

Individuazione delle priorità di utilizzo del Recovery Fund

**Audizione dell'Istituto nazionale di statistica
Dott. Roberto Monducci
Direttore del Dipartimento per la produzione statistica**

**V Commissione "Bilancio, tesoro e programmazione"
Camera dei Deputati
Roma, 2 settembre 2020**

Indice

| | |
|--|-----------|
| Introduzione | 5 |
| 1 La congiuntura economica | 5 |
| 1.1 <i>Quadro macro-economico internazionale</i> | 5 |
| 1.2 <i>L'economia nazionale</i> | 7 |
| 2 Criticità e priorità di intervento | 9 |
| 2.1 <i>Produttività e investimenti</i> | 9 |
| 2.2 <i>Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese</i> | 11 |
| 2.3 <i>Digitalizzazione delle imprese</i> | 19 |
| 2.4 <i>Capitale umano</i> | 22 |

Allegati

- 1. Tavole statistiche**
- 2. Dossier**

Introduzione

Il Recovery and Resilience Facility si pone l'obiettivo di fornire un ampio supporto finanziario alle riforme e agli investimenti realizzati dai singoli paesi allo scopo di mitigare gli effetti economici e sociali della crisi generata dal COVID-19, favorendo allo stesso tempo l'evoluzione delle economie europee verso modelli più sostenibili, resilienti e competitivi in grado di affrontare le sfide richieste dalla transizione digitale e green.

La definizione e la realizzazione di progetti adeguati ad assicurare questo processo richiederà un notevole sforzo da parte di tutti i paesi, ciascuno dei quali è chiamato a individuare le aree prioritarie sulle quali intervenire.

Il dibattito avviatosi in Italia richiede quindi una attenta analisi delle criticità del nostro Paese al fine di individuare un piano dettagliato degli interventi necessari. Accanto all'individuazione delle priorità sembra opportuno concepire uno o più meccanismi che ne consentano il costante monitoraggio e la loro valutazione ex-ante ed ex-post. Si tratta di un'operazione che andrebbe definita già nelle fasi preliminari all'implementazione degli interventi e osservando i più alti standard qualitativi in tema di fonti e metodi per la valutazione delle policy. A tal fine l'Istituto mette a disposizione la propria capacità di misurazione, analisi e valutazione.

Il presente documento, oltre a fornire un breve richiamo alla situazione della congiuntura economica internazionale e nazionale, fornisce specifici contributi informativi e di analisi su alcuni temi chiave: produttività e investimenti, digitalizzazione, capitale umano e competitività e potenziale di crescita delle imprese identificando, per quest'ultimo tema, delle specifiche aree di intervento.

1 La congiuntura economica

1.1 Quadro macro-economico internazionale

L'attività economica mondiale ha segnato, tra aprile e giugno, una forte flessione dovuta principalmente al fermo amministrativo della produzione imposto, con tempistiche e intensità differenti, nei vari paesi per contenere la diffusione dei contagi. Gli indicatori statistici a frequenza mensile, tuttavia,

dopo il crollo di marzo e aprile hanno mostrato con poche eccezioni un progressivo miglioramento.

Il commercio internazionale di merci in volume, che nel complesso del secondo trimestre è diminuito del 12,5% (-2,7% nei tre mesi precedenti), a giugno ha registrato un rimbalzo (+7,6% congiunturale, fonte: Central planning bureau) diffuso tra i paesi. Da maggio anche le prospettive per gli scambi mondiali sono migliorate, come segnalato dal PMI globale sui nuovi ordinativi all'export.

Nei mesi estivi l'economia cinese ha proseguito il percorso di recupero dei ritmi produttivi avviato a marzo. Dopo il forte rimbalzo del Pil nel secondo trimestre (+11,5% in termini congiunturali), a luglio, il PMI manifatturiero è salito a 51,1 (massimo da marzo) e quello dei servizi si è attestato a 54,2. Si tratta per entrambi gli indici del quinto dato consecutivo compatibile con una fase di aumento dell'attività. Nello stesso mese, i profitti delle aziende manifatturiere hanno registrato i livelli più elevati da metà 2018.

Nel secondo trimestre, il Pil statunitense ha segnato un crollo congiunturale (-9,1%), ma da maggio gli interventi di politica economica fortemente espansivi attuati dalla Federal Reserve e dal Governo hanno determinato i primi segnali di risalita dell'attività economica. A luglio, le vendite al dettaglio e di auto sono state più elevate di quelle di febbraio. La fiducia dei consumatori rilevata dal Conference Board ad agosto è, invece, ancora significativamente inferiore ai livelli di febbraio (rispettivamente 84,8 e 132,6), verosimilmente ancora condizionata dall'evoluzione dell'emergenza sanitaria e dalla crescita della disoccupazione, salita a livelli record (10,2%). Nello stesso mese, tuttavia, il PMI composito ha registrato un deciso incremento (54,7 dal 50,3 di luglio), collocandosi ben al di sopra della soglia di espansione.

Nell'area dell'euro, il Pil nel secondo trimestre si è contratto, in base alle stime preliminari, del 12,1% sul trimestre precedente e del 15% in termini tendenziali; si tratta del risultato peggiore da quando esiste la serie storica (1995). Nel dettaglio nazionale, in termini congiunturali il Pil tedesco è sceso del 9,7%, quello francese del 13,8% mentre in Spagna la caduta è stata del 18,5%. Il dato trimestrale, tuttavia, sintetizza un accentuato profilo dell'andamento mensile dell'attività economica: alla caduta di aprile si è affiancato il recupero di maggio e giugno, quando la produzione industriale e le vendite al dettaglio hanno continuato a segnare risultati positivi (+9,1% e +5,7% rispettivamente a giugno nell'area Uem).

Le informazioni disponibili per gli ultimi mesi confermano la risalita. Ad agosto l'Economic sentiment indicator (ESI), elaborato dalla Commissione europea, ha continuato a crescere (87,7 da 82,3 di luglio) trainato da industria, commercio al dettaglio e servizi, mentre la fiducia è peggiorata nelle costruzioni ed è rimasta stabile per i consumatori (nonostante il miglioramento delle attese sull'occupazione). Nel dettaglio nazionale l'ESI è aumentato in Italia (+2,7), Germania (+5,9) e Francia (+9,3), mentre è peggiorato in Spagna (-2,5).

Nello stesso mese è proseguita la fase di indebolimento del dollaro nei confronti dell'euro, probabilmente indotta dalla diminuzione dei tassi americani e dalle notizie sulla forte diffusione del COVID-19, che potrebbero avere spinto i capitali internazionali a cercare rendimenti più elevati in altri paesi. In media, ad agosto, il cambio si è attestato a 1,18 dollari per euro (1,15 a luglio). Nello stesso mese ha continuato a rafforzarsi il prezzo del Brent, nonostante l'assenza di particolari vincoli di offerta: 44,6 dollari al barile, da 43,2 di luglio (ad aprile il valore era di 18,5 dollari).

1.2 L'economia nazionale

Nel secondo trimestre il Pil italiano in volume ha registrato una contrazione senza precedenti (-12,8% rispetto al trimestre precedente), determinata dalla caduta dei consumi e degli investimenti. Anche la componente estera ha fornito un contributo negativo.

La sintesi trimestrale riflette anche nel nostro Paese andamenti mensili diversi legati alla tempistica delle misure di lockdown. Alla marcata contrazione della produzione e dei consumi di aprile è seguita una fase di recupero che ha caratterizzato i mesi di maggio e giugno, quando la produzione industriale e le vendite al dettaglio hanno mostrato decisi segnali di vivacità.

Le informazioni disponibili per i mesi di luglio e agosto, seppure ancora parziali, suggeriscono il proseguimento della fase di ripresa. Il clima di fiducia delle imprese è aumentato in entrambi i mesi in tutti i settori economici anche se i livelli degli indicatori sono ancora inferiori a quelli precedenti la crisi, soprattutto nei servizi di mercato.

Ulteriori segnali positivi si rilevano a luglio quando, rispetto al mese precedente, si osservano aumenti nei dati dei consumi elettrici e della fatturazione elettronica. A luglio, inoltre, stime preliminari sui flussi commerciali con i paesi extra-ue indicano la prosecuzione della fase di risalita

delle vendite all'estero, con un dimezzamento del calo tendenziale dell'export osservato a giugno.

Il livello di produzione industriale registrato a giugno, seppure ancora inferiore del 12,8% rispetto a febbraio, determinerebbe una crescita media del terzo trimestre rispetto al secondo del 16,4%, nell'ipotesi che l'indice restasse invariato nei mesi estivi. Il passaggio da un rimbalzo alla ripresa richiede tuttavia il mantenimento di un sentiero di crescita della produzione industriale positivo anche nei mesi estivi, seppure a tassi mensili più moderati di quelli dei due mesi precedenti.

Anche sul mercato del lavoro sembrano emergere segnali di recupero: dopo quattro mesi di flessioni consecutive, a luglio l'occupazione è cresciuta di 85mila unità rispetto a giugno (+0,4%), con una significativa espansione dell'occupazione femminile (+80mila) e, dal punto di vista delle tipologie occupazionali, dei dipendenti (+145mila, +0,8%). Contestualmente, cresce il numero di persone alla ricerca di lavoro (+134mila). Questi primi segnali di ripresa dell'occupazione sono associati ad un recupero dell'intensità lavorativa degli occupati: a luglio il numero di ore pro-capite effettivamente lavorate è pari a 33,1 ore, un livello di sole 1,2 ore inferiore a quello registrato a luglio 2019. Per i dipendenti il gap rispetto all'anno precedente è ancora più ridotto (-0,8 ore). La quota di occupati assenti tende a normalizzarsi, essendo a luglio solo di 1,1 punti percentuali superiore all'anno precedente (dai 13 punti di maggio e 3,7 punti di giugno).

La ripresa occupazionale osservata a luglio consente un primo recupero dei livelli perduti nei mesi precedenti: il gap nel numero di occupati rispetto a febbraio 2020 passa da -557mila a giugno a -472mila a luglio.

Sul fronte dei prezzi, il rallentamento della dinamica dei prezzi al consumo dei primi mesi del 2020 si è trasformato dalla fine della primavera in una fase deflativa. Ad agosto il tasso di variazione annuo dell'indice nazionale per l'intera collettività (NIC) è sceso a -0,5%, dopo -0,4% a luglio e -0,2% a maggio e giugno. La tendenza negativa è stata determinata principalmente dalla forte caduta dei prezzi dei beni energetici, come effetto della marcata contrazione delle quotazioni del petrolio sui mercati internazionali, cui si è aggiunto l'ampliarsi dei ribassi relativi ai servizi di trasporto. La dinamica dell'indicatore che misura le tendenze di fondo (calcolato escludendo energia, alimentari e tabacchi) è rimasta positiva ma estremamente contenuta e ad agosto si è pressoché annullata (+0,1%, valore più basso da ottobre 2016). Per l'indice generale NIC la variazione dei prezzi acquisita a luglio per il 2020 risulta nulla.

2 Criticità e priorità di intervento

2.1 Produttività e investimenti

L'evoluzione del sistema produttivo italiano è caratterizzata da una fase prolungata di bassa crescita della produttività, con conseguenze rilevanti sugli attuali livelli di sviluppo economico e sulle prospettive future.

Sebbene la fase di bassa produttività italiana si estenda a partire dagli anni novanta, dalla crisi del 2009 ad oggi il divario di crescita della produttività italiana rispetto ai principali paesi europei, misurato dal valore del Pil per ora lavorata, si è ulteriormente ampliato. Nel 2019, la produttività del lavoro italiana ha registrato un incremento pari a 1,2 punti percentuali rispetto al valore del 2010, a fronte di un incremento medio di circa 8 punti percentuali di Germania, Francia e Spagna.

Accanto alla strutturale debolezza della produttività totale dei fattori, dal 2014 si è aggiunta la decisa contrazione del processo di accumulazione del capitale. La spesa per investimenti ha presentato nel corso dell'ultimo decennio uno sviluppo poco favorevole con un andamento, grosso modo, analogo a quello generale dell'attività economica. Dopo essersi fortemente ridotti per effetto della crisi nel biennio 2008-09, gli investimenti hanno segnato una nuova profonda caduta nella successiva recessione e la risalita degli anni seguenti è stata lenta, con un recupero complessivo meno ampio di quello registrato nel resto dell'Uem.

Nel 2019, in Italia, la quota degli investimenti totali sul Pil (misurati a prezzi correnti) è risultata del 18,1%, ben inferiore a quella media dei paesi dell'area euro (pari al 22,0%). Questa incidenza aveva toccato nel nostro Paese un massimo del 21,3% nel 2008 e un minimo del 16,7% nel 2014.

Considerando gli altri tre maggiori paesi membri dell'Uem, si osserva che quello con la propensione all'investimento più elevata è la Francia, dove la discesa dell'inizio del decennio è stata limitata e la quota sul Pil è poi salita dal 21,5% del 2015 al 23,6% dello scorso anno. In Germania, l'incidenza degli investimenti è scesa poco nella prima metà del decennio ed è aumentata nella fase di espansione, salendo dal 20% del 2015 al 21,6% dello scorso anno. Infine, la Spagna ha registrato un andamento più simile a quello italiano, con un calo piuttosto marcato nella prima parte del periodo, seguito però da un robusto recupero negli anni recenti, che ha riportato la quota di accumulazione al 20% nel 2019.

Per quel che riguarda le principali tipologie di capitale, il nostro Paese presenta una situazione comparativamente favorevole per gli investimenti in macchinari, mezzi di trasporto, materiali ICT e armamenti mentre, all'opposto, segna un gap ampio e crescente sia per le costruzioni, sia per la spesa in capitale immateriale (prodotti della proprietà intellettuale). La prima componente (macchinari e altri beni materiali) pesa in Italia per il 6,8% del Pil, a fronte di un'incidenza del 6,5% nella Uem e solo la Germania raggiunge un valore leggermente più alto (7%). Nel caso delle costruzioni, invece, la situazione dell'Italia, che all'inizio del decennio era in linea con quella della media Uem, è peggiorata notevolmente: l'incidenza sul Pil è scesa nel 2019 all'8,1%, quota inferiore di 2,5 punti percentuali alla media dell'area e significativamente più bassa anche di quella della Spagna, che pure aveva subito una crisi molto acuta del settore delle costruzioni. Anche riguardo agli investimenti immateriali l'incidenza sul Pil risulta nel 2019 molto inferiore in Italia rispetto alla media Uem (3,1% contro 4,9%) restando più bassa rispetto a tutti i paesi qui considerati. Inoltre, l'evoluzione di tale quota, seppure positiva, presenta una crescita meno intensa di quella registrata nel resto dell'area, a testimonianza di un ritardo che si è progressivamente ampliato.

L'analisi degli investimenti sulla base del settore istituzionale che effettua la spesa evidenzia a rilevante specificità, indicando come la componente pubblica abbia giocato un ruolo di indebolimento della dinamica del processo di accumulazione del capitale. Nel 2019 la spesa complessiva per investimenti, valutata a prezzi correnti, è stata pari a 322,7 miliardi di euro, lo stesso livello del 2010 (322,6 miliardi). Tuttavia, al suo interno, gli investimenti delle Amministrazioni pubbliche sono diminuiti nel periodo del 18,9%, mentre quelli del settore privato (che includono anche le unità a controllo pubblico non classificate nel settore delle Amministrazioni pubbliche) sono aumentati del 3,5%.

È importante notare che la progressiva contrazione del peso degli investimenti pubblici sul totale (passato in Italia dal 15,5% del 2010 al 12,5% del 2019) è una caratteristica comune agli altri paesi europei. Anche nel complesso dell'area Uem l'incidenza della componente pubblica degli investimenti è progressivamente diminuita nell'ultimo decennio (da 16,6% a 12,5%), ma ciò è avvenuto a fronte di una sostanziale tenuta degli investimenti pubblici (cresciuti in media dello 0,1% annuo) e di una forte espansione di quelli privati (+3,8% in media annua).

Se rapportata al Pil, dal 2008 al 2019 la quota di investimenti pubblici italiani è scesa di circa un punto percentuale (da 3,2% a 2,3%) attestandosi su un livello inferiore di quello dell'area euro (pari al 2,8% nel 2019).

Il maggior contributo al calo degli investimenti pubblici è venuto dalle amministrazioni locali, con una riduzione tra il 2010 e il 2019 del 26,5%, mentre per le Amministrazioni centrali e gli Enti di previdenza la contrazione è stata più contenuta (-6,6%).

Elementi importanti riguardo agli investimenti pubblici emergono anche dall'analisi per tipologia di spesa: nel 2010 su un totale di 49,9 miliardi di euro, il 58,3% (29,1 miliardi) erano rappresentati dalle costruzioni, il 19,3% da impianti, macchinari e armamenti e il 22,3% da prodotti della proprietà intellettuale. Nel corso dell'ultimo decennio gli investimenti in impianti, macchinari e armamenti hanno mostrato un profilo ciclico con una forte riduzione tra il 2010 e il 2014 (anno in cui la spesa è stata circa la metà di quella registrata nel 2009) e un graduale recupero a partire dal 2015, con una riduzione complessiva, a prezzi correnti, del 10,1% tra il 2010 e il 2019. Gli investimenti in prodotti della proprietà intellettuale hanno segnato una sostanzialmente stazionarietà, con un livello del 2019 appena superiore a quello di inizio decennio.

Particolarmente rilevante appare, invece, la contrazione degli investimenti pubblici in costruzioni il cui valore si è ridotto negli ultimi dieci anni del 29,3%, nonostante un recupero nel 2019; assai marcata è stata la caduta per il settore delle amministrazioni locali (-36,7%). La riduzione delle spese di questa componente di investimenti ha riguardato tutte le diverse tipologie con cali del 30,4% dei fabbricati non residenziali (al cui interno ricadono le strutture sanitarie), del 22,8% delle opere stradali e del 32,3% per le altre opere del genio civile che includono le spese per porti, condotte, opere per la difesa del suolo, linee ferroviarie e tutte le altre opere pubbliche in costruzioni non incluse nelle prime due categorie¹.

2.2 Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese

Le innovazioni introdotte negli ultimi anni dall'Istat nella produzione delle statistiche ufficiali sul sistema produttivo (cui si è già avuto occasione di accennare in passate audizioni dell'Istituto) assicurano oggi la disponibilità di

¹ La ripartizione delle spese per investimenti in costruzioni per il 2019 non è stata ancora diffusa su I.Stat e l'indicazione deve intendersi come preliminare.

dati sulle unità economiche caratterizzati da elevata granularità e alta capacità informativa. Si tratta di strumenti che, in una fase di elaborazione di politiche di recupero dall'epidemia e di stimolo alla crescita economica, possono risultare utili nel fornire supporto alla formulazione di misure mirate e in grado di sfruttare i punti di forza del nostro sistema produttivo riducendo l'impatto negativo degli elementi di criticità.

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

2.2.1 Politiche settoriali: le interdipendenze all'interno del sistema economico

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

L'evidenza empirica ha mostrato come il sistema produttivo italiano sia caratterizzato da uno strutturale sotto-dimensionamento delle unità produttive e da una maggiore frammentazione rispetto agli altri principali paesi europei.² Ciò emerge soprattutto nelle relazioni fra industria e servizi di mercato, che si mostrano ben meno intense nel caso italiano rispetto a quanto

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

accade, ad esempio, in Germania e Francia. Una tale frammentazione comporta maggiori dispersione e lentezza nella diffusione degli stimoli settoriali all'interno del sistema produttivo, sia in termini di scambi economici di beni intermedi e di investimento, sia, in termini più generali, di trasmissione di tecnologia, innovazione e competitività.

Il sistema produttivo italiano è caratterizzato, poi, dalla tendenza a strutturarsi nella forma di "arcipelaghi" costituiti da reti di relazioni molto intense fra insiemi di settori (tecnologicamente contigui) ma poco legate al resto del sistema. Questo, da un lato limita in qualche misura il propagarsi degli effetti delle crisi che colpiscono selettivamente determinate attività, dall'altro fa sì che per promuovere la crescita del sistema sia necessario tener conto anche delle interdipendenze tra settori.

In particolare, nel nostro sistema economico è possibile individuare cinque arcipelaghi: industria "tradizionale" (fra cui agroalimentare, tessile, abbigliamento e pelli, gomma e plastica); industria "pesante" (fra cui metallurgia, elettronica, macchinari, autoveicoli); trasporti e logistica (fra cui trasporto terrestre e marittimo, magazzinaggio e servizi postali); servizi "market" (fra cui ICT, servizi finanziari, attività professionali, servizi alle imprese); servizi alla persona (fra cui sanità, istruzione, altri servizi alla persona, Amministrazioni Pubbliche). All'interno di tali arcipelaghi la conformazione delle relazioni consente una trasmissione generalmente efficiente degli stimoli lungo le filiere che compongono tali sotto-reti. Tuttavia, l'attivazione risulta ridotta verso l'esterno vista la mancanza di connessioni importanti tra le sotto-reti, soprattutto per quanto riguarda i legami fra manifattura e servizi.

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

Per quanto concerne il primo punto, il sistema produttivo italiano attiva in media 100 euro di importazioni per ogni 366 euro di produzione interna. Tuttavia, sussiste una forte eterogeneità settoriale che contrappone in maniera netta il comportamento dei servizi rispetto alla manifattura. Infatti, mentre i servizi attivano in maniera preponderante la produzione di input intermedi di origine interna (tutti i settori sono al di sopra della media dei 366 euro contro 100), così come accade anche per le costruzioni (584 euro), per i comparti dell'industria in senso stretto si osserva la tendenza opposta.

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

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

2.2.2 Politiche sulle imprese: profili delle imprese e fattori rilevanti per la crescita

La disponibilità di informazioni puntuali raccolte dall'Istat sulla struttura, le strategie e la performance delle imprese consente di fornire una solida base informativa anche al disegno di politiche "orizzontali", dirette cioè a stimolare,

indipendentemente dal contesto settoriale, comportamenti in grado di accrescere la resilienza delle imprese alla crisi e la competitività del sistema produttivo.

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

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

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

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

In altri termini, la grande maggioranza delle imprese italiane con almeno 10 addetti ha un profilo dinamico medio o medio-basso. È dunque esiguo il numero di unità a dinamismo alto (il 4%, poco più di 8mila imprese) o medio-

alto (13%, 27.600 imprese), anche se tali insiemi spiegano rispettivamente circa il 23 e il 20% dell'occupazione del sistema (circa 3,8 milioni di addetti in totale, più o meno ugualmente ripartiti tra i due gruppi) e il 24,8 e 27,3% del valore aggiunto.

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

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

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

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

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

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

2.2.3 I driver della transizione delle imprese verso profili più competitivi e orientati alla crescita

Affinché l'opportunità fornita dalle risorse dei programmi europei sia colta pienamente ai fini di un riposizionamento strutturale delle imprese italiane su livelli più avanzati di dinamismo e competitività, è necessario che le misure di tipo "orizzontale" sulle imprese abbiano almeno due caratteristiche fondamentali: *a)* siano in grado di individuare con precisione la platea dei destinatari dei provvedimenti di stimolo; *b)* producano i giusti incentivi per fare avanzare le imprese verso profili più competitivi e orientati alla crescita.

Gli argomenti sin qui richiamati si sono soffermati soprattutto sul primo punto, mostrando come l'adozione di determinati profili di dinamismo strategico possa compensare (almeno in parte) i limiti strutturali legati al "nanismo" delle nostre imprese.

I dati e le analisi dell'Istat consentono di fornire supporto anche al secondo punto (l'individuazione delle leve da attivare per portare le imprese su sentieri di performance più elevati), legandolo al primo in un unico contesto integrato di sviluppo. In particolare, è possibile individuare con precisione i *driver* che segnano il passaggio delle imprese verso profili a più elevata performance e potenziale di crescita.

Transizione da dinamismo basso a medio-basso – Si tratta probabilmente del passaggio più impegnativo, non tanto per il numero di unità coinvolte (39mila imprese e 916mila addetti), quanto per la natura dei cambiamenti necessari: il primo step della transizione verso un maggiore dinamismo richiede in primo luogo un ampliamento della visione strategica e, di conseguenza, una positiva propensione alla crescita. In ordine di importanza, devono comparire investimenti, sia pure non ingenti, in formazione del personale (ad es. alfabetizzazione digitale), digitalizzazione (anche di tipo meno evoluto, lontano dalle tecnologie abilitanti di Industria 4.0), organizzazione (sicurezza dei processi produttivi, riduzione dell’impatto ambientale, attivazione di relazioni di collaborazione produttiva con altre imprese, in forma di commessa o subfornitura). Tutto questo, tuttavia, è imprescindibilmente subordinato a un mutamento della struttura finanziaria, che deve andare (e *poter* andare) al di là del solo autofinanziamento, aprendosi a fonti esterne sia pure poco sofisticate, quali il credito bancario e commerciale.

Transizione da dinamismo medio-basso a medio – In questo caso la platea di destinatari è ampia: 79mila imprese e 1,9 milioni di addetti. Il passaggio a un dinamismo “medio” è segnato *in primis* da un maggiore orientamento all’innovazione, alla modernizzazione dei processi produttivi, ai mercati esteri. Assumono piena rilevanza gli investimenti in R&S (interna all’impresa o acquistata da terzi), in macchinari per l’innovazione di prodotto e di processo, in software avanzati (ad es. per *data analytics*). Parallelamente, divengono centrali gli investimenti in capitale umano, a cominciare dalla formazione del personale sulle nuove tecnologie adottate. Il raggiungimento di un livello di dinamismo “medio” si accompagna infine a un rafforzamento dell’attenzione ai temi della sostenibilità, in particolare quelli legati alla sicurezza dei processi produttivi e alla salvaguardia dell’ambiente.

Transizione da dinamismo medio a medio-alto – Questa transizione, che potrebbe riguardare 58mila imprese e 2,3 milioni di addetti, segna l’ingresso nelle classi a maggiore dinamismo, composte da unità strutturate e internazionalizzate. Il passaggio richiede anzitutto un più elevato grado di digitalizzazione dei processi, con l’adozione di tecnologie abilitanti di 4.0 (ad es. *cyber-security*; automazione avanzata, robotica, stampa 3D) e la formazione specifica del personale. Divengono significativi gli investimenti in R&S e per l’internazionalizzazione. Fondamentale, inoltre, è la possibilità di diversificare le fonti di finanziamento verso forme più sofisticate del credito (quali *equity*, prestiti intragruppo ecc.). L’ingresso in classi a maggiore

dinamismo deve quindi accompagnarsi alla possibilità di reperire risorse economiche diverse, per finanziare attività con diversi gradi di rischio.

Transizione da dinamismo medio-alto ad alto – Lo spostamento al massimo grado di dinamismo coinvolgerebbe una platea di imprese relativamente contenuta (27mila unità e 2 milioni di addetti). Veicoli della transizione sono investimenti elevati in internazionalizzazione (commerciale e produttiva), digitalizzazione (quali automazione avanzata, sistemi intelligenti, realtà aumentata, Internet of Things, cyber-security, utilizzo di servizi cloud per la gestione in remoto di dati e processi aziendali) e nella formazione del capitale umano (ad esempio sulle innovazioni adottate e/o previste), una marcata propensione all'innovazione (tramite R&S, acquisizione di licenze e brevetti, di strumenti per l'analisi dei dati, di apparati di rete e di telecomunicazioni), l'utilizzo di fonti di finanziamento sofisticate.

In questo quadro, una possibile strategia di supporto maggiormente selettiva e focalizzata potrebbe riguardare, almeno in una fase iniziale, sottoinsiemi di imprese appartenenti ai cluster descritti in precedenza il cui profilo risulta già molto vicino a quello delle aziende appartenenti al profilo superiore³. Ciò garantirebbe interventi estremamente mirati e con probabilità di successo elevate.

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

2.3 Digitalizzazione delle imprese

Il grado di "digitalizzazione" delle imprese viene generalmente misurato in termini di infrastrutturazione (accesso alla banda larga, numero di apparecchiature acquistate od utilizzate, ecc.). Questo approccio, se da un lato

³ Le imprese target (che presentano un profilo strutturale e comportamentale "intermedio" tra due gruppi) sono state individuate isolando le unità per le quali, date le loro caratteristiche strutturali e di dinamismo, si stima una probabilità non trascurabile di appartenere alla classe di dinamismo immediatamente superiore.

misura correttamente alcuni fondamentali fattori abilitanti e una compiuta maturità digitale delle imprese, dall'altro rischia di non cogliere la complessità del fenomeno. Il processo di digitalizzazione delle imprese che conduce alla cosiddetta maturità digitale può essere diviso in due fasi: la prima in cui si sviluppano le condizioni tecniche e strutturali per avviare il processo di digitalizzazione; la seconda che passa per l'adozione di tecnologie applicative più utili ed efficaci per aumentare efficienza e produttività. Alla luce di queste considerazioni, all'interno del censimento permanente delle imprese, condotto nel 2019, il tema della digitalizzazione è stato interpretato integrando il monitoraggio degli investimenti in tecnologie digitali di tipo infrastrutturale (connessione a Internet, acquisto di servizi cloud, ecc.) con l'individuazione di investimenti in tecnologie definite applicative. Questi secondi includono investimenti più specializzati che possano segnalare uno spostamento verso il pieno utilizzo delle risorse digitali disponibili, con tecnologie quali Big Data, applicazioni di Internet delle cose, stampa 3D, robotica, simulazione, ecc..

Nel periodo 2016-2018 oltre tre quarti delle imprese con almeno 10 addetti (77,5%) hanno investito, o comunque utilizzato, almeno una delle 11 tecnologie individuate nel questionario del censimento come fattori chiave di digitalizzazione. La maggior parte delle imprese utilizza un numero limitato di tecnologie, dando priorità agli investimenti infrastrutturali (soluzioni cloud, connettività in fibra ottica o in mobilità, software gestionali, cyber-security) e lasciando eventualmente a una fase successiva l'adozione di tecnologie applicative. L'utilizzo di infrastrutture digitali giunge a saturazione già tra le imprese meno digitalizzate (quelle con investimenti "soltanto" in 4 o 5 tecnologie) e solo molto più lentamente si diffondono applicazioni più complesse e con maggiore impatto sui processi aziendali: appena il 16,6% delle imprese ha adottato almeno una tecnologia tra Internet delle cose, realtà aumentata o virtuale, analisi dei Big Data, automazione avanzata, simulazione e stampa 3D.

Il discrimine dimensionale nell'adozione di tecnologie digitali è assai marcato. Ha effettuato investimenti digitali il 73,2% delle imprese con 10-19 addetti e il 97,1% di quelle con 500 e più addetti. Meno significative sono le differenze territoriali: si va dal 73,3% nel Mezzogiorno al 79,6% nel Nord-est. A livello settoriale emerge il ruolo trainante dei servizi: le telecomunicazioni (94,2%), la ricerca e sviluppo, l'informatica, le attività ausiliarie della finanza, l'editoria e le assicurazioni hanno quote di imprese che investono in tecnologie digitali

superiori al 90%. Il primo settore manifatturiero per investimenti digitali è la farmaceutica (94,1%), seguito a distanza dalla chimica (86,6%).

Complessivamente solo 4 imprese ogni 100 possono essere definite digitalmente mature, ovvero caratterizzate da un utilizzo integrato delle tecnologie disponibili. Dall'altra parte dello spettro di complessità quasi 30 imprese su 100 si possono definire asistematiche, ovvero che si caratterizzano per aver adottato (tutte) almeno un software gestionale nel periodo 2016-2018, assieme a investimenti limitati in tecnologie infrastrutturali come il cloud o la connessione a Internet via fibra ottica. Queste imprese hanno, ovviamente, la percezione delle potenzialità del digitale ma, per la loro dimensione o collocazione settoriale, hanno difficoltà a prefigurare una transizione sistematica verso un assetto organizzativo intensamente digitalizzato.

Per quanto riguarda le aspettative di investimento – necessariamente rilevate nella fase pre-Covid19 – una quota significativa di imprese ha dichiarato di voler mantenere elevati gli investimenti infrastrutturali (connessione a Internet, cyber-security) mentre per le tecnologie applicative – pur tenendo conto del loro diverso grado di diffusione a livello settoriale – quelle che le hanno inserite nei propri progetti di sviluppo sono sistematicamente sotto il 10%, con l'esclusione di Internet delle Cose che invece si attesta al 12%. A livello settoriale, a parte il settore delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, non emergono comparti con aspettative di investimento significative. Vi sono però alcuni casi di investimenti mirati, ad esempio l'automazione/robotica e la simulazione nel settore manifatturiero che arriva ad interessare il 16-17% delle imprese dell'intero comparto. In generale, però, anche prima della crisi COVID-19, le imprese italiane non mostravano di essere pronte a un cambio di passo nei processi di trasformazione digitale. Esse sembrano piuttosto orientate verso aggiustamenti limitati dei propri progetti di sviluppo. Ciò emerge, in particolare, dall'analisi per dimensione d'impresa. Ad esempio, la classe 10-19 addetti è divisa in due cluster: uno caratterizzato da incrementi attesi rilevanti, ma a partire da livelli di diffusione inferiori al 10% (si tratta prevalentemente di tecnologie applicative); l'altro, riferito a tecnologie infrastrutturali, mostra livelli di diffusione in media con le altre classi dimensionali ma incrementi attesi estremamente bassi. Con leggere differenze, questo schema è valido per quasi tutte le classi di addetti determinando, come già osservato, una limitata dinamica a livello di sistema.

Un'eccezione merita però di essere segnalata. Con riferimento a tre tecnologie applicative chiave – Internet delle Cose, automazione e robotica e analisi dei Big Data – il 50% delle imprese appartenenti alle classi dimensionali 250-499 addetti e 500 e oltre dichiara l'intenzione di mantenere un elevato tasso di incremento degli investimenti anche in presenza di tassi di diffusione già significativi per il contesto italiano.

2.4 Capitale umano

Il sistema educativo di un paese e la sua capacità di fornire forza di lavoro qualificata sono da considerarsi quali fattori essenziali per la crescita economica. Politiche per l'istruzione ben congegnate sono risultate, in diversi contesti e in diversi momenti storici, essenziali per il superamento di fasi di crisi o rallentamento. Inoltre, la mancanza di opportunità educative riduce la probabilità di riuscire a sottrarsi a una condizione di disagio economico, poiché una bassa istruzione implica una maggiore difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro.

I giovani italiani sono più istruiti del resto della popolazione ma lo svantaggio dell'Italia rispetto al resto dell'Europa è comunque marcato. La strategia Europa 2020 individuava tra i target per l'istruzione l'innalzamento della quota di 30-34enni in possesso di un titolo di studio terziario (con un obiettivo pari al 40%), considerato un elemento fondamentale per una "società della conoscenza". Nel 2019, in Italia, la quota di giovani laureati è del 27,6% mentre l'Unione Europea nel suo complesso e grandi paesi come la Francia e la Spagna hanno già superato il target previsto. L'Italia resta al penultimo posto nell'Ue, sopra la Romania.

Bisogna sottolineare che la bassa quota di giovani con un titolo terziario risente anche della limitata disponibilità di corsi terziari di ciclo breve professionalizzanti⁴, in Italia erogati dagli Istituti Tecnici Superiori. Nonostante tali corsi siano diffusi solo in alcuni Paesi europei, in Spagna e in Francia danno origine a circa un terzo dei titoli terziari conseguiti.

Le prospettive occupazionali dei giovani laureati sono, in Italia, relativamente più deboli rispetto ai valori medi europei: la quota degli occupati tra i 30-34enni laureati non raggiunge l'80% (78,9%) contro un valore medio nella Ue dell'87,7%. Anche tra i giovani resta tuttavia importante – e di entità simile a

⁴ Titoli corrispondenti al livello 5 della Classificazione Internazionale dei titoli di studio (ISCED2011)

quello medio europeo - il vantaggio occupazionale della laurea rispetto al diploma

Il 24,6% dei laureati (25-34enni) ha conseguito il titolo nelle aree disciplinari scientifiche e tecnologiche (STEM: Science, Technology, Engineering and Mathematics), con un divario di genere molto forte: 37,3% degli uomini contro il 16,2% delle donne. Le quote si invertono per le lauree umanistiche: 30,1% tra le laureate e 15,6% tra i laureati. Anche le lauree nell'area medico-sanitaria e farmaceutica sono raggiunte più frequentemente dalle donne (18,2 contro 14,5% di uomini), mentre per l'area socio-economica e giuridica la proporzione è simile (35,5 tra le laureate e 33,2% tra i laureati).

L'attenzione alla scelta dell'indirizzo di studio universitario si riflette in importanti differenze tra i tassi di occupazione dei laureati per area disciplinare. Nel 2019, il tasso di occupazione della popolazione laureata (25-64 anni) raggiunge il livello più alto per l'area medico-sanitaria e farmaceutica (86,8%), seguono le lauree nell'ambito STEM (83,6%), quelle dell'area socio-economica e giuridica (81,2%) ed infine i titoli dell'area umanistica e servizi (76,7%).

Fenomeno contrapposto al pieno compimento del percorso di studi è quello dell'abbandono precoce del sistema di istruzione e formazione – Early Leavers from Education and Training (ELET) – che rientra anch'esso tra gli indicatori della Strategia Europa2020 (l'obiettivo è che la loro incidenza non superi il 10%). Nel 2019, la quota di 18-24enni che possiede al più un titolo secondario inferiore ed è già fuori dal sistema di istruzione e formazione si attesta in Italia al 13,5%, valore ampiamente superiore all'obiettivo che è stato, invece, quasi raggiunto dalla Germania e già superato da diversi anni in Francia.

L'abbandono precoce ha in Italia un effetto particolarmente negativo sulla capacità di inserimento nel mercato del lavoro: nel nostro Paese è occupato il 35,4% dei giovani ELET a fronte del 46,6% nella media Ue. Per contro, in Italia un ELET su due dichiara che vorrebbe lavorare a fronte di uno su tre in Europa. La quota di giovani (15-29 anni) non più inseriti in un percorso scolastico/formativo e neanche impegnati in un'attività lavorativa, i cosiddetti NEET (Neither in Employment nor in Education and Training) è pari al 22,2% e corrisponde a circa 2 milioni di giovani. La quota di NEET è la più elevata tra i Paesi dell'Unione, di circa 10 punti superiore al valore medio Ue28 (12,5%) e decisamente distante dai valori degli altri grandi Paesi europei. La condizione di NEET è più diffusa tra le donne (24,3% contro il 20,2% degli uomini)

indipendentemente dal livello di istruzione posseduto. Nel Mezzogiorno l'incidenza dei NEET è più che doppia (33,0%) rispetto al Nord (14,5%) e molto più alta di quella rilevata al Centro (18,1%).

Segnali più confortanti si riscontrano invece per il processo di transizione dalla scuola al lavoro, fenomeno che può essere colto utilizzando il tasso di occupazione dei 20-34enni - non più inseriti in un percorso di istruzione e formazione – che hanno conseguito il titolo di studio (secondario superiore o terziario) da uno a non più di tre anni.

In Italia, l'indicatore è pari a 58,7% (+2,2 punti rispetto al 2018), sintesi di un tasso di occupazione dei diplomati pari al 52,9% (+2,6 punti) e dei laureati pari al 64,9% (+2,1 punti). Ciononostante, i valori restano enormemente inferiori a quelli medi Ue28, pari a 81,5% nel totale, al 76,4% tra chi ha conseguito un titolo secondario superiore e all'85,3% tra chi ha conseguito un titolo terziario.

Sulla base degli ultimi dati relativi alla spesa pubblica per funzione economica (Cofog), nel 2018 per l'Istruzione nella media Ue27 è stato destinato il 4,6% del Pil. L'Italia (4,0% del Pil) si colloca sotto la media europea e molto distante da Svezia e Danimarca, paesi in cui si registra la spesa più elevata (rispettivamente 6,9 e 6,4% del Pil) e in ritardo rispetto a Francia (5,1% del Pil) e Germania (4,2% del Pil).

Individuazione delle priorità di utilizzo del *Recovery Fund*

**Audizione dell'Istituto nazionale di statistica
Dott. Roberto Monducci
Direttore del Dipartimento per la produzione statistica**

Allegato statistico

**V Commissione "Bilancio, tesoro e programmazione"
Camera dei Deputati
Roma, 2 settembre 2020**

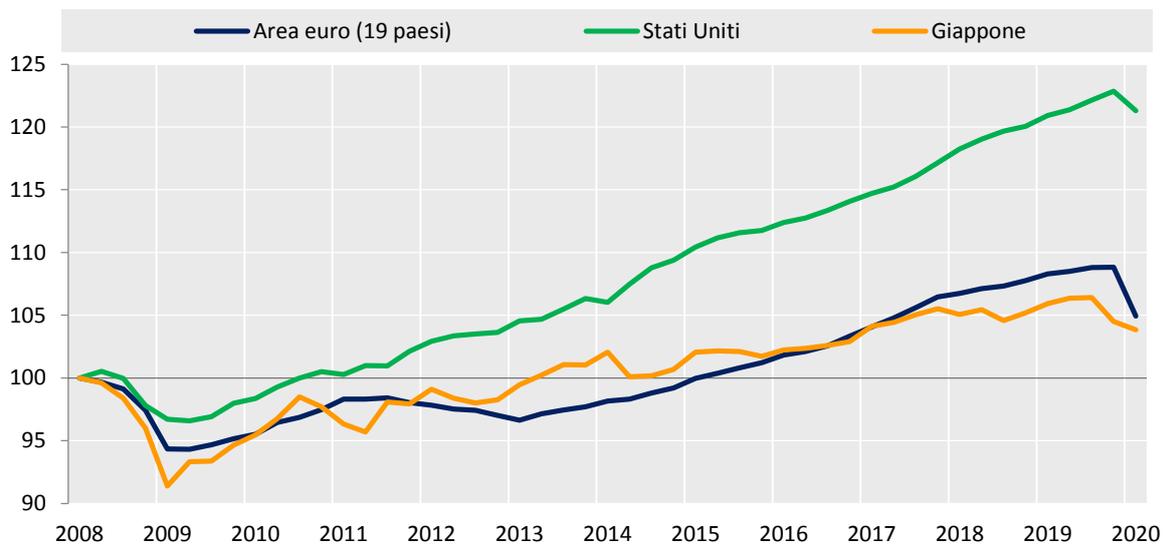
ELENCO DI FIGURE E TAVOLE

- [Figura 1](#) [Andamento del Pil nell'Area euro, negli Stati Uniti, in Giappone](#)
- [Figura 2](#) [Clima di fiducia nell'Area euro - Economic Sentiment Indicator \(ESI\)](#)
- [Figura 3](#) [Clima di fiducia delle imprese per settori di attività economica](#)
- [Figura 4](#) [Clima di fiducia delle imprese per settore di attività economica - Gennaio, Luglio e Agosto 2019](#)
- [Figura 5](#) [Esportazioni, importazioni e saldi della bilancia commerciale dell'Italia](#)
- [Figura 6](#) [Indice della produzione industriale e indice della produzione nelle costruzioni](#)
- [Figura 7](#) [Andamento del mercato del lavoro](#)
- [Figura 8](#) [Produttività del lavoro per ora lavorata in alcuni paesi europei e nella media dell'area euro](#)
- [Figura 9](#) [Investimenti fissi lordi per tipologia di ASSET](#)
- [Figura 10](#) [Adozione di tecnologie digitali da parte delle imprese per numero di tecnologie adottate](#)
- [Figura 11](#) [Adozione di tecnologie digitali da parte delle imprese con almeno 10 addetti](#)
- [Tavola 1](#) [Imprese con almeno 10 addetti in base al loro grado di maturità digitale](#)
- [Figura 12](#) [Imprese con almeno 10 addetti che intendono investire in tecnologie digitali per tecnologia](#)
- [Figura 13](#) [Imprese con almeno 10 addetti che intendono investire in tecnologie digitali per classe di addetti](#)
- [Figura 14](#) [Tasso di occupazione dei 30-34enni per titolo di studio e genere](#)
- [Figura 15](#) [Giovani di 25-34 anni con titolo di studio terziario nelle discipline STEM](#)
- [Figura 16](#) [Tasso di occupazione dei laureati di 25-64 anni per area disciplinare](#)
- [Figura 17](#) [Tasso di occupazione dei 18-24enni non più in istruzione/formazione - ELET e diplomati](#)
- [Figura 18](#) [Neet di 15-29 anni disoccupati ed inattivi per tipologia](#)

PER SAPERNE DI PIÙ

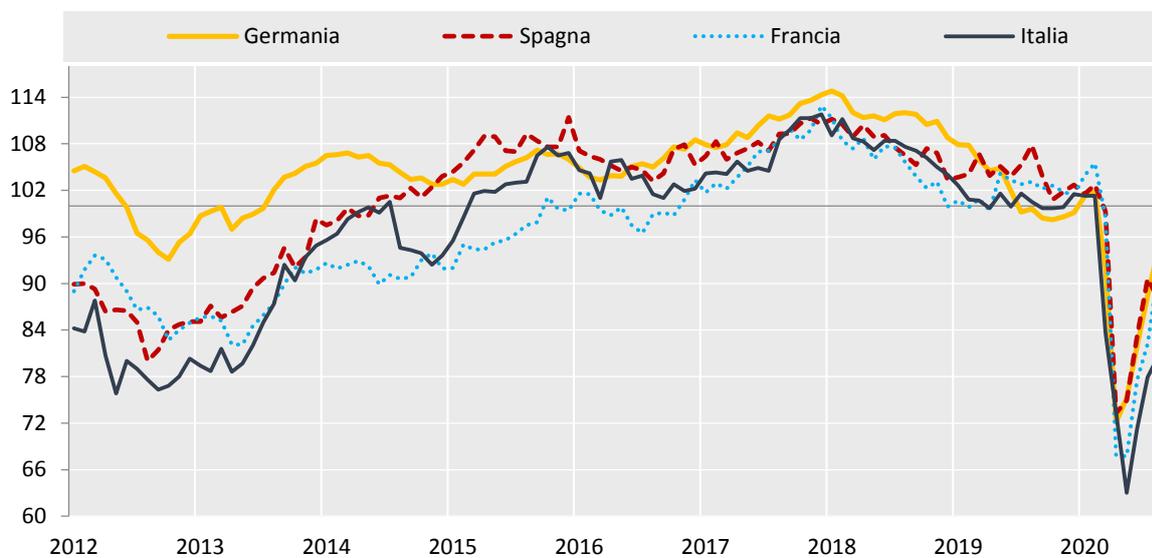
www.istat.it

Figura 1 - Andamento del Pil nell'Area euro, negli Stati Uniti, in Giappone - T1:2008-T2:2020
(numeri indice, base T1:2008=100)



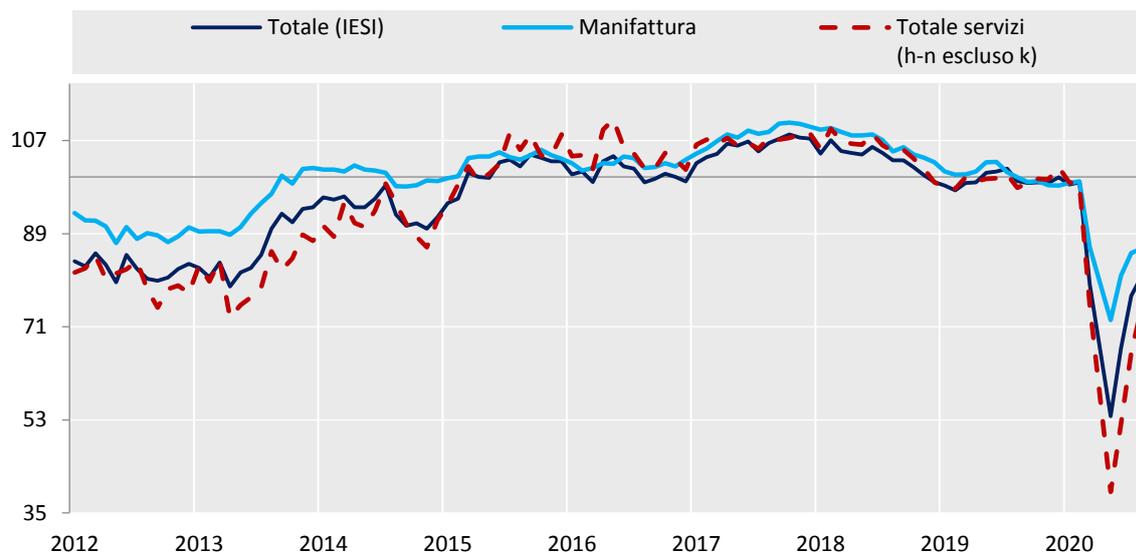
Fonte: Ocse, Quarterly National Accounts

**Figura 2 - Clima di fiducia nell'Area euro - Economic Sentiment Indicator (ESI) -
Gennaio 2012-Agosto 2020**
(indici destagionalizzati)



Fonte: Eurostat, Business and consumer surveys

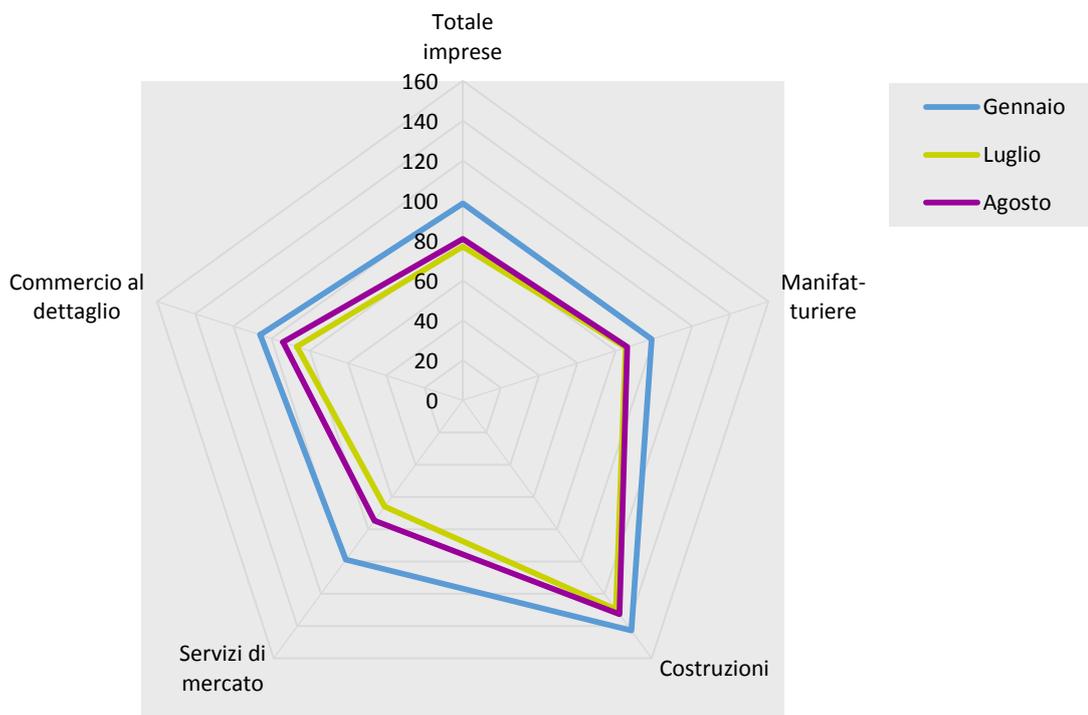
Figura 3 - Clima di fiducia delle imprese - Gennaio 2012-Agosto 2020
(indici destagionalizzati, base 2010=100)



Fonte: Istat, Indagini sul clima di fiducia delle imprese e dei consumatori

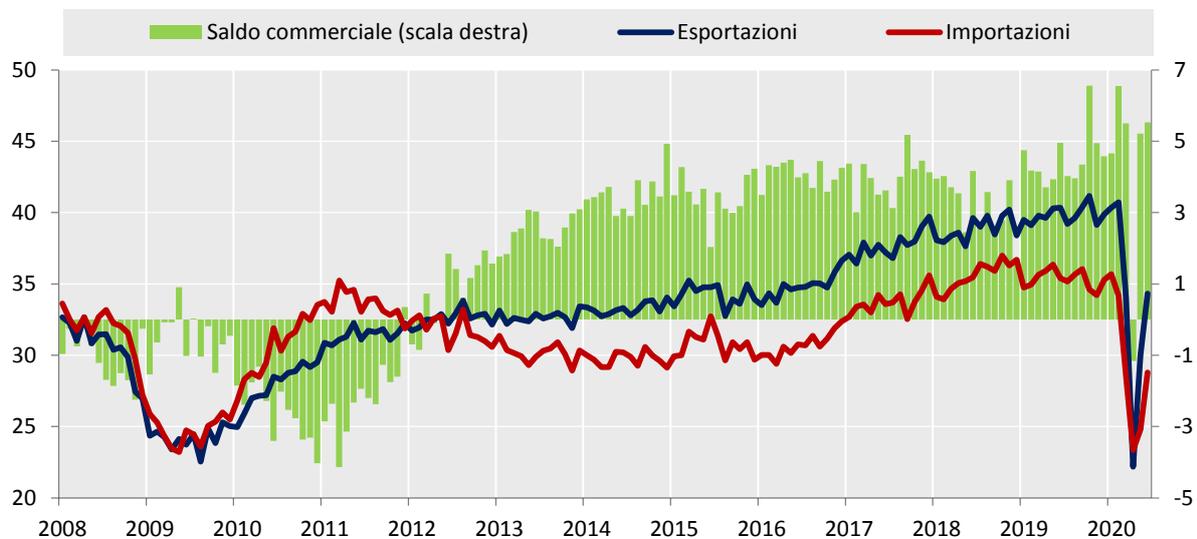
Figura 4 - Clima di fiducia delle imprese per settore di attività economica - Gennaio, Luglio e Agosto 2019

(indici destagionalizzati base 2010 = 100)



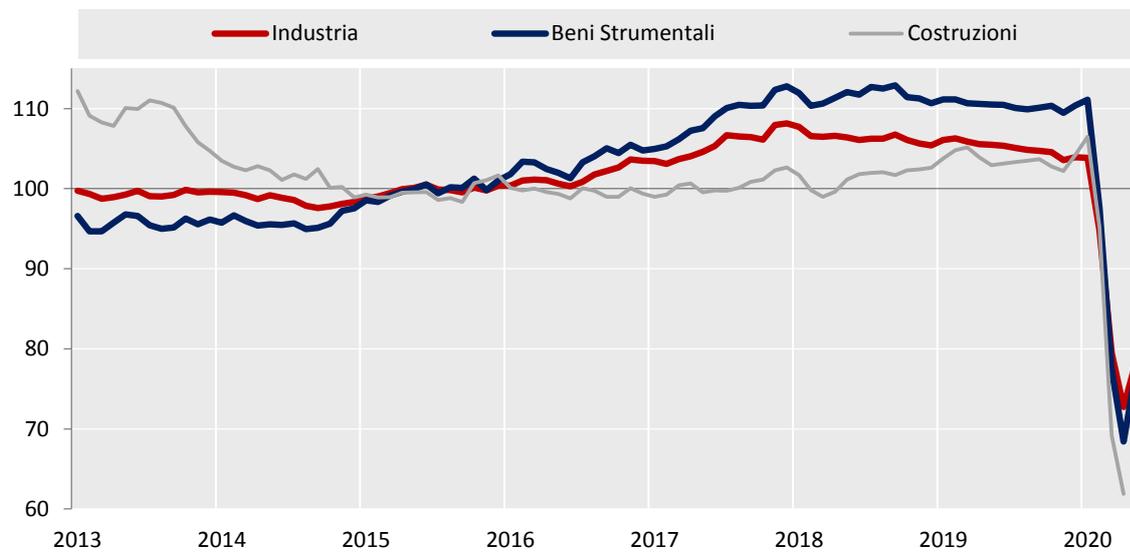
Fonte: Istat, Indagini sul clima di fiducia delle imprese e dei consumatori

**Figura 5 - Esportazioni, importazioni e saldi della bilancia commerciale dell'Italia -
Gennaio 2008-Giugno 2020**
(dati mensili destagionalizzati, miliardi di euro)



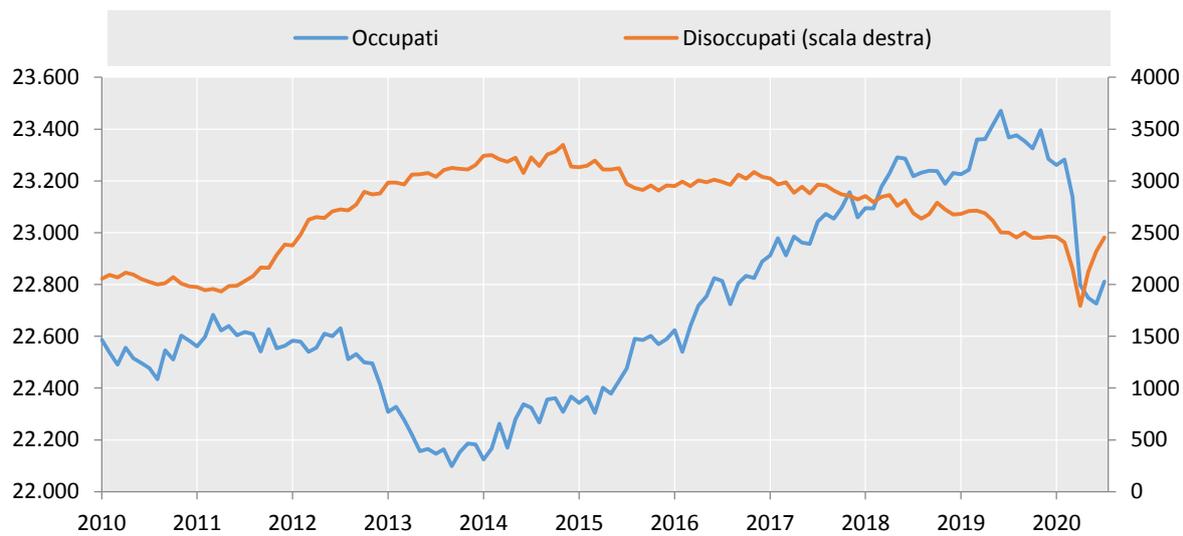
Fonte: Istat, Statistiche sul commercio estero

**Figura 6 - Indice della produzione industriale e indice della produzione nelle costruzioni -
Gennaio 2013-Giugno 2020**
(indici destagionalizzati, medie mobili a 3 mesi, base 2015=100)



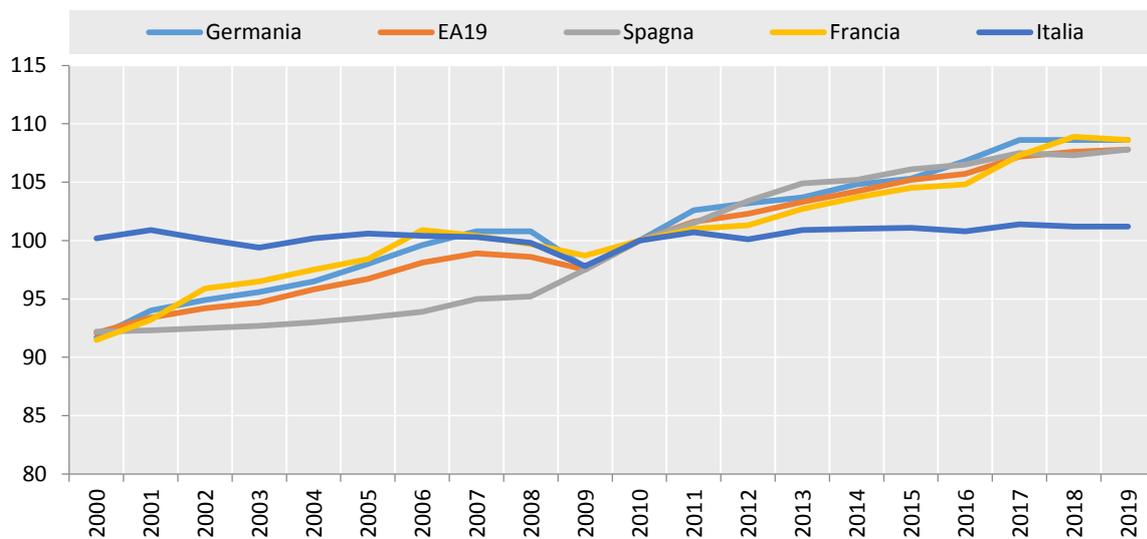
Fonte: Istat, Indagine mensile sulla produzione industriale

Figura 7 - Andamento del mercato del lavoro - Gennaio 2010-Luglio 2020
(dati destagionalizzati, occupati e disoccupati in migliaia)



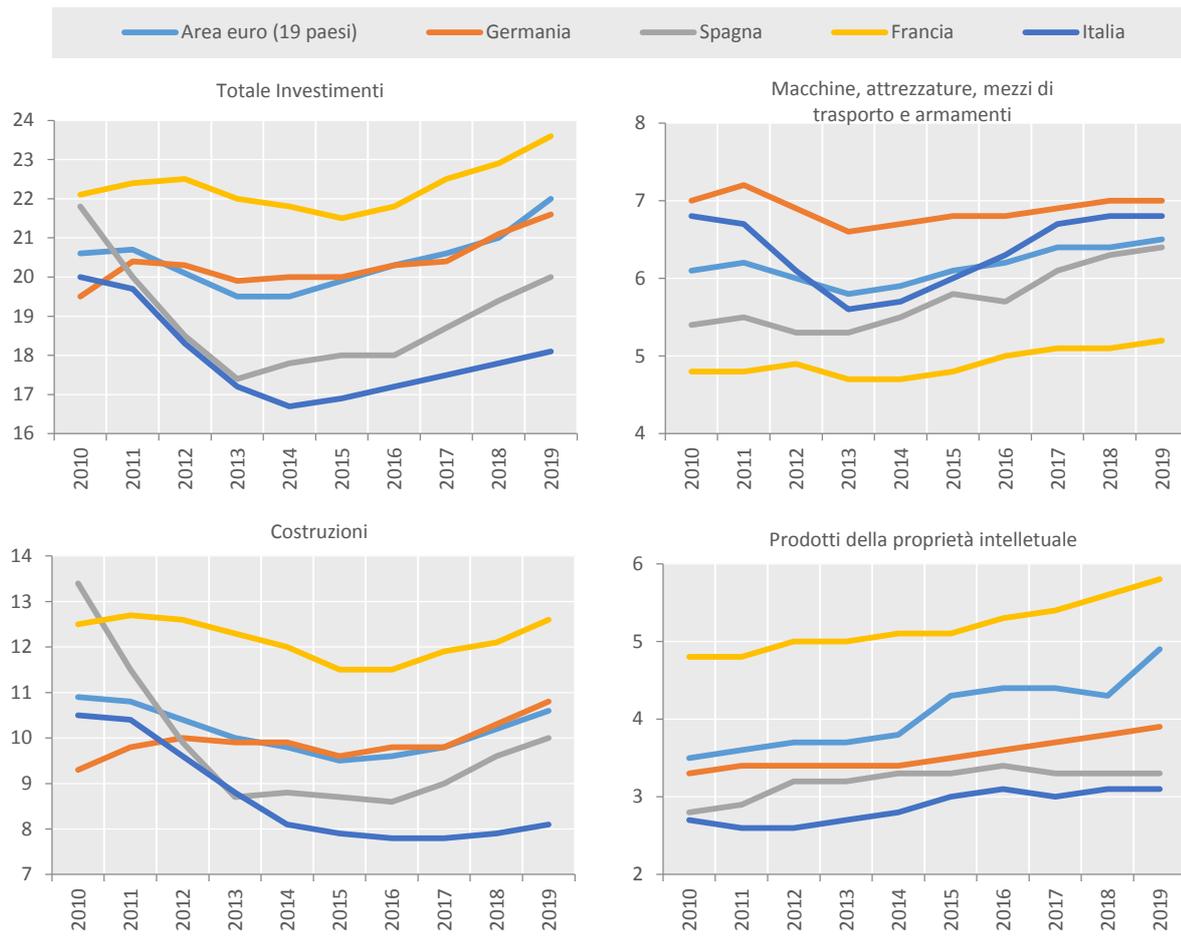
Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro

Figura 8 - Produttività del lavoro per ora lavorata in alcuni paesi europei e nella media dell'area euro - Anni 2000-2019
(numeri indice; base 2010=100)



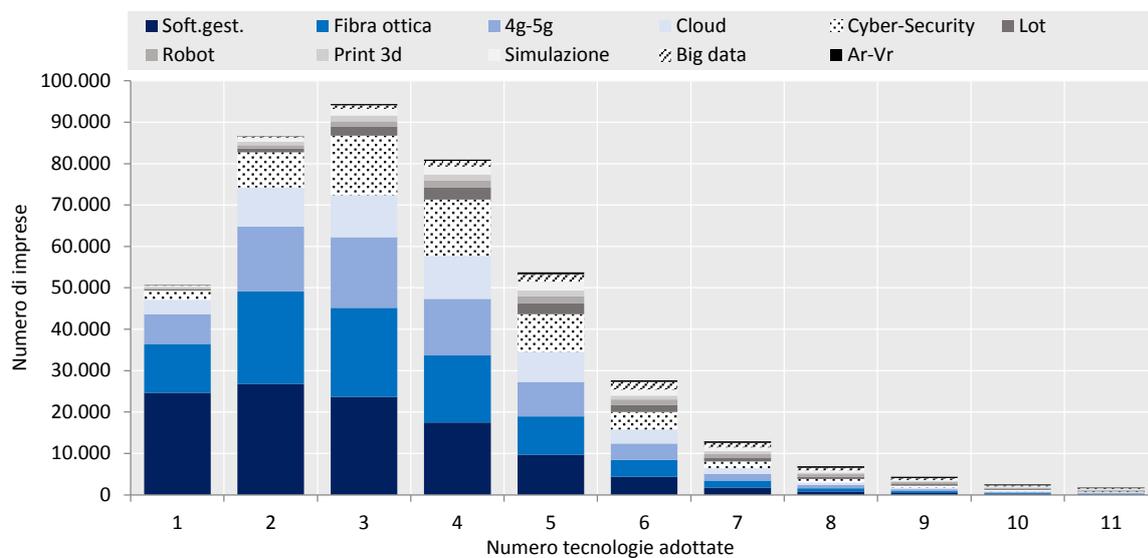
Fonte: Eurostat

Figura 9 - Investimenti fissi lordi per tipologia di ASSET - Anni 2010-2019
(in percentuale del Pil, rapporto a prezzi correnti)



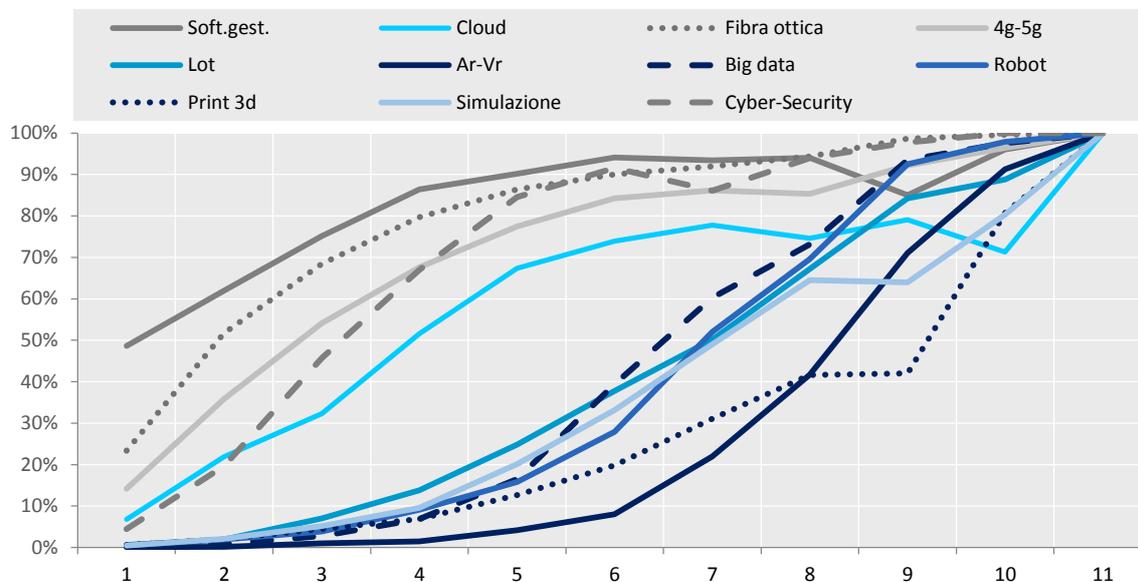
Fonte: Eurostat

Figura 10 - Adozione di tecnologie digitali da parte delle imprese con almeno 10 addetti per numero di tecnologie adottate - Anni 2016-2018 (valori assoluti)



Fonte: Istat, Indagine sull'utilizzo dell'ICT da parte delle imprese con almeno 10 addetti

Figura 11 - Adozione di tecnologie digitali da parte delle imprese con almeno 10 addetti - Anni 2016-2018
 (valori percentuali sul totale delle imprese che hanno adottato lo stesso numero di tecnologie)



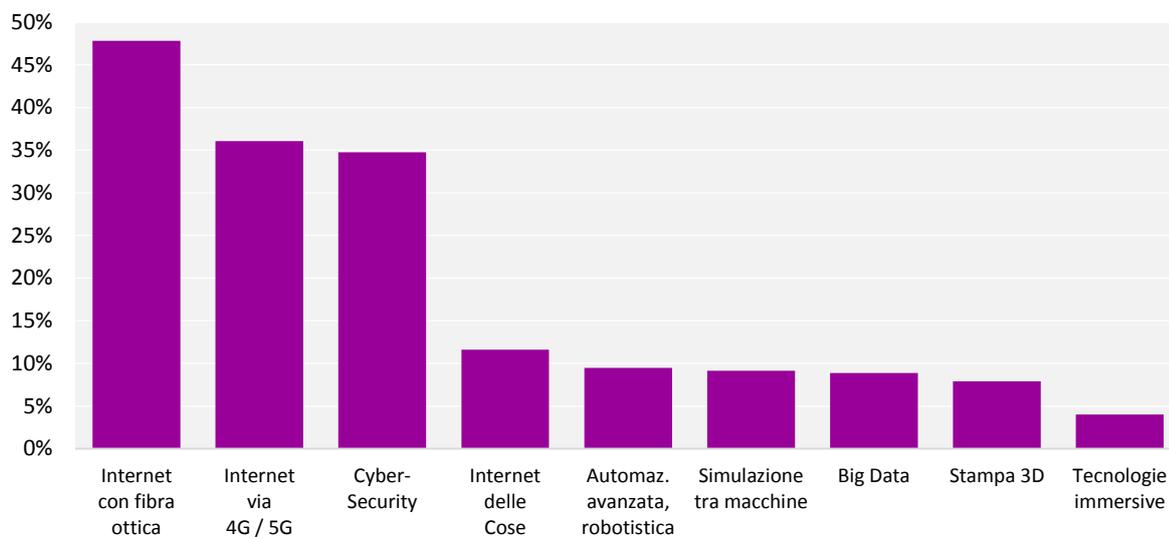
Fonte: Istat, Indagine sull'utilizzo dell'ICT da parte delle imprese con almeno 10 addetti

Tavola 1 - Imprese con almeno 10 addetti in base al loro grado di maturità digitale, per ripartizione geografica, classe di addetti e settore di attività economica - Anni 2016-2018
(valori assoluti e percentuali)

| | Asistematiche | Costruttive | Sperimentatrici | Mature | Totale |
|---|---------------|---------------|-----------------|--------------|----------------|
| Totale imprese | 47.091 | 74.815 | 36.424 | 6.281 | 164.611 |
| Percentuale imprese | 28,6 | 45,4 | 22,1 | 3,8 | 100,0 |
| Percentuale addetti | 20,0 | 28,0 | 35,3 | 16,8 | 100,0 |
| Percentuale valore aggiunto | 17,9 | 21,6 | 37,9 | 22,7 | 100,0 |
| RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE (% imprese) | | | | | |
| Nord-ovest | 28,9 | 41,6 | 24,8 | 4,7 | 100,0 |
| Nord-est | 29,3 | 43,1 | 23,7 | 3,9 | 100,0 |
| Centro | 28,0 | 49,4 | 19,5 | 3,2 | 100,0 |
| Mezzogiorno | 27,8 | 51,1 | 18,3 | 2,8 | 100,0 |
| CLASSI DI ADDETTI (% imprese) | | | | | |
| 10-19 | 29,1 | 50,6 | 18,1 | 2,3 | 100,0 |
| 20-49 | 29,5 | 42,1 | 24,2 | 4,2 | 100,0 |
| 50-99 | 27,3 | 33,1 | 32,5 | 7,1 | 100,0 |
| 100-249 | 24,5 | 26,3 | 38,5 | 10,6 | 100,0 |
| 250-499 | 19,0 | 21,7 | 44,3 | 15,0 | 100,0 |
| 500 e oltre | 12,8 | 15,0 | 49,2 | 23,0 | 100,0 |
| SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA | | | | | |
| Industria – percentuale imprese | 30,8 | 42,4 | 21,6 | 5,2 | 100,0 |
| Industria - percentuale addetti | 23,0 | 25,5 | 32,2 | 19,4 | 100,0 |
| Industria - percentuale valore aggiunto | 19,1 | 18,8 | 34,4 | 27,7 | 100,0 |
| Servizi – percentuale imprese | 27,0 | 47,7 | 22,5 | 2,8 | 100,0 |
| Servizi – percentuale addetti | 18,0 | 29,6 | 37,3 | 15,1 | 100,0 |
| Servizi – percentuale valore aggiunto | 16,6 | 24,3 | 41,2 | 17,9 | 100,0 |

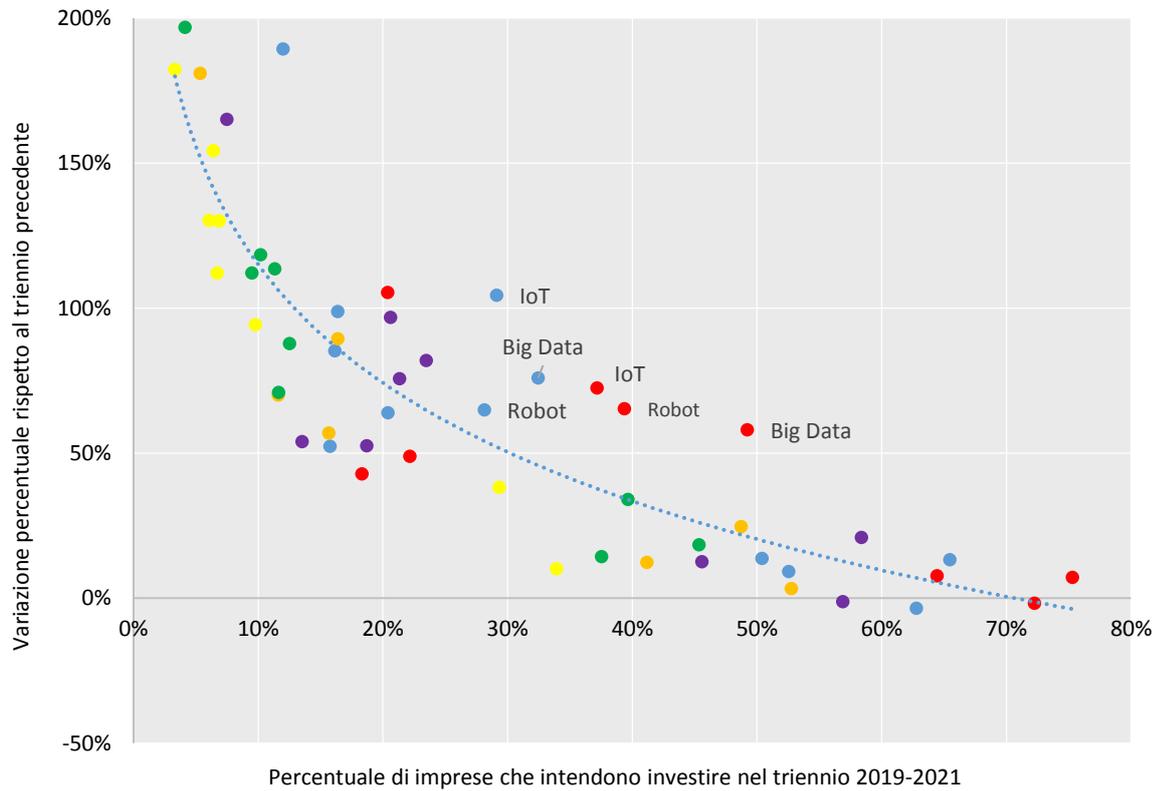
Fonte: Istat, Indagine sull'utilizzo dell'ICT da parte delle imprese con almeno 10 addetti

Figura 12 - Imprese con almeno 10 addetti che intendono investire in tecnologie digitali per tecnologia - Anni 2019-2021
(valori percentuali)



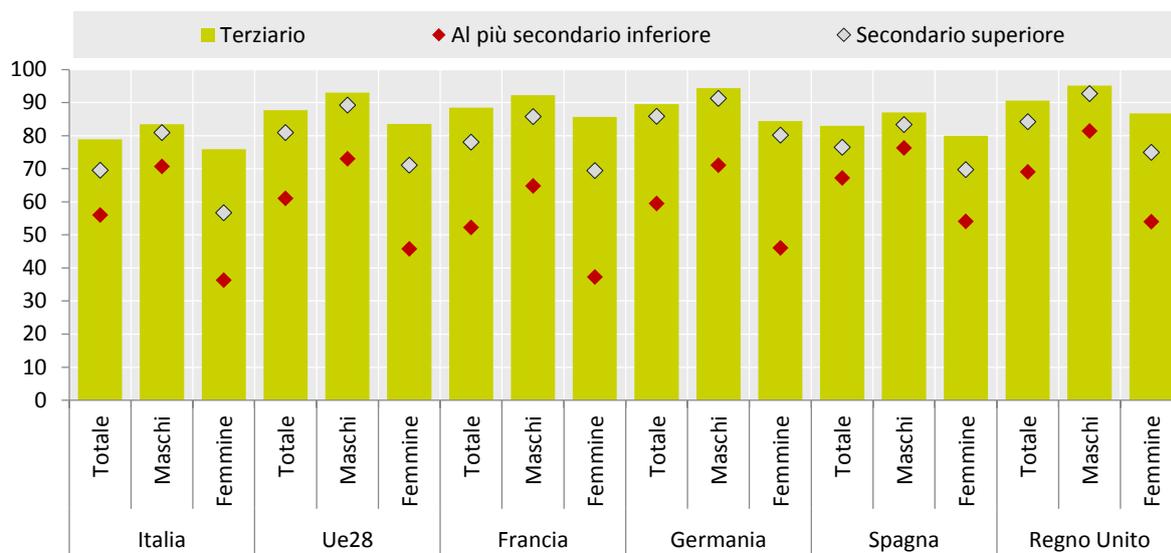
Fonte: Istat, Indagine sull'utilizzo dell'ICT da parte delle imprese con almeno 10 addetti

Figura 13 - Imprese con almeno 10 addetti che intendono investire in tecnologie digitali per classe di addetti - Anni 2019-2021
(valori percentuali)



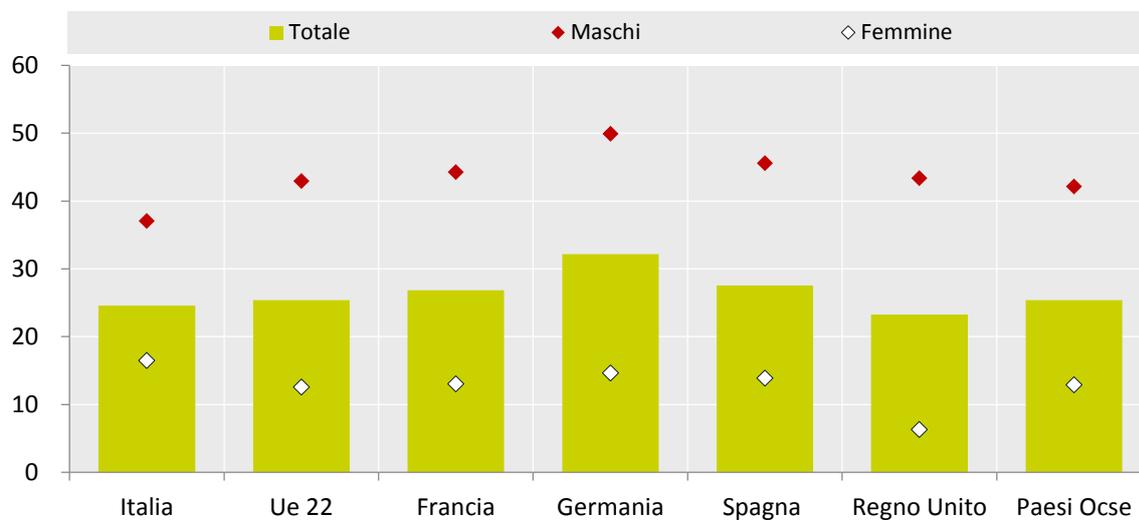
Fonte: Istat, Indagine sull'utilizzo dell'ICT da parte delle imprese con almeno 10 addetti

Figura 14 - Tasso di occupazione dei 30-34enni per titolo di studio e genere in Italia, nella Ue28 e nei più grandi paesi europei - Anno 2019 (valori percentuali)



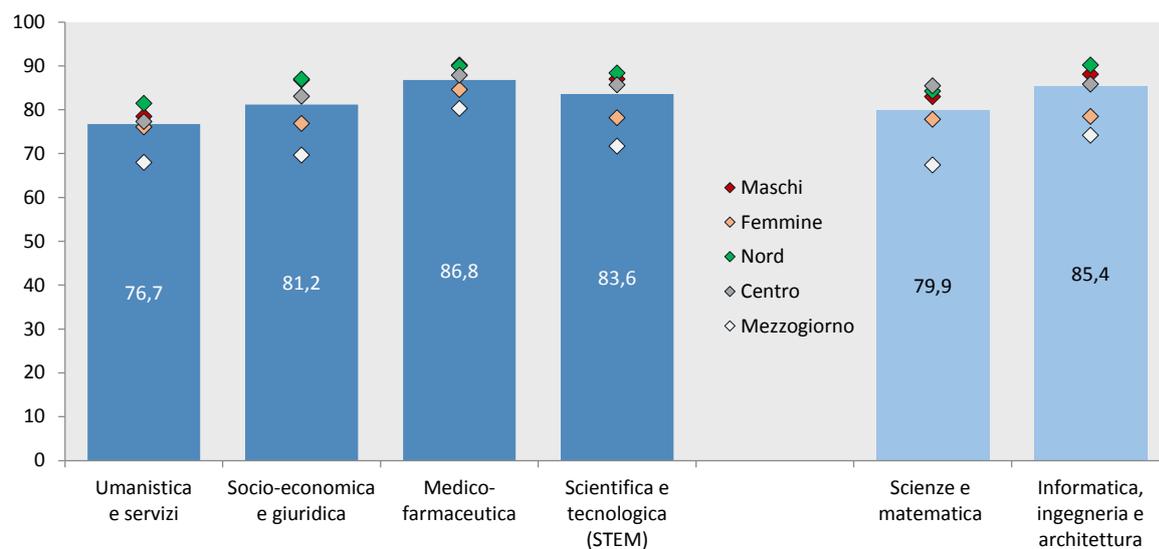
Fonte: Istat, livelli di istruzione e ritorni occupazionali

Figura 15 - Giovani di 25-34 anni con titolo di studio terziario nelle discipline STEM in Italia, nella media Ue22 e nei più grandi paesi dell'Ue, per genere - Anno 2018 (valori percentuali)



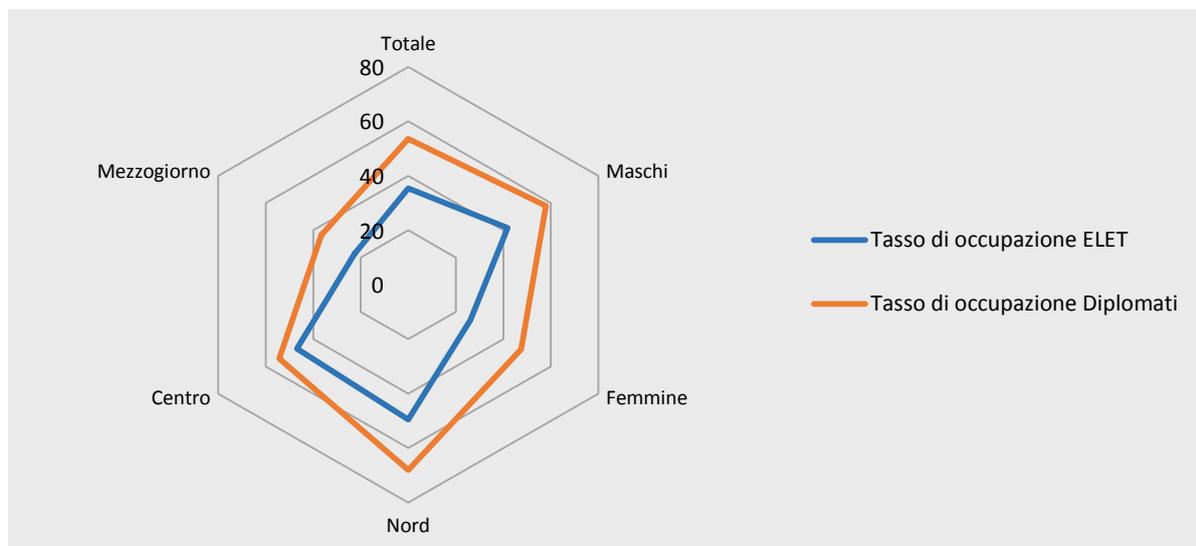
Fonte: Istat, livelli di istruzione e ritorni occupazionali

Figura 16 - Tasso di occupazione dei laureati di 25-64 anni per area disciplinare, genere e ripartizione geografica - Anno 2019 (valori percentuali)



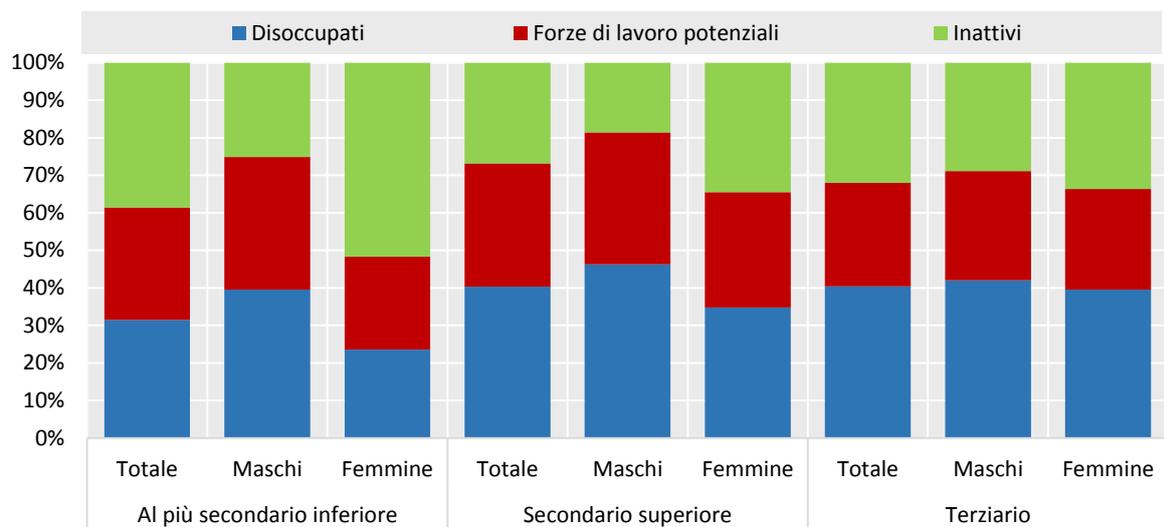
Fonte: Istat, livelli di istruzione e ritorni occupazionali

Figura 17 - Tasso di occupazione dei 18-24enni non più in istruzione/formazione - ELET e diplomati - per genere, ripartizione geografica e cittadinanza - Anno 2019 (valori percentuali)



Fonte: Istat, livelli di istruzione e ritorni occupazionali

Figura 18 - Neet di 15-29 anni disoccupati ed inattivi per tipologia, titolo di studio e genere - Anno 2019 (composizioni percentuali)



Fonte: Istat, livelli di istruzione e ritorni occupazionali

Individuazione delle priorità di utilizzo del Recovery Fund

Dossier

Elementi conoscitivi a supporto di politiche rivolte a settori e imprese

V Commissione “Bilancio, tesoro e programmazione”

Camera dei Deputati

Roma, 2 settembre 2020

Introduzione

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

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

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

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

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

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

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

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

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

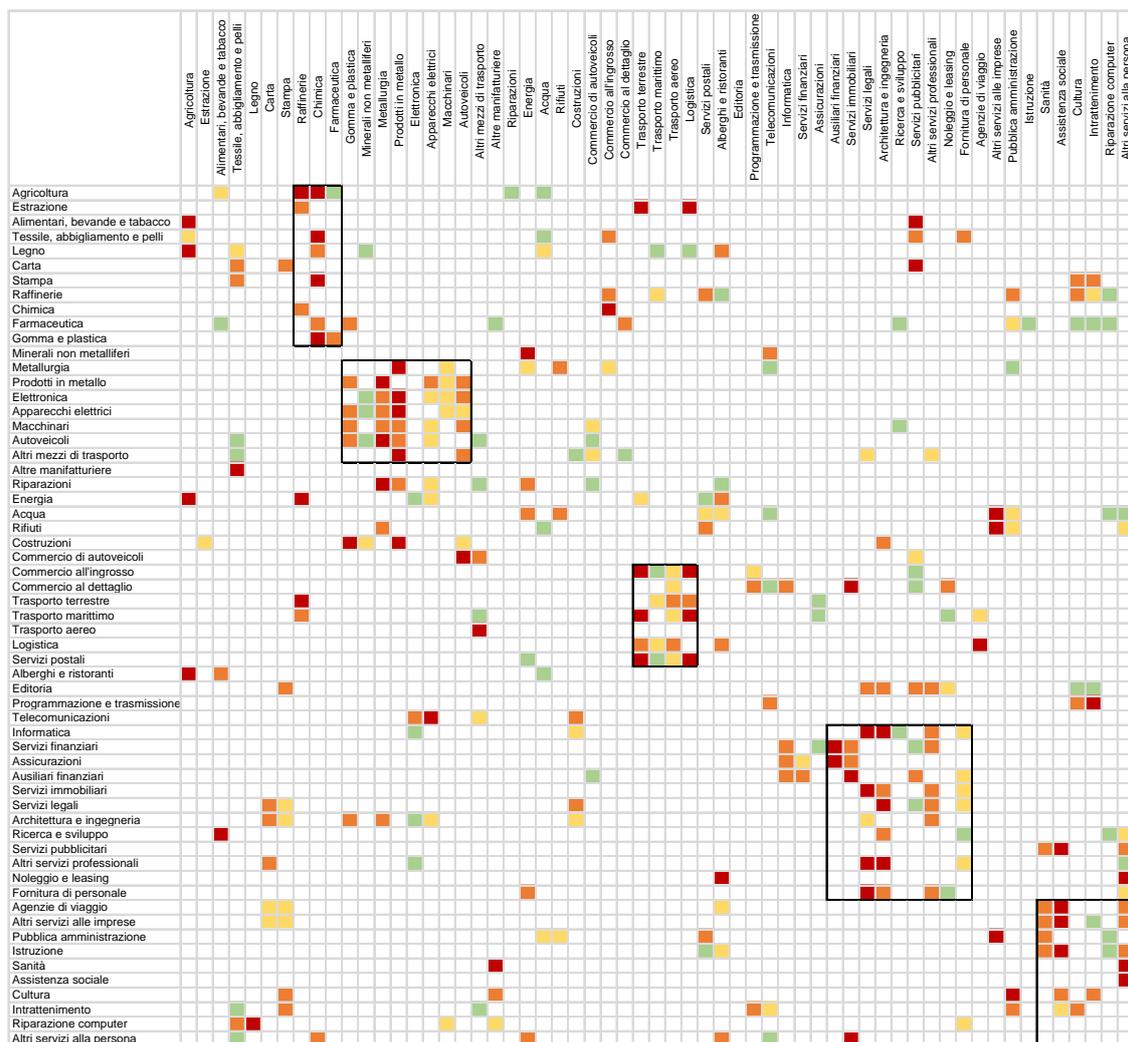
In particolare, nel nostro sistema economico è possibile individuare cinque arcipelaghi (Figura 1): l'industria "tradizionale" (fra cui agroalimentare, tessile, abbigliamento e pelli, gomma e plastica); industria "pesante" (fra cui metallurgia, elettronica, macchinari, autoveicoli); trasporti e logistica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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

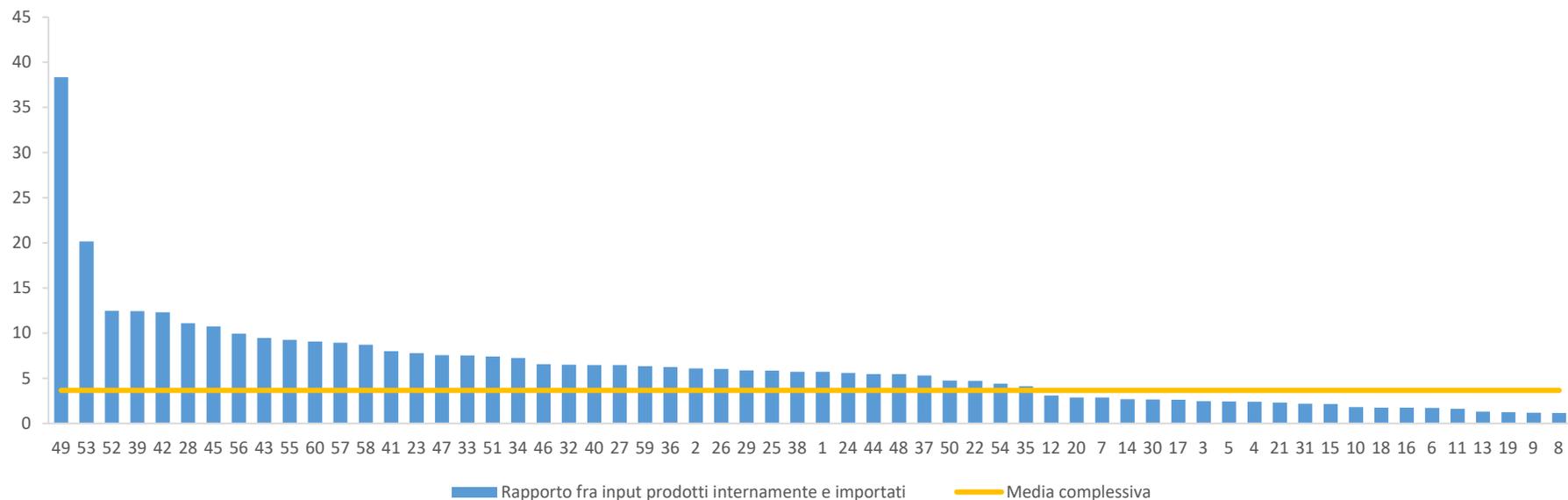
Per quanto concerne il secondo punto, gli stimoli dal lato della domanda attivano, in media, circa 60 euro di valore aggiunto sui settori non direttamente coinvolti nello shock (*non-self*) per ogni 100 euro attivati sul settore direttamente coinvolto (*self*) (Figura 4). Tra le attività che diffondono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

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

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

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

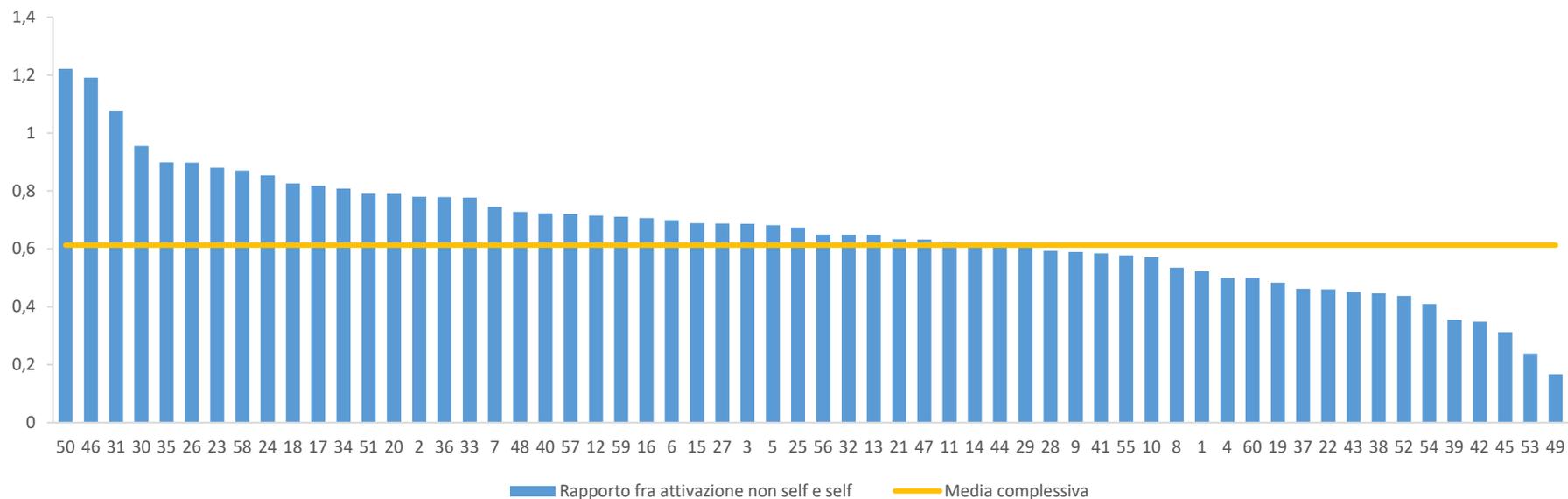
Figura 3 - Attivazione della produzione interna e delle importazioni per branca di attività economica



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

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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



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

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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

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

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

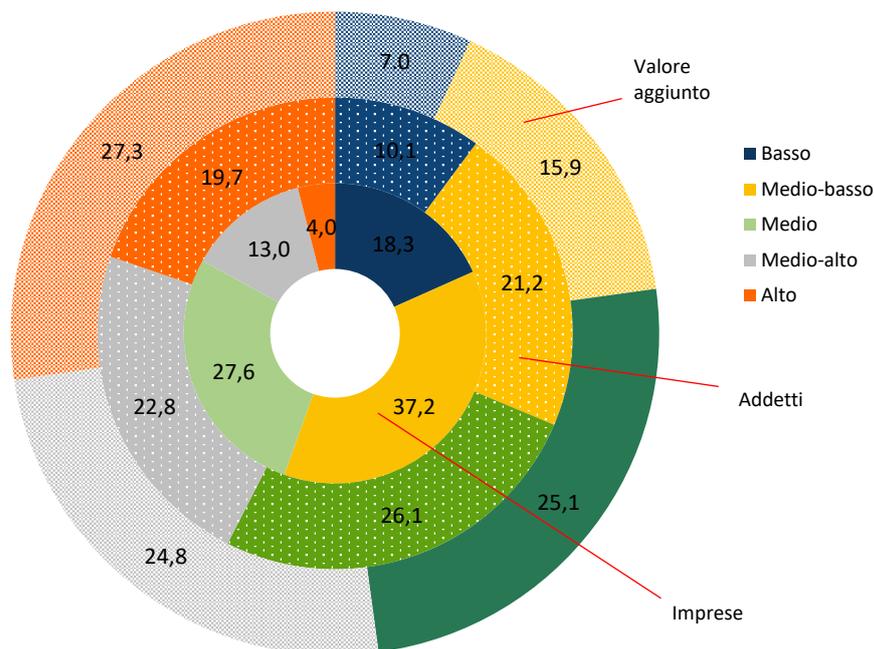
A questo proposito, nell'audizione del 27 luglio scorso l'Istat ha presentato alcune indicazioni basate sui risultati del Censimento permanente sulle imprese realizzato a fine 2019, evidenziando i profili comportamentali d'impresa che hanno trainato la ripresa dell'economia italiana dopo la doppia crisi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

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

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

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

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



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

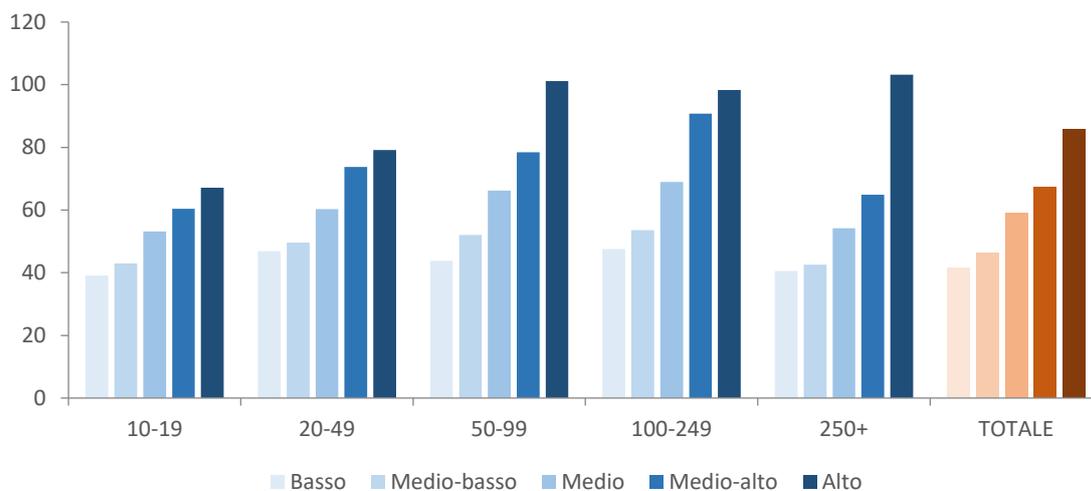
In altri termini, la grande maggioranza delle imprese italiane con almeno 10 addetti ha un profilo dinamico medio o medio-basso. È dunque esiguo il numero di unità a dinamismo alto (il 4%, poco più di 8mila imprese) o medio-alto (13%, 27.600 imprese), anche se tali insiemi spiegano rispettivamente circa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

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

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

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

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



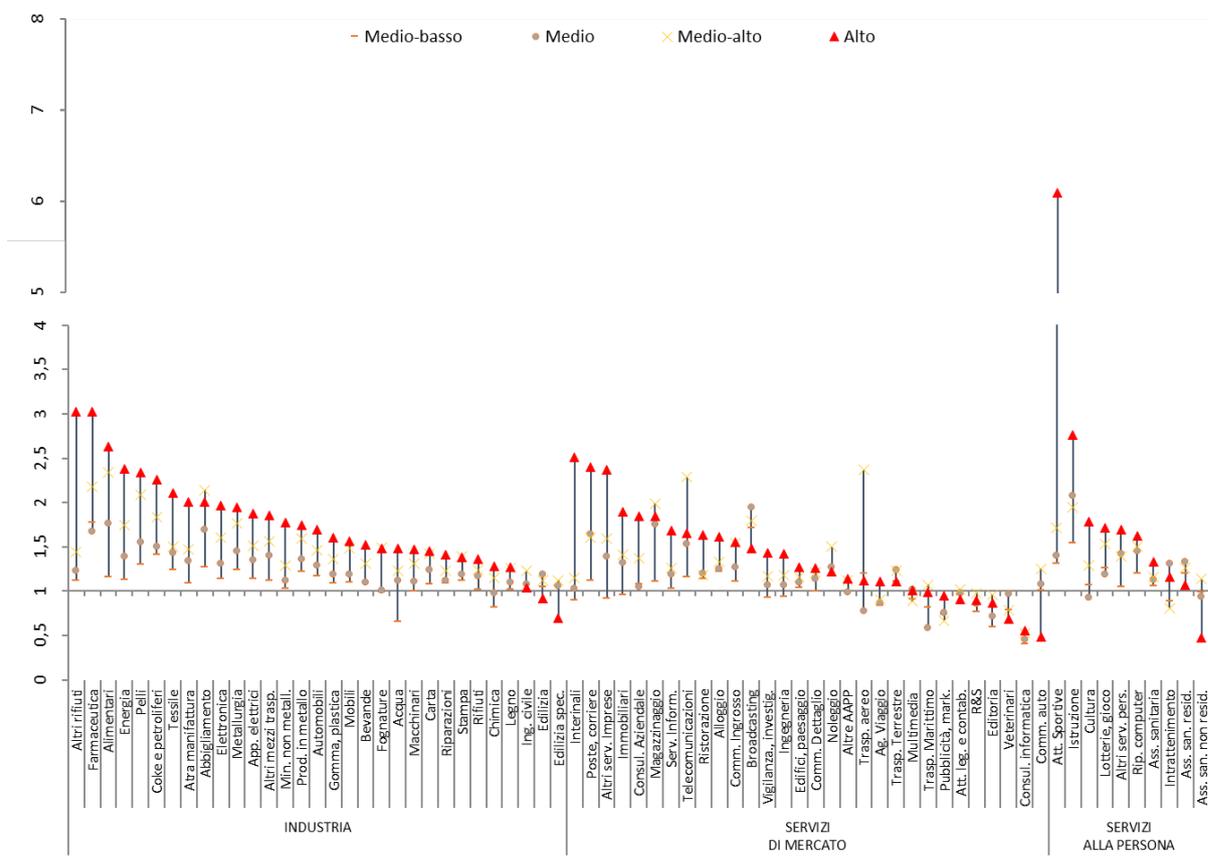
Fonte: Elaborazioni su dati Istat- Censimento permanente delle imprese 2018

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

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

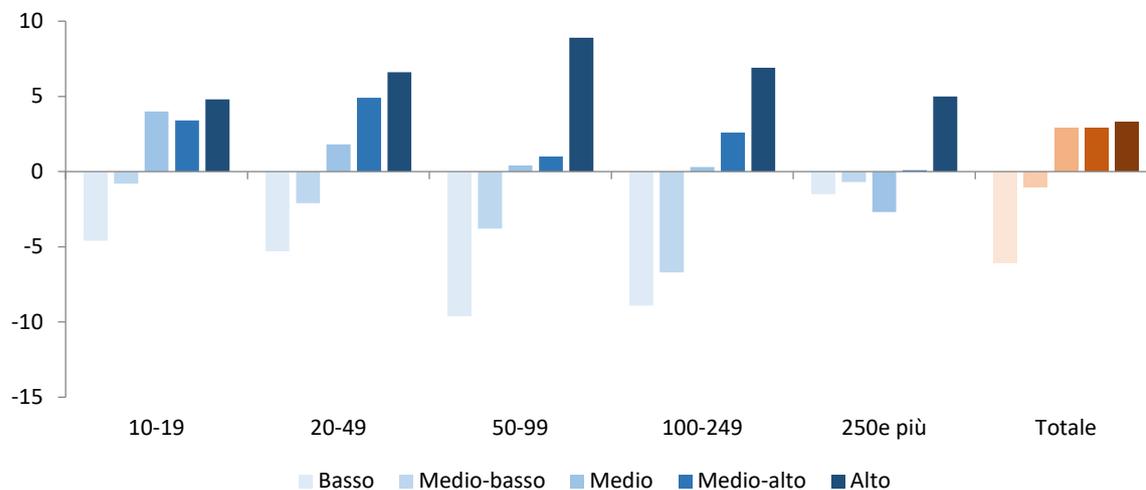
Su questo quadro si è innestata la crisi Covid-19. L’esperienza delle crisi passate mostra come queste non siano state neutrali, producendo effetti profondi e differenziati, incidendo in misura diversa sui diversi soggetti e giocando di norma un ruolo importante nell’aumentare le diseguaglianze esistenti.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

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



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

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



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

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

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

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

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

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

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

Fonte: Elaborazioni su dati Istat.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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