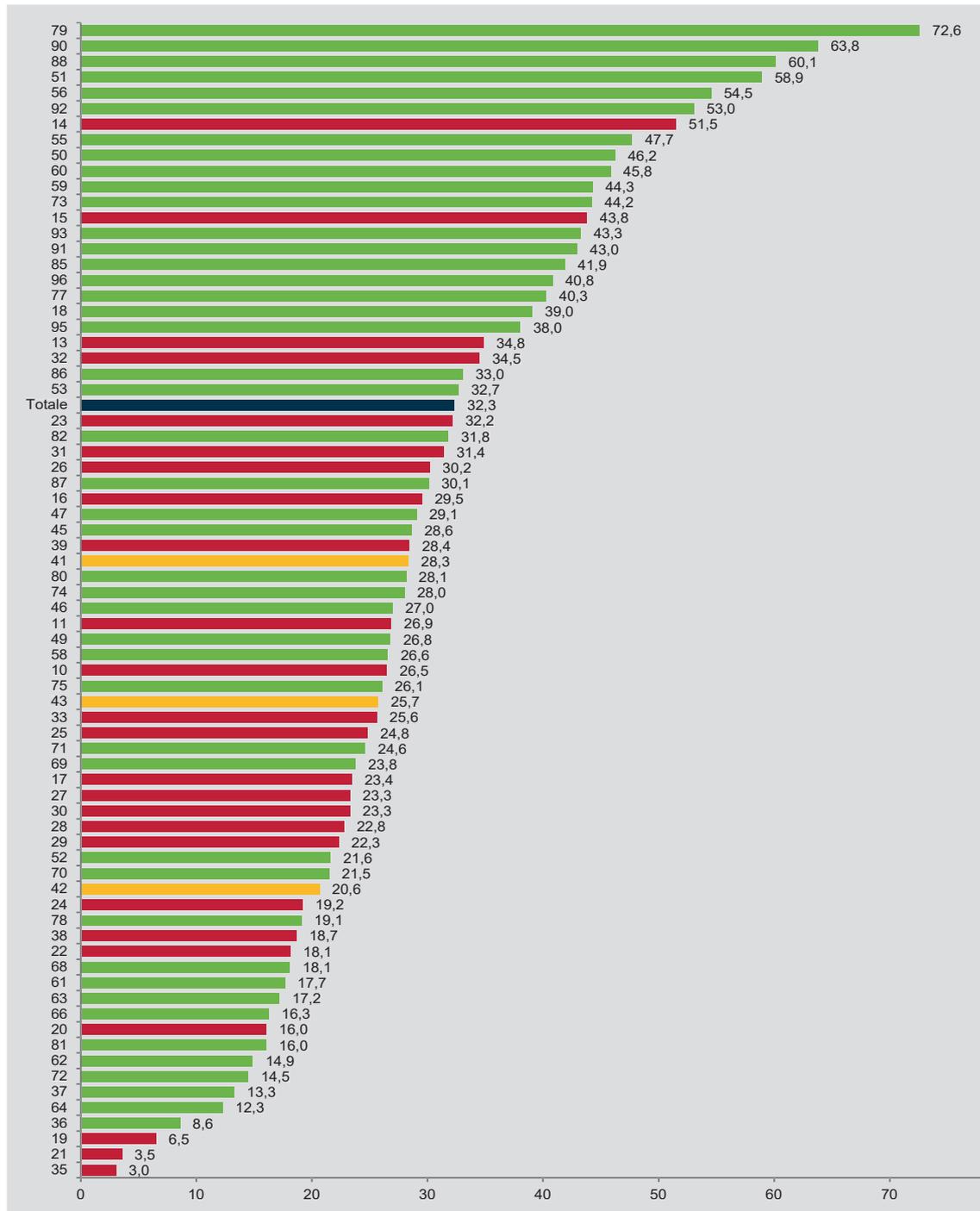


Fonte: Elaborazioni su dati Istat. Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19. Seconda edizione. Dicembre 2020

Nel complesso, la crisi economica determinata dalla pandemia mostra una evidente connotazione dimensionale (Figura 3.1): in tutti i macro-settori la quota di imprese con fatturato in forte calo, così come quella di imprese a rischio operativo, tende a scendere all'aumentare della dimensione aziendale. In media più del 34 per cento delle unità con meno di dieci addetti ha segnalato seri rischi operativi; tale quota è pari al 26,8 per cento nel caso delle piccole imprese (10-49 addetti), scende tra il 10 e il 15 per cento nel caso di quelle medie e grandi (50 addetti e oltre), fino a costituire meno dell'8 per cento tra le grandi imprese industriali.

² Si veda al riguardo il par. 3.3.

Figura 3.2 - Imprese a rischio operativo per divisione di attività economica. Anno 2020 (valori percentuali) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat. Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19. Seconda edizione. Dicembre 2020 (a) In rosso: industria in senso stretto; in giallo: costruzioni; in verde: servizi. 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; 35=Energia; 36=Acqua; 37=Reti fognarie; 38=Rifiuti; 39=Risanamento; 41=Costruzione di edifici; 42=Ingegneria civile; 43=Lavori di costruzione specializzati; 45= Commercio all'ingrosso e dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli; 46= Commercio all'ingrosso (escluso autoveicoli); 47= Commercio al dettaglio (escluso autoveicoli); 49= Trasporto terrestre; 50= Trasporto marittimo; 51= Trasporto aereo; 52= Magazzinaggio; 53= Servizi postali; 55= Alloggio; 56= Ristorazione; 58= Attività editoriali; 59= Produzione cinematografica e TV, video e musica; 60= Programmazione e trasmissione; 61= Telecomunicazioni; 62= Software e consulenza informatica; 63= Altri servizi di informazione e informatica; 68= Attività immobiliari; 69= Attività legali e contabilità; 70= Direzione aziendale e consulenza gestionale; 71= Studi di architettura e ingegneria; 72= Ricerca e sviluppo; 73= Pubblicità e ricerche di mercato; 74= Altre attività professionali; 75= Veterinaria; 77= Noleggio e leasing; 78= Ricerca, selezione e fornitura di personale; 79= Agenzie di viaggio e tour operator; 80= Servizi di vigilanza; 81= Servizi per edifici e paesaggio; 82= Altri servizi alle imprese 85= Istruzione; 86= Assistenza sanitaria; 87= Assistenza sociale residenziale; 88= Assistenza sociale non residenziale; 90= Intrattenimento; 91= Cultura; 92= Lotterie e scommesse; 93= Attività sportive; 95= Riparazione di computer; 96= Altri servizi alla persona.

Riduzioni del fatturato superiori al 10 per cento, pur diffuse in tutti i macrosettori, caratterizzano in misura maggiore le unità dell'industria e degli altri servizi, ma l'impatto sull'operatività delle imprese è stato decisamente più incisivo nelle seconde: in queste attività la quota di unità a rischio è la più elevata in ogni classe dimensionale, con l'unica eccezione delle grandi imprese che segnano la situazione peggiore nelle costruzioni.

Le maggiori difficoltà si osservano, ovviamente, nei settori più interessati dalle misure amministrative (Figura 3.2): la quota di imprese che ha segnalato seri rischi di chiusura è particolarmente elevata nelle attività delle agenzie di viaggio (oltre 73 per cento), in quelle artistiche e di intrattenimento (oltre 60 per cento), nell'assistenza sociale non residenziale (circa 60 per cento), nel trasporto aereo (59 per cento), nei servizi di ristorazione (circa il 55 per cento). Nell'ambito del comparto industriale risaltano, invece, le difficoltà della filiera della moda, in particolare nelle imprese dell'abbigliamento (oltre 50 per cento), delle pelli (circa 44 per cento), del tessile (circa 35 per cento).

3.1.2 L'internazionalizzazione come fattore di resilienza delle imprese

In precedenti edizioni del Rapporto (cfr. Istat, 2015a, 2017a, 2019) si è rilevato come la capacità di intercettare la domanda estera rappresenti, per le imprese italiane, un elemento di resilienza nei periodi di stagnazione o di contrazione ciclica. Con riferimento alla crisi attuale, alla luce del potenziale impatto dell'epidemia sulle catene globali del valore (come si è ricordato nel Capitolo 2, la provincia cinese di Wuhan, culla della pandemia, è un importante centro di produzione per l'industria automobilistica mondiale) e della diffusione internazionale delle misure di contenimento sanitario³, la proiezione internazionale delle imprese potrebbe avere costituito, almeno nel breve periodo, un elemento di vulnerabilità.

In effetti, nei primi mesi dell'anno scorso, interessati dai provvedimenti di *lockdown* diffuso, le imprese esportatrici hanno risentito degli effetti della crisi in misura non dissimile a quanto osservato per le non esportatrici: con riferimento al comparto manifatturiero, che spiega circa il 95 per cento dell'export complessivo italiano, la quota di unità che hanno segnalato una sensibile riduzione dei ricavi (non inferiore al 10 per cento) è pari all'84,0 per le unità con vendite all'estero e 87,2 per cento per le altre; nelle due tipologie l'incidenza di imprese a rischio è, rispettivamente, del 28,5 e del 35,6 per cento. Solo una forte apertura verso l'estero (cioè una quota di fatturato esportato superiore al 50 per cento), la capacità di esportare su più mercati (Ue ed extra Ue) e, in misura maggiore, l'appartenenza a un gruppo multinazionale a controllo estero sono caratteristiche che hanno avuto un effetto significativo di freno alla caduta di fatturato e alla diffusione di situazioni di rischio⁴.

Nella seconda metà del 2020, lungo la quale si sono susseguite una ripresa dell'attività interna e la successiva introduzione di restrizioni amministrative su base regionale, il rapido ritorno dei livelli di commercio estero ai valori pre-crisi (documentati nei primi due capitoli del Rapporto) ha accresciuto il divario tra la performance delle imprese esportatrici e quella delle unità che vendono solo sul mercato nazionale. In situazioni di questo tipo, come si è già osservato in occasione della recessione del 2011-2013, la capacità di esportare i propri prodotti può diventare un fattore rilevante per la stessa sopravvivenza delle imprese⁵. A novembre scorso, le unità manifatturiere classificabili a rischio rappresentavano il 22,4 per

3 Per una simulazione degli effetti diretti e indiretti della trasmissione internazionale della crisi sui settori italiani si veda il paragrafo 2.3.

4 Si vedano Istat (2020f e 2020h).

5 Si vedano, tra gli altri, Bugamelli et al. (2018), Costa et al. (2016).

cento delle imprese esportatrici e il 32,8 per cento di quelle con mercato esclusivamente nazionale, con un divario in aumento rispetto alla primavera (Istat, 2020k).

Più in generale, le modalità e la complessità delle relazioni con l'estero appaiono fattori di rilievo per la performance delle imprese. In proposito un'utile chiave di lettura, già utilizzata in precedenti edizioni di questo Rapporto (cfr. Istat, 2013 e 2017a), è rappresentata da una tassonomia delle forme di internazionalizzazione delle imprese che tiene conto dei legami commerciali e produttivi con i mercati internazionali. In particolare, le strategie di internazionalizzazione adottate dalle imprese (sulla base della situazione registrata nel 2018, ultimo anno per cui sono disponibili le informazioni strutturali di impresa) possono essere classificate in sei gruppi mutualmente esclusivi, con un percorso che idealmente procede da forme di internazionalizzazione più elementari a strutture via via più complesse. In tal modo, nella prima classe sono state considerate le imprese che svolgono solo attività di importazione ("Solo importatori"); la seconda classe ("Solo esportatori") è costituita da imprese che svolgono esclusivamente un'attività di esportazione verso i paesi Ue e/o verso un massimo di quattro aree geografiche extra-Ue⁶; la terza classe include le imprese che effettuano attività sia di esportazione sia di importazione ("Two-way traders"); la quarta quelle che operano in almeno cinque aree extra-europee ("Global"). Le ultime due classi sono costituite da unità pienamente integrate negli assetti dell'internazionalizzazione produttiva: imprese localizzate sul territorio nazionale appartenenti a gruppi multinazionali a controllo italiano ("MNE_It"); imprese attive in Italia e appartenenti a gruppi multinazionali a controllo estero ("MNE_estero")⁷.

La letteratura economica ha da tempo mostrato come l'adozione di modelli di internazionalizzazione più avanzati si associ a livelli di produttività più elevati e, in generale, a una migliore performance economica⁸. Nella fase attuale, questo potrebbe riflettersi in una maggiore capacità di tenuta nei confronti della crisi. Dai risultati della seconda rilevazione sugli effetti economici della pandemia emerge infatti come, nel comparto manifatturiero, forme di internazionalizzazione via via più avanzate tendano ad associarsi, sia pure in una situazione generalizzata di flessione dei ricavi, a una minore diffusione di elementi di vulnerabilità, con una progressiva diminuzione nella quota di unità che segnalano rischi di chiusura, problemi di liquidità, di domanda o di approvvigionamento (Tavola 3.1). In tale contesto risalta da un lato la tenuta decisamente maggiore delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali – in particolare a controllo estero – che solo in circa il 6 per cento dei casi segnalano una situazione di rischio operativo e nel 9 per cento problemi di liquidità. Dall'altro lato, emerge che la capacità di resistenza è relativamente più diffusa nel segmento dei Solo importatori rispetto a quello dei Solo esportatori: questi ultimi rappresentano il segmento in assoluto più in difficoltà rispetto ad alcune categorie di rischio (in particolare relativo a problemi di domanda o di offerta). Anche in questo caso si tratta di un risultato in linea con le evidenze della letteratura sul tema, che ha mostrato come l'attività di import

6 Le aree geografiche considerate sono dieci: UE-28; Paesi europei non Ue; Africa settentrionale; Altri paesi africani; America settentrionale; America centro-meridionale; Medio Oriente; Asia centrale; Asia orientale; Oceania e Altri territori e destinazioni.

7 Ogni impresa è assegnata a una sola categoria; nel caso in cui un'impresa presenti più caratteristiche tra quelle selezionate per l'allocazione lungo la scala dell'internazionalizzazione, essa è attribuita alla classe più elevata. Ciò implica che, ad esempio, nelle classi MNE_It e MNE_estero si trovano imprese appartenenti a gruppi multinazionali (rispettivamente italiani ed esteri) che esportano e importano; la classe Global comprende anche imprese che esportano nell'Ue (oltre che in almeno cinque aree extra-Ue) e così via.

8 Si vedano, tra gli altri, Altomonte e Békés (2010), Altomonte, Aquilante e Ottaviano (2012), Wagner (2012), Costa, Pappalardo e Vicarelli (2017).

stimoli guadagni di produttività per l'impresa, ad esempio attraverso l'acquisizione della tecnologia incorporata nei beni importati⁹.

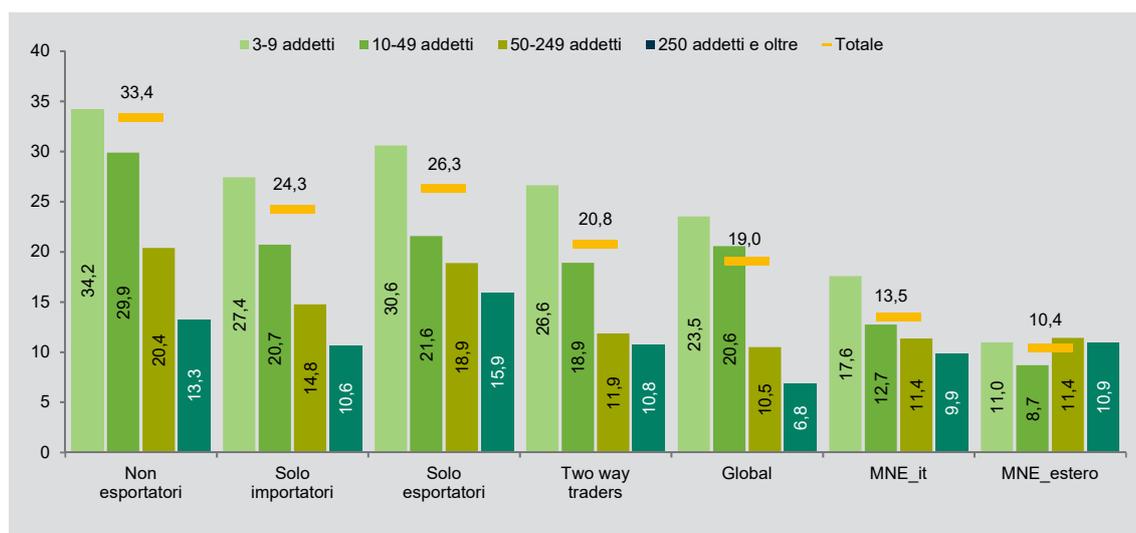
Tavola 3.1 - Effetti della crisi sanitaria sulle imprese manifatturiere, per forma di internazionalizzazione. Anni 2020
(percentuali di imprese) (a) (b)

	Caduta di fatturato > 10%	Rischio operativo	Problemi di liquidità	Problemi dal lato dell'offerta	Problemi dal lato della domanda
Non esportatori	64,6	33,4	35,2	31,2	60,6
Solo importatori	62,8	26,4	24,2	33,1	60,6
Solo esportatori	59,3	27,9	34,2	35,5	68,4
Two-way traders	60,8	22,3	30,0	31,2	67,6
Global	56,3	19,2	23,6	26,2	71,6
MNE_it	53,8	10,8	19,7	28,4	64,3
MNE_estero	50,1	5,7	9,2	22,5	57,9

Fonte: Elaborazioni su dati Istat. Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19. Seconda edizione. Dicembre 2020
(a) Solo importatori: imprese che importano ma non esportano; Solo esportatori: imprese che esportano ma non importano; Two-way traders: imprese che esportano e importano; Global: imprese che esportano in almeno 5 aree extra-Ue; MNE_it: imprese appartenenti a gruppi multinazionali a controllo italiano; MNE_estero: imprese appartenenti a gruppi multinazionali a controllo estero.
(b) La tassonomia è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020.

Come si è visto in precedenza, un tratto caratteristico della crisi attuale è la sofferenza delle imprese di piccola e piccolissima dimensione. Il rischio di sopravvivenza delle micro e piccole imprese, molto diffuso tra le unità che non effettuano alcuna attività di import/export, è risultato più contenuto per le unità internazionalizzate (Figura 3.3), soprattutto per quelle in grado di operare su scala mondiale (le imprese Global). Conseguentemente, in presenza di forme di internazionalizzazione via via più complesse il divario osservato tra imprese di piccole e grandi dimensioni si riduce fortemente, fino quasi ad annullarsi nel caso delle imprese a controllo estero.

Figura 3.3 - Imprese manifatturiere a rischio operativo per forma di internazionalizzazione e classe di addetti. Anno 2020 (a) (percentuali di imprese)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat. Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19. Seconda edizione. Dicembre 2020
(a) La tassonomia è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020.

⁹ Si veda ad esempio Altomonte e Békés (2010).

3.1.3 Strategie di reazione alla crisi

A fronte di una crisi tanto improvvisa quanto severa e pervasiva, il sistema produttivo ha reagito in modo molto differenziato. Una parte consistente di unità (circa il 30 per cento), in prevalenza microimprese dei comparti industriali e dei servizi non commerciali, è stata "spiazzata" dall'emergenza sanitaria: pur avendo risentito fortemente della caduta dell'attività, a fine 2020 queste unità non avevano ancora attuato concrete strategie di difesa. Un'altra parte rilevante di imprese ha mostrato, invece, una maggiore capacità di tenuta e ha messo in atto una qualche forma di reazione. Un gruppo di dimensione rilevante (pari al 25,8 per cento dei casi) ha adottato strategie orientate all'espansione dell'attività produttiva, quali l'introduzione di nuovi prodotti, la diversificazione dei canali di vendita e di fornitura (anche attraverso il passaggio a servizi *on line* e *e-commerce*), l'intensificazione delle relazioni esistenti o l'attivazione di nuove forme di relazioni produttive con altre imprese. Per una quota più contenuta di imprese (il 20,9 per cento delle unità) hanno prevalso, invece, strategie di tipo riorganizzativo¹⁰, riguardanti in particolare la gestione dei processi e degli spazi di lavoro secondo le nuove esigenze dettate dall'emergenza sanitaria, la transizione digitale, l'adozione di nuovi modelli di business; infine, in una frazione minore dei casi (16,0 per cento) le imprese hanno reagito pianificando una contrazione dell'attività, attuale (attraverso la riduzione dell'utilizzo dei fattori produttivi) o futura (attraverso ad esempio il differimento o l'annullamento dei piani di investimento).

Una componente di particolare rilevanza delle misure adottate dagli operatori riguarda la riorganizzazione delle risorse produttive, dei processi e degli spazi di lavoro. Con riferimento alla gestione del personale, gli strumenti di sostegno alle retribuzioni (quali la Cassa integrazione guadagni o il Fondo di integrazione salariale) risultano quelli più utilizzati dalle imprese nel corso del 2020: a fine novembre vi faceva ricorso il 41,8 per cento delle unità (oltre il 70 per cento a maggio). Dove le caratteristiche dell'attività produttiva rendono possibile forme di lavoro a distanza¹¹, in particolare nei servizi di mercato, le imprese le hanno utilizzate diffusamente: in graduale aumento nella seconda metà dello scorso anno, le imprese prevedevano per la fine del 2020 picchi di utilizzo superiori al 40 per cento nel terziario, al 20 per cento nell'industria, al 25 nelle costruzioni, al 30 per cento nel commercio. Con minore frequenza (tra il 10 e il 20 per cento) sono state attuate, inoltre, misure meno strutturate, quali la riduzione dell'orario di lavoro, l'utilizzo delle ferie e la rimodulazione delle giornate lavorative¹².

L'evoluzione della crisi ha determinato un'accelerazione nel processo di trasformazione digitale delle imprese, con interventi su processi aziendali chiave come la comunicazione interna all'impresa, la comunicazione all'esterno e i canali di commercializzazione di prodotti e servizi. In particolare, il progressivo affermarsi dello *smart working* ha favorito la diffusione di investimenti in beni immateriali quali *server cloud* e postazioni di lavoro virtuali (più che raddoppiata tra marzo e novembre, fino a coinvolgere il 27 per cento delle imprese), e software per la gestione condivisa di progetti (la cui diffusione è triplicata fino a riguardare il 19 per cento delle unità); le misure di *lockdown* e di distanziamento sociale

10 Una stessa impresa può avere attuato contemporaneamente strategie riorganizzative ed espansive; di conseguenza i due gruppi appena citati non sono mutualmente esclusivi.

11 In occasione della prima rilevazione sugli effetti della crisi sanitaria, è emerso come in numerosi comparti la maggior parte dei lavoratori sia impiegata in compiti che non è possibile svolgere a distanza. Si veda Istat (2020d).

12 Per un'analisi dettagliata delle strategie e delle prospettive occupazionali delle imprese a seguito della pandemia, si veda Istat et al. (2021).

hanno stimolato, tra l'altro, una rapida crescita dell'offerta di servizi digitali complementari all'attività d'impresa e, dal lato della vendita, il raddoppio del numero di imprese che ricorrono all'e-commerce (17,4 per cento del totale).

Per valutare più nel dettaglio la capacità di reazione delle imprese in un'ottica di medio-lungo periodo, è utile analizzare in quale misura la capacità di risposta alla crisi attuale – e dunque i comportamenti aziendali sin qui ricordati – derivi dall'aver già intrapreso, in precedenza, strategie di miglioramento della qualità degli input produttivi e di posizionamento su sentieri di crescita più robusti. In altri termini, si tratta di valutare se l'emergenza sanitaria abbia portato le imprese ad accentuare tali orientamenti – accrescendo ulteriormente il proprio “dinamismo strategico” – o le abbia indotte a ridimensionarli.

A tale scopo, con riferimento alle modalità di reazione alla crisi, in recenti analisi dell'Istituto (cfr. ad esempio Istat, 2021) l'insieme di effetti, scelte e strategie delle imprese nei confronti della pandemia è stato sintetizzato attraverso cinque differenti profili aziendali:

- **Statiche in crisi** – imprese che hanno subito l'impatto dell'emergenza sanitaria e non hanno adottato concrete strategie di reazione;
- **Statiche resilienti** – unità che non hanno messo in atto strategie di reazione perché non hanno subito effetti negativi rilevanti;
- **Proattive in sofferenza** – unità duramente colpite dalla crisi ma che hanno intrapreso strategie strutturate di reazione;
- **Proattive in espansione** – imprese colpite lievemente che non hanno alterato il proprio sentiero di sviluppo precedente;
- **Proattive avanzate** – imprese colpite in misura differenziata dalle conseguenze della crisi, ma che nel corso del 2020 hanno aumentato gli investimenti rispetto al 2019.

A fine 2020 quasi due terzi delle imprese italiane con almeno tre addetti risultavano ancora prive di un chiaro quadro strategico di reazione alla crisi (ovvero erano classificabili come “Statiche”) e oltre un terzo mostrava segni di crisi o di sofferenza, indipendentemente dalla capacità di elaborare strategie difensive (risultavano Statiche in crisi o Proattive in sofferenza; Tavola 3.2). Tuttavia, un elemento favorevole per le prospettive di ripresa del sistema economico è rappresentato dal fatto che oltre il 50 per cento dell'occupazione, e quasi due terzi del valore aggiunto, afferiscono ai segmenti più produttivi e più reattivi del sistema, cioè alle unità definite come Proattive in espansione e Proattive avanzate, le quali rappresentano complessivamente un quarto del totale. Ciò riflette, del resto, la dimensione media più elevata delle imprese che compongono tali segmenti, pari rispettivamente a 42,7 e 19,3 addetti, mentre nel caso delle imprese statiche è inferiore a 10 addetti.

Tavola 3.2 - Caratteristiche delle imprese per profili di reazione alla crisi sanitaria. Anno 2020 (a)

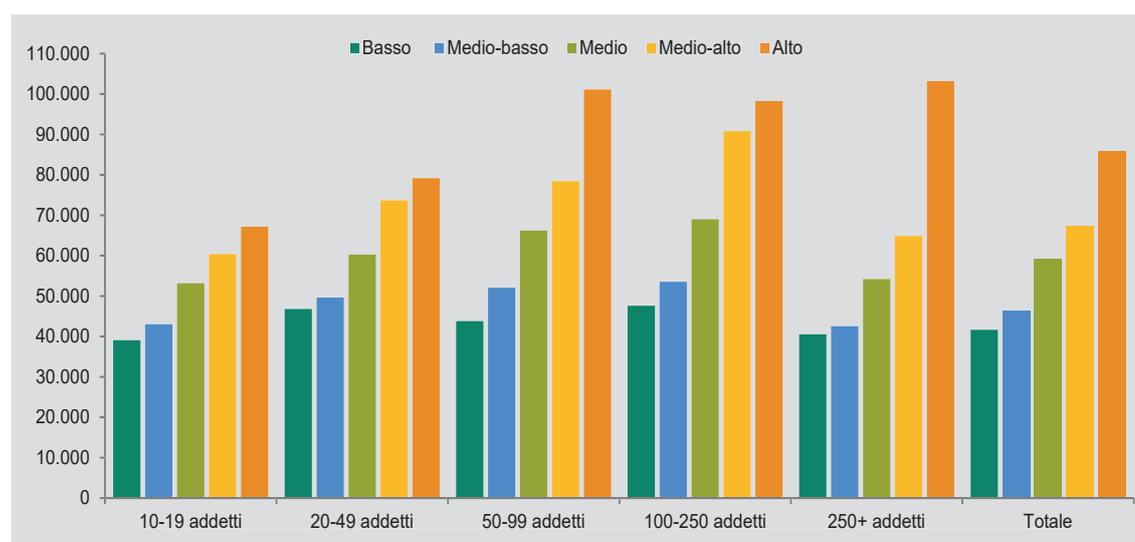
	Imprese		Addetti			Valore aggiunto		Produttività		Export		Propensione all'export %	Settori a maggiore incidenza
	Numero	%	Numero	%	Media	Milioni €	%	(Media; €)	(Milioni, €)	%			
Statiche in crisi	291.805	28,6	1.884.826	15,2	6,5	62.603	8,5	33.214	7.548	1,8	3,4	Alloggio; Ristorazione; Sport, intratt.; Legno;	
Statiche resilienti	362.052	35,5	2.988.898	24,0	8,3	145.984	19,9	48.842	41.680	9,9	6,7	Serv. Energ.; Immobiliari; Att. Legali; Ass. soc. resid.	
Proattive in sofferenza	109.437	10,7	1.225.686	9,9	11,2	51.903	7,1	42.346	19.438	4,6	10,5	Ag. Di viaggio; Serv. Veter.; Trasp. Maritt.; Poste/corriere	
Proattive in espansione	197.683	19,4	3.819.159	30,7	19,3	291.126	39,6	76.228	191.190	45,5	13,6	RR&S; Farmaceutica; Finanza&ass.; Consul. Inf.; Tic	
Proattive avanzate	58.809	5,8	2.510.837	20,2	42,7	183.236	24,9	72.978	160.018	38,1	19,1	Trasp. Aereo; Editoria; Bevande; Chimica	
Totale	1.019.786	100,0	12.429.406	100,0	12,2	734.852	100,0	59.122	419.873	100,0	12,8	-	

Fonte: Istat (2021) ed elaborazioni su dati Istat. Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19. Seconda edizione. Dicembre 2020

(a) I dati sulle caratteristiche delle imprese si riferiscono all'anno 2018.

Per quanto riguarda le dinamiche di sviluppo seguite dalle imprese prima della pandemia, è utile fare ricorso ai profili comportamentali d'impresa desunti dai risultati del Censimento permanente sulle imprese realizzato a fine 2019. Ciascuno di questi individua un diverso grado di "dinamismo strategico", che scaturisce dalla maggiore o minore propensione a innovare, a investire in tecnologia, digitalizzazione e formazione del personale (soprattutto nel campo dell'Ict), a modernizzare l'organizzazione aziendale e i processi produttivi, prestando attenzione agli aspetti di sostenibilità (Istat, 2020i). Si tratta di una caratteristica rilevante, poiché il raggiungimento di un elevato grado di dinamismo può consentire anche alle piccole imprese di registrare significativi incrementi di fatturato, valore aggiunto e produttività. Inoltre, le piccole e medie unità produttive con un grado di dinamismo alto o medio-alto presentano livelli di produttività del lavoro superiori a quelli delle imprese appartenenti a classi dimensionali superiori ma con un grado di dinamismo modesto o al massimo medio (Figura 3.4). Questa sorta di "dinamismo accessibile" consentirebbe dunque alle piccole imprese di compensare almeno in parte i limiti derivanti dalla loro dimensione contenuta, aprendo loro spazi di crescita rilevanti.

Figura 3.4 - Produttività del lavoro, per grado di dinamismo e classi di addetti. Anno 2018 (imprese con almeno 10 addetti; valore aggiunto per addetto; €)



Fonte: Istat (2020i)

Considerando congiuntamente gli orientamenti strategici delle imprese prima e durante la crisi attuale si evidenzia come la pandemia abbia accentuato il divario tra i sentieri di sviluppo intrapresi durante l'ultima fase di recupero ciclico (2016-2018; Tavola 3.3): con riferimento alle imprese con almeno 10 addetti, l'80 per cento delle unità a dinamismo elevato, quasi i due terzi di quelle a dinamismo medio-alto e oltre il 60 per cento di quelle a dinamismo medio sono risultate, infatti, tra le unità che reagiscono con successo alla crisi (le Proattive in espansione e le Proattive avanzate). Questo segmento produttivo comprende in prevalenza imprese relativamente grandi e strutturate, spesso appartenenti a gruppi, con propensione a investire in ricerca e sviluppo e nella transizione digitale. Si tratta di unità che operano maggiormente in settori che hanno mostrato nel complesso una migliore tenuta: la chimica, la farmaceutica, l'elettronica, le bevande, la consulenza informatica e le attività scientifiche e professionali. Potendo contare su maggiori risorse, le imprese di queste classi hanno mostrato una più elevata capacità di reazione alla crisi attraverso l'ado-

zione di un ampio ventaglio di strategie, dalla riorganizzazione produttiva all'introduzione di nuovi prodotti, dall'avvio di nuove relazioni con altri soggetti all'intensificazione di processi di accelerazione digitale.

Tavola 3.3 - Imprese con almeno 10 addetti, per grado di dinamismo e tipologia di reazione alla crisi (valori percentuali)

	Statiche		Proattive			Totale
	In crisi	Resilienti	In sofferenza	In espansione	Avanzate	
Basso	29,7	36,8	11,3	18,0	4,0	100,0
Medio basso	22,6	32,8	14,7	24,8	5,1	100,0
Medio	10,4	20,1	11,3	39,4	19,0	100,0
Medio alto	6,0	19,8	9,5	42,2	22,5	100,0
Alto	1,6	10,0	8,4	42,7	37,4	100,0
Totale	17,3	27,3	12,3	30,8	12,3	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati Istat. Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19. Seconda edizione. Dicembre 2020

All'opposto, a fronte del diffondersi della crisi economica, circa il 66 per cento delle imprese meno dinamiche, e il 55 per cento di quelle a dinamismo medio-basso, ha mantenuto un profilo prevalentemente "statico", senza attuare particolari strategie di reazione. Si tratta, in questo caso, di circa 68.500 imprese, presenti in pressoché tutti i settori produttivi (ma relativamente più diffuse nelle costruzioni, nel commercio, nella ristorazione, nelle attività sportive di intrattenimento e in altri servizi alla persona) e generalmente di dimensione ridotta. Questo insieme di unità ha risentito, in particolare, di una caduta della domanda interna (circa un'impresa su due).

Una parte non trascurabile di imprese a medio-alto e alto dinamismo, inoltre, non sembra aver mostrato chiare strategie di reazione: per le prime, una quota pari al 6 per cento è definibile in crisi e circa il 20 per cento risulta resiliente nonostante l'assenza di una strategia; per le unità ad alto dinamismo invece le rispettive frequenze sono assai più contenute, rispettivamente pari al 2 e al 10 per cento. Occorre ricordare, tuttavia, che si tratta in larga misura (circa il 40 per cento) di unità non colpite severamente dall'emergenza sanitaria, la cui "staticità resiliente" tende a riflettere una invarianza delle prospettive di crescita già previste prima della crisi. Tali imprese sono attive soprattutto nei comparti di commercio e telecomunicazioni, ma anche nelle attività professionali, studi legali e di contabilità.

Infine, una quota non trascurabile di imprese meno dinamiche mostra la capacità di reggere con successo alla crisi in atto (Proattive in espansione e Proattive avanzate): si tratta del 22,0 di quelle a dinamismo basso e il 29,9 per cento delle unità a dinamismo medio-basso. Di dimensioni inferiori alla media, queste unità operano con frequenza relativamente maggiore nei comparti industriali di bevande, macchinari, autoveicoli e altri mezzi di trasporto e in settori del terziario quali editoria, servizi postali e di corriere, ricerca e sviluppo, assistenza sociale residenziale, attività culturali. Tali unità nel corso del 2020 hanno messo in atto processi di riorganizzazione degli spazi, risorse e processi, modificato dei canali di vendita e di fornitura e in alcuni casi stretto relazioni con altri partner. Tra queste imprese risulta, inoltre, determinante la componente tecnologica: quasi 30 per cento di esse ha previsto un aumento degli investimenti in tecnologie digitali.

3.2 Una mappa della solidità e resilienza strutturale delle imprese italiane

In un contesto caratterizzato da forte eterogeneità, è utile individuare, su un piano più generale, quali siano i profili che si associano a condizioni di fragilità “strutturale” tali da mettere a repentaglio la sopravvivenza delle imprese. In tal modo è possibile ottenere una valutazione della capacità di tenuta del sistema produttivo a fronte di uno shock esogeno, violento e pervasivo, anche di natura diversa rispetto a quello attuale.

A questo fine si propone una tassonomia che, partendo dalle imprese che hanno segnalato nell'indagine *COVID2* la presenza o meno di seri rischi operativi legati alle conseguenze della pandemia, definisce quattro classi di solidità strutturale, alle quali vengono associate imprese che presentano caratteristiche simili in termini di dimensione economica, competitività, qualità del capitale umano, dimensione relazionale, tecnologia e digitalizzazione¹³ (nel Prospetto 1 sono specificate le variabili che concorrono a definire ciascuna di queste dimensioni).

Prospetto 3.1 - Dimensioni alla base dell'indicatore di solidità strutturale delle imprese

Indicatori compositi	Variabili
Dimensione economica	Numero di addetti, volume d'affari, età dell'impresa, intensità di capitale
Competitività	Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto), profittabilità (rapporto tra margine operativo lordo e valore aggiunto), competitività di costo (rapporto tra produttività del lavoro e retribuzione pro-capite)
Qualità del mercato del lavoro interno	Presenza di manager, quota di dipendenti a tempo indeterminato sul totale, quota di dipendenti con educazione terziaria sul totale, retribuzione media, presenza di investimenti in capitale umano
Dimensione relazionale	Numero di relazioni con altre imprese e loro tipologia, investimenti in internazionalizzazione, capacità di attivazione sul resto del sistema produttivo
Tecnologia e digitalizzazione	Investimenti in ricerca e sviluppo e digitalizzazione, spesa per software e informatica, presenza di attività di innovazione.

L'applicazione dell'analisi ROC (*Receiver Operation Characteristics*)¹⁴ a tali indicatori compositi consente di classificare le imprese con almeno 3 addetti in quattro gruppi:

- **A rischio strutturale** – imprese che, esposte ad una crisi esogena, subirebbero conseguenze tali da metterne a repentaglio l'operatività;
- **Fragili** – unità produttive che nelle stesse condizioni, pur non evidenziando un rischio operativo immediato, risulterebbero particolarmente colpite dalla crisi;
- **Resistenti** – imprese che mostrano elementi di vulnerabilità ma sarebbero in grado di reagire limitando la propria esposizione alla crisi;
- **Solide** – unità produttive che appaiono in grado di reagire in maniera strutturata e la cui operatività risulterebbe influenzata solo in maniera marginale.

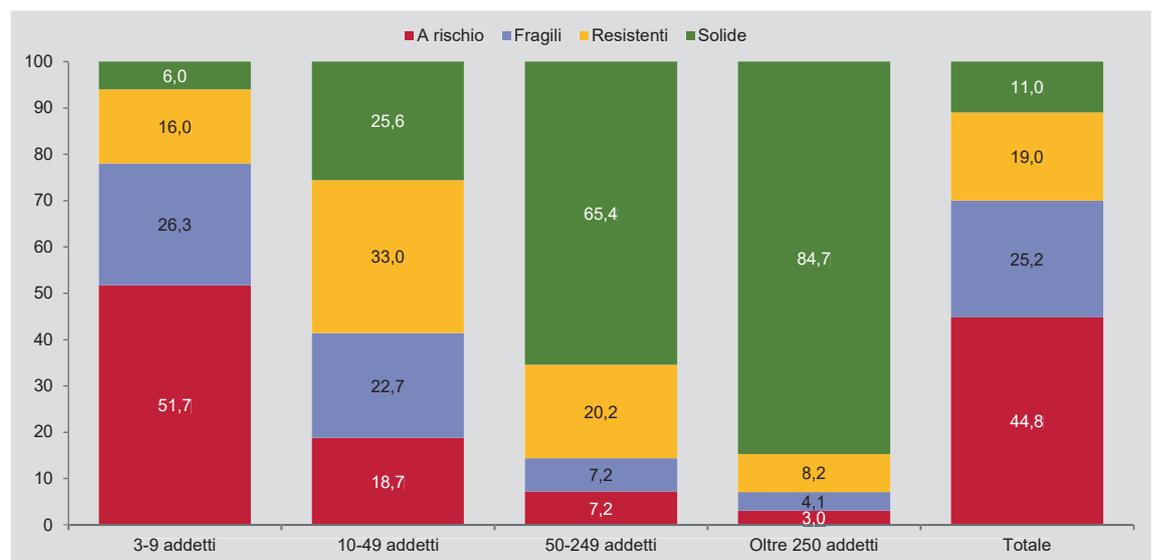
¹³ La metodologia di calcolo degli indicatori compositi, la definizione delle classi e la metodologia di analisi sono illustrate nella Appendice A: “La determinazione delle soglie strutturali di rischio delle imprese: un'applicazione della metodologia ROC”.

¹⁴ La metodologia ROC consente, a partire dalla definizione della relazione tra la percezione di rischio operativo e le caratteristiche delle imprese, di classificare le unità produttive all'interno di uno spazio costituito dai diversi gradi di rischio e solidità. Anche in questo caso, per i dettagli si veda l'Appendice A: “La determinazione delle soglie strutturali di rischio delle imprese: un'applicazione della metodologia ROC”.

Rispetto all'universo di riferimento, il gruppo delle imprese a rischio strutturale rappresenta il 44,8 per cento delle unità, il 20,6 per cento dell'occupazione e il 6,9 per cento del valore aggiunto (Figura 3.5). Circa un quarto di esse risulta fragile (15,2 per cento degli addetti, 9,4 per cento del valore aggiunto), mentre il 19,0 per cento è resistente (17,9 per cento dell'occupazione e del 14,9 per cento del valore aggiunto). Solo l'11,0 per cento delle imprese risulta solido, pur rappresentando una quota di gran lunga più significativa in termini sia di occupazione (46,3 per cento) sia di valore aggiunto (68,8 per cento).

Le maggiori difficoltà di tenuta sono evidenziate dalle classi dimensionali inferiori. Tra le micro imprese (3-9 addetti), circa tre quarti sono classificabili come a rischio strutturale (51,7 per cento) o fragili (26,3 per cento), mentre tra le piccole questa quota si riduce a poco più di un terzo (18,7 per cento sono a rischio, 22,7 per cento fragili). Nelle medie e grandi unità produttive, invece, si registra una maggiore incidenza di imprese resistenti (rispettivamente 20,2 e 8,2 per cento) e solide (65,4 e 84,7 per cento), a fronte di una presenza piuttosto marginale di imprese fragili (7,2 e 4,1 per cento) e a rischio strutturale (7,2 e 3,0 per cento) che tuttavia rappresentano nel complesso una quota significativa di occupazione (16,6 per cento) e valore aggiunto (5,4 per cento) di questo segmento dimensionale.

Figura 3.5 - Imprese per grado di solidità strutturale e classe di addetti (a) (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

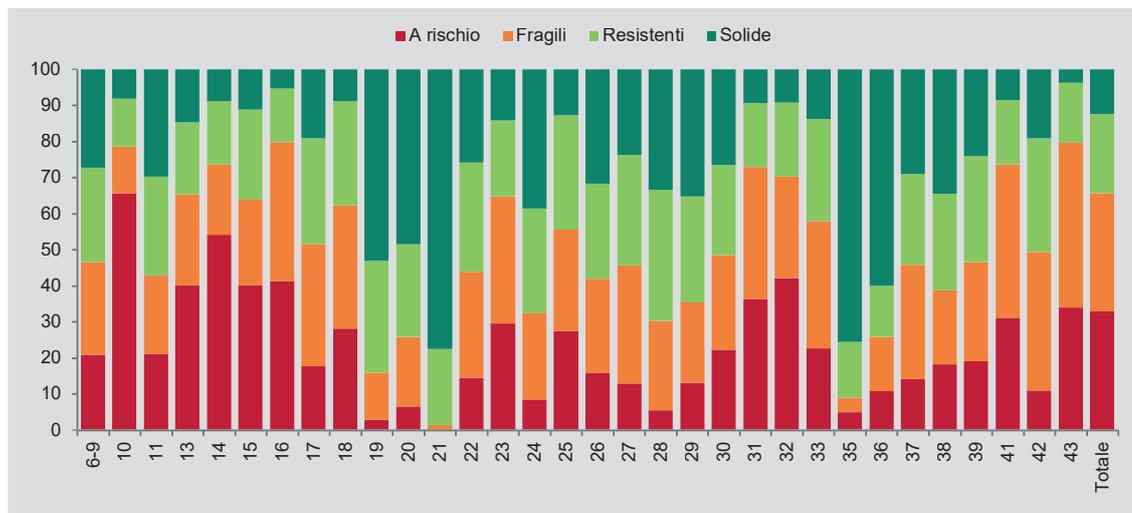
(a) La classificazione di solidità strutturale è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020.

Considerando i risultati per settore di attività, nell'industria (Figura 3.6) un terzo delle imprese del comparto (32,9 per cento, che generano l'11,5 per cento dell'occupazione e il 3,6 per cento del valore aggiunto totali) risultano a rischio strutturale, mentre una quota analoga di unità produttive (32,8 per cento) presenta condizioni di fragilità (16,5 per cento degli addetti e 9,2 per cento del valore aggiunto). L'incidenza delle imprese resistenti (21,8 per cento) e delle solide (12,5 per cento) è inferiore, a fronte tuttavia di una importanza economica molto rilevante (72,0 per cento dell'occupazione e 87,2 per cento del valore aggiunto complessivi del comparto) a conferma della forte polarizzazione per classi dimensionali.

All'interno dell'industria emerge una profonda eterogeneità, con una maggiore difficoltà di tenuta agli shock esogeni nei comparti tradizionali rispetto a quelli a maggiore intensità tecnologica. In particolare, l'incidenza di imprese che evidenziano elementi di rischio

strutturale e fragilità è elevatissima negli alimentari (78,5 per cento), nell'abbigliamento (73,5 per cento), nel legno (79,7 per cento), nei mobili (72,9 per cento) e in due delle tre attività delle costruzioni (73,6 per cento nella costruzione di edifici e 79,7 per cento nei lavori di costruzione specializzati). D'altra parte, si osserva una maggiore presenza di imprese resistenti e solide nella chimica (74,2 per cento), nella farmaceutica (98,6 per cento), nella metallurgia (67,6 per cento), nei macchinari (69,8 per cento) e negli autoveicoli (64,7 per cento), oltre che nel comparto energetico (91,0 per cento).

Figura 3.6 - Imprese per grado di solidità strutturale e settore di attività economica - Industria (valori percentuali)



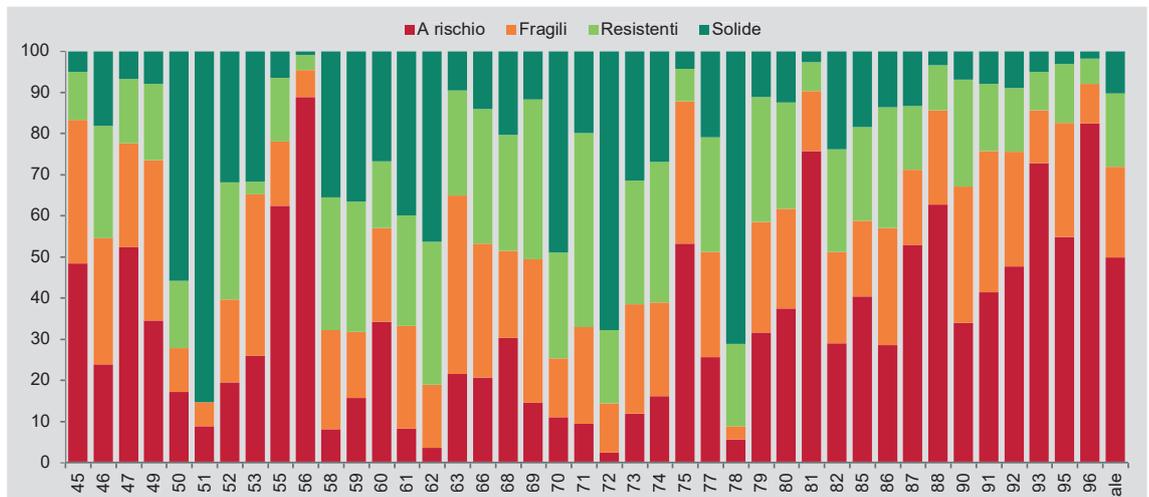
Fonte: elaborazioni su dati Istat

(a) La classificazione di solidità strutturale è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020. 6-9=Estrattive; 10=Alimentari; 11=Bevande; 12=Tessile; 13=Abbigliamento; 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; 34=Energia; 35=Energia; 36=Acqua; 37=Reti fognarie; 38=Rifiuti; 39=Risanamento; 40=Costruzione di edifici; 41=Costruzione di edifici; 42=Ingegneria civile; 43=Lavori di costruzione specializzati.

Le condizioni di rischio strutturale e fragilità appaiono pervasive nel terziario (Figura 3.7): il 49,8 per cento delle unità (rappresentative del 25,9 per cento dell'occupazione e del 9,5 per cento del valore aggiunto) sono a rischio, mentre sono incluse tra le fragili il 22,0 per cento delle imprese (14,5 per cento degli addetti, 9,5 per cento del valore aggiunto). Complessivamente, in 25 settori su 41 la maggioranza delle unità è a rischio o fragile. Come nell'industria, anche nei servizi l'incidenza delle imprese resistenti (17,8 per cento) o solide (10,3 per cento) appare minoritaria in termini di numerosità ma molto rilevante dal punto di vista del peso economico, con il 59,6 per cento degli occupati e l'81,0 per cento del valore aggiunto.

Tra i comparti del terziario, appaiono particolarmente penalizzate le attività a minore intensità di conoscenza: il commercio al dettaglio (dove il 77,6 per cento delle imprese sono a rischio o fragili), il trasporto terrestre (73,6 per cento), l'alloggio e la ristorazione (rispettivamente, 78,1 per cento e 95,5 per cento). All'interno dei servizi alla persona, si riscontrano incidenze delle classi più a rischio superiori al 50 per cento, con picchi di oltre l'80 per cento per l'assistenza sociale non residenziale, le attività sportive, la riparazione di computer e gli altri servizi alla persona. All'opposto, tra i settori con maggiore incidenza di unità resistenti e solide spiccano attività infrastrutturali, di *business services* e a elevato contenuto di conoscenza, quali i trasporti marittimi e aerei (rispettivamente, 72,2 per cento e 85,4 per cento), il software e consulenza informatica (81,1 per cento), le attività professionali (74,7 per cento nella consulenza e direzione aziendale, 67,1 per ingegneria e architettura) e la fornitura di personale (91,2 per cento).

Figura 3.7 - Imprese per grado di solidità strutturale e settore di attività economica - Servizi (valori percentuali) (a)



Fonte: elaborazione su dati Istat

(a) La classificazione di solidità strutturale è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020. 45 = Commercio all'ingrosso e dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli; 46 = Commercio all'ingrosso (escluso autoveicoli); 47 = Commercio al dettaglio (escluso autoveicoli); 49 = Trasporto terrestre; 50 = Trasporto marittimo; 51 = Trasporto aereo; 52 = Magazzinaggio; 53 = Servizi postali; 55 = Alloggio; 56 = Ristorazione; 58 = Attività editoriali; 59 = Produzione cinematografica e TV, video e musica; 60 = Programmazione e trasmissione; 61 = Telecomunicazioni; 62 = Software e consulenza informatica; 63 = Altri servizi di informazione e informatica; 68 = Attività immobiliari; 69 = Attività legali e contabilità; 70 = Direzione aziendale e consulenza gestionale; 71 = Studi di architettura e ingegneria; 72 = Ricerca e sviluppo; 73 = Pubblicità e ricerche di mercato; 74 = Altre attività professionali; 75 = Veterinaria; 77 = Noleggio e leasing; 78 = Ricerca, selezione e fornitura di personale; 79 = Agenzie di viaggio e tour operator; 80 = Servizi di vigilanza; 81 = Servizi per edifici e paesaggio; 82 = Altri servizi alle imprese 85 = Istruzione; 86 = Assistenza sanitaria; 87 = Assistenza sociale residenziale; 88 = Assistenza sociale non residenziale; 90 = Intrattenimento; 91 = Cultura; 92 = Lotterie e scommesse; 93 = Attività sportive; 95 = Riparazione di computer; 96 = Altri servizi alla persona.

A partire dal contesto ora descritto, si approfondiscono le determinanti della resilienza delle imprese, alla luce degli indicatori sintetici descritti in precedenza. Come si è ricordato, il grado di rischio strutturale risulta connesso in misura rilevante alla dimensione aziendale. Tuttavia, se si considera una nozione di dimensione aziendale “economica” quale quella espressa dall’indicatore dimensionale sintetico (cfr. Prospetto 1), si osserva come livelli appena inferiori o uguali alla media nazionale appaiano sufficienti a caratterizzare una impresa come “resistente” e, nel caso delle costruzioni e dei servizi alla persona, a classificarla come “solida” (Tavola 3.4). In altri termini, l’effetto penalizzante di una ridotta dimensione aziendale potrebbe in questo caso essere compensato da livelli relativamente elevati di fatturato pregresso, o di intensità di capitale, o da una più duratura presenza sul mercato. Più in generale, i segmenti produttivi strutturalmente più robusti (cioè “resistente” o “solido”), si caratterizzano soprattutto per livelli di capitale umano molto superiori alla media nazionale. Questo vale in tutti i macrosettori economici, in particolare nell’industria e nei servizi di mercato.

La componente relazionale, ovvero la capacità di operare all’interno di un contesto di relazioni produttive dense e strutturate, nell’industria e nelle costruzioni non sembra garantire in media una condizione di solidità, mentre contribuisce alla resilienza strutturale delle unità del terziario (seppure con intensità limitata). D’altra parte, in questo comparto l’assenza di una rete di riferimento e una sostanziale operatività “isolata” si associa a condizioni di rischio marcate.

Infine, un utilizzo di tecnologie digitali superiore alla media è generalmente connesso a una condizione di resistenza strutturale, tranne nel caso delle costruzioni. Tuttavia, mentre nei servizi di mercato tale condizione si associa a una digitalizzazione non particolarmente elevata, per quelli alla persona la “resistenza” nei confronti delle conseguenze della crisi richiede una propensione alla trasformazione tecnologica molto al di sopra della media nazionale.

Tavola 3.4 - Profili delle imprese per grado di solidità strutturale, dimensione e macrosettore di attività economica
(differenze rispetto alla media nazionale; valori standardizzati)

MACROSETTORE	A rischio	Fragili	Resistenti	Solide
DIMENSIONE ECONOMICA				
Industria	-0,004	0,000	0,003	0,019
Costruzioni	-0,006	-0,005	0,000	0,003
Servizi di mercato	-0,008	-0,002	0,000	0,007
Servizi alla persona	-0,010	-0,002	-0,001	0,002
Totale	-0,007	-0,002	0,000	0,009
COMPETITIVITÀ				
Industria	-0,020	-0,002	0,011	0,027
Costruzioni	-0,020	-0,004	0,007	0,014
Servizi di mercato	-0,027	-0,003	0,007	0,022
Servizi alla persona	-0,039	-0,001	0,007	0,012
Totale	-0,026	-0,003	0,008	0,021
QUALITÀ DEL MERCATO DEL LAVORO INTERNO				
Industria	-0,033	-0,002	0,023	0,066
Costruzioni	-0,027	0,000	0,019	0,019
Servizi di mercato	-0,071	-0,001	0,020	0,041
Servizi alla persona	-0,083	-0,003	0,015	0,024
Totale	-0,060	-0,001	0,020	0,042
COMPONENTE RELAZIONALE				
Industria	-0,004	0,015	0,020	0,022
Costruzioni	0,020	0,055	0,028	0,013
Servizi di mercato	-0,037	-0,005	0,003	0,010
Servizi alla persona	-0,055	-0,002	0,005	0,005
Totale	-0,026	0,006	0,009	0,012
TECNOLOGIA E DIGITALIZZAZIONE				
Industria	-0,170	-0,087	0,015	0,119
Costruzioni	-0,177	-0,214	-0,029	-0,002
Servizi di mercato	-0,226	-0,060	0,003	0,040
Servizi alla persona	-0,268	-0,042	0,031	0,042
Totale	-0,214	-0,080	0,004	0,050

Fonte: elaborazioni su dati Istat

(a) Le diverse gradazioni di rosso e verde indicano l'ampiezza del differenziale dei valori medi per classe rispetto alla media complessiva, posta uguale a zero.

(b) La classificazione di solidità strutturale è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020.

Alla luce della tassonomia ora presentata è possibile approfondire le indicazioni, contenute nell'indagine *COVID2*, relative alle principali criticità che le imprese hanno incontrato nel corso del 2020 e alle loro strategie di reazione (Figure 3.8 e 3.9).

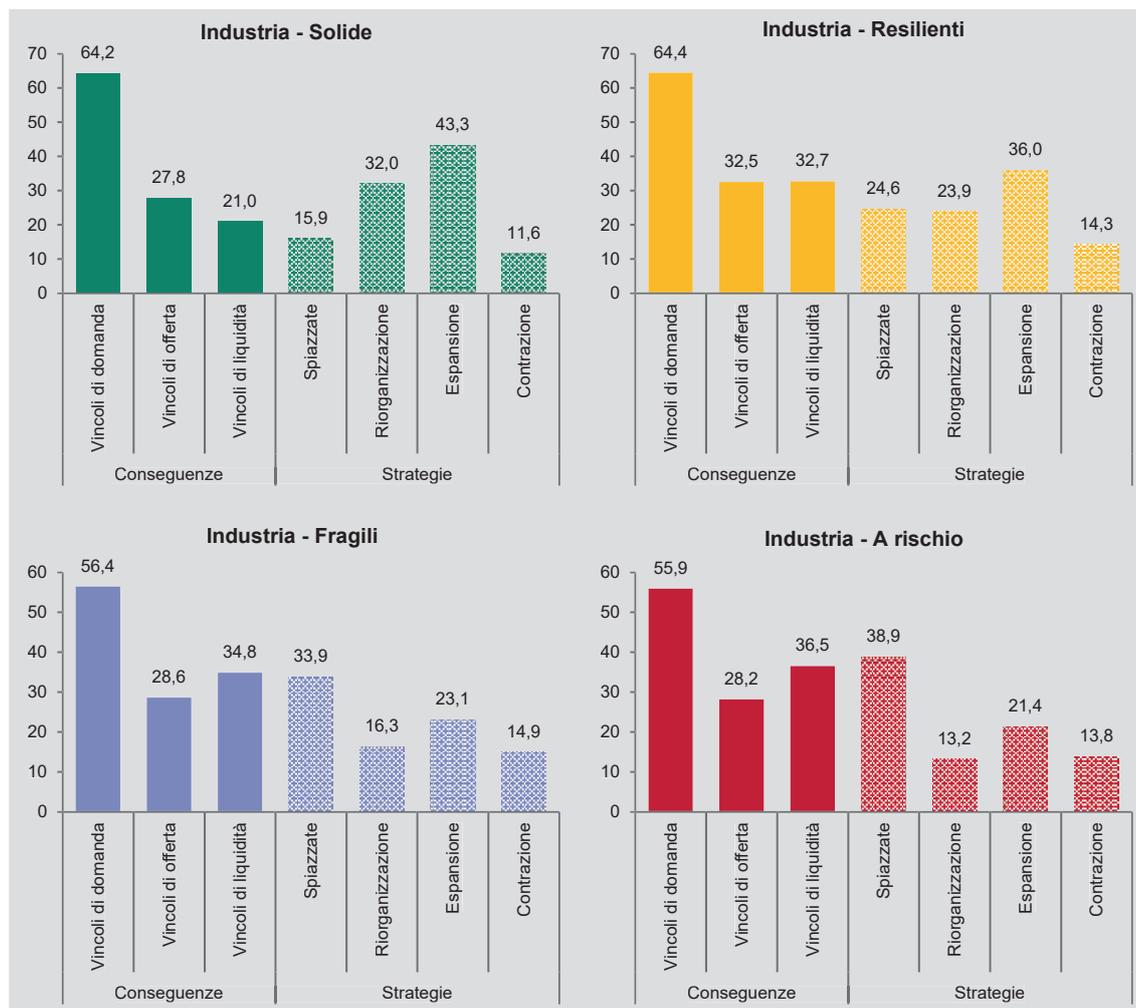
La presenza di una forte contrazione della domanda ha rappresentato una criticità rilevante per la maggioranza delle imprese industriali e del terziario, a prescindere dalla appartenenza alle diverse categorie di rischio. I vincoli di offerta hanno invece colpito in maniera accentuata le unità dell'industria e, in misura molto limitata, i servizi. La mancanza di liquidità, pur rappresentando un fattore critico trasversale ai settori economici, tende ad associarsi in maniera prevalente alle unità a rischio e fragili, sia nell'industria (dove l'incidenza è, rispettivamente, del 36,5 e 34,8 per cento), sia nei servizi (38,5 e 34,1 per cento). D'altra parte, anche una quota non marginale delle imprese solide ha sofferto la carenza di liquidità (21,0 per cento nell'industria e 22,7 per cento nei servizi).

L'appartenenza alle diverse tipologie di rischio si associa a diverse strategie di reazione. In particolare, le imprese solide e resistenti tendono in misura maggiore ad approntare strategie espansive: il 43,3 per cento delle imprese solide e il 36,0 per cento di quelle resistenti nell'industria; il 36,5 per cento delle unità solide e il 30,6 per cento delle resistenti nei servizi. Al contrario, tra le unità a rischio e fragili si riscontra una predominanza dello spiazzamento, ovvero l'incapacità di strutturare una reazione alla crisi: il 33,9 per cento delle fragili e il 38,9 per cento di quelle a rischio nell'industria; il 26,6 per cento delle fragili e il 35,9 per cento delle unità a rischio nei servizi.

Per una valutazione della capacità di ripresa del sistema produttivo, tuttavia, è opportuno tenere conto che una parte non trascurabile di imprese che presentavano caratteristiche di fragilità stanno attivamente reagendo alla crisi attraverso una riorganizzazione dei processi, degli spazi, e dell'input di lavoro: nella manifattura, accade in misura maggiore nei comparti della stampa ed editoria (circa il 21 per cento delle imprese), della carta (17,4 per cento), dell'elettronica (17,8 per cento), delle apparecchiature elettriche (16,2 per cento); nel terziario, nei comparti di servizi postali e corriere (28,8 per cento delle imprese), attività culturali (24,5 per cento), pubblicità e ricerche di mercato (17,4 per cento).

D'altra parte, elementi di preoccupazione sono associati a quella quota di unità che, pur risultando "resistenti" sul piano strutturale, non riescono a elaborare strategie di reazione alla crisi ("spiazzate") o vanno orientandosi verso una contrazione dell'attività. Nella manifattura tali realtà tendono a prevalere nei comparti dei prodotti in metallo (14,7 per cento delle imprese), nelle pelli (12,3 per cento) e, anche in questo caso, nella carta (13,2 per cento). Nel terziario, si segnalano le attività legali e contabili (18,4 per cento delle imprese), agenzie di viaggio (13,8 per cento), noleggio e leasing (13,2 per cento).

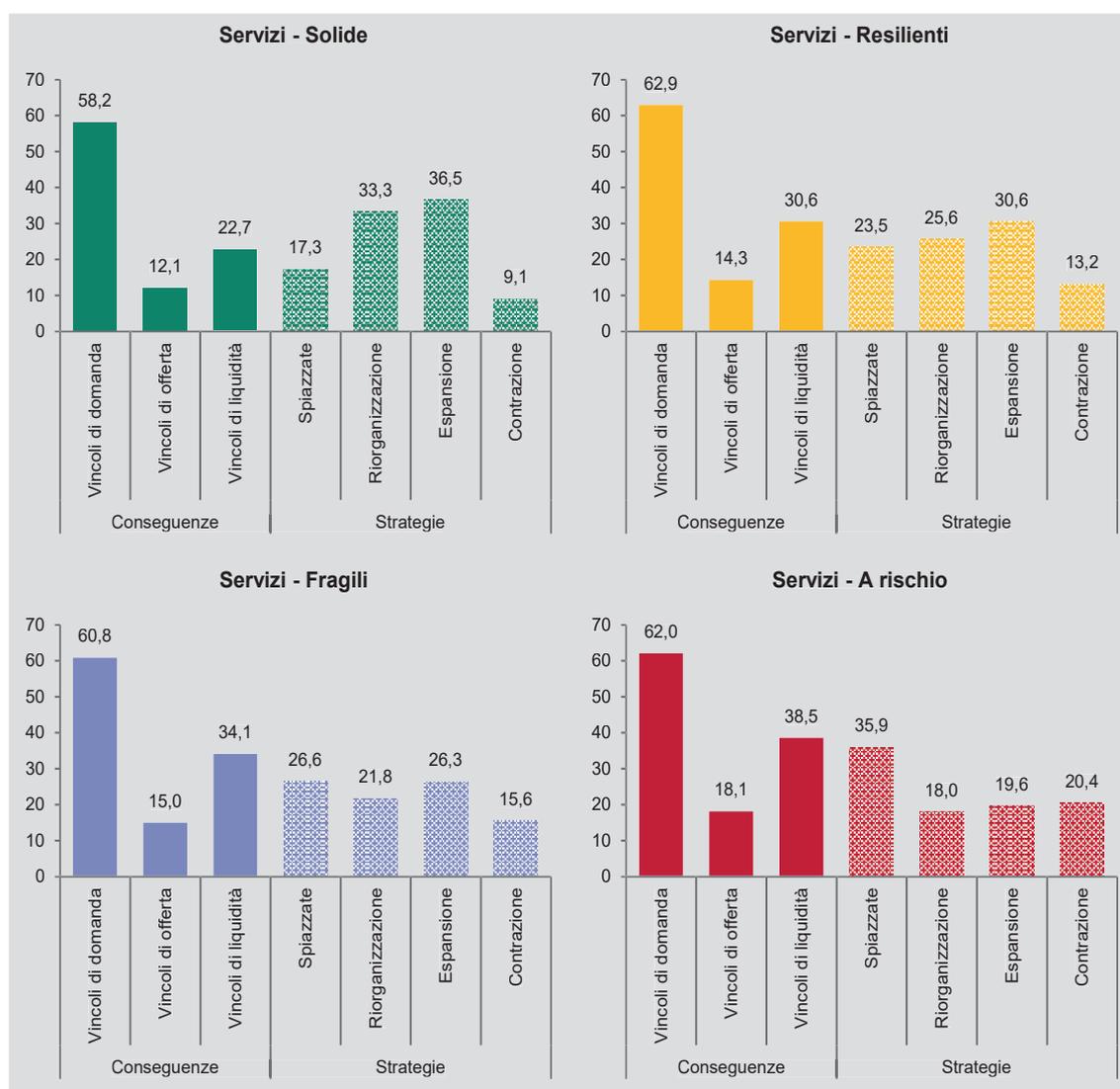
Figura 3.8 - Criticità e strategie delle imprese per grado di solidità strutturale. Industria. Anno 2020 (valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat

In sintesi, l'elaborazione di una mappa della solidità strutturale del sistema produttivo italiano mostra una distribuzione piuttosto eterogenea delle condizioni di rischio e fragilità, così come di resilienza e solidità. La maggioranza delle imprese appare in condizioni di fragilità; sia nell'industria sia nei servizi questa situazione riguarda per lo più imprese di piccola e piccolissima dimensione. Tuttavia, se da un lato la composizione delle categorie per settore rispecchia le conseguenze economiche asimmetriche della pandemia, dall'altro sussistono, anche nei segmenti particolarmente colpiti, insiemi non trascurabili di unità resistenti e solide, e anche negli strati meno influenzati dalle conseguenze dell'epidemia si riscontrano sacche di rischio e fragilità altrettanto importanti.

Figura 3.9 - Criticità e strategie delle imprese per grado di solidità strutturale. Servizi. Anno 2020 (valori percentuali)

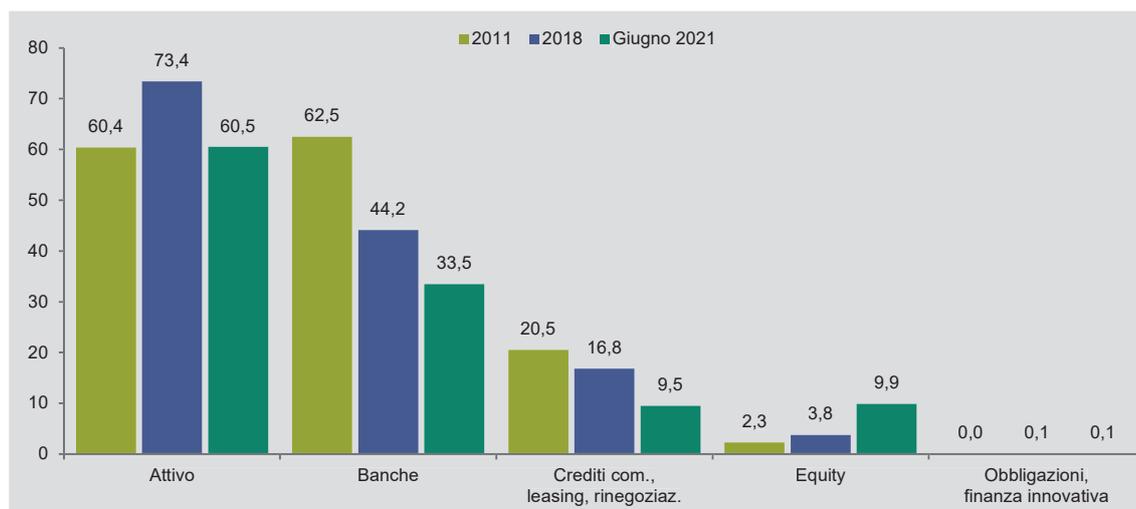


Fonte: elaborazioni su dati Istat

3.3 Le fonti di finanziamento delle imprese al tempo del COVID-19

La crisi pandemica ha avuto un impatto notevole anche sulle strategie di finanziamento delle imprese. Dalla rilevazione *COVID1* emerge come già nel primo semestre 2020 quattro imprese su cinque avessero modificato il ricorso alle abituali fonti di finanziamento per fronteggiare la crisi di liquidità (Istat 2020g). Da un lato esse hanno necessariamente ridotto l'utilizzo dell'attivo come fonte di finanziamento principale, interrompendo nel breve periodo la tendenza, osservata nell'ultimo decennio, a un crescente ricorso a questa fonte¹⁵; dall'altro, hanno utilizzato in misura più diffusa il finanziamento esterno, *in primis* il credito bancario e il credito commerciale. La rilevazione *COVID2* conferma che l'attivo rimarrà la principale fonte di finanziamento per la maggior parte delle imprese anche nel primo semestre del 2021 (per il 60,5 per cento delle imprese, in calo dal 73,4 per cento del 2018). Allo stesso tempo dovrebbe proseguire anche la tendenza alla riduzione dell'utilizzo del credito bancario e commerciale a fronte di una maggiore diffusione del ricorso all'equity (Figura 3.10).

Figura 3.10 - Principali forme di finanziamento delle imprese con almeno 3 addetti. Anni 2011, 2018, 2021 (a) (Percentuali di imprese)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat – Censimento permanente delle imprese e Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria *COVID-19*. Seconda edizione. Dicembre 2020

(a) Attivo = autofinanziamento; Banca = credito a breve, medio, lungo termine; Crediti commerciali = crediti commerciali e leasing o factoring; Equity = equity mezzi propri, IPO, venture capital/private equity; Mercati finanziari = project finance, crowdfunding, minibond.

In risposta alla profonda crisi di liquidità del 2020, le imprese hanno modificato almeno in parte le proprie abituali strategie di finanziamento¹⁶: gli strumenti utilizzati risultano principalmente legati al sistema bancario e crescono di numero all'aumentare della riduzione di fatturato subita. Tra marzo e novembre 2020, l'accensione di nuovo debito bancario ha costituito la risposta alla crisi di liquidità per la metà delle imprese con 3 addetti e oltre (Figura 3.11). A questo canale, peraltro, si era già fatto ampio ricorso nel periodo marzo-giugno (42,6 per cento), anche grazie alle garanzie fornite dallo Stato. Inoltre, circa un quarto delle imprese (24,1 per cento) ha privilegiato nel primo semestre 2020 i margini disponibili sulle linee di credito,

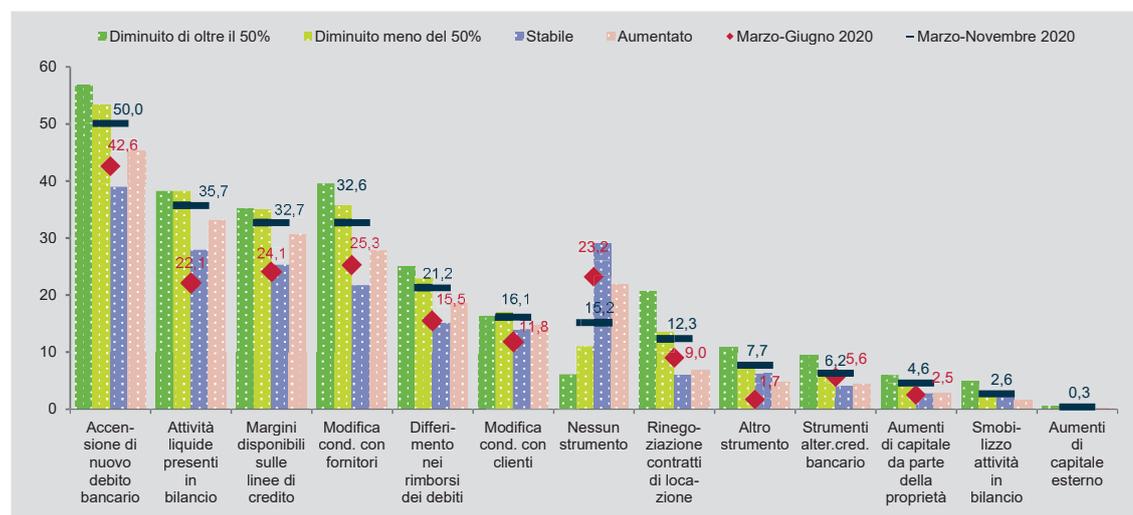
¹⁵ Altrove (Istat, 2020a e 2020e cap. 4.) si è evidenziata la prevalenza dell'autofinanziamento tra le fonti abituali, in linea con la tendenza al deleveraging osservata a partire dalla recessione del 2011-2013.

¹⁶ Per evidenziare le scelte effettuate dalle imprese nel periodo marzo-novembre 2020 sono stati considerati i rispondenti ad entrambe le edizioni delle rilevazioni *COVID1* e *COVID2*, identificando un totale di rispondenti rappresentativo di oltre 716mila imprese.

anche grazie ai nuovi crediti ottenuti nel periodo iniziale della pandemia. Tale quota è cresciuta ulteriormente nel secondo semestre (32,7 per cento). Il differimento nei rimborsi dei debiti nel periodo marzo-novembre ha riguardato invece una impresa su cinque, con un forte incremento dopo il mese di giugno, quando è divenuto rilevante anche l'effetto del ricorso alla moratoria.

La gestione delle attività liquide in bilancio è un altro strumento molto diffuso per fronteggiare la crisi di liquidità, e riguarda oltre un quinto delle imprese fino a giugno 2020 (22,1 per cento) e oltre un terzo alla fine dell'anno (35,7 per cento). Nell'ambito degli strumenti non bancari, il credito commerciale si conferma lo strumento principe con cui rispondere alla mancanza di liquidità: la modifica delle condizioni e dei termini di pagamento con i fornitori è lo strumento più ricorrente (32,6 per cento), il cui utilizzo aumenta maggiormente rispetto alla prima fase della crisi (giugno 2020), quando interessava un quarto delle imprese (25,3 per cento). Strumenti più sofisticati quali obbligazioni, crowdfunding e piattaforme di prestito *peer-to-peer* (P2P)¹⁷ arrivano, a fine 2020, ad interessare il 6,2 per cento delle imprese. Dal lato equity, infine, sono preferite forme che lasciano inalterata la compagine societaria: gli aumenti di capitale quasi raddoppiano tra giugno e novembre, ma sono segnalati da una quota molto limitata e a fine anno coinvolgono meno del 5 per cento delle imprese. Nel 2020 lo spettro di strumenti utilizzati per l'accesso e la gestione della liquidità è quindi aumentato con il ripetersi delle chiusure obbligatorie e l'inasprirsi della crisi *COVID*, come dimostrato anche dalla diminuzione della percentuale di imprese che non ricorre ad alcuno strumento. Queste ultime, infatti, tra giugno e novembre 2020 sono passate da oltre un quinto a circa il 15 per cento; si tratta di imprese, tra l'altro, che non registrano sofferenza in termini di fatturato.

Figura 3.11 - Tipologia di strumento utilizzato per far fronte alla crisi di liquidità per classe di riduzione di fatturato delle imprese. Marzo-novembre 2020 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat- Rilevazione su Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria *COVID-19*. Prima e seconda edizione

Il massiccio ricorso al credito bancario generato dalla riduzione del *cash flow* è quindi un aspetto di assoluto rilievo e si accompagna a un insieme di altri strumenti utilizzati in combinazione o parziale sostituzione tra loro, in primis il capitale di terzi non bancario. Per cogliere il ruolo delle diverse modalità di finanziamento utilizzate dalle imprese per fronteggiare la crisi di liquidità, e per profilare le stesse in accordo alle relative performance economiche,

17 Il prestito P2P è una modalità di prestito personale alternativo al prestito bancario perché ottenuto direttamente dal risparmiatore tramite piattaforma online.

sono stati individuati cinque gruppi di imprese con almeno 3 addetti, omogenei tra loro sulla base della numerosità e delle combinazioni di strumenti finanziari utilizzati (Tavola 3.5)¹⁸.

Tavola 3.5 - Caratteristiche delle imprese per gruppi di fonti di finanziamento utilizzate in risposta alla crisi di liquidità. Anno 2020 (valori assoluti e percentuali)

	Imprese		Addetti		Produttività del lavoro (val. agg./ addetto) Euro	Costo del lavoro per addetto Euro	Tasso di profitto (a) %	Fonte di finanziamento anticrisi caratteristica (a)	Settore prevalente
	Numero	%	Media	Mediana					
Molto diversificate e deboli	60.530	8,5	14,4	5,8	48.497	33.052	31,9	Differimento debiti; Modifica condizioni di pagamento	Commercio
Molto diversificate e robuste	38.372	5,4	18,6	6,2	61.482	34.716	43,5	Equity (b)	Industria in senso stretto
Poco diversificate	256.658	35,8	12,7	5,0	55.682	34.459	38,1	Modifica condizioni di pagamento; Margini su linee di credito	Industria in senso stretto
Concentrate	251.988	35,2	12,5	4,6	57.070	33.529	41,3	Attività liquide presenti in bilancio	Servizi (escluso commercio), costruzioni
Nessuno strumento	108.530	15,2	16,2	4,9	67.509	35.172	47,9	-	Commercio
Totale	716.079	100,0	13,6	5,0	58.046	34.180	41,1	-	-

Fonte: elaborazioni su dati Istat: Rilevazione su Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19 Prima e Seconda edizione

(a) Rapporto tra MOL e valore aggiunto.

(b) La fonte di finanziamento anticrisi non è necessariamente quella più frequente all'interno del gruppo, ma è quella per la quale, in corrispondenza di un determinato gruppo, il differenziale con la media nazionale è più elevato rispetto a quanto avviene negli altri gruppi.

Il primo gruppo di imprese, pari a circa l'8,5 per cento del totale, ricorre contemporaneamente ad un elevato numero di strumenti (*Molto diversificate e deboli*). Tra questi, le fonti di finanziamento privilegiate sono l'accensione di nuovo debito bancario, il ricorso ai margini disponibili sulle linee di credito e i differimenti nei rimborsi dei prestiti, insieme alla modifica delle condizioni di pagamento con i fornitori. Tuttavia, mentre le prime due fonti (nuovo debito bancario, il ricorso ai margini disponibili sulle linee di credito) sono ampiamente diffuse anche in altri gruppi, quelle che più caratterizzano questo specifico segmento¹⁹ sono il differimento dei debiti e la modifica delle condizioni di pagamento verso i clienti e fornitori. Le imprese di questa classe rappresentano la parte più a rischio del sistema produttivo: si tratta di unità in difficoltà, che presentano la produttività nominale del lavoro e la redditività più bassa tra tutti i gruppi, e che cercano di diversificare al massimo le fonti per fronteggiare la crisi congiunturale. È possibile che su questo segmento produttivo l'effetto espansivo delle misure a sostegno dell'accesso al credito sia stato massimo²⁰. Il 15 per cento di queste imprese ricorre congiuntamente a tutti gli strumenti legati al canale bancario unitamente alla modifica delle condizioni di pagamenti dei fornitori. La restante parte invece aggiunge a queste strategie altri canali: tra questi spicca il sotto gruppo di coloro che spingono sul credito commerciale insistendo anche sulle modifiche delle modalità di pagamento verso i clienti.

18 In particolare, è stata effettuata un'analisi multivariata sugli strumenti utilizzati nel periodo marzo-novembre 2020, applicando dapprima un'analisi fattoriale alle variabili relative alle fonti di finanziamento, dalla quale è stato estrapolato un fattore (quello che ne spiegava la percentuale più elevata di varianza) utilizzato, poi, all'interno di una procedura di *clustering* gerarchico in modo da distribuire le imprese in gruppi omogenei al loro interno.

19 La specificità di utilizzo degli strumenti tra i gruppi è misurata con la distanza del Chi-quadrato, calcolata confrontando le frequenze osservate nelle distribuzioni dei caratteri con le corrispondenti frequenze teoriche che si avrebbero nel caso di loro assoluta indipendenza (equidistribuzione).

20 Per una descrizione e valutazione degli effetti dei provvedimenti governativi a sostegno del credito alle imprese si veda De Socio *et al.* (2020).

All'opposto, il secondo gruppo di imprese (*Molto diversificate e robuste*), simile al primo per numerosità di strumenti selezionati, include unità con produttività nominale del lavoro, redditività, costo del lavoro e margine di profitto più elevato. Rappresentano circa il 5,4 per cento del totale in termini di numerosità. Tendono a utilizzare un paniere composito di strumenti, che vede al centro il credito bancario e commerciale. La maggiore dimensione media delle imprese di questo gruppo consente loro di utilizzare un ampio ventaglio di strumenti, tra cui rientra il ricorso all'equity, con l'aumento di capitale sia da parte della proprietà, sia da parte di finanziatori esterni; uno strumento, quest'ultimo, generalmente poco diffuso ma caratteristico di questo gruppo.

Seguono due ampie classi, che rappresentano ciascuna il 35 per cento delle imprese, nelle quali si registra invece una riduzione drastica del numero dei canali utilizzati. La prima include imprese con produttività del lavoro, redditività e margine di profitto inferiori alla media nazionale, caratterizzata da un numero relativamente più ampio di strumenti utilizzati in coppia, di cui un elemento è sempre costituito da nuovo debito bancario (imprese *Poco diversificate*). Altamente specifiche, per questo segmento di imprese, risultano la modifica delle condizioni di pagamento dei fornitori e il ricorso ai margini disponibili su linee di credito, mentre sono limitate le forme più sofisticate di finanziamento. Si tratta quindi di strategie principalmente centrate su strumenti bancari o di credito commerciale.

La seconda classe (*Concentrate*) è infine formata da imprese con risultati economici migliori della precedente ma con dimensione media e mediana più contenuta e si contraddistingue per il ricorso ad uno o due strumenti: quasi un quarto di queste imprese ricorre esclusivamente a nuovo debito bancario. Poco più di un quinto, invece, utilizza solo proprie attività liquide presenti in bilancio, che costituiscono anche lo strumento più specifico di queste unità. Un insieme più esiguo di imprese (4 per cento, pari a circa 9.000 unità) utilizza esclusivamente strumenti finanziari quali obbligazioni, crowdfunding e prestiti P2P. Si tratta, quindi, di imprese con minore fragilità economica le cui strategie di reazione ai rischi di illiquidità sono incentrate sull'utilizzo del proprio attivo, piuttosto che sul ricorso a un ampio paniere di strumenti di finanziamento. In termini settoriali spiccano in questo gruppo le costruzioni e gli altri servizi.

Infine, le imprese che non utilizzano alcuno strumento, pari al 15 per cento del totale, hanno dimensione media, produttività e margine di profitto massima; si tratta quindi, in larga misura, di unità solide che non necessitano di elaborare strategie di reazione al rischio di liquidità.

Dal quadro descritto emerge una polarità nei comportamenti delle imprese rispetto al numero di strumenti utilizzati per finanziare la liquidità nel breve periodo; all'interno di questi due poli si possono inoltre distinguere le imprese rispetto al loro andamento economico. Le imprese con la migliore performance reagiscono allo shock di liquidità sia ampliando la gamma di strumenti utilizzati (perché dotate di maggiori capacità gestionali e di articolare la domanda di credito), sia focalizzandosi su singole fonti specifiche. Al contrario, le imprese in difficoltà che si orientano all'utilizzo di una sola fonte non sembrano avere una strategia per far fronte alla crisi di liquidità se non quella di moltiplicare i tentativi di accesso ai vari canali. Il ricorso al credito bancario per finanziare la liquidità resta comunque lo strumento prevalente.

Se le politiche attuate nel corso del 2020 hanno mirato ad evitare il collasso delle imprese in crisi di liquidità, in una fase successiva l'obiettivo di *policy* dovrebbe focalizzarsi sul rischio di insolvenza (*Group of Thirty, 2020*). Ciò passa anche attraverso politiche selettive che mirino al finanziamento delle imprese con maggiori probabilità di successo nel periodo post-*COVID*, ossia imprese più efficienti quali quelle appartenenti ai gruppi delle

Molto diversificate e robuste e delle Concentrate, che sembrano presentare le caratteristiche più adatte per trainare la fase di ripresa dell'economia.

In generale, anche a seguito delle misure di sostegno ai crediti attuate dal Governo, il sistema bancario si conferma centrale per il finanziamento della liquidità e la reazione all'emergenza sanitaria, ma non per quello degli investimenti previsti per il 2021. Inoltre, i mutamenti nelle scelte di finanziamento delle imprese osservati nel corso del 2020 appaiono transitori, legati alle conseguenze economiche dell'emergenza sanitaria; già nel 2021 le indicazioni delle imprese suggeriscono che dovrebbe proseguire la tendenza al *deleveraging* osservabile già da alcuni anni. La possibile insolvenza di molte imprese, che costituisce il principale rischio nei mesi a venire per il sistema produttivo italiano, aumenta infine l'esposizione del sistema bancario a possibili trasmissioni dello shock dal segmento non finanziario, implicando possibili tensioni sia sui bilanci delle banche, sia sui rapporti banca-impresa.

MISURE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE: UN CONFRONTO TRA I BENEFICI DEL PIANO INDUSTRIA 4.0 E TRANSIZIONE 4.0¹

Sulla base dei giudizi delle imprese, le misure di policy messe in campo per alleviare le conseguenze economiche della crisi sanitaria non sembrano avere avuto effetti diffusi. Dai risultati della indagine *COVID2* (cfr. Istat, 2020k) emerge come ciò possa in parte essere dovuto a un difetto di informazione: oltre la metà delle imprese dichiara di non essere a conoscenza dei provvedimenti che hanno riformato le misure del piano Industria 4.0; oltre il 40 per cento non è informato dell'esistenza di incentivi, risorse pubbliche e/o figure di consulenza ai fini del trasferimento tecnologico, della trasformazione digitale, dell'internazionalizzazione, dell'export digitale; più del 30 per cento segnala di non conoscere la presenza di misure per il rafforzamento patrimoniale delle PMI, l'aggiornamento e la formazione del personale, il rafforzamento di sportelli unici di consulenza, la cessione del credito d'imposta sugli investimenti. Di contro, la grande maggioranza delle imprese intervistate è a conoscenza delle misure relative alle dilazioni fiscali (86 per cento degli intervistati) e alle agevolazioni all'accesso al credito (78 per cento). In generale, anche tra chi è a conoscenza dei provvedimenti, emerge una domanda immediata di misure finalizzate ad assicurare disponibilità liquide, più che di strumenti (per lo più con natura di consulenza) volti ad accompagnare la pianificazione e l'attuazione delle strategie aziendali².

Tra gli strumenti finalizzati ad accompagnare i piani di sviluppo delle imprese, spicca il pacchetto di agevolazioni (crediti d'imposta) sugli investimenti in beni strumentali, materiali e immateriali, per lo più funzionali alla trasformazione tecnologica. Queste agevolazioni rappresentano una ideale prosecuzione del precedente piano "Industria 4.0", in vigore sin dal biennio 2016-2017, che aveva riscontrato diffuso favore (espresso dal 54 per cento dei rispondenti, si veda Istat, 2018a) presso le imprese in una indagine effettuata in occasione di una precedente edizione di questo rapporto. Nel 2020, invece, probabilmente a causa della già citata scarsa conoscenza circa la loro esistenza, solo il 15 per cento delle imprese ha formulato un giudizio positivo su questi provvedimenti.

Proprio il credito d'imposta per investimenti in beni strumentali è il destinatario della gran parte della quota assegnata dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (piano che ripartisce per capitoli di spesa i fondi europei del fondo europeo *Next Generation Italia*)³ alla missione "Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura".

A causa della crisi economica conseguente all'emergenza sanitaria, la Legge di Bilancio 2021 (denominata "Transizione 4.0") prevede un generale ampliamento del beneficio ammesso rispetto al credito d'imposta previsto nel 2020. Nell'audizione Istat alla Legge di Bilancio 2021 (Istat, 2020j) è contenuta una simulazione degli effetti sulle società di capitale di tale ampliamento: nel complesso la misura determina un forte aumento del credito d'imposta rispetto alla normativa precedente (+360 per cento).

Come sopra accennato, il piano Industria 4.0 aveva previsto agevolazioni sulla stessa tipologia di investimenti. Queste, tuttavia, si basavano su una riduzione della base imponibile (e non sul credito d'imposta), tramite una maggiorazione fiscalmente riconosciuta alle quote di ammortamento (c.d. super-ammortamento e iper-ammortamento relativi agli investimenti in beni 4.0).

1 Riquadro redatto da Marco Rinaldi.

2 Tra chi è a conoscenza dei provvedimenti, oltre due terzi delle imprese ritengono "molto" o "abbastanza" rilevanti le disposizioni di dilazione degli adempimenti fiscali mentre il 55,8 per cento segnala apprezzamento per quelle che agevolano l'accesso al credito (ad esempio attraverso il rafforzamento della dotazione e l'estensione dei possibili beneficiari del Fondo centrale di garanzia per le PMI); si tratta di quote di gran lunga superiori rispetto a quelle relative alle misure non legate alla liquidità immediata.

3 Complessivamente rappresenta più del 9 per cento dell'intera somma prevista dal fondo. Cfr. Relazione tecnica alla Legge di Bilancio 2021, pag. 515 e Piano Nazionale Ripresa e Resilienza.

La scelta del credito d'imposta come meccanismo di assegnazione del beneficio trova giustificazione nell'alto livello di incapienza che comportavano le misure di super e iper-ammortamento, specialmente in periodi di crisi economica.⁴ Il credito è infatti compensabile con una vasta gamma di imposte: considerando solamente Ires, Irap e oneri sociali, per il 2021 si prevede una quota molto contenuta (2,1 per cento) di società incapienti (si veda Istat, 2020j).

Al netto di questioni legate alla mancata fruizione per incapienza momentanea, il piano Transizione 4.0 potrebbe presentare, rispetto al piano Industria 4.0, una efficacia differenziata sotto vari aspetti connessi ai meccanismi di agevolazione. Un elemento rilevante riguarda l'ammontare dell'investimento: diversamente da Industria 4.0, il nuovo piano prevede una graduazione del beneficio in funzione dell'entità dell'investimento realizzato. Le differenze potrebbero riguardare però anche altri aspetti, come ad esempio la profittabilità dell'investimento, da tenere particolarmente presente nell'attuale situazione di crisi.

Il confronto dell'efficacia tra le due tipologie di agevolazioni non è immediato, sia perché i parametri di calcolo del beneficio sono diversi⁵, sia perché occorre considerare un insieme di aspetti riguardanti l'investimento. Una misura dell'efficacia dei provvedimenti in questione in termini di riduzione del carico fiscale è fornita da un confronto tra le rispettive Aliquote medie effettive di tassazione (EATR)⁶.

L'esercizio di comparazione qui proposto consiste in una simulazione ex ante dei possibili benefici legati ai due piani di agevolazione considerati. In particolare, si analizzano le differenze tra le EATR delle due tipologie di agevolazioni, per diversi livelli di ammontare (in milioni) e profittabilità (alta/bassa)⁷ di un ipotetico investimento in due diversi tipi di beni (materiali/immateriali, "4.0"/non "4.0"). Valori positivi indicano una aliquota inferiore (e quindi un beneficio maggiore) del Piano Transizione 4.0 rispetto al Piano Industria 4.0. Quest'ultimo è stato considerato nella versione più robusta, ossia quella in vigore nel 2017 (super-ammortamento al 140 per cento e iper-ammortamento al 250 per cento). Per completezza d'analisi sono stati riportati i valori previsti dal Piano Transizione 4.0 anche per il 2022, secondo e ultimo anno di agevolazioni previsto dal pacchetto.

Per quanto riguarda gli investimenti in beni materiali (Figura 1), le agevolazioni previste dal piano Transizione 4.0 risultano essere più efficaci in termini di riduzione dell'EATR entro determinate soglie di ammontare della spesa effettuata. Nel caso di investimento con bassa profittabilità la soglia è di 3-4 milioni sia per i beni non 4.0 acquistati nel 2021, sia per quelli 4.0 acquistati nel 2022. Per i beni 4.0 acquistati nel 2021 la soglia è ben superiore (14 milioni); il vantaggio è massimo per gli investimenti di ammontare limitato (fino a 3 milioni). Fanno eccezione gli investimenti non 4.0 realizzati nel 2022, per i quali risulta comunque più vantaggiosa l'agevolazione del piano Industria 4.0 (ex super-ammortamenti al 140 per cento).

Per quanto riguarda gli investimenti con alta profittabilità, tutte le tipologie risultano svantaggiate dal nuovo piano per spese superiori a 7 milioni di euro.

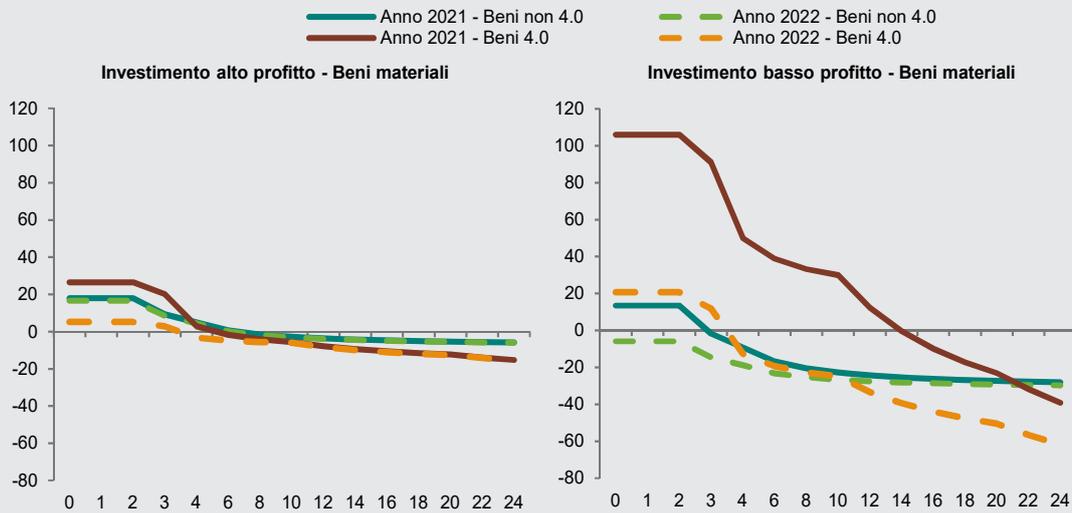
4 Si veda ad esempio Istat (2017b).

5 Da questo punto di vista entrano in gioco anche altri fattori che complicano la comparazione, come il periodo di fruizione del credito, non necessariamente coincidente con gli anni di ammortamento fiscalmente riconosciuti (si veda Upb, 2020, pag. 36).

6 L'EATR misura la variazione teorica di profitto pre e post tassazione (per i dettagli sul calcolo dell'EATR si veda Caiumi, Di Biagio e Rinaldi, 2015). Il calcolo comparativo dell'EATR è effettuato ceteris paribus, tenendo cioè fermi i parametri strutturali del sistema di tassazione (quelli previsti per il 2021 dalla normativa fiscale fino alla Legge di Bilancio 2020) e facendo variare i parametri di interesse.

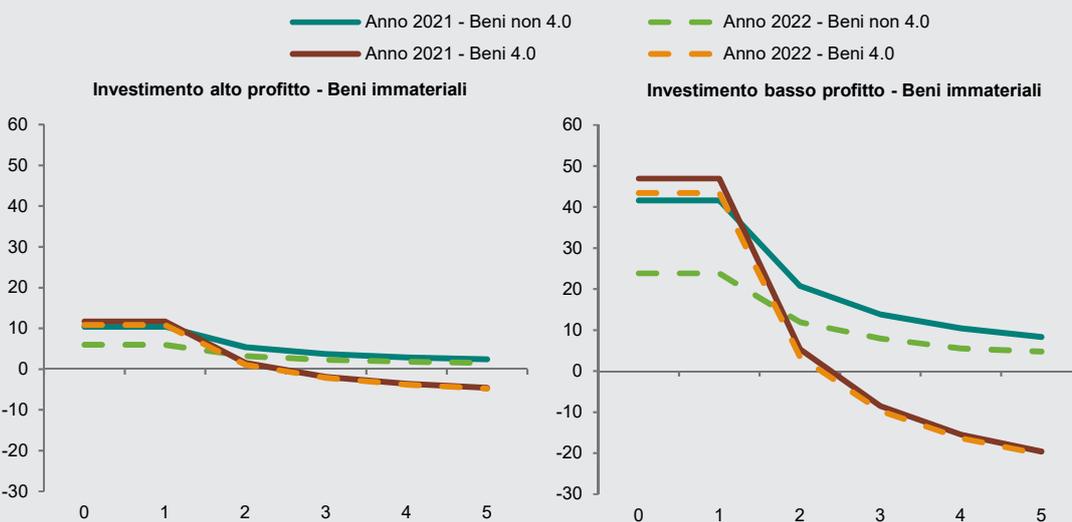
7 La profittabilità è espressa in termini di margine operativo netto su fatturato. Sulla base delle soglie standard, si considera basso un livello di profittabilità pari al 5 per cento, alto un livello del 20 per cento.

Figura 1 - Differenziali di beneficio tra i piani Transizione 4.0 e Industria 4.0: investimento in beni materiali (aliquote effettive di tassazione per milioni di euro di investimento; punti percentuali)



Per quanto riguarda i beni immateriali, per gli investimenti in beni non 4.0 le nuove misure sono più efficaci indipendentemente dall'ammontare (e dall'anno) di spesa. Ciò è dovuto al fatto che il piano Transizione 4.0, a differenza del precedente Industria 4.0, prevede incentivi per investimenti per questa tipologia di beni. La situazione è diversa per i beni 4.0, dove il vantaggio cessa per una spesa oltre i 2,5 milioni per investimenti sia a basso, sia ad alto profitto.

Figura 2 - Differenziali di beneficio tra i piani Transizione 4.0 e Industria 4.0: investimento in beni immateriali (aliquote effettive di tassazione per milioni di euro di investimento; punti percentuali)



Lo schema delineato dal piano Transizione 4.0 appare di difficile interpretazione rispetto alla reale capacità di favorire una effettiva ricomposizione verso gli investimenti di tipo intangibile⁸, particolarmente rilevanti per la realizzazione di miglioramenti di produttività. La limitazione a due anni dei provvedimenti potrebbe trovare giustificazione nella previsione di un rapido completamento della fase di transizione verso una produzione di tipo 4.0, grazie alla accelerazione impressa dalla crisi sanitaria, oppure, più pragmaticamente, nella limitatezza delle (seppur cospi-

8 Si veda su questo punto Upb (2020).

cue) risorse dei fondi *Next Generation*. Lo schema Transizione 4.0 appare comunque preferibile rispetto allo schema Industria 4.0 per tre ragioni: 1) tranne che per gli investimenti in beni materiali effettuati nel 2022, risulta incentivare in misura maggiore del precedente tutti gli investimenti, perlomeno fino ad un certo ammontare di spesa; 2) la maggior convenienza è evidente anche per investimenti poco profittevoli (anche se in misura minore); 3) limita fortemente il rischio di perdita di beneficio per insolvenza. Permane, rispetto a Industria 4.0, una certa confusione tra obiettivi di rilancio degli investimenti e trasformazione digitale dei processi produttivi. Il timore più forte, confermato dai risultati dell'indagine citata in precedenza, resta tuttavia il rischio di un utilizzo limitato di questi incentivi, sia per mancata conoscenza, sia per la percezione di una efficacia non sufficiente.

4. GLI EFFETTI TERRITORIALI DELLA CRISI ECONOMICA¹

- L'impatto economico della pandemia sui territori è stato eterogeneo ma pervasivo: le regioni specializzate nei settori più interessati dalla recessione appartengono a tutte le macro-ripartizioni geografiche.
- Le regioni con maggiore intensità di occupazione presente nei comparti più colpiti sono la Provincia autonoma di Bolzano, la Valle d'Aosta e la Provincia autonoma di Trento per le attività caratteristiche del turismo; la Toscana e le Marche per il settore tessile, la Valle d'Aosta per le attività culturali e sportive.
- La piccola dimensione rappresenta il tratto distintivo delle unità più colpite, specialmente nei servizi. Al contrario, una maggiore capacità di reazione sembra caratterizzare i settori più orientati a specializzazioni di tipo *high-tech* e quelli più coinvolti nel commercio internazionale.
- Sulla base di alcune risposte tratte dalla seconda rilevazione dell'Istat su "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19" (relative alla dinamica del fatturato, la presenza di rischi operativi e capacità di attuare strategie di risposta), le imprese sono state classificate in quattro categorie di rischio: Alto, Medio-alto, Medio basso, Basso.
- Secondo questa tassonomia, in Italia quasi la metà delle imprese (48,5 per cento) si trova nelle due fasce più alte di rischio. La loro distribuzione sul territorio regionale determina la presenza di 11 regioni con una situazione che può essere considerata critica, di cui sette sono collocate nel Mezzogiorno, una al Nord (la Provincia autonoma di Bolzano) e tre nel Centro Italia (Lazio, Umbria e Toscana).
- In termini di addetti circa un terzo dell'occupazione media nazionale è classificata a rischio Alto e Medio-alto. In 9 regioni oltre il 40 per cento dell'occupazione risulta in imprese ad Alto e a Medio-alto rischio; sette di queste sono collocate nel Mezzogiorno, una nel Centro (Umbria) e una nel Nord Italia (Valle d'Aosta).
- Analizzando congiuntamente le informazioni su imprese e addetti, può essere definito un profilo di rischio "combinato" dei sistemi produttivi regionali: sono 6 le regioni ad Alto rischio operativo combinato, di cui cinque appartengono al Mezzogiorno (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania e Sardegna) e una al Centro Italia (Umbria).
- La profilazione del rischio delle regioni italiane raffigura un paese sostanzialmente diviso a metà, confermando da un lato il consueto dualismo Nord-Sud, ma evidenziando anche elementi di vulnerabilità elevata in territori storicamente vivaci dal punto di vista economico, come nel caso di alcune regioni del Centro (Toscana, Lazio e Umbria) e del Nord (Valle d'Aosta e Provincia autonoma di Bolzano).
- Spostando l'analisi a un livello territoriale più fine, determinato dai 610 Sistemi locali del lavoro (SL), è stato calcolato, sulla base di 4 indicatori elementari di fragilità, un indicatore di rischio di impresa, riaggregato poi in un "indice di rischio territoriale" sulla base della collocazione delle stesse imprese nei SL.
- Anche in questo caso emerge una chiara dicotomia tra Nord e Sud: il primo è caratterizzato da un sistema di imprese relativamente meno fragile, il secondo manifesta una esposizione al rischio significativamente maggiore.
- Le principali realtà urbane, indipendentemente dalla macro ripartizione di appartenenza (Nord, Centro, Sud o Isole), mostrano una fragilità di grado basso o medio-basso.

¹ Hanno contribuito al Capitolo 4: Massimo Armenise, Federico Benassi, Marica D'Elia, Silvia Lombardi, Marianna Mantuano, Filippo Oropallo, Francesca Petrei.

Emerge quindi anche una dicotomia tra grandi centri urbani – storicamente caratterizzati da una maggiore diversificazione delle attività economiche – e altre realtà locali, a specializzazione più elevata.

- Le percentuali più elevate di SI nella classe di massima fragilità strutturale si riscontrano in Sardegna (69,2 per cento), Sicilia (43,7 per cento), Valle d'Aosta (40,0 per cento), Calabria (39,5 per cento), Campania (23,9 per cento) e Molise (20,0 per cento).

Le analisi presentate in questo capitolo intendono fornire primi elementi e risultati riguardanti l'impatto esercitato dalla crisi sanitaria sui sistemi produttivi locali. Gli effetti della pandemia si sono diffusi con estrema rapidità sull'intero territorio italiano, a causa delle misure di contrasto che hanno determinato severe conseguenze su imprese e attività economiche, come già è emerso nei capitoli precedenti. Tuttavia, l'elevata eterogeneità che caratterizza le diverse aree geografiche, in termini ad esempio di dinamica della produttività e dell'occupazione o di capacità di reagire al ciclo internazionale², potrebbe avere dato luogo a effetti geograficamente molto differenziati, che è opportuno cercare di valutare, anche alla luce della loro possibile influenza sulle prospettive di ripresa.

Nelle pagine seguenti questi temi vengono affrontati utilizzando diverse prospettive di analisi. Nel primo paragrafo le unità di riferimento sono le imprese. Sulla base delle informazioni raccolte in occasione della seconda rilevazione su "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria *COVID-19*" (cfr. Istat, 2020k), si fornisce una prima misura della rischiosità dei territori su base regionale.

L'analisi viene successivamente approfondita nel secondo paragrafo, dove l'unità di osservazione, rappresentata dai Sistemi locali (SI) del lavoro (geografie funzionali di natura sub regionale che approssimano i mercati locali) consente di valutare l'eterogeneità territoriale con un approccio più granulare che considera sia le caratteristiche strutturali del tessuto delle imprese, sia elementi relativi alla performance economica nel 2020. In mancanza di informazioni territoriali sull'attività delle imprese nell'anno appena trascorso, i risultati economici delle unità locali per il 2020 sono stati ricostruiti attraverso un esercizio di microsimulazione di cui si utilizzano le stime preliminari.

4.1 Il profilo di rischio delle regioni italiane

L'impatto sul sistema produttivo italiano della crisi scatenata dalla pandemia è stato ampio e diffuso ma, come visto in precedenza, ha colpito con intensità e durata differente i vari segmenti del nostro sistema produttivo, a seconda delle caratteristiche delle imprese (dimensione, apertura internazionale, digitalizzazione, dinamismo strategico) e dei settori (possibilità di adattare i processi produttivi alle nuove condizioni di distanziamento sociale, presenza di attività interessate dalle chiusure amministrative). Anche i territori, tuttavia, hanno subito in misura diversa le conseguenze della crisi: se il primo *lockdown*, nella primavera 2020, ha coinvolto indistintamente tutto il Paese, a partire dall'autunno le misure governative sono state applicate su base regionale, con provvedimenti diversificati in termini di chiusura o riduzione temporale delle attività e di restrizioni nei movimenti.

² Si vedano ad esempio Istat (2020b) e Banca d'Italia (2020c).

La vulnerabilità di un territorio dipende sia dal grado di diffusione dei settori maggiormente colpiti dalla crisi, sia dal grado di specializzazione dell'economia locale in tali attività. Anche alla luce di ciò che è emerso nei capitoli precedenti, una prima evidenza di questi elementi di fragilità è, quindi, ricavabile dal grado di specializzazione occupazionale delle regioni in alcuni settori specifici. In particolare, si possono considerare per un verso il comparto industriale del tessile e abbigliamento³, duramente colpito dal crollo della domanda interna ed estera, e per l'altro le attività legate al turismo⁴, il commercio e ristorazione⁵ e le attività culturali e sportive⁶, su cui hanno impattato direttamente i provvedimenti amministrativi e le regole di distanziamento sociale.

Emerge in primo luogo una conferma della pervasività della crisi: le regioni specializzate nei settori più interessati dalla recessione appartengono a tutte le macro-ripartizioni geografiche (Figura 4.1). In secondo luogo, mentre per il commercio e la ristorazione si rimane in quasi tutte le regioni nella fascia di specializzazione di media intensità, con coefficienti di localizzazione⁷ degli addetti tra 1 e 1,3 - soglia scelta in base alla distribuzione della variabile (Crawley *et al.*, 2013) - negli altri settori presi qui in considerazione ci sono regioni che mostrano una specializzazione di forte intensità (con coefficienti superiori a 1,3). Queste ultime sono, dunque, potenzialmente soggette a una maggiore esposizione alle conseguenze economiche dell'epidemia: in particolare, i coefficienti di localizzazione più elevati si riscontrano nella Provincia autonoma di Bolzano (6,3), in Valle d'Aosta (3,7) e nella Provincia autonoma di Trento (3,0) per le attività caratteristiche del turismo, in Toscana (3,4) e nelle Marche (2,8) per il settore tessile e sempre in Valle d'Aosta (3,1) per le attività culturali e sportive. Le altre regioni con specializzazione di forte intensità sono Sardegna, Lazio e Toscana per le attività turistiche, Umbria e Veneto per il settore tessile, Liguria e Lazio per le attività culturali e sportive e Calabria e Sicilia per il commercio e la ristorazione, tutte con coefficienti compresi tra 1,3 e 3.

3 Per il settore tessile sono state prese in considerazione le seguenti divisioni Ateco2007: 13 - industrie tessili; 14 - confezione di articoli di abbigliamento, confezione di articoli in pelle e pelliccia; 15 - fabbricazione di articoli in pelle e simili.

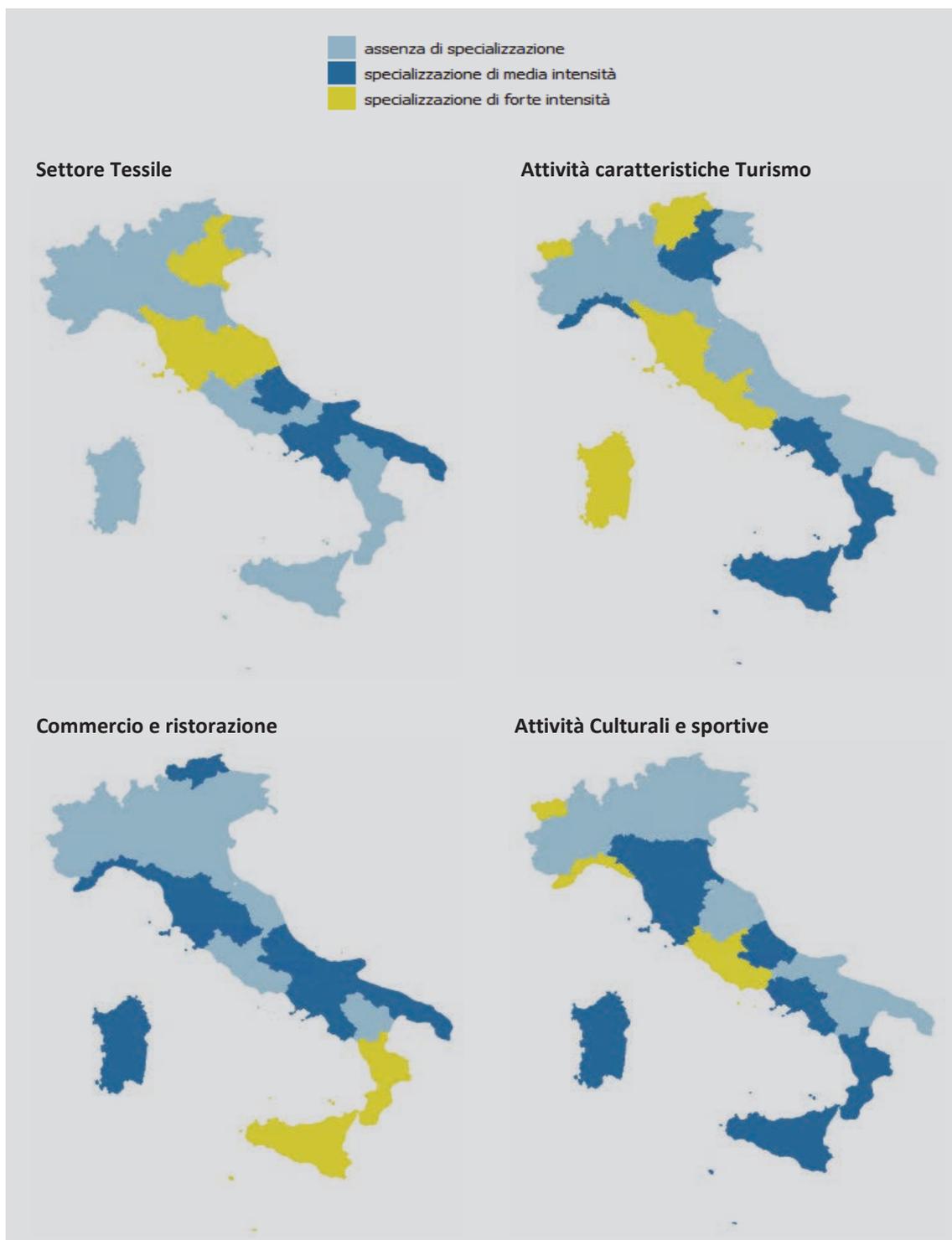
4 Così come definite nel paragrafo 2.4.

5 Per commercio e ristorazione sono state prese in considerazione le seguenti divisioni Ateco2007: 45 - commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli; 46 - commercio all'ingrosso (escluso quello di autoveicoli e di motocicli); 47 - commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e di motocicli); 56 attività dei servizi di ristorazione.

6 Per attività culturali e sportive si sono prese in considerazione le seguenti divisioni Ateco2007: 90 - attività creative, artistiche e di intrattenimento; 91 - attività di biblioteche, archivi, musei ed altre attività culturali; 92 - attività riguardanti le lotterie, le scommesse, le case da gioco; 93 - attività sportive, di intrattenimento e di divertimento.

7 Si ricorda che il quoziente di localizzazione rappresenta un "rapporto di rapporti" che permette di confrontare la quota di ogni settore di attività (qui espressa in termini di addetti) sul totale delle attività economiche di un dato territorio (regione, in questo caso) con la stessa quota di una data area di riferimento (Italia, in questo caso). Quanto più il quoziente di un settore supera l'unità, tanto più alta è la "specializzazione" di quel dato territorio (Isard, 1960).

Figura 4.1 - Coefficienti di localizzazione regionali degli addetti per i settori più coinvolti nella crisi COVID-19



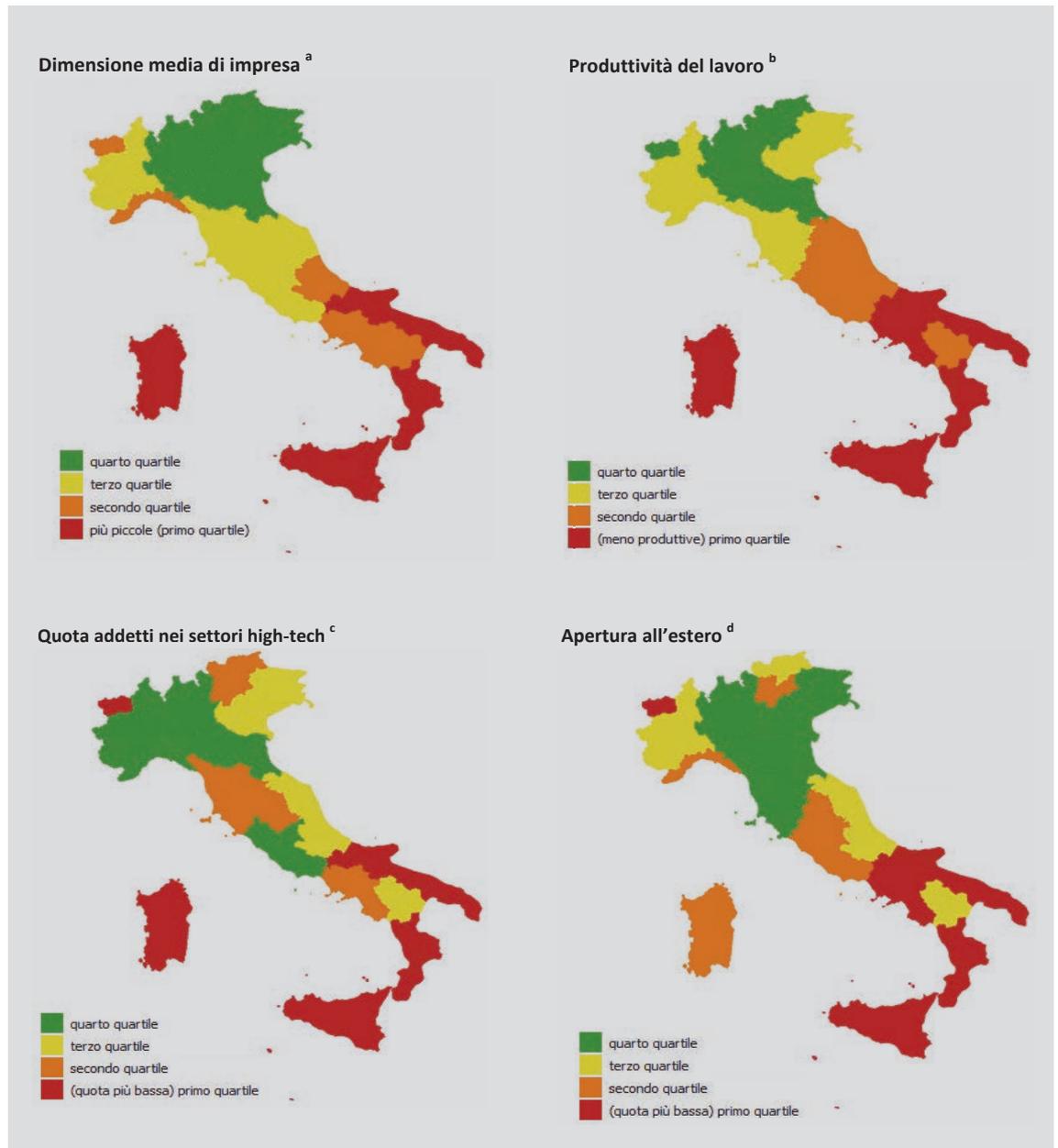
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Fra i fattori che determinano una maggiore o minore esposizione delle regioni vi è anche l'apertura al commercio estero e la reattività al ciclo economico internazionale. Le regioni con un tessuto produttivo più orientato agli scambi con l'estero potrebbero essere state, in particolare nella primissima fase dell'emergenza sanitaria, comparativamente più esposte allo shock economico per via del rallentamento negli scambi commerciali, come evidenziato da una ampia letteratura sul tema (Freund *et al.*, 2020; Javorcik, 2020; Miroudot, 2020; Gerschel *et al.*, 2020); in una fase successiva, tuttavia, grazie anche alla ripresa della domanda internazionale, quelle stesse regioni potrebbero essere le più pronte ad uscire dalla crisi. In generale, in precedenti occasioni (Istat, 2020b; capitolo 4), era stato rilevato un dualismo tra le regioni settentrionali – a reattività elevata – e quelle centro-meridionali, generalmente assai meno esposte agli shock esteri, con aree di reattività poco numerose e disperse sul territorio. La ripresa della domanda internazionale osservata nella seconda metà del 2020, unitamente alla persistente debolezza di quella interna, potrebbe accentuare ancor di più tali disparità territoriali.

Oltre a presentare caratteristiche di asimmetria tra i comparti produttivi, la crisi appare fortemente discriminante rispetto alla dimensione d'impresa. Si è più volte evidenziato come la piccola dimensione sia il tratto distintivo delle unità più colpite, specialmente nei servizi⁸. Al contrario, una maggiore capacità di reazione sembra caratterizzare i settori più orientati a specializzazioni di tipo high-tech che mostrano, in alcuni casi, anche una dinamica di crescita (per esempio, nel settore informatico e ICT; Figura 4.2), nonché quelli più coinvolti nel commercio internazionale. La distribuzione sul territorio dei comparti con tali caratteristiche evidenzia come, con riferimento ai quattro indicatori considerati, le regioni meridionali – con la parziale eccezione dell'Abruzzo – appaiano quelle potenzialmente più vulnerabili agli effetti economici della pandemia.

⁸ Si veda il capitolo precedente, par. 3.1.

Figura 4.2 - Indicatori strutturali per regione. Anno 2018



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

a) Dati Istat, Frame SBS 2018

b) La produttività è calcolata come valore aggiunto per addetto.

c) Per Settori high-tech si intendono quelli definiti secondo gli "Eurostat indicators on High-tech industry (high technology and medium high technology) and Knowledge – intensive services (Knowledge intensive services and High-tech-knowledge intensive services)".

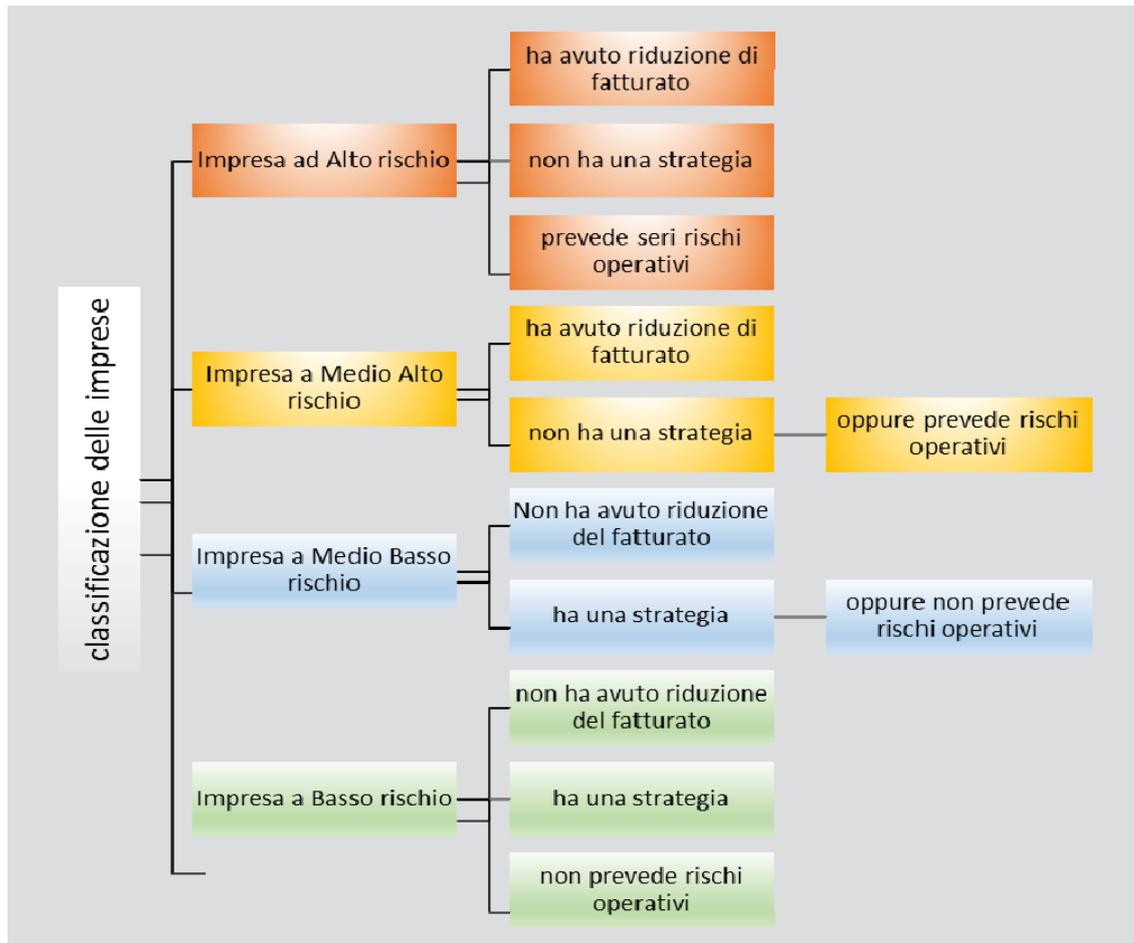
d) L'apertura all'estero è calcolata come quota di import + export sul PIL.

Per approfondire l'interazione tra i diversi sistemi produttivi regionali e gli impatti economici determinati dalla emergenza da *COVID-19*, si è posta l'attenzione sui risultati, riguardanti la situazione durante la crisi, relativi a un insieme di variabili di particolare rilevanza per la vita dell'impresa, tratti dalla seconda rilevazione dell'Istat su "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria *COVID-19*":

- la dinamica del fatturato nel corso del 2020;
- l'eventuale presenza di rischi operativi e di sostenibilità;
- la capacità di attuare strategie di risposta.

La diversa combinazione delle indicazioni provenienti dalle imprese riguardo a tali elementi consente di classificare le imprese in quattro categorie di rischio (Prospetto 4.1)⁹.

Prospetto 4.1 - Definizione delle imprese ad alto, medio e basso rischio di operatività sulla base delle risposte all'indagine ad hoc di novembre 2020



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

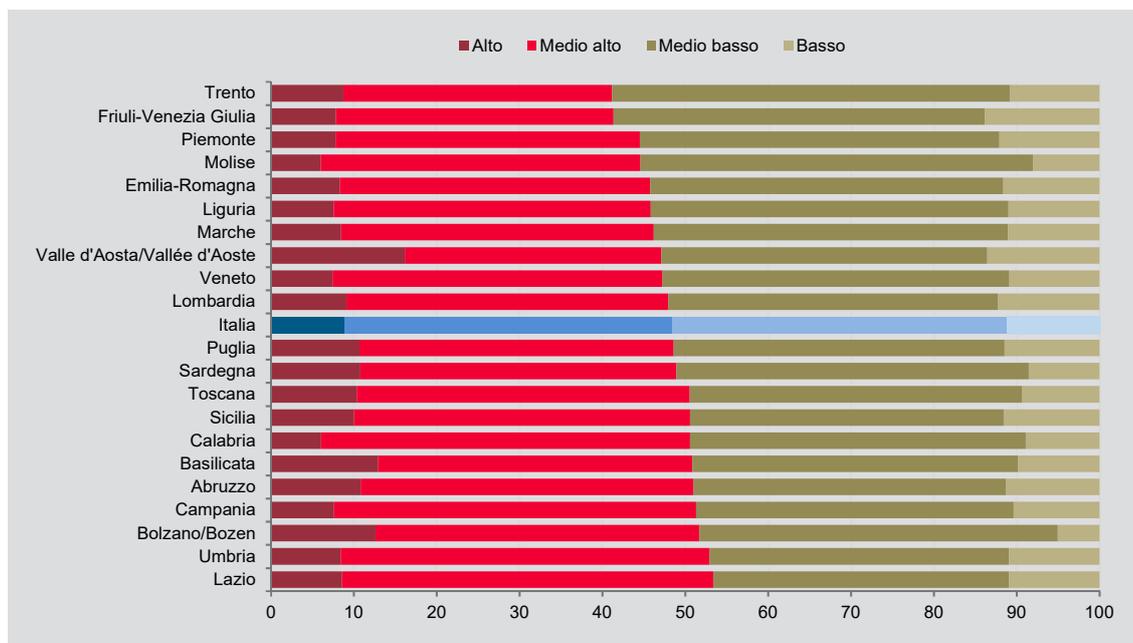
Secondo questa tassonomia, in Italia l'8,9 per cento delle imprese può essere classificato ad Alto rischio (Figura 4.3), cioè in una situazione particolarmente grave che potenzialmente può portare alla chiusura dell'attività in seguito alla presenza contestuale di tre condizioni: riduzione di fatturato, seri rischi operativi e nessuna strategia da mettere in campo per uscire dalla crisi. Un altro 39,6 per cento delle imprese risulta invece a Medio-alto rischio, una situazione che descrive anch'essa uno scenario particolarmente complesso, poiché sono presenti almeno due delle condizioni precedenti. In totale, quasi la metà delle imprese (48,5 per

9 Per la costruzione delle quattro classi di rischio sono state utilizzate le risposte fornite nella seconda edizione della rilevazione "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19" condotta a novembre 2020, relativamente alle seguenti domande: Q2. Quanto è variato in percentuale il fatturato registrato nel periodo giugno-ottobre 2020 rispetto a giugno-ottobre 2019?; Q20. Quali effetti prevede che l'emergenza da COVID-19 avrà sull'impresa fino a giugno 2021? (in questo caso è stata considerata solo la risposta A: "Ci sono seri rischi operativi e di sostenibilità dell'attività"); Q21. Quali strategie l'impresa ha già adottato o sta valutando di adottare fino a giugno 2021? (in questo caso è stata considerata solo la risposta Q: "nessuna strategia"). Le imprese sono state classificate sulla base delle risposte a queste tre domande, secondo la combinazione riportata nel Prospetto 4.1. Il questionario completo è scaricabile al link: <https://www.istat.it/it/archivio/242717>.

cento) si trova nelle due fasce più alte di rischio. La loro distribuzione sul territorio regionale determina la presenza di ben undici regioni con una situazione che può essere considerata critica. Di queste, sette sono collocate nel Mezzogiorno, una al Nord (la Provincia autonoma di Bolzano) e tre nel Centro Italia (Lazio, Umbria e Toscana). In particolare, si segnalano i casi della regione Valle d'Aosta, della Provincia autonoma di Bolzano e della Basilicata, dove il 15 per cento circa delle imprese è ad Alto rischio.

Di contro, le regioni nelle quali risulta più bassa la quota di imprese nelle due fasce più elevate di rischio sono la Provincia autonoma di Trento (41,2 per cento) e il Friuli-Venezia Giulia (41,3 per cento). In alcuni territori (Puglia, Toscana, Valle d'Aosta, Sicilia e Abruzzo) si rileva una equa ripartizione di imprese ad Alto rischio e a Basso rischio, evidente segnale di una netta divaricazione di situazioni che potrebbe condizionare le misure di stimolo alla crescita e le modalità di ripresa territoriale.

Figura 4.3 - Imprese a rischio operativo Alto, Medio-alto, Medio-basso e Basso – Quote percentuali sui totali regionali

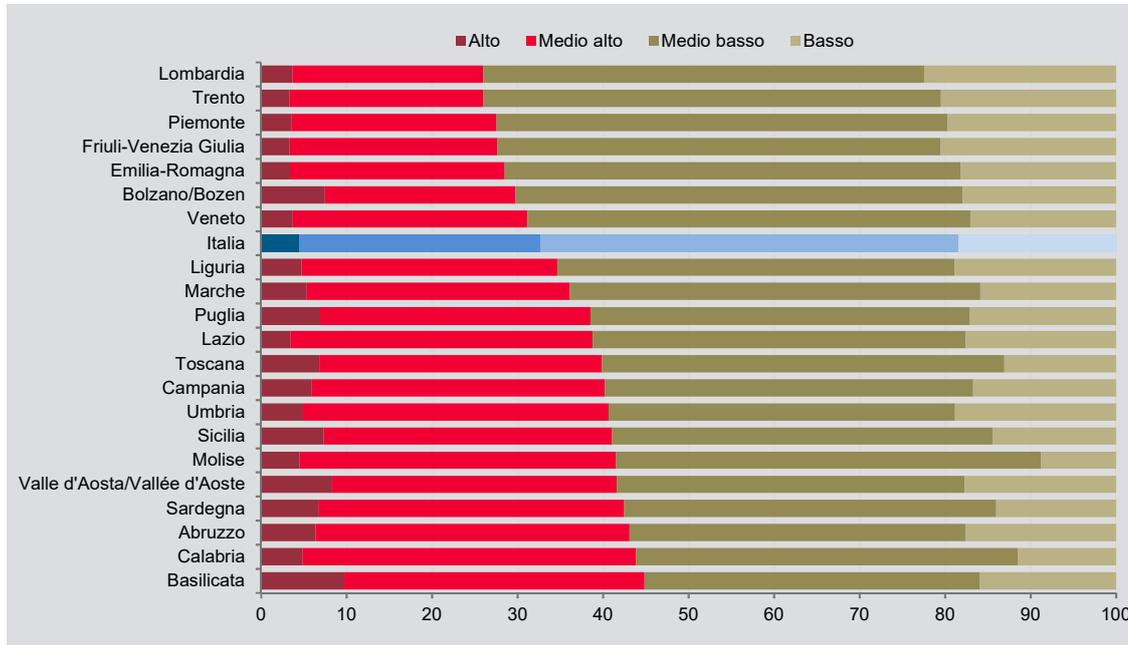


Fonte: Elaborazioni su dati Istat

In termini di addetti (Figura 4.4), emergono ulteriori elementi di preoccupazione. Circa un terzo (32,6 per cento) dell'occupazione media nazionale è classificata a rischio Alto e Medio-alto, con una quota di circa il 5 per cento occupata nelle imprese della categoria di maggiore difficoltà. La situazione appare ancora più allarmante nelle nove regioni nelle quali oltre il 40 per cento dell'occupazione risulta in imprese ad Alto e a Medio-alto rischio e ricade nella fascia più alta di rischio una quota di addetti superiore alla media nazionale (compresa tra il 9,7 per cento e il 5 per cento circa); sette di queste nove regioni sono collocate nel Mezzogiorno, una nel Centro (Umbria) e una nel Nord Italia (Valle d'Aosta).

Analizzando congiuntamente le informazioni su imprese e addetti, può essere definito un profilo di rischio "combinato" dei sistemi produttivi regionali. Una regione è classificata ad "Alto rischio combinato" nel caso in cui registri valori elevati, sia per le imprese sia per gli addetti, di presenza nelle due fasce più alte di rischio (quarto quartile o terzo quartile

Figura 4.4 - Addetti nelle imprese a rischio operativo Alto, Medio-alto, Medio-basso e Basso - Quote percentuali sui totali regionali



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

nelle due distribuzioni); nel caso opposto, (primo quartile) sarà classificata a “Basso rischio combinato”, così come nelle due situazione intermedie, quando le percentuali di imprese o addetti ricadono negli altri quartili così come definito nel Prospetto 4.2.

Prospetto 4.2 - Classificazione delle regioni secondo il rischio combinato (a) (b)

Alto rischio combinato		
4° quartile in entrambe le distribuzioni (imprese e addetti)	oppure	4° quartile in una delle due distribuzioni e 3° quartile nell'altra
Medio Alto rischio combinato		
3° quartile in entrambe le distribuzioni (imprese e addetti)	oppure	4° quartile in una delle due distribuzioni e 2° o 1° quartile nell'altra
Medio Basso rischio combinato		
2° quartile in entrambe le distribuzioni (imprese e addetti)		
Basso rischio combinato		
1° quartile in entrambe le distribuzioni (imprese e addetti)	oppure	1° quartile in una delle due distribuzioni e 2° quartile nell'altra

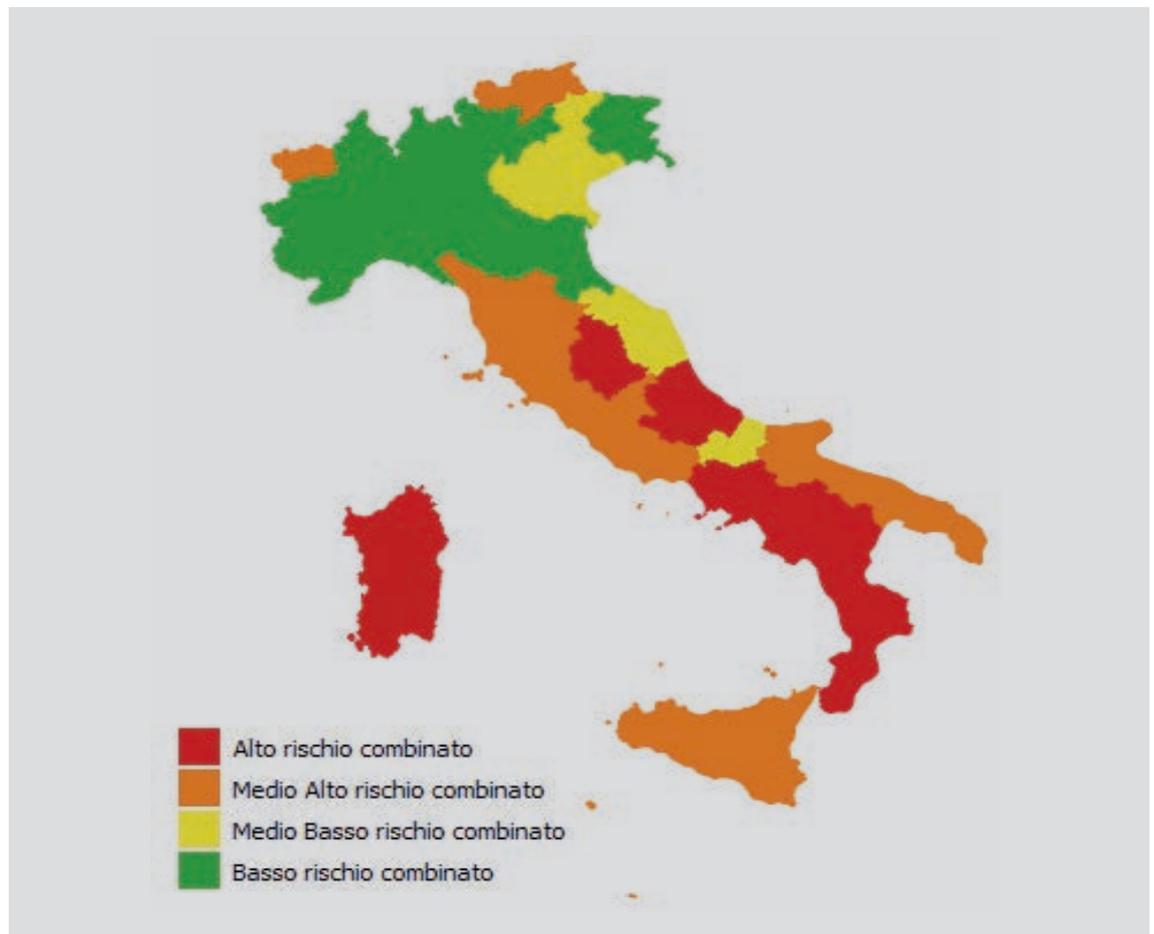
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

(a) Due regioni che presentavano combinazioni diverse dalle precedenti sono state classificate come segue: “a rischio combinato Medio-basso”: 1° quartile nella distribuzione delle imprese e 3° quartile in quella degli addetti; “a rischio combinato Medio-alto”: 3° quartile nella distribuzione delle imprese e 2° quartile in quella degli addetti.
 (b) La definizione delle classi si basa sull'utilizzo congiunto della seconda indagine su “Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19” e del Frame territoriale.



Tra le sei regioni ad Alto rischio operativo combinato (Figura 4.5), cinque appartengono al Mezzogiorno, (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania e Sardegna) e una al Centro Italia (l'Umbria). Sei regioni risultano invece a Medio-alto rischio operativo combinato (Puglia e Sicilia al Sud e Isole, Toscana e Lazio nel Centro, Valle d'Aosta e Provincia autonoma di Bolzano al Nord Italia); tre a rischio operativo Medio-basso (Veneto, Marche, Molise) e infine sei, tutte appartenenti all'Italia settentrionale (Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Provincia autonoma di Trento), a rischio operativo Basso.

Figura 4.5 - Le regioni italiane secondo il profilo di rischio operativo combinato delle imprese e degli addetti nelle imprese. Anno 2020



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

La profilazione del rischio delle regioni italiane raffigura quindi un paese sostanzialmente diviso a metà, confermando da un lato il consueto dualismo Nord-Sud, ma evidenziando anche elementi di vulnerabilità elevata in territori storicamente vivaci dal punto di vista economico, come nel caso di alcune regioni del Centro (Toscana, Lazio e Umbria) e del Nord (Valle d'Aosta e Provincia autonoma di Bolzano). Come si è visto, ciò può essere il riflesso delle specificità dell'attuale crisi che ha determinato un impatto particolarmente concentrato, e quindi territorialmente disomogeneo, in termini settoriali.

La chiave di lettura qui proposta, basata sulla profilazione del rischio e sulla sensibilità dei sistemi produttivi regionali, rende evidente come l'attuale crisi pandemica determini effetti economici territoriali più o meno intensi proprio in base alle caratte-

rizzazioni produttive presenti nelle varie regioni; le misure introdotte per contenere la pandemia, in primo luogo i provvedimenti di chiusura delle attività e le restrizioni agli spostamenti, producono effetti molto eterogenei nelle diverse aree territoriali.

4.2 L'eterogeneità del rischio regionale: una lettura per sistemi locali del lavoro

Poiché la dimensione territoriale assume un ruolo di rilievo nella valutazione dei meccanismi attraverso i quali la crisi si trasmette all'intero sistema economico, si rende necessario adottare una unità di osservazione più fine rispetto a quella regionale. In particolare, in questo paragrafo la lettura dell'esposizione delle economie locali agli effetti della pandemia da *COVID-19* prende in considerazione i 610 Sistemi locali del lavoro (Sl) mappati sul territorio italiano. Com'è noto, si tratta di unità di carattere funzionale: pur rappresentando aggregazioni di comuni amministrativi, i Sl sono disegnati in base a caratteristiche locali quali i flussi di pendolarismo tra comuni e situazioni di auto-contenimento del mercato del lavoro, uno strumento ampiamente utilizzato nell'analisi economica regionale (cfr. ad esempio Dotti *et al.*, 2013; Faggian *et al.*, 2018).

L'obiettivo è quello di caratterizzare il territorio sulla base di una misura di fragilità economica, colta sia attraverso le caratteristiche del tessuto produttivo dei singoli Sl, sia attraverso indicatori economici legati alle difficoltà e ai vincoli imposti dalla pandemia.

L'analisi è condotta in due fasi. Dopo aver selezionato, anche in base alle evidenze emerse nel paragrafo precedente, alcuni indicatori correlati a una condizione di fragilità strutturale e congiunturale, è stata condotta in prima battuta un'analisi fattoriale con il metodo delle componenti principali (ACP) al fine di ottenere le informazioni necessarie alla costruzione, nella seconda fase, di un "Indice di rischio territoriale" (IRT, si veda l'Appendice B per i dettagli metodologici), la cui metodologia è stata in precedenza applicata alle analisi del contesto economico e delle infrastrutture territoriali, in particolare turistiche (Gismondi e Russo, 2004; Baldazzi e Morricone, 2012).

Per determinare la collocazione territoriale delle imprese si è fatto ricorso alle informazioni del Registro statistico "Frame territoriale" relativo all'anno 2018, che riporta informazioni sulla struttura e i risultati economici per ciascuna delle oltre 4,7 milioni di unità locali delle imprese industriali e dei servizi non finanziari residenti sul territorio nazionale (Istat 2018b). Più in dettaglio sono stati utilizzati quattro indicatori elementari di fragilità definiti qui di seguito, per ciascuno dei quali si individua sinteticamente il ruolo analitico.

a. *Quota percentuale di unità locali appartenenti a micro imprese (0-9 addetti).*

È noto che la dimensione contenuta delle imprese sia un tratto caratteristico del tessuto produttivo italiano che lo distingue da quello di altri Paesi. Le imprese di minore dimensione sono meno competitive di quelle più grandi, generalmente più votate al mercato locale e con maggiori difficoltà di accesso al credito (si veda, tra gli altri, Istat, 2017a).

b. *Quota percentuale di unità locali, addetti e valore aggiunto delle unità locali operanti nei settori a intensità di conoscenza e a contenuto tecnologico basso o medio-basso¹⁰.*

10 Si vedano le corrispondenti definizioni Eurostat: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive_services_\(KIS\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Knowledge-intensive_services_(KIS)); https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries.

La minore intensità tecnologica e/o di conoscenza può rappresentare un freno per la dinamica della produttività, per la crescita e per la capacità di reazione dell'impresa agli shock. Come osservato nel paragrafo 4.1, le imprese attive in settori a più alta intensità tecnologica e di conoscenza – e, in larga misura, i territori sui quali simili attività produttive insistono – sono anche quelle più resilienti alla crisi¹¹;

c. *Quota percentuale di unità locali, addetti e valore aggiunto delle unità locali che operano nelle attività sospese (come definite da DPCM).*

Come visto in precedenza, le attività oggetto di sospensione amministrativa hanno subito maggiormente le conseguenze economiche della pandemia; la più elevata presenza relativa sul territorio di unità locali afferenti a tali settori denota quindi una maggiore potenziale fragilità.

d. *Variazione percentuale del valore aggiunto nel 2020 rispetto al 2019 delle unità locali presenti nel Sistema Locale.*

La variazione del valore aggiunto per le unità locali nel 2020 è stata stimata attraverso un esercizio di simulazione condotto a livello micro, per i cui dettagli si rimanda alla Appendice C¹².

Su questi indicatori elementari, come anticipato, è stata condotta un'analisi in componenti principali (ACP). Per la costruzione dell'indice sintetico sono stati presi in considerazione i punteggi fattoriali delle prime 3 componenti principali dell'ACP che, congiuntamente, spiegano l'82 per cento della varianza totale. Si è quindi proceduto alla costruzione, per ciascun SI, dell'indice sintetico di potenziale fragilità delle economie locali.

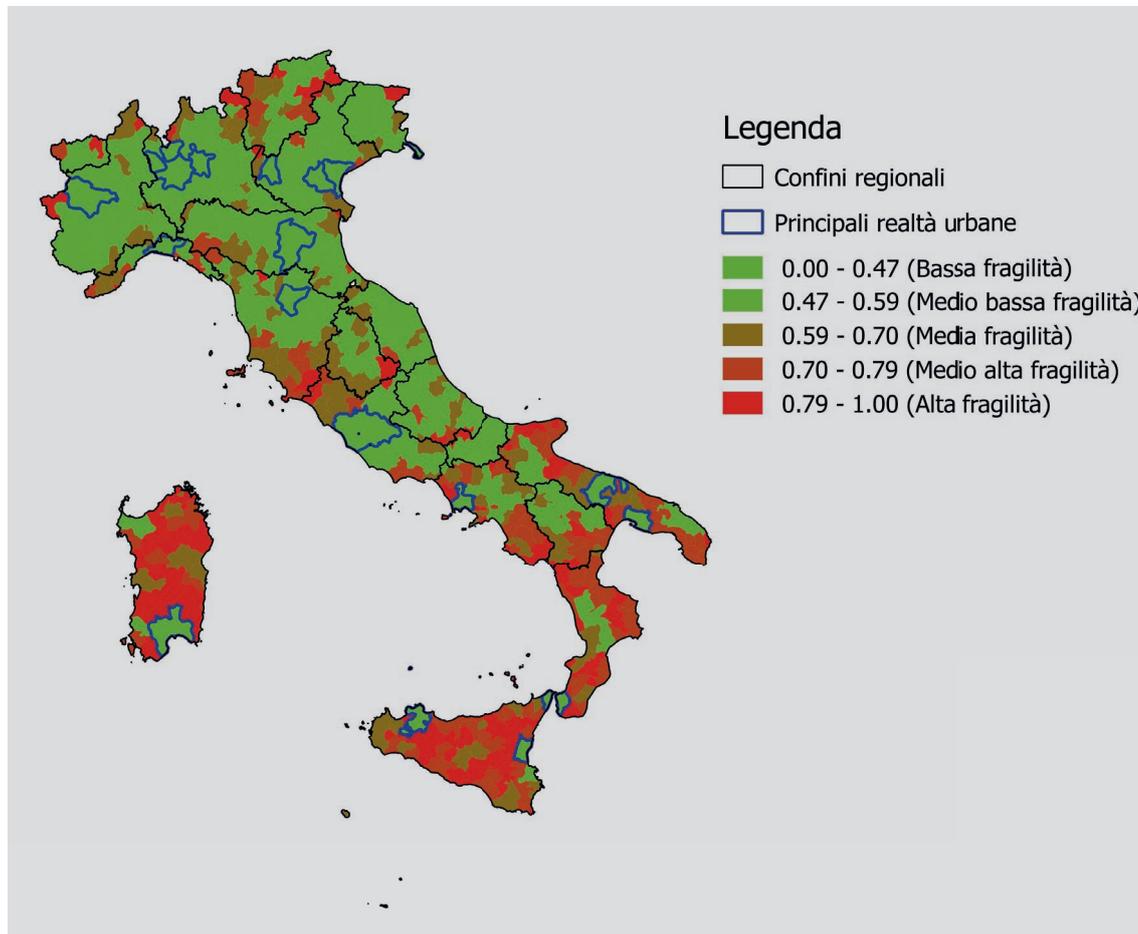
La seguente cartografia (Figura 4.6) riporta la distribuzione geografica dell'indicatore in termini di quintili. All'interno sono evidenziati con il colore blu i 21 SI definiti come 'principali realtà urbane' (Istat, 2015b)¹³.

11 Sulla relazione tra capacità di reazione a shock esogeni e caratteristiche delle imprese in termini di dinamismo strategico (investimenti in tecnologia, digitalizzazione, capitale umano), si rimanda a Istat (2020e, cap.4).

12 In particolare, è stato adottato il risultato relativo allo scenario peggiore (scenario "c" descritto nella Appendice C).

13 Si tratta dei SI di Torino, Busto Arsizio, Milano, Como, Bergamo, Verona, Venezia, Padova, Trieste, Genova, Bologna, Firenze, Roma, Napoli, Bari, Taranto, Reggio di Calabria, Palermo, Messina, Catania e Cagliari. Per la metodologia con la quale sono stati identificati i SI di "principali realtà urbane", si rimanda a Istat (2015b).

Figura 4.6 - Indice di rischio territoriale. Anno 2020 (quintili)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Emerge una chiara dicotomia tra Nord e Sud, con il primo caratterizzato da un sistema imprenditoriale relativamente meno fragile, e il secondo con una esposizione al rischio significativamente maggiore: dei 245 SI classificati ad alta (122 SI) o medio-alta fragilità (123 SI), oltre tre quarti sono localizzati nelle regioni del Centro-Sud. In tutti questi SI, in base alla proiezione effettuata per il 2020, si è registrata una netta contrazione del valore aggiunto¹⁴ (-16 per cento in media per il Centro-Sud e le Isole, con cadute superiori alla media in Umbria, Toscana, Abruzzo, Calabria e in Sicilia, in ordine decrescente di gravità della contrazione dell'attività).

Alcune regioni tradizionalmente motori della crescita economica italiana, quali la Lombardia, sono caratterizzate da una elevata presenza di sistemi locali "solidi" (cioè classificati nei quantili più elevati della distribuzione); d'altra parte non mancano, anche in questi contesti regionali, realtà locali più fragili. Si tratta per lo più di SI a forte vocazione turistica (Susa, Courmayeur, Livigno, Ponte di Legno, San Candido, Pinzolo, Jesolo, Finale Ligure, Sestri Levante, Cesenatico, solo per citarne alcuni), attività che più di altre è stata penalizzata dalle misure di contenimento alla diffusione dell'epidemia e dalle modifiche dei comportamenti dei consumatori.

¹⁴ Si ricorda che questo valore è frutto di una microsimulazione per la quale valgono le assunzioni e i dettagli operativi specificati nell'Appendice C del presente volume, alla quale si rimanda.

Buona parte dei SI del Nord-ovest e del Nord-est manifestano una fragilità contenuta, grazie alla presenza di un modello di specializzazione maggiormente diversificato – dalla meccanica all’agroalimentare, dal farmaceutico al settore automobilistico – e con attività a più elevato contenuto di tecnologia e innovazione, spesso incardinate nel contesto di grandi centri urbani (ad esempio Torino, Milano, Genova).

Anche per le regioni del Centro, che sulla base delle analisi del paragrafo precedente avevano evidenziato un rischio “combinato” Alto e Medio-alto, si è in grado di qualificare quali economie locali contribuiscano a tale fragilità: queste sono individuabili soprattutto nelle zone agricole e turistiche della Toscana (Monte Argentario, Orbetello, Montalcino, Portoferraio, ad esempio) e dell’alto Lazio (Acquapendente, Civita Castellana) e in alcune zone dell’Umbria (Cascia, Norcia). I SI distrettuali sembrano mostrare una minore rischiosità, probabilmente anche grazie alle loro caratteristiche industriali. È il caso, in particolare, di centri urbani come Arezzo e Lucca, specializzati nell’oreficeria e strumenti musicali il primo, nell’industria cartotecnica e poligrafica il secondo. Anche gli altri SI distrettuali, caratterizzati da attività tradizionali (tessile e abbigliamento, pelli, cuoio e calzature), manifestano una fragilità relativamente contenuta, anche grazie a una minore incidenza delle attività sospese. Nel basso Lazio, al confine con la Campania, sono chiaramente identificabili alcuni sistemi locali fragili: anche in questo caso si tratta soprattutto di SI a prevalente vocazione turistica, quali Sabaudia, Gaeta, Terracina.

Nel Mezzogiorno si osserva un quadro più eterogeneo. L’Abruzzo e il Molise, ad esempio, non appaiono troppo dissimili dalle regioni del Centro, con un numero limitato di SI in situazioni di difficoltà. Puglia, Campania e Basilicata evidenziano un maggior numero di aree a rischio elevato; Calabria, Sicilia e Sardegna appaiono come le regioni con la situazione più critica, caratterizzata da una presenza significativa di SI fragili sia nelle zone costiere, sia nelle aree interne.

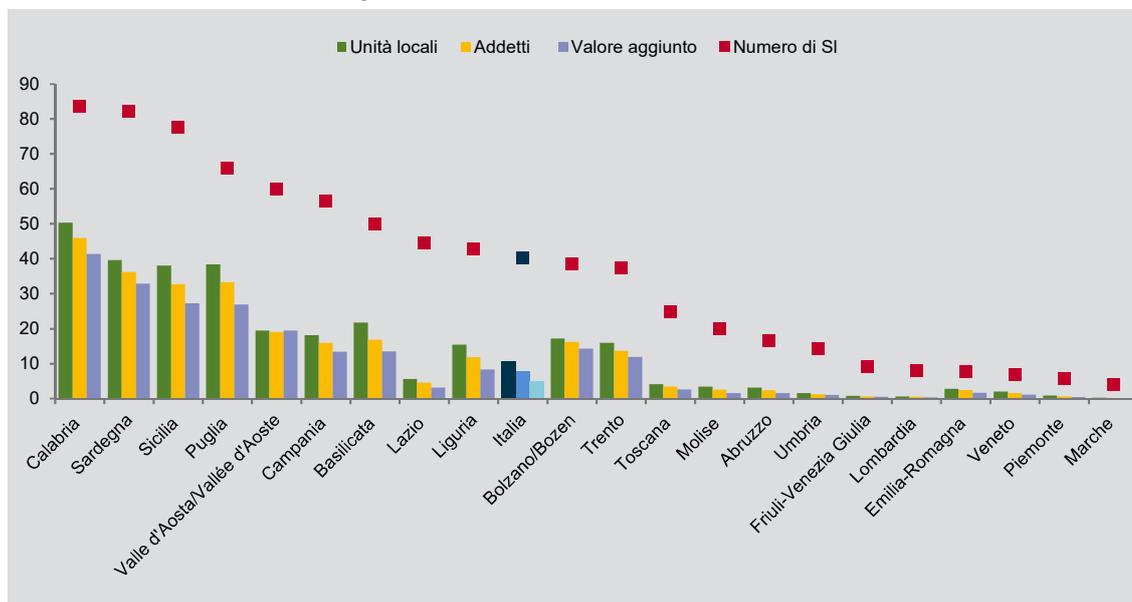
In particolare a queste seconde, spesso caratterizzate da un tessuto industriale meno denso, si affiancano le aree litoranee più turistiche: dai SI di Capri, Ischia e Amalfi in Campania, a quelli di San Giovanni Rotondo, Fasano, Ostuni, Gallipoli in Puglia, a Maratea e Policoro in Basilicata, a Praia a Mare, Tropea e Cirò Marina in Calabria. Lo stesso vale per la Sicilia: Gela, Sciacca, Licata, Noto tra le zone turistiche, Castelvetro e Pachino tra quelle più agricole. La Sardegna, infine, mostra una realtà peculiare in cui la distinzione tra zone interne (più penalizzate) e costiere (in alcuni casi meno svantaggiate) sembra invece essere sostituita da una contrapposizione tra SI urbani (Cagliari e Sassari), relativamente solidi, e sistemi non urbani, in difficoltà.

Tuttavia, all’interno di questo quadro generale emerge in modo molto chiaro come le principali realtà urbane, indipendentemente dalla macro-ripartizione di appartenenza (Nord, Centro, Sud o Isole), mostrino una fragilità di grado basso o medio-basso. Oltre alla dicotomia Nord-Sud prima richiamata, quindi, emerge quella tra grandi centri urbani, storicamente caratterizzati da una maggiore diversificazione delle attività economiche, e altre realtà locali, a specializzazione più elevata.

L’incidenza di sistemi locali del lavoro a medio-alta e alta fragilità strutturale (ultimi due quintili della distribuzione) è pari al 40,2 per cento del totale (Figura 4.7); sono nove le regioni italiane che ne comprendono una quota più elevata, con picchi molto elevati in Calabria (83,7 per cento), Sardegna (82,1 per cento) e Sicilia (77,5 per cento). Tra le altre regioni con quote al di sopra del valore medio nazionale si osservano, sempre nel meridione, la Puglia, la Campania e la Basilicata; nel Nord la Valle d’Aosta e la Liguria; nel Centro il Lazio. A presentare la percentuale più alta di SI nella classe di massima fragilità strutturale

sono la Sardegna (69,2 per cento), la Sicilia (43,7 per cento), la Valle d'Aosta (40,0 per cento), la Calabria (39,5 per cento), la Campania (23,9 per cento) e il Molise (20,0 per cento), tutte regioni con incidenza di SI fragili superiore alla media nazionale (20 per cento). Dall'analisi della struttura produttiva dei SI, emerge come nel 2018 il 10,7 per cento delle unità locali complessive operasse all'interno dei territori a maggiore fragilità, con quote che arrivano fino al 50,3 per cento nel caso della Calabria. Quest'ultima, la Sardegna, la Puglia e la Sicilia rappresentano le prime quattro regioni per incidenza di unità locali, addetti e valore aggiunto in essi localizzata.

Figura 4.7 - Percentuale di sistemi locali, unità locali, addetti e valore aggiunto delle classi a medio-alta e alta fragilità economica sul totale regionale



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Le evidenze sin qui esposte sembrano confermare alcuni recenti risultati sulla presenza di maggiori difficoltà occupazionali e produttive nelle attività economiche caratterizzate da un più alto rischio di contagio pandemico. Dalle analisi elaborate dalla Banca d'Italia, emerge che l'incidenza di lavoratori impiegati in compiti di prossimità (ovvero che non permettono un sufficiente distanziamento sociale) e in lavori più esposti a malattie e infezioni è più elevata nella maggior parte delle regioni del Mezzogiorno; di contro, la percentuale di lavoratori impiegati in attività che è possibile svolgere da remoto è più elevata in Lombardia, nel Lazio e nei grandi centri metropolitani come Roma, Milano, Bologna, Firenze (Barbieri *et al.*, 2020). Tali evidenze, lette nella prospettiva di individuare realtà territoriali più deboli, ridisegnano i confini dei contesti locali qui inquadrati come più fragili da un punto di vista strutturale; questi ultimi, come visto, sono localizzati in prevalenza al Sud, nelle Isole e, più in generale, nelle aree più periferiche rispetto ai grandi centri urbani.

In sintesi, la distribuzione territoriale dell'impatto economico della crisi in corso sembra poter avere un effetto di ampliamento del divario tra regioni settentrionali e meridionali. Le evidenze riportate segnalano infatti che le aree più a rischio e/o fragili sono localizzate al Sud d'Italia; anche spingendo l'analisi territoriale a un livello più fine (SI) in grado di cogliere realtà locali più resilienti alla crisi, nel complesso il Mezzogiorno presenta un quadro di debolezza sia strutturale, sia legata alla contingenza dell'episodio pandemico. La prima è determinata

dalla elevata incidenza di imprese di piccola dimensione, operanti in comparti a basso contenuto tecnologico e di conoscenza; la seconda deriva dal fatto che molte di queste imprese operano in settori interessati dalle chiusure amministrative. Inoltre, i centri metropolitani, che risultano essere contesti meno fragili, sono per lo più localizzati nell'Italia centro settentrionale (13 delle 21 principali realtà urbane appartengono a questa ripartizione).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Altomonte, C., T. Aquilante, and G. Ottaviano. 2012. "The triggers of competitiveness: the EFIGE cross-country report". *Bruegel Blueprint Series*, Volume XVII. Brussels, Belgium: Bruegel.
- Altomonte, C., and G. Békés. 2010. "Trade complexity and productivity". *CeFiG Working Papers N.12*. Budapest, Hungary: Center for Firms in the Global Economy - CeFiG.
- Baldazzi, B., e M. Morricone. 2012. "Un indicatore sintetico per la misura del contesto economico e delle infrastrutture in relazione allo sviluppo del turismo italiano". *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*, Volume LXVI (3/4): 47-54.
- Baldwin, R., and B. Weder di Mauro (eds.). 2020. *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes*. London, UK: CEPR Press, *Vox eBook Chapters*.
- Banca d'Italia. 2020a. *Bollettino economico n. 1 – 2020*, gennaio 2020. Roma: Banca d'Italia.
- Banca d'Italia. 2020b. *Relazione annuale sul 2019*. Roma: Banca d'Italia.
- Banca d'Italia. 2020c. "L'economia delle regioni italiane. Dinamiche recenti e aspetti strutturali". *Economie regionali*, n. 22. Roma: Banca d'Italia.
- Banca d'Italia, e Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020. *Una breve guida alle statistiche sul turismo. Differenze di finalità, fenomeni osservati, definizioni e metodologie nelle indagini sul turismo della Banca d'Italia e dell'Istat*. <https://www.istat.it/it/archivio/243826>.
- Barbieri, T., G. Basso, and S. Scicchitano. 2020. "Italian workers at risk during the Covid-19 pandemic". *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)*, Number 569. Roma: Banca d'Italia.
- Bugamelli, M., S. Fabiani, S. Federico, A. Felettigh, C. Giordano, and A. Linarello. 2018. "Back on track? A macro-micro narrative of Italian exports". *Italian Economic Journal/Rivista italiana degli economisti*, Volume 4, N. 1: 1-31.
- Caiumi, A., L. Di Biagio, and M. Rinaldi. 2015. "Computing effective tax rate in presence of non-linearity in corporate taxation". *Istat working papers*, N. 9/2015. <https://www.istat.it/it/archivio/160133>.
- Camera dei Deputati. 2020. "Disegno di Legge: Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2021 e bilancio pluriennale per il triennio 2021-2023". *Atti parlamentari*, N. 2790.
- Costa, S., F. Luchetti, E. Mazzeo, F. Sallusti, e C. Vicarelli. 2016. "Struttura, performance e potenzialità di crescita delle imprese esportatrici italiane negli anni del «double dip»". *L'industria, Rivista di economia e politica industriale*, N. 1/2016: 71-100.
- Costa, S., C. Pappalardo, and C. Vicarelli. 2017. "Internationalization choices and Italian firm performance during the crisis". *Small Business Economics*, N. 48: 753-769.
- Costa, S., F. Sallusti, C. Vicarelli, and D. Zurlo. 2019. "Over the ROC methodology: productivity, economic size and firms' export thresholds". *Review of International Economics*, Volume 27, Issue 3: 955-980.
- Crawley, A., M. Beynon, and M. Munday. 2013. "Making location quotients more relevant as a policy aid in regional spatial analysis". *Urban Studies*, Volume 50, N. 9: 1854-1869.
- De Socio, A., S. Narizzano, T. Orlando, F. Parlapiano, G. Rodano, E. Sette, e G. Viggiano. 2020. "Gli effetti della pandemia sul fabbisogno di liquidità, sul bilancio e sulla rischiosità delle imprese". *Note Covid-19*, 13 novembre 2020. Roma: Banca d'Italia.
- Dotti, N.F., U. Fratesi, C. Lenzi, and M. Percoco. 2013. "Local Labour markets and the interregional mobility of Italian university students". *Spatial Economic Analysis*, Volume 8, Issue 4: 443-468.
- Eurostat. 2020. *Arrivals at tourist accommodation establishments - Monthly data* (dati provvisori). Luxembourg: Eurostat.
- Faggian, A., R. Gemmiti, T. Jaquet, and I. Santini. 2018. "Regional economic resilience: the experience of the Italian local labor systems". *The Annals of Regional Science*, Volume 60: 393-410.

- Fawcett, T. 2005. "An introduction to ROC analysis". *Pattern Recognition Letters*, Volume 27, Issue 8: 861–874.
- Freund C., A. Mattoo, A. Mulabdic, and M. Ruta. 2020. "The supply chain shock from COVID-19: Risks and opportunities". In Djankov, S., and U. Panizza (eds.). *COVID-19 in Developing Economies*. London, UK: CEPR Press, *Vox eBook Chapters*.
- Gerschel, E., A. Martinez, and I. Méjean. 2020. "Propagation of Shocks in global value chains: the coronavirus case". *IPP Policy Briefs*, N. 53, March 2020.
- Giovanetti, G., M. Mancini, E. Marvasi, e G. Vannelli. 2020. "Il ruolo delle catene globali del valore nella pandemia: effetti sulle imprese italiane". *Rivista di Politica Economica*, N. 2: 77-99.
- Gismondi, R., e M.A. Russo. 2004. "Definizione e calcolo di un indice territoriale di turisticità: un approccio statistico multivariato". *Statistica*, N. 3: 545-571.
- Group of Thirty, Working Group on Corporate Sector Revitalization. 2020. "Reviving and Restructuring the Corporate Sector Post-Covid: Designing Public Policy Interventions". *Special Report*. Washington, D.C., U.S.: Group of Thirty.
- International Monetary Fund – IMF. 2021. *World Economic Outlook Update. Policy Support and Vaccines Expected to Lift Activity*. January 2021. Washington, DC, U.S.: IMF.
- Isard, W. 1960. *Methods of regional analysis: an introduction to regional sciences*. Cambridge, MA, U.S.: Massachusetts Institute of Technology Press; and Hoboken, NJ, U.S.: John Wiley & Sons.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2021. "I profili strategici e operativi delle imprese italiane nella crisi generata dal COVID-19". *Documento*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/252396>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020a. "Censimento permanente delle imprese 2019: i primi risultati". *Censimenti Permanenti – Imprese*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/238337>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020b. "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2020". *Lecture Statistiche – Temi*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/240112>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020c. "Una stagione mancata: impatto del Covid-19 sul turismo". *Statistiche Today*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/242017>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020d. "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19". *Statistiche Report*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/244378>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020e. *Rapporto annuale 2020. La situazione del Paese*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/244848>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020f. "Le imprese a controllo estero nell'emergenza sanitaria ed economica: effetti a breve e strategie di risposta (13 luglio 2020)". *Istat per il Paese – Approfondimenti*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/files//2020/03/imprese-controllo-estero-durante-covid-19.pdf>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020g. "Il finanziamento delle imprese nell'emergenza sanitaria (14 luglio 2020)". *Istat per il Paese - Approfondimenti*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/245511>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020h. "Le imprese esportatrici durante l'emergenza sanitaria ed economica (29 luglio 2020)". *Istat per il Paese - Approfondimenti*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/246029>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020i. "Individuazione delle priorità di utilizzo del Recovery Fund. Dossier. Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese". *Audizione parlamentare*. V Commissione "Bilancio, tesoro e programmazione". Camera dei Deputati, Roma, 2 settembre 2020. Roma: Istat. https://www.istat.it/it/files//2020/09/Dossier_Settori-imprese_Audizione-Recovery-found_2-settembre.pdf.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020j. "Attività conoscitiva preliminare all'esame del disegno di legge recante bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2021 e bilancio pluriennale per il triennio 2021-2023 e della Relazione al Parlamento presentata dal Governo ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 243 del 2012". *Audizione parlamentare*. Commissioni riunite: V Commissione "Bilancio, tesoro e programmazione" della Camera dei Deputati, V

- Commissione “Bilancio” del Senato della Repubblica, Roma, 24 novembre 2020. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/250780>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020k. “Situazione e prospettive delle imprese nell’emergenza sanitaria COVID-19. Giugno-Ottobre 2020”. *Statistiche Report*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/251618>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020l. “I conti economici territoriali. Anni 2017-2019”. *Statistiche Report*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/251960>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020m. “Imprese e ICT. Anno 2020”. *Statistiche Report*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/251968>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020n. “Movimento turistico in Italia. Gennaio-Settembre 2020”. *Statistiche Report*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/252091>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2020o. “Risultati economici delle imprese e delle multinazionali a livello territoriale. Anno 2018”. *Statistiche Report*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/252159>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2019. “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2019”. *Lecture Statistiche – Temi*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/228641>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2018a. “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2018”. *Lecture Statistiche – Temi*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/212438>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2018b. “Risultati economici delle imprese a livello territoriale: ampliamento del dettaglio di analisi. Anno 2015”. *Statistiche Report*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/217036>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2017a. “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2017”. *Lecture Statistiche – Temi*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/197346>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2017b. “Gli effetti dei provvedimenti fiscali sulle imprese. Anno 2017”. *Micro simulazioni*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/201365>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2015a. “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2015”. *Lecture Statistiche – Temi*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/150332>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2015b. “La nuova geografia dei Sistemi locali del lavoro”. *Lecture Statistiche – Territorio*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/172444>.
- Istituto Nazionale di Statistica – Istat. 2013. “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Internazionalizzazione delle imprese e performance”. *Lecture Statistiche – Temi*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/82456>.
- Javorcik, B. 2020. “Global supply chains will not be the same in the post-COVID-19 world”. In Baldwin, R.E., and S.J. Evenett (eds.). *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. London, UK: CEPR Press, *Vox eBook Chapters*.
- Mancini, M. 2021. “Le catene del valore e la pandemia: evidenze sulle imprese italiane”. *Note Covid-19*, 17 febbraio 2021. Roma: Banca d’Italia.
- Mazziotta, M., e A. Pareto (a cura di). 2020. *Gli indici sintetici*. Torino, Italia: Giappichelli Editore.
- Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Istituto Nazionale di Statistica - Istat, Istituto Nazionale della Previdenza Sociale – INPS, Istituto Nazionale per l’Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro – INAIL, e Agenzia Nazionale Politiche Attive del Lavoro – ANPAL. 2021. *Il mercato del lavoro 2020. Una lettura integrata*. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/253812>.
- Miroudot, S. 2020. “Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications”. In Baldwin, R.E., and S.J. Evenett (eds.). *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. London, UK: CEPR Press, *Vox eBook Chapters*.
- Proietti, A., e M. Repole. 2016. “Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della constant-market-shares analysis”. In Agenzia per la promozione all’estero e l’internazionalizzazione delle imprese italiane – ICE. *Rapporto Ice 2015-2016. L’Italia nell’economia internazionale*. Roma: Tiburtini.

- Timmer, M.P., E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer, and 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*, Volume 23, Issue 3: 575–605.
- Ufficio Parlamentare di Bilancio – UPB. 2020. "Audizione informale del Presidente dell'Ufficio parlamentare di bilancio ai fini dell'esame del disegno di legge di bilancio per il 2021 e della Relazione al Parlamento presentata dal Governo ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 243 del 2012". *Audizione parlamentare*. Commissioni riunite: V Commissione "Bilancio, tesoro e programmazione" della Camera dei Deputati, V Commissione "Bilancio" del Senato della Repubblica, Roma, 24 novembre 2020. Roma: UPB.
- United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD, Division on International Trade and Commodities. 2021. *Global Trade. Update (February 2021)*. Geneva, Switzerland: UNCTAD.
- Wagner, J. 2012. "International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006". *Review of World Economics*, Volume 148, Issue 2: 235–267.
- Youden, W.J. 1950. "Index for rating diagnostic tests". *Cancer*, Volume 3, Issue 1: 32–35.

APPENDICE A

LA DETERMINAZIONE DELLE SOGLIE STRUTTURALI DI RISCHIO DELLE IMPRESE: UN'APPLICAZIONE DELLA METODOLOGIA ROC¹

La tassonomia delle imprese italiane sulla base del grado di rischio è ottenuta elaborando le informazioni provenienti dall'integrazione delle seguenti basi di dati:

- **Indagine COVID2** (novembre 2020), dalla quale si ricavano le informazioni sulla percezione di rischio, sulle difficoltà incontrate dalle imprese e sulle loro strategie di reazione;
- **Archivio Frame-SBS**, da cui si estraggono le variabili economiche e strutturali dell'universo delle unità produttive (anno 2018);
- **Archivio Racli**, che fornisce le informazioni sulla composizione del lavoro interno alle imprese (anno 2018);
- **Archivio Asia-gruppi**, che fornisce le informazioni sull'appartenenza e sul posizionamento delle imprese italiane all'interno di gruppi domestici e multinazionali (anno 2018);
- **Indagine Multiscopo del Censimento permanente sulle imprese (indagine MPS)**, da cui si estraggono dati sui profili relazionali e strategici delle unità produttive, oltre a quelle relative all'innovazione e alla digitalizzazione (anno 2018).

La variabile utilizzata per definire la condizione di rischio operativo delle imprese è tratta dalla indagine COVID2; dalle informazioni provenienti dalla base dati integrata (composta dagli archivi Frame-SBS, Racli, Asia-gruppi e indagine MPS) è stato costruito il seguente insieme di indicatori compositi:

- **Dimensione economica**, che include il numero di addetti, il volume d'affari, l'età dell'impresa e l'intensità di capitale (rapporto tra immobilizzazioni e addetti);
- **Competitività**, che include la produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto), la profittabilità (rapporto tra margine operativo lordo e valore aggiunto), la competitività di costo (rapporto tra produttività del lavoro e retribuzione pro-capite);
- **Qualità delle risorse umane impiegate**, sintesi di indicatori riguardanti l'input e la gestione del lavoro dell'impresa (presenza di manager, quota di dipendenti a tempo indeterminato sul totale, quota di dipendenti con educazione terziaria sul totale, retribuzione media, presenza di investimenti in capitale umano);
- **Dimensione relazionale**, che sintetizza indicatori finalizzati a valutare la misura in cui l'impresa sia inclusa in una rete o comunque connessa al resto del sistema produttivo (numero di relazioni con altre imprese e loro tipologia, investimenti in internazionalizzazione, capacità di attivazione sul resto del sistema produttivo);
- **Tecnologia e digitalizzazione**, che sintetizza la presenza di investimenti in ricerca e sviluppo e digitalizzazione, la spesa per software e informatica, la presenza di attività di innovazione.

Ognuno degli indicatori è stato ottenuto utilizzando, dopo la normalizzazione che riporta alla stessa unità di misura variabili continue e discrete, un'analisi fattoriale che permette di sintetizzare le informazioni fornite dalle singole variabili.

¹ Appendice a cura di Federico Sallusti.

A partire da questi indicatori, la tassonomia è costruita in due stadi.

Nel primo, si definisce un indicatore composito che riassume le informazioni fornite dai cinque indicatori definiti sopra. Nel secondo, utilizzando la metodologia ROC (*Receiver Operating Characteristics*), si stimano i valori soglia di tale indicatore che consentono di discriminare in maniera efficiente le osservazioni sulla base del rischio operativo, misurato dall'indagine *COVID*. La metodologia ROC, largamente utilizzata in medicina, è stata già sperimentata per la stima di alcune componenti del sommerso economico all'interno delle nuove procedure sviluppate dall'Istat a partire dal 2014 e utilizzata per determinare le caratteristiche minime d'impresa per accedere ai mercati internazionali, nonché per l'analisi dell'internazionalizzazione delle imprese italiane².

La costruzione dell'indicatore composito è effettuata a partire da un modello logistico in cui la variabile dipendente è una misura della condizione di piena sostenibilità operativa (dove il valore 1 corrisponde a una condizione di assenza di rischio operativo) ed è stimato sulla base della popolazione dei rispondenti all'indagine *COVID2* (circa 40mila imprese, rappresentative dell'universo delle circa 1 milione di imprese con almeno 3 addetti):

$$Prob(Proxy_i = 1 | DE_i, C_i, QL_i, R_i, D_i, S_i, T_i) = \Lambda(\alpha_1 DE_i + \alpha_2 C_i + \alpha_3 QL_i + \alpha_4 R_i + \alpha_5 D_i + \alpha_6 S_i + \alpha_7 T_i) \quad (1)$$

Dove *Proxy* è la variabile dummy che approssima la condizione di piena sostenibilità operativa (essendo uguale a 1 quando l'impresa ha dichiarato di non essere a rischio, uguale a 0 nel caso opposto) Λ è la distribuzione cumulata della funzione logistica, *DE* è la dimensione economica, *C* è la competitività, *QL* è l'indicatore di qualità delle risorse umane impiegate, *R* è la componente relazionale, *D* è l'indicatore di innovazione e digitalizzazione, ed *S* e *T* sono variabili (in forma di dummy) che controllano per l'appartenenza al settore economico (in termini di Ateco a 2 digit) e alla ripartizione geografica.

Per ogni impresa, l'indicatore composito Z_i , che corrisponde al profilo dell'impresa rispetto all'informazione fornita dagli indicatori di partenza, è definito come segue:

$$Z_i = \hat{\alpha}_1 DE_i + \hat{\alpha}_2 C_i + \hat{\alpha}_3 QL_i + \hat{\alpha}_4 R_i + \hat{\alpha}_5 D_i \quad (2)$$

dove i pesi $\hat{\alpha}$ sono i coefficienti stimati nell'equazione (1). Nel secondo stadio dell'analisi, l'indicatore composito è utilizzato come variabile esplicativa nella stima di un secondo modello logistico che anche in questo caso presenta, come variabile dipendente, la probabilità di una impresa di non essere a rischio operativo. Il modello stimato diviene dunque:

$$Prob(Proxy_i = 1 | Z_i) = \Lambda(\lambda Z_i) \quad (3)$$

Sulla base delle informazioni ottenute nella stima del secondo modello logistico è possibile derivare la curva ROC, cioè la rappresentazione grafica del rapporto tra *Sensitivity* (ovvero la probabilità di individuare veri positivi) e *Specificity* (ovvero la probabilità di individuare falsi positivi) al variare dell'indicatore (Fawcett, 2006). Sulla base dell'andamento di tale curva, la cui area sottesa rappresenta anche una misura di bontà di adattamento del modello logistico, è possibile definire il valore soglia dell'indicatore che consente di discriminare le osservazioni attraverso l'indice di Youden (1950):

$$Z^* = h * Sensitivity - (1 - h) * (1 - Specificity)$$

dove *h* è il peso relativo assegnato ai due parametri.

² Si vedano ad esempio Istat (2016c) e Costa, Sallusti, Vicarelli e Zurlo (2019).

L'indice di Youden consente dunque di individuare diversi valori della soglia a seconda della rilevanza assegnata alla capacità di individuare quanti più veri positivi (a scapito del fatto di includere anche un certo numero di falsi positivi) o di evitare l'inclusione di quanti più falsi positivi (a scapito dell'esclusione di una frazione di veri positivi).

In particolare, per $h=0,5$ si ha una selezione "neutrale", per valori di $h>0,5$ si tende a privilegiare l'esclusione dei falsi positivi (ovvero di assegna lo status di positivo solo in presenza di un segnale molto forte), mentre per valori di $h<0,5$ si tende a privilegiare l'inclusione dei veri positivi (ovvero si assegna lo status di negativo solo in presenza di un segnale forte).

In questo contesto, al variare del posizionamento della soglia tanto l'allocatione delle osservazioni lungo la curva ROC quanto il livello dell'indicatore per ogni osservazione rimangono invariati. Lo spostamento della soglia fornisce una classificazione complementare con qualsiasi altra ottenibile all'interno dello spazio classificatorio definito dal modello. In questo modo, è possibile ottenere una tassonomia composta costituita dall'interazione tra le diverse classificazioni definite attraverso lo spostamento della soglia.

La definizione del valore di h consente quindi di stabilire il punto della curva ROC nel quale si posiziona la soglia di classificazione delle osservazioni rispetto al fenomeno (nel caso in esame: il passaggio da impresa "a rischio" e impresa "non a rischio"). In questo modo, si otterrà un valore Z^* che sarà considerato come soglia. Ciascuna impresa sarà dunque classificata a seconda che il suo valore Z_i risulti maggiore o minore di Z^* .

In questa analisi, si è deciso di estendere la classificazione oltre la determinazione di due sole categorie ("a rischio" e "non a rischio"), definendo due ulteriori soglie (oltre a quella canonica con valutazione "neutrale" con $h=0,5$) in corrispondenza di un valore di h rispettivamente superiore e inferiore a 0,5. In questo modo, ciascuna delle due classi definita sulla base della soglia "neutrale" è stata ulteriormente suddivisa in due sotto-classi. In particolare, le imprese sotto-soglia ("a rischio") sono state ulteriormente classificate in "a rischio" e "fragili", mentre quelle sopra-soglia ("non a rischio") sono state ulteriormente classificate in "resilienti" e "solide".

Questa ulteriore classificazione si basa sulla necessità di individuare, all'interno di ognuna delle categorie originarie, una distanza dalla soglia che sia significativa nel distinguere un differente grado di, rispettivamente, "rischiosità" (le "fragili" sono meno a rischio di quelle "a rischio") e "solidità" (le "solide" sono più solide delle "resilienti").

A tal fine si sono derivate tutte le soglie Z^{h*} corrispondenti a cento valori possibili di h (da 0,01 a 0,99). Sulla base di queste, si sono scelti i due valori di h (rispettivamente superiore e inferiore a 0,5) che consentissero la massima discriminazione al di sopra e al di sotto della corrispondente soglia: in particolare, si sono scelti i valori di h in corrispondenza dei quali si sono osservati il numero più elevato di cambiamenti di status. In questo modo, per valori di h inferiori a è possibile distinguere, all'interno delle imprese "non a rischio", quelle "solide" da quelle "meno solide" (assegnando lo status di "non a rischio" solo alle imprese molto al di sopra dalla soglia "neutrale") e, per valori di h superiori a 0,5, tra le imprese "a rischio" quelle "a rischio" da quelle "fragili" (assegnando lo status di "a rischio" solo alle imprese molto al di sotto della soglia "neutrale").

Individuati in questo modo i due valori di h (0,41 e 0,58 in questa analisi), combinando il posizionamento delle imprese rispetto alle tre soglie, si sono definite le seguenti quattro categorie:

- **A rischio:** imprese che risultano al di sotto della soglia definita da $h=0,41$;

- **Fragili:** imprese che risultano al di sotto della soglia definita da $h=0,5$ ma al di sopra di quella definita da $h=0,41$;
- **Resilienti:** imprese che risultano al di sopra della soglia definita da $h=0,5$ e al di sotto di quella definita da $h=0,58$;
- **Solide:** imprese che risultano al di sopra della soglia definita da $h=0,58$.

APPENDICE B

LA COSTRUZIONE DELL'INDICE DI RISCHIO TERRITORIALE

L'indice sintetico (Indice IRT) è ottenuto come media aritmetica di un dato numero (V) di indicatori elementari, ponderata con i contributi che questi ultimi forniscono alla determinazione di fattori ricavati dall'analisi in componenti principali (ACP) e considerati nell'analisi del fenomeno oggetto di studio (due o più).

Il processo di calcolo dell'indice prevede i seguenti passaggi:

- 1) *individuazione degli indicatori elementari per la rappresentazione del fenomeno da analizzare;*
- 2) *ACP effettuata utilizzando gli indicatori di cui al punto 1;*
- 3) *standardizzazione degli indicatori elementari di cui al punto 1;*
- 4) *media aritmetica ponderata degli indicatori standardizzati di cui al punto precedente, calcolata utilizzando come pesi le coordinate degli assi fattoriali e la varianza delle componenti ricavate dall'ACP.*

Formalmente, nel caso delle tre componenti principali considerate nel capitolo 4 del presente Rapporto (che complessivamente sintetizzano oltre l'82 per cento della varianza totale), l'indice CP (punto 4) è calcolato come segue:

$$\text{Indice } CP_i = \frac{\lambda_I \sum_{v=1}^V z_{vi} a_{Iv} + \lambda_{II} \sum_{v=1}^V z_{vi} a_{IIv} + \lambda_{III} \sum_{v=1}^V z_{vi} a_{IIIv}}{\lambda_I + \lambda_{II} + \lambda_{III}}$$

Dove z sono gli indicatori standardizzati per ciascuna variabile v e unità territoriale (SI) i , a rappresenta le coordinate degli assi fattoriali relative alle tre componenti principali (I, II e III) e λ esprime la varianza delle componenti principali. Il metodo presenta il vantaggio di basarsi su fattori incorrelati. Il peso attribuito alle variabili nel calcolo dell'indice di sintesi è dato dalle corrispondenti quote di varianza riprodotta dai fattori.

Per favorire l'interpretazione, dato che l'indice sintetico ottenuto può assumere valori sia positivi sia negativi, lo stesso è stato riproporzionato mediante procedure min-max facendolo dunque variare tra 0 ed 1, ovvero:

$$\text{Indice } CP_i^s = \frac{\text{Indice } CP_i - \text{Indice } CP_{\min}}{\text{Indice } CP_{\max} - \text{Indice } CP_{\min}}$$

APPENDICE C¹

VALUTAZIONE DELL'IMPATTO DELLA CHIUSURA DELLE ATTIVITÀ ECONOMICHE SUL FATTURATO E SUL VALORE AGGIUNTO DELLE IMPRESE A LIVELLO TERRITORIALE

L'esercizio è stato articolato in 3 fasi: (1) la proiezione al 2019 dei dati del Frame Sbs territoriale riferito al 2018 (scenario base); (2) la costruzione di tre diversi scenari di chiusura e di limitazione effettiva dello svolgimento delle attività economiche nel corso dell'anno e la stima delle variazioni di fatturato e del valore aggiunto; (3) il calcolo delle variazioni congiunturali delle variabili di interesse, a livello di divisione di attività economica (Ateco-2 digit), osservati nel corso del 2020.

1) *Proiezione dei dati del Frame Sbs territoriale al 2019*

Il primo passo ha riguardato la stima dei valori economici per il 2019 delle variabili contenute nel registro Frame Sbs territoriale, riferito all'anno 2018 (4,7 milioni di record; si veda Istat 2020, Risultati economici delle imprese e delle multinazionali a livello territoriale - <https://www.istat.it/it/archivio/252159>). La stima è stata effettuata integrando le seguenti basi di microdati: *a)* la versione anticipata del Registro Asia relativa al 2019, con circa 1,5 milioni di unità produttive per ciascuna delle quali sono presenti i valori relativi al numero degli addetti e (ove disponibile) il volume d'affari; *b)* i bilanci delle società di capitali, da cui sono stati tratti i valori di fatturato e di valore aggiunto per circa 700mila imprese).

In base a queste informazioni preliminari è stata calcolata anche una variazione delle variabili di interesse per strato (individuato dalla combinazione delle seguenti caratteristiche: Ateco a 3 digit, Regione, 5 classi di addetti), utilizzata a supporto dell'imputazione dei dati mancanti. Questo calcolo ha interessato tutte le imprese non incluse nella stima anticipata del Registro Asia 2019, ovvero circa 3 milioni di imprese non società di capitali e senza dipendenti, pari al 67 per cento del totale delle unità produttive e a un terzo del valore aggiunto complessivo.

2) *Costruzione degli scenari e stima delle perdite di fatturato*

Per il 2020 sono stati ipotizzati tre scenari di limitazione/chiusura delle attività in base ai provvedimenti entrati in vigore fino al 14 Aprile (lock1) e al 4 Maggio (lock2)². Inoltre sono state considerate chiusure ulteriori, differenziate a livello regionale in base ai livelli di rischio (giallo, arancione e rosso).

La riduzione delle attività è stata calcolata in base a tre ipotesi relative ai mesi di chiusura, una "soft" e due meno ottimistiche ("medium" e "hard"). L'ipotesi soft è relativa a un *lockdown* di un mese (ottimistica rispetto ai tempi effettivi del primo provvedimento). L'ipotesi hard introduce tre mesi in più di chiusura effettiva rispetto alla ipotesi soft, per tenere conto delle difficoltà di ripresa delle attività e del rispetto delle nuove regolamentazioni (si pensi alle limitazioni alla capienza dei ristoranti o agli ingressi contingentati nei locali aperti al pubblico). Si tratta quindi di assunzioni volte a indicare i limiti superiore e inferiore del calo di fatturato.

Nel dettaglio, le ipotesi sono le seguenti:

- 1) *Per le attività economiche interessate dal provvedimento di aprile 2020:*
 - a) lock1 soft: 1 mese;
 - b) lock1 medium: 2,5 mesi;
 - c) lock1 hard: 4 mesi.

¹ Appendice a cura di Filippo Oropallo.

² Si veda il comunicato Istat con la lista delle attività economiche soggette a chiusura: www.istat.it/it/archivio/241495.

Per le attività economiche interessate dal provvedimento di maggio 2020:

- a) lock2 soft: 2 mese;
- b) lock2 medium: 3,5 mesi;
- c) lock2 hard: 5 mesi.

Per le imprese localizzate in regioni con allerta arancione si prevede inoltre mezzo mese in più di chiusura, mentre per quelle in regioni in allerta rossa si conta un ulteriore mese di chiusura.

Tabella 1 - Regioni, numero di unità locali e grado di allerta nei mesi ottobre-dicembre

Regione	Unità locali		Grado di allerta
	N.	%	
Piemonte	347323	7,4	Rossa
Valle d'Aosta	11879	0,25	Rossa
Lombardia	872080	18,58	Rossa
Provincia autonoma di Bolzano	47505	1,01	Rossa
Provincia autonoma di Trento	44273	0,94	Gialla
Veneto	420283	8,95	Gialla
Friuli-Venezia Giulia	89738	1,91	Gialla
Liguria	132101	2,81	Arancione
Emilia Romagna	390527	8,32	Gialla
Toscana	344164	7,33	Arancione
Umbria	70596	1,5	Arancione
Marche	134700	2,87	Gialla
Lazio	467859	9,97	Gialla
Abruzzo	104494	2,23	Arancione
Molise	22227	0,47	Gialla
Campania	371988	7,92	Gialla
Puglia	270989	5,77	Arancione
Basilicata	37732	0,8	Arancione
Calabria	114941	2,45	Rossa
Sicilia	287041	6,11	Arancione
Sardegna	111823	2,38	Gialla
Totale	4694263	100	

In base a questa riduzione ipotizzata ($\Delta\%c_s$) per ogni scenario (s) è stata calcolata la riduzione dei ricavi nell'esercizio 2020 sulla base della seguente relazione:

$$\Delta R_{p,a,cl,i}^{20,s} = ru_{p,a,cl}^{19} \text{ addetti}_{p,a,cl,i}^{19} \Delta\%c_s \quad [1]$$

Dove p = Provincia, a = Ateco-3 cifre (gruppo), cl = Classe di addetti e i = Unità locale.

La riduzione è dunque calcolata a partire da una misura della produttività di strato, in termini di fatturato per addetto ($ru_{p,a,cl}^{19}$)³; questa viene riportata a livello d'impresa moltiplicandola per il numero di addetti dell'unità locale ($\text{addetti}_{p,a,cl,i}^{19}$), per poi ottenere la variazione del fatturato d'impresa applicando la riduzione ipotizzata nello scenario s di riferimento ($\Delta\%c_s$).

3 L'indicatore è pari al valore mediano di strato (provincia di appartenenza dell'unità locale, gruppo Ateco-3 digit e classe di addetti dell'unità locale) del fatturato per addetto. L'indicatore è stato imputato a tutte le unità locali dello strato di appartenenza al fine di avere una stima del rendimento per addetto in quel particolare contesto di mercato.

Successivamente la riduzione di fatturato è stata utilizzata nel calcolo del valore aggiunto, ipotizzando che: *i)* i costi variabili si riducano in proporzione al fatturato; *ii)* i costi fissi rimangano per metà costanti, mentre l'altra metà, al pari dei costi variabili, si riduce in proporzione al fatturato.

3) *Calibrazione finale*

Dal fatturato d'impresa così calcolato si è ottenuto un totale settoriale che è stato successivamente riproporzionato a livello di divisione economica (Ateco-2 digit) sulla base delle variazioni registrate dai dati mensili della fatturazione elettronica. In particolare, a partire da questi ultimi, sono state calcolate le variazioni congiunturali mensili relative al periodo gennaio-settembre 2020 (ultimo mese disponibile al momento della preparazione dell'esercizio); le variazioni annuali sono state infine calcolate, anche in questo caso, seguendo tre scenari – *ottimistico*, *pessimistico*, *intermedio* –, per tenere conto degli effetti della seconda ondata della pandemia:

- *Ottimistico* - la variazione media mensile osservata fino a settembre (media geometrica delle variazioni) viene applicata anche al quarto trimestre dell'anno (ottobre-dicembre);
- *Pessimistico* - al quarto trimestre viene applicata la variazione di fatturato media mensile osservata fino a giugno (media geometrica delle variazioni);
- *Intermedio* - media geometrica degli scenari ottimistico e pessimistico.

In particolare, i risultati dell'esercizio svolto nel paragrafo 4.2 si basano sullo scenario peggiore possibile: il contemporaneo verificarsi dell'ipotesi "lock1 *hard*", dell'ipotesi "lock2 *hard*" e dello scenario pessimistico relativo alla perdita di fatturato nel quarto trimestre.