

RAPPORTO SULLA COMPETITIVITÀ DEI SETTORI PRODUTTIVI

EDIZIONE 2021

Il Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, giunto alla nona edizione, fornisce un quadro informativo dettagliato e tempestivo sulla struttura, la performance e la dinamica del sistema produttivo italiano. Si tratta di un prodotto digitale composto da un [e-book](#) e da un'appendice statistica di indicatori settoriali scaricabili dal sito istituzionale Istat all'indirizzo <https://www.istat.it/it/archivio/255558>

L'appendice statistica valorizza le numerose informazioni sui settori economici. Per ciascun comparto viene offerta una base dati di oltre 70 indicatori, ove possibile in serie storica e con dettagli settoriali, territoriali, dimensionali e per varie tipologie d'impresa. Nel corso degli anni tali database sono stati progressivamente arricchiti con informazioni provenienti dai registri statistici sulle imprese e relative alla forza lavoro interna alle imprese, agli scambi con l'estero, ai gruppi aziendali, alla presenza sul territorio.

Per ogni settore della manifattura e dei servizi sono inoltre disponibili schede di sintesi che riportano i principali indicatori sulla struttura, le strategie e la performance delle imprese. Le informazioni di natura congiunturale presenti nelle schede sono aggiornate in tempo reale e scaricabili dalla pagina web <https://www.istat.it/it/competitivita>

Il volume in sintesi

Questa edizione del Rapporto fornisce alcune prime misurazioni degli effetti economici della pandemia. Sul piano macroeconomico, i dati internazionali relativi al 2020 evidenziano la diversità dell'impatto esercitato dalla crisi: con l'eccezione della Cina, che nel secondo semestre ha pienamente recuperato i livelli di attività precedenti la pandemia, tutte le principali economie mondiali sono state interessate da una fase recessiva, relativamente meno intensa negli Stati Uniti rispetto ai Paesi europei.

La crisi ha avuto un impatto immediato e dirompente anche sui flussi di commercio estero, con flessioni significative in media d'anno sia dell'import sia dell'export, cui ha corrisposto un contributo negativo della domanda estera netta alla crescita del Pil in tutte le principali economie dell'Area euro, più accentuato in Francia e in Spagna.

Le misure di tutela del lavoro (quali la cassa integrazione) hanno attutito l'impatto della crisi sull'occupazione dipendente ma, allo stesso tempo, rendono meno rappresentative, per una analisi ciclica della produttività, gli indicatori basati sul numero di addetti. L'impatto sull'input di lavoro è colto, invece, da quelli calcolati a partire dalle ore lavorate, che registrano una caduta cospicua in tutte le principali economie europee, più acuta in Italia e Spagna, meno intensa in Francia e Germania.

Alla luce della dinamica del valore aggiunto osservata nei diversi paesi, la produttività del lavoro (misurata in termini di valore aggiunto per ora lavorata) ha registrato un incremento del 2,7% nel nostro Paese, a fronte di variazioni sostanzialmente nulle in Francia, Spagna e Germania. L'aumento è stato minimo nella manifattura ma considerevole nel terziario, in misura del tutto anomala rispetto alle tendenze del comparto.

Già in rallentamento nel biennio 2018-2019, a seguito della pandemia le esportazioni italiane in valore hanno subito una forte contrazione – di pari entità verso i mercati Ue e quelli extra Ue – determinata da una riduzione sia del valore medio delle esportazioni, sia del numero di prodotti esportati e di mercati di destinazione. Tuttavia l'Italia non sembra avere perso competitività sui mercati esteri: le quote sulle importazioni mondiali sono rimaste sostanzialmente invariate, registrando lievi aumenti in alcuni paesi dell'Ue, in Svizzera e in Cina e riducendosi negli Stati Uniti e nel Regno Unito.

Gli esportatori italiani hanno difeso la propria posizione sui mercati internazionali, grazie soprattutto alla capacità di competere con successo su prezzi e qualità dei beni e alla struttura merceologica e geografica delle loro esportazioni: i prodotti di punta del modello di specializzazione italiano non hanno perso peso sulle importazioni mondiali mentre i mercati di destinazione delle nostre merci non hanno perso dinamismo rispetto a quelli dei paesi concorrenti.

La caduta delle vendite in Italia e all'estero ha inoltre portato alla introduzione di misure governative di sostegno al finanziamento delle imprese, stimolando una ripresa sia dell'offerta sia della domanda di credito, quest'ultima legata a esigenze di liquidità e di ristrutturazione o rifinanziamento del debito pregresso.

L'impatto della crisi sui settori produttivi è stato estremamente eterogeneo, anche a causa della selettività dei provvedimenti di contenimento del contagio. Il calo del fatturato annuo risulta leggermente più accentuato per i servizi rispetto alla manifattura, ma è proprio nel terziario che la pandemia ha manifestato gli effetti più severi, in particolare nei comparti legati al turismo.

La composizione merceologica e geografica delle esportazioni settoriali non ha subito variazioni di rilievo, se non nelle settimane interessate dalle chiusure amministrative, in occasione delle quali si è osservato un marcato aumento dell'incidenza dei beni farmaceutici, alimentari e chimici, riassorbito nell'arco di pochi mesi. Anche dai risultati di indagini qualitative *ad hoc* emerge come tra gli imprenditori sia prevalsa la percezione di una interruzione solo temporanea dei flussi commerciali e delle catene del valore, che ha portato a modificare solo marginalmente sia le tipologie dei prodotti venduti all'estero, sia il numero di fornitori esteri.

Tuttavia, i provvedimenti di *lockdown* introdotti in Italia e all'estero hanno svolto un ruolo non marginale nella contrazione del valore aggiunto dei settori italiani. Una simulazione basata sulle tavole input-output evidenzia come la flessione complessiva del valore aggiunto sia stata determinata per circa tre quarti dal crollo della domanda finale interna (soprattutto nel terziario), e per meno di un quinto dalla caduta della domanda estera, la cui incidenza è però elevata in alcuni settori manifatturieri.

Gli effetti economici più devastanti riguardano le attività legate al turismo, con una diminuzione del 59,2% degli arrivi totali e del 74,7% di quelli dall'estero. Oltre un quarto di queste imprese non è ancora riuscito a pianificare strategie di reazione alla crisi; poco più di un quinto ha invece diversificato l'attività, fornendo nuovi servizi o creando partnership con altre imprese, nazionali o estere. Il cambiamento nelle abitudini dettato dalla pandemia ha portato inoltre a un maggiore utilizzo dei canali digitali.

A livello d'impresa l'eterogeneità degli effetti prodotti dalla crisi è massima. Le recenti indagini sugli effetti dell'emergenza sanitaria mostrano che a novembre 2020 quasi un terzo delle imprese considerava a rischio la propria sopravvivenza, oltre il 60% prevedeva ricavi in diminuzione e solo una su cinque riteneva di non avere subito conseguenze o di aver tratto beneficio dalla crisi.

Nonostante uno scenario in miglioramento, le prospettive di ripresa per il 2021 sono giudicate limitate: meno di una impresa su cinque prevede una normale prosecuzione dell'attività nella prima metà dell'anno. La crisi ha colpito soprattutto le imprese di piccola e piccolissima dimensione (risulta a rischio oltre un terzo di quelle con 3-9 addetti) e si è manifestata prevalentemente attraverso un crollo della domanda interna e della liquidità.

Verso la fine del 2020, il recupero dei flussi di commercio estero ha divaricato la performance di chi era in grado di intercettarlo da quella di chi operava esclusivamente in Italia; in particolare, una partecipazione ai mercati internazionali realizzata in forme complesse (ad esempio l'appartenenza a gruppi multinazionali) tende ad associarsi a una minore diffusione di elementi di vulnerabilità.

Alla crisi le imprese hanno reagito in modo molto differenziato. Circa il 30% è rimasto “spiazzato”, non avendo ancora attuato una strategia di difesa; un quarto ha reagito introducendo nuovi prodotti, diversificando i canali di vendita e di fornitura (anche attraverso il passaggio a servizi *on line* e di *e-commerce*) e intensificando le relazioni produttive con altre imprese. Un quinto ha riorganizzato profondamente processi e spazi di lavoro, orientandosi verso la transizione digitale o l'adozione di nuovi modelli di *business*. L'esigenza di distanziamento sociale e l'affermarsi dello *smart working* hanno infine favorito la diffusione di investimenti in *server cloud* e postazioni di lavoro virtuali e di quelli in *software* per la gestione condivisa di progetti.

La pandemia ha anche accentuato il divario tra i sentieri di sviluppo delle imprese: quelle che prima della crisi risultavano più dinamiche (ad esempio per investimenti in organizzazione, capitale umano, tecnologia) sembrano reagire meglio alla crisi in atto, attraverso la riorganizzazione produttiva, l'introduzione di nuovi beni, l'avvio di nuove relazioni con altri soggetti, l'intensificazione della transizione digitale.

Una “mappa della solidità” delle imprese indica che circa il 45% di esse è strutturalmente a rischio: esposte a una crisi esogena, subirebbero conseguenze tali da metterne a repentaglio l'operatività. Queste imprese sono numerose nei settori a basso contenuto tecnologico e di conoscenza. All'opposto, solo l'11% risulta solido, ma spiega quasi la metà dell'occupazione e oltre due terzi del valore aggiunto complessivi.

La crisi pandemica ha inciso anche sulle strategie di finanziamento delle imprese che, per fronteggiare la crisi di liquidità, hanno utilizzato un insieme ampio di strumenti nell'ambito dei quali il credito bancario ha rivestito un ruolo centrale. In generale, sulla base delle indicazioni fornite dalle imprese per il 2021, le modifiche ai canali di finanziamento indotte dalla pandemia appaiono transitorie e legate per lo più alle conseguenze economiche dell'emergenza sanitaria. L'insolvenza di molte imprese, che costituisce il principale rischio nei mesi a venire per il sistema produttivo italiano, aumenta l'esposizione del sistema bancario a possibili trasmissioni dello shock dal segmento non finanziario, implicando possibili tensioni sia sui bilanci delle banche, sia sui rapporti banca-impresa.

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

Un indicatore del grado di “rischio combinato” (in termini di imprese e addetti) dei territori permette di evidenziare come la crisi tenda ad accentuare il divario tra le aree geografiche italiane: delle sei regioni il cui tessuto produttivo risulta ad alto rischio combinato, cinque appartengono al Mezzogiorno, (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania e Sardegna) e una al Centro Italia (Umbria). Le sei regioni classificabili a rischio basso si trovano invece tutte nell'Italia settentrionale (Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Provincia autonoma di Trento).

Anche in una prospettiva più granulare, utilizzando come unità di osservazione i 610 Sistemi locali del lavoro (Sl) emerge una chiara dicotomia nel Paese: dei 245 Sl ad alta o medio-alta fragilità, oltre tre quarti sono localizzati nelle regioni del Centro-Sud; tra queste ultime, Puglia, Campania e Basilicata si caratterizzano per un grado elevato di fragilità, con punte massime in Calabria, Sicilia e Sardegna.

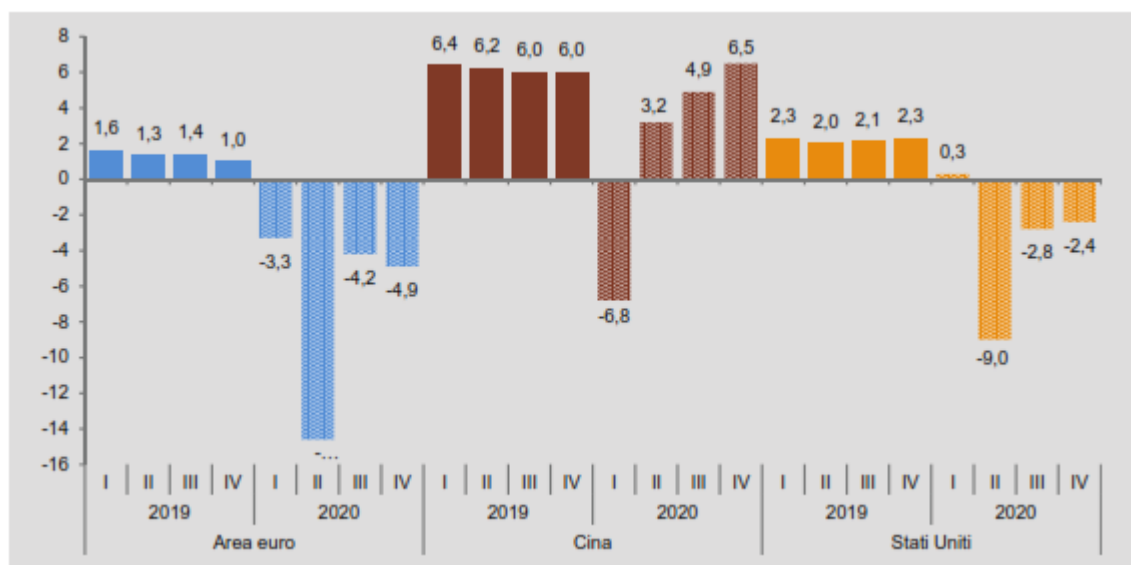
Oltre che tra Nord e Sud del Paese, le analisi evidenziano una dicotomia tra grandi centri urbani – caratterizzati da una maggiore diversificazione delle attività economiche – e le altre realtà locali, a specializzazione più elevata: indipendentemente dalla macro-ripartizione di appartenenza, le prime mostrano una fragilità di grado basso o medio-basso.

CAPITOLO 1. IL QUADRO MACROECONOMICO

- Nel 2020 le misure necessarie per arginare la pandemia hanno determinato uno shock sull'economica mondiale che ha riguardato sia l'offerta (chiusura di attività e interruzione delle catene del valore), sia la domanda (crollo dei consumi, diminuzione dell'occupazione, riduzione dei redditi).
- Il commercio mondiale ha registrato un crollo tra marzo e aprile per poi superare i livelli pre-crisi a fine 2020. Anche le quotazioni del Brent hanno segnato un minimo in aprile (18,5 dollari a barile) e una risalita successiva, grazie a una contemporanea riduzione dell'offerta e a un incremento della domanda.
- La Cina è stata l'unica, tra i principali Paesi, a non aver subito nel 2020 una contrazione del Pil (+2,3%). Negli Stati Uniti, nonostante una ripresa robusta a fine 2020, l'attività economica è diminuita su base annua (-3,5%).
- L'attività economica dell'area dell'euro si è ridotta del 6,6%, prevalentemente a causa della caduta della domanda interna, cui si è associata una flessione della domanda estera netta.
- L'ampiezza del calo dell'attività è stata eterogenea a livello nazionale, con flessioni del Pil annuo che vanno dal -11% della Spagna al -4,9% della Germania, con Italia (-8,9%) e Francia (-8,1%) in posizione intermedia.
- In Germania la domanda interna si è ridotta in misura minore rispetto a quella degli altri Paesi. In Francia, Italia e Spagna la flessione di consumi e investimenti è stata ampia: la domanda interna ha fornito un contributo negativo alla crescita del Pil rispettivamente di 7, 7,8 e 9 punti percentuali.
- Per la prima volta dal 2009, in Germania si è registrata una forte riduzione delle esportazioni e delle importazioni di beni e servizi (-9,4 e -8,5%). Più marcata la flessione in Francia (-16 e -11%) e, soprattutto, in Spagna (-21 e -17%). In Italia la caduta è stata inferiore a quella di questi due Paesi (-13,8 e -12,6%).
- La domanda estera netta ha contribuito negativamente alla variazione del Pil per 0,9 punti percentuali in Germania; più ampio l'apporto negativo per Francia e Spagna (1,5 e 1,9 punti percentuali), meno per l'Italia (0,8 punti).
- Nel 2020 il numero di occupati, misurato nell'ambito dei conti nazionali, è diminuito in misura maggiore in Spagna (-4,2%) rispetto all'Italia (-2,1%), dove si è ricorso massicciamente a misure di sostegno dell'occupazione dipendente. La Germania e la Francia hanno registrato entrambe una contrazione moderata (-1,1%).
- La crisi ha indotto, soprattutto nella fase di blocco più esteso delle attività, una forte compressione del numero di ore lavorate pro-capite, più accentuata in Italia e in Spagna (-11,0 e -10,4%), meno in Francia e in Germania (-8,2 e -4,7%).
- Alla luce di questi andamenti, il Pil per ora lavorata ha registrato un incremento maggiore nel nostro Paese (+2,3%), a fronte di variazioni nulle o lievemente negative negli altri tre.
- I prezzi al consumo nella Zona euro sono cresciuti dello 0,3% grazie agli eccezionali cali delle quotazioni del petrolio, mentre i beni alimentari, in particolare quelli non trasformati, hanno subito rincari.
- Il crollo dell'attività produttiva e l'evoluzione delle quotazioni del prezzo del petrolio hanno determinato forti effetti al ribasso nei prezzi alla produzione dei prodotti industriali: oltre il 4% in meno per Italia e Spagna, -2,2% in Francia, meno dell'1% in Germania.

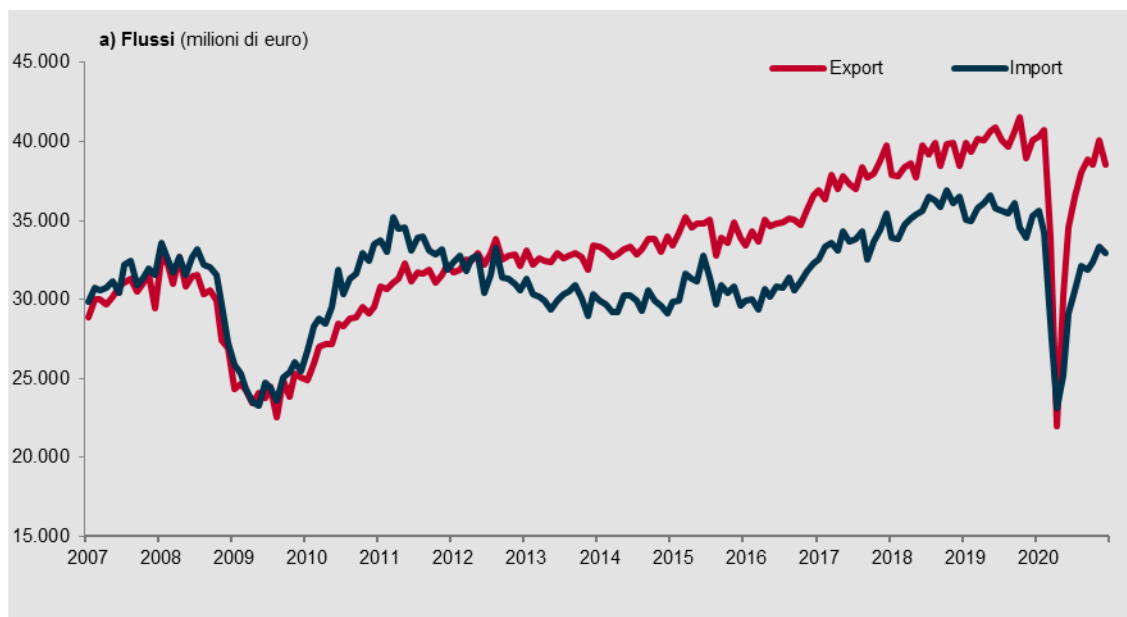
- In Italia il valore aggiunto è diminuito dell'11,1% nell'industria in senso stretto, dell'8,1% nei servizi, del 6,3% nelle costruzioni e del 6,0% nell'agricoltura.
- Le cadute più marcate si sono registrate in alcuni comparti dei servizi: commercio, trasporti, alberghi e ristorazione (-16%); attività artistiche, di intrattenimento e divertimento, di riparazione di beni per la casa (-14,6%); attività professionali, scientifiche e tecniche, amministrative e servizi di supporto alle imprese (-10,4%).
- Tra i settori manifatturieri, il comparto del tessile, abbigliamento e calzature ha subito il crollo più grave (-23%), seguito dai macchinari e mezzi di trasporto (-15%). Gli alimentari e il farmaceutico sono stati gli unici settori a registrare incrementi di valore aggiunto (+2 e +3,5% rispettivamente).
- Nel 2020 le esportazioni italiane si sono ridotte del 9,7% in valore, una caduta molto meno ampia di quella del 2009 (-20,9%); la flessione è stata meno accentuata per i beni esportati in Germania e Stati Uniti (-4,8 e -6,7%), più marcata per quelli destinati alla Francia (-11,7%). Molto contenuto il calo verso la Cina (-0,6%).
- Più marcata la flessione delle importazioni (-12,8%), con cali da tutti i principali mercati di origine: -12,0% dalla Germania, -10,1% dalla Francia, -13,1% dagli Stati Uniti.
- L'Italia ha tuttavia mantenuto e/o aumentato quote di mercato in alcuni paesi dell'Ue, in Cina e Svizzera, mentre ne ha perse negli Stati Uniti e nel Regno Unito.
- Le imprese italiane hanno potuto difendere la propria posizione sui mercati internazionali grazie a una presenza su mercati più dinamici (effetto struttura geografica) e a fattori di prezzo e di qualità (effetto competitività).
- Il calo delle esportazioni si è riflesso in una contrazione sia del margine intensivo (valore medio delle esportazioni) sia, in maggior misura, del margine estensivo (numero medio di prodotti o di Paesi in cui si esporta), quest'ultimo guidato dalla riduzione del numero di mercati serviti.
- A partire dal secondo trimestre 2020 si registra un aumento sostanziale dell'offerta di credito, grazie alla copertura offerta da garanzie statali ai prestiti alle imprese; dal terzo risale anche la domanda, in particolare da parte delle piccole e medie imprese, finalizzata alla ristrutturazione del debito pregresso e alla ricerca di maggiore liquidità.

Figura 1.2 - Crescita del Pil nella Zona euro, nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in Cina. Anni 2019-2020 (variazioni tendenziali)



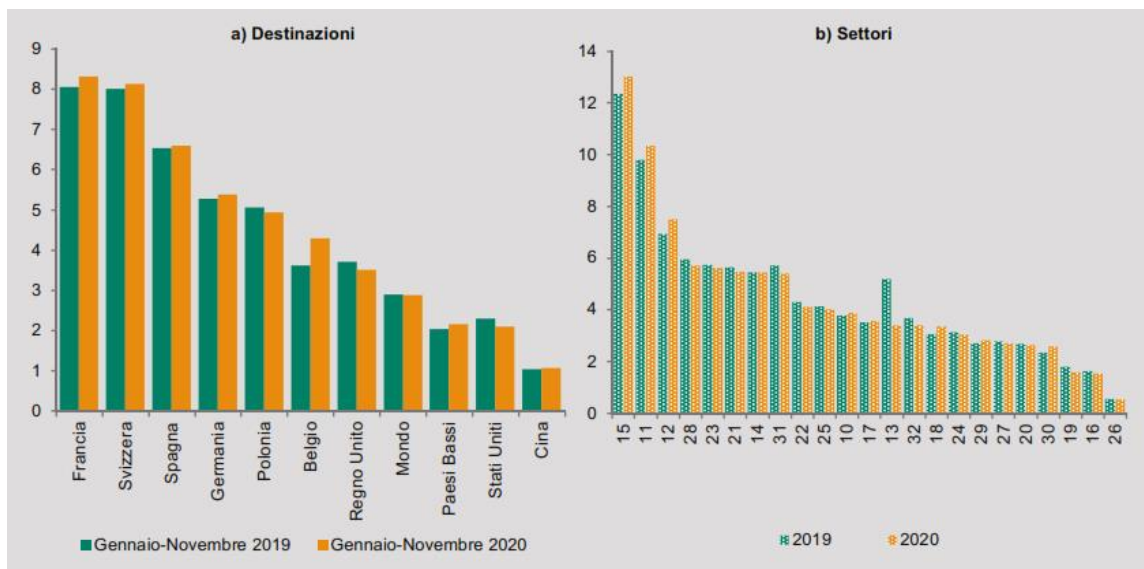
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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



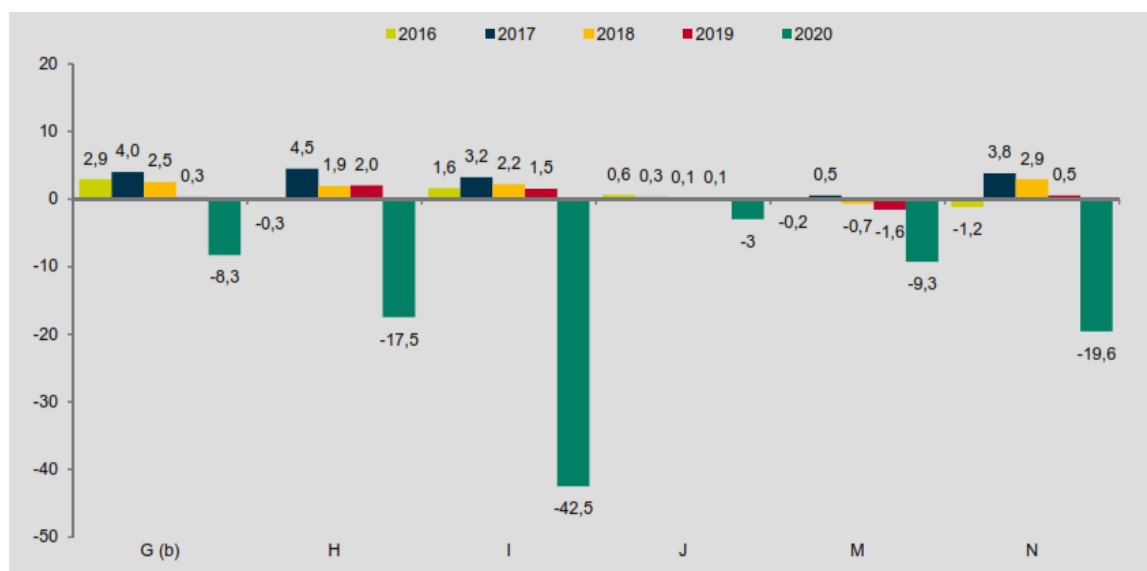
Fonte: Elaborazione su dati Istat

CAPITOLO 2. LA COMPETITIVITA' DEI SETTORI PRODUTTIVI DURANTE LA CRISI

- Nel 2020 l'indice in valore del fatturato della manifattura ha registrato un calo dell'11,1% rispetto al 2019, con diminuzioni analoghe sul mercato interno (-11,1%) e su quello estero (-11,3%), dovute in buona parte al crollo del secondo trimestre (circa -30% su base tendenziale).
- Il fatturato delle imprese manifatturiere ha registrato una diminuzione tendenziale molto accentuata per i beni strumentali (-10,7%) e per quelli intermedi (-9,7%). La flessione è risultata meno marcata per i beni di consumo (-7,6%), nell'ambito dei quali è forte la contrazione per i beni durevoli (-8,9%) e meno accentuata per quelli non durevoli (-7,5%).
- Il calo ha riguardato pressoché tutti i settori, ma è stato più deciso nei prodotti della raffinazione (-34,7%), nelle filiere del tessile-abbigliamento-pelli (tra il -15 e il -30%) e nei comparti di metallurgia, prodotti in metallo, stampa, macchinari e autoveicoli, con contrazioni superiori al 10% dovute soprattutto (ad eccezione della metallurgia) al ridursi della domanda estera.
- La versione congiunturale dell'"Indicatore sintetico di competitività" (ISCo) misura il posizionamento di ciascun settore nell'ambito della dinamica della manifattura, prendendo in considerazione tre indicatori elementari: la produzione industriale, il fatturato estero e il grado di utilizzo degli impianti.
- Con riferimento al periodo del primo *lockdown*, l'ISCo evidenzia una tendenza alla divaricazione della performance relativa dei settori: quelli che l'anno precedente avevano registrato dinamiche migliori (ad es. alimentari, bevande, elettronica) hanno poi manifestato una maggiore tenuta mentre quelli già meno performanti (ad es. tessili, abbigliamento, pelli, automobili) hanno continuato a perdere terreno. Tale tendenza si è invertita almeno in parte nel quarto trimestre 2020.
- Tuttavia, l'evento pandemico ha determinato una contrazione dell'attività produttiva in tutti i comparti. Un esame delle singole componenti dell'indicatore ne evidenzia in modo chiaro la dinamica fortemente negativa nell'ultimo anno: anche i settori per i quali l'ISCo segnala miglioramenti relativi di performance hanno in realtà registrato cali nella produzione industriale, nel fatturato esportato e nel grado di utilizzo degli impianti.
- La crisi ha colpito ancora più duramente il fatturato del terziario (-12,1%, la flessione più ampia da quando si misura tale indicatore), in particolare quello dei comparti legati al turismo (agenzie di viaggio -76,3%, trasporto aereo -60,5%, alloggio e ristorazione -42,5%). Dei mutamenti nei comportamenti sociali causati dalla pandemia hanno tuttavia beneficiato i servizi postali/attività di corriere (+4,4%) e quelli dei servizi di informazione (+1,8%).
- La crisi globale ha colpito l'export della manifattura: -12,6% per i macchinari, -19,5% per il tessile, abbigliamento e pelli, -11,6% per i mezzi di trasporto. Sono invece aumentate le esportazioni dei comparti legati al contrasto della pandemia o meno coinvolti dai provvedimenti di *lockdown*, quali farmaceutica (+3,8%) e agroalimentare (+1,0% per alimentari, bevande e tabacco, +0,7% per l'agricoltura).
- Nei mesi di *lockdown* si è determinato un marcato aumento dell'incidenza dei beni relativi ai settori non colpiti dai provvedimenti di chiusura (quali il farmaceutico, l'alimentare, il chimico); tale aumento è stato riassorbito nell'arco di pochi mesi. In modo simmetrico, le quote di prodotti dei comparti di autoveicoli, abbigliamento, pelli, mobili si sono rapidamente riportate ai livelli precedenti.
- Con riferimento alle importazioni, sono crollati gli acquisti di petrolio greggio (-45,6%), gas naturale (-35,8%), prodotti della raffinazione (-36,7%) e autoveicoli (-27,5%), e si sono fortemente ridotti quelli di macchinari (-11,2%) e altri mezzi di trasporto (-18,7%). Sono aumentate le sole importazioni di prodotti tessili (+23,1%), connesse alla produzione di dispositivi di protezione individuale e dei prodotti farmaceutici (+2,1%).

- Le difficoltà di approvvigionamento e la caduta della domanda internazionale, in particolare nella prima metà dell'anno, non sembrano aver determinato rilevanti cambiamenti nella composizione geografica delle esportazioni italiane, come si rileva dalle variazioni molto contenute dell'indice di concentrazione.
- Le indagini qualitative confermano che nel 2020 le imprese manifatturiere hanno modificato di poco le proprie strategie di internazionalizzazione, sia in termini di diversificazione nelle tipologie dei prodotti venduti all'estero, sia in termini di numero di fornitori esteri. Nell'anno della pandemia potrebbero dunque aver prevalso orientamenti di attesa dettati dalla percezione di una interruzione solo temporanea dei flussi commerciali e delle catene del valore.
- Tra le imprese che, per scelta strategica o necessità, hanno modificato la componente merceologica del proprio export o il numero di fornitori esteri, i casi di riduzione tendono a prevalere su quelli di aumento. Con riferimento al numero di prodotti esportati ciò avviene in tutte le aree geografiche considerate; tale tendenza è comune a tutte le classi dimensionali. Le aree per le quali si registra una più accentuata diminuzione netta delle tipologie di prodotto esportate sono i paesi europei non Ue, la Cina e gli altri paesi asiatici.
- Riguardo invece all'esigenza di modificare il numero dei fornitori, va registrato un saldo netto positivo (tra segnalazioni di aumento e di diminuzione) verso l'Ue (per le imprese di media e grande dimensione) e la Cina (per le sole imprese di grande dimensione), probabilmente legato alle nuove necessità di approvvigionamento dettate dall'azione di contrasto all'emergenza sanitaria. Le piccole imprese, al contrario, segnalano una tendenza a ridurre il numero di fornitori esteri a vantaggio di quelli in Italia.
- Le misure di *lockdown* hanno causato l'interruzione delle catene di produzione internazionali nei primi mesi del 2020, limitandole fortemente nel resto dell'anno. Una simulazione basata sulle tavole input-output nazionali e internazionali mostra che la caduta del valore aggiunto (-7,9%) deriva per 5,7 punti percentuali dalla flessione dei consumi interni, per 0,8 punti dalla contrazione degli investimenti e per 1,4 punti percentuali dalla componente importata.
- Tra i servizi, nei comparti dell'alloggio e ristorazione (-39,6% di valore aggiunto), dei servizi professionali (-8,2%) e della produzione di beni d'investimento (-11,3%) la caduta della domanda interna spiega la quasi totalità della flessione del valore aggiunto.
- La componente estera avrebbe pesato per il 43% sulla caduta complessiva nel tessile, abbigliamento e pelli, poco meno del 40% nei minerali non metalliferi e intorno al 30% negli alimentari, bevande e tabacco e nel legno.
- Un approfondimento sui settori legati al turismo evidenzia come il 2020 sia stato l'anno peggiore da quando si registrano i flussi turistici (-74% di presenze a livello globale, -59,2% di arrivi totali in Italia), dopo un 2019 particolarmente brillante. Della riduzione della domanda turistica hanno risentito soprattutto le grandi città (-74% di presenze nelle strutture ricettive).
- Dai risultati delle due rilevazioni su situazione e prospettive delle imprese durante la crisi da *Covid-19* (effettuate nella primavera e nell'autunno 2020) emerge che i ricavi si sono più che dimezzati o azzerati per l'88% delle agenzie di viaggio/tour operator e per il 47% delle imprese del trasporto marittimo. Il 49% delle imprese dei settori legati al turismo ha segnalato rischi di chiusura nel primo semestre 2021 (71% nelle agenzie di viaggio, 67% nel trasporto aereo e 53% nella ristorazione).
- Il 27% delle imprese dei settori legati al turismo non è ancora riuscito a pianificare strategie di reazione alla crisi. Poco più di un quinto ha invece reagito diversificando l'attività, fornendo nuovi servizi o creando partnership con altre imprese, nazionali o estere.
- Il cambiamento nelle abitudini dettato dalla pandemia ha portato inoltre a un maggiore utilizzo dei canali digitali, una tendenza accentuatasi durante l'emergenza.

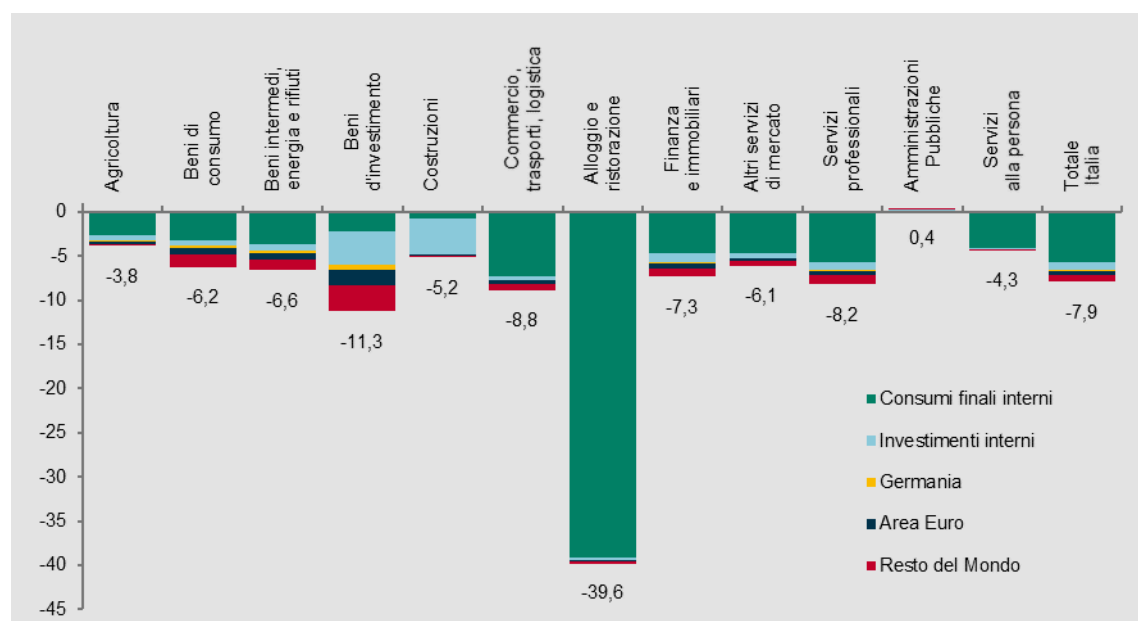
Figura 2.10 - Indice del fatturato dei servizi per sezioni di attività economica. Anni 2016-2020 (variazioni annue, valori percentuali) (a) (b)



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

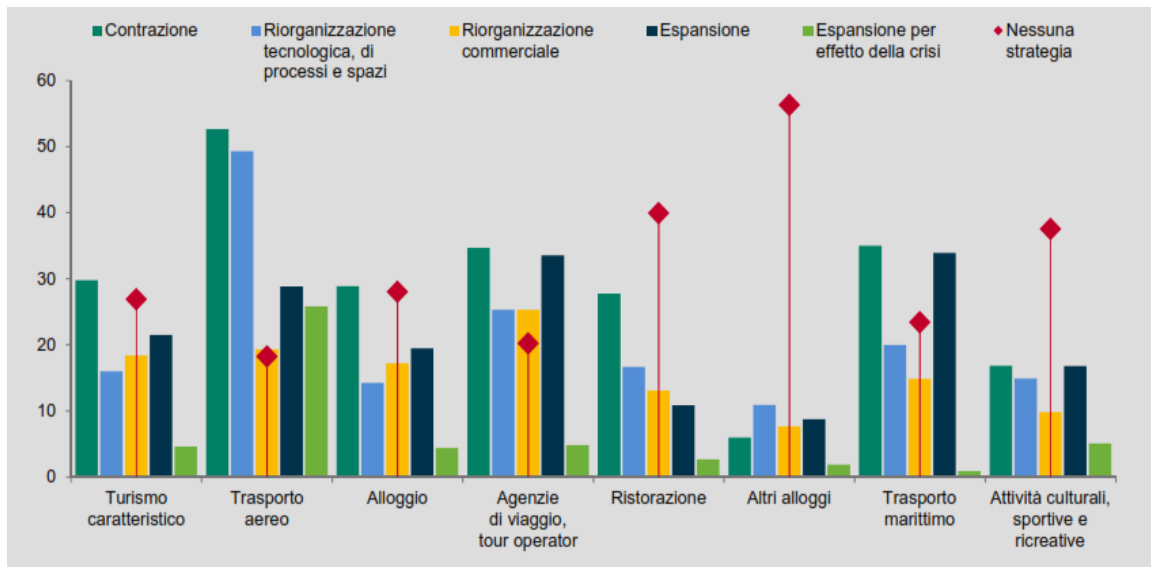
(a) G= Commercio all'ingrosso, commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli; H= Trasporto e magazzinaggio; I= Attività dei servizi di alloggio e ristorazione; J= Servizi di informazione e comunicazione; M= Attività professionali, scientifiche e tecniche; N= Agenzie di viaggio, servizi di supporto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

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat e WIOD

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



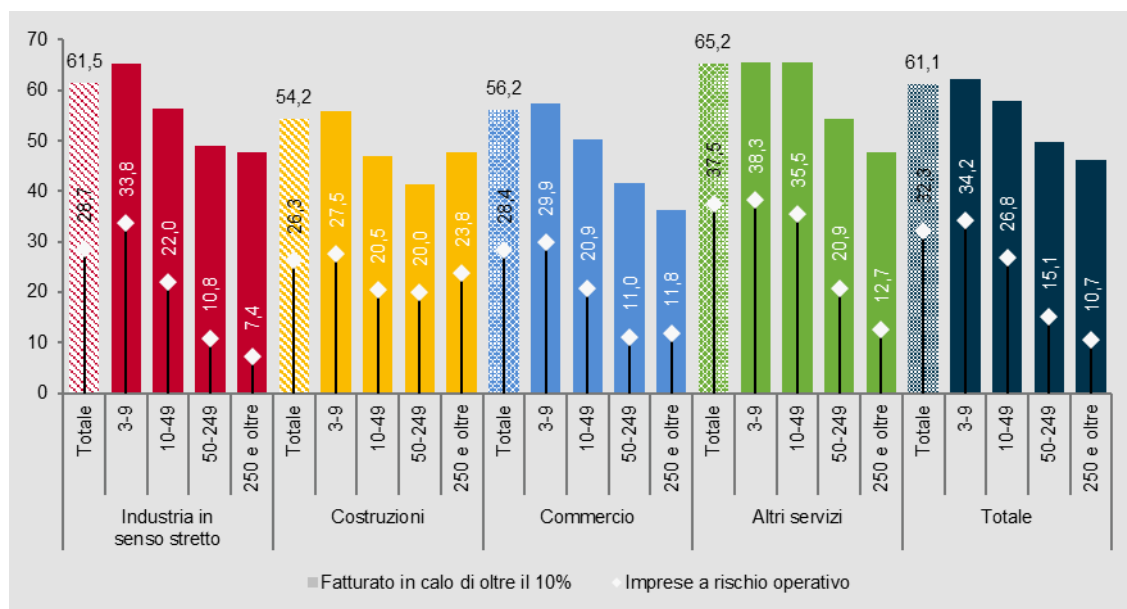
Fonte: Elaborazioni dati Istat, Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19

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

- Secondo i risultati della seconda indagine su "Situazioni e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria Covid-19", a fine 2020 il 32,4% delle imprese con almeno 3 addetti riteneva ancora compromesse le proprie possibilità di sopravvivenza nei primi sei mesi del 2021; il 62% prevedeva ricavi in diminuzione e meno del 20% riteneva di non avere subito conseguenze o di aver tratto beneficio dalla crisi.
- La crisi ha colpito soprattutto le unità di piccola e piccolissima dimensione: a fine 2020 si dichiaravano a rischio oltre il 33% delle microimprese (3-9 addetti), il 26,6% delle piccole (10-49 addetti), il 15,1% delle medie (50-249 addetti) e il 10,7% delle grandi (250+ addetti).
- Per il 58,1% delle imprese con almeno 3 addetti il principale vincolo alla ripresa nel primo semestre del 2021 è la diminuzione della domanda nazionale; per il 19,2% quella della domanda estera, per il 34,1% il rischio di illiquidità, cui provvedere anche attraverso nuove fonti di finanziamento (in particolare l'accensione di nuovo credito bancario).
- La quota di chi segnala seri rischi di chiusura è elevata nelle attività delle agenzie di viaggio (oltre 73%), in quelle artistiche e di intrattenimento (oltre 60%), nell'assistenza sociale non residenziale (circa 60%), nel trasporto aereo (59%), nella ristorazione (55%). Nel comparto industriale risaltano le difficoltà della filiera della moda: abbigliamento (oltre 50%), pelli (44%), tessile (35%).
- Chi opera sui mercati esteri resiste meglio alla crisi. Forme di internazionalizzazione avanzate (esportazione su scala globale, appartenenza a gruppi multinazionali) si associano a minori rischi di chiusura, problemi di liquidità, di domanda o di approvvigionamento. In tale contesto emerge la tenuta decisamente maggiore delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali.

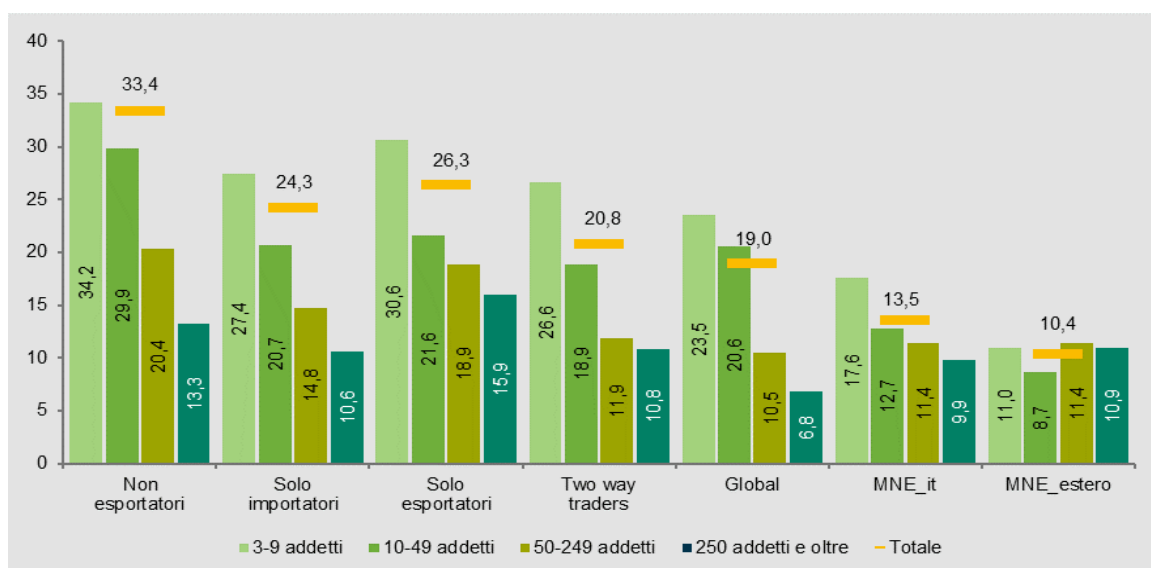
- Quasi 300mila unità (circa il 30% del totale con almeno 3 addetti), in prevalenza microimprese industriali e dei servizi alla persona, sono state “spiazzate” dall’emergenza sanitaria e a fine 2020 non avevano ancora attuato concrete strategie di difesa. Il 25,8% (circa 260mila unità) ha reagito introducendo nuovi prodotti, diversificando i canali di vendita e di fornitura (anche con servizi *online* e di *e-commerce*), intensificando le relazioni produttive con altre imprese; il 20,9% (circa 213mila) ha riorganizzato processi e spazi di lavoro, accelerato la transizione digitale, adottato nuovi modelli di business; il 16% (oltre 160mila unità) ha ridotto i fattori produttivi o differito i piani di investimento.
- L’evoluzione della crisi ha accelerato la trasformazione digitale, favorendo la diffusione di investimenti in *server cloud* e postazioni di lavoro virtuali (ora nel 27% delle imprese), software per la gestione condivisa di progetti (ora al 19%) e, dal lato della vendita, il ricorso all’*e-commerce* (17,4% delle imprese).
- La pandemia ha anche accentuato il divario tra i sentieri di sviluppo delle imprese: tra le oltre 215mila unità con almeno 10 addetti, quasi 60mila che nel 2018 risultavano “dinamiche”, ad esempio per investimenti e transizione digitale, stanno reagendo con successo alla crisi in atto, accrescendo la distanza con le circa 68.500 che, già tendenzialmente “statiche”, si confermano tali nella nuova recessione. Queste ultime, per lo più di piccola dimensione, sono presenti in tutti i settori produttivi ma risultano relativamente più diffuse nelle costruzioni, nel commercio, nella ristorazione, nelle attività di intrattenimento e in altri servizi alla persona.
- Una “mappa del rischio strutturale” del sistema produttivo, elaborata a partire dalle indagini sugli effetti della crisi, indica che il 45% delle imprese con almeno 3 addetti (rappresentative del 20,6% dell’occupazione e del 6,9% del valore aggiunto complessivi) è a “rischio strutturale”: esposte a una violenta crisi esogena, subirebbero conseguenze tali da metterne a repentaglio l’operatività. Solo l’11% è solido, ma genera il 46,3% dell’occupazione e il 68,8% del valore aggiunto totali.
- Nei servizi risulta strutturalmente fragile o a rischio circa il 50% delle imprese, con picchi elevatissimi in alcuni settori a bassa intensità di conoscenza: ristorazione (95,5%), servizi per edifici e paesaggio (90%), altre attività di servizi alla persona (92,1%), assistenza sociale non residenziale (85,6%), attività sportive e di intrattenimento (85,5%). Nell’industria quote elevate si osservano in alcuni comparti a basso contenuto tecnologico: legno (79,7%), costruzioni specializzate (79,7%), alimentari (78,5%), abbigliamento (73,2%).
- Una parte non trascurabile di imprese fragili reagisce attivamente alla crisi riorganizzando processi, spazi, input di lavoro: nella manifattura, accade soprattutto nei settori di stampa ed editoria (circa il 21% delle imprese), carta (17,4%), elettronica (17,8%), apparecchiature elettriche (16,2%); nel terziario, in quelli di servizi postali e corriere (28,8%), attività culturali (24,5%), pubblicità e ricerche di mercato (17,4%).
- La crisi pandemica ha avuto un impatto anche sulle strategie di finanziamento delle imprese che, per fronteggiare la crisi di liquidità, hanno utilizzato un insieme ampio di strumenti tra i quali il credito bancario ha svolto un ruolo centrale. Tali strategie appaiono però transitorie e legate alle conseguenze economiche dell’emergenza sanitaria: per il 60,5% delle imprese l’attivo rimarrà la principale fonte di finanziamento anche nel primo semestre del 2021, e dovrebbe proseguire la tendenza al *deleveraging* osservata nel periodo pre-crisi.

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



Fonte: Elaborazioni dati Istat

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

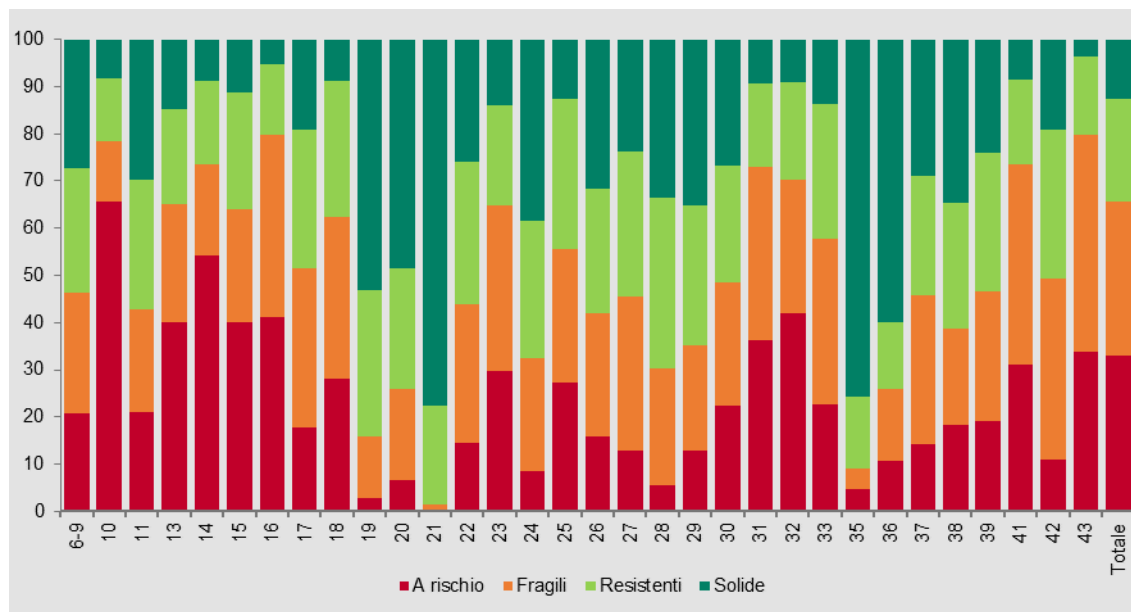


Fonte: Elaborazioni su dati Istat. Rilevazione su situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19. Seconda edizione. Dicembre 2020.

(a) La tassonomia è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020.

(b) *Solo importatori*: imprese che importano ma non esportano; *Solo esportatori*: esportano ma non importano; *Two-way traders*: esportano e importano; *Global*: esportano in almeno cinque aree extra-Ue; *MNE_it*: appartengono a gruppi multinazionali a controllo italiano; *MNE_estero*: appartengono a gruppi multinazionali a controllo estero.

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

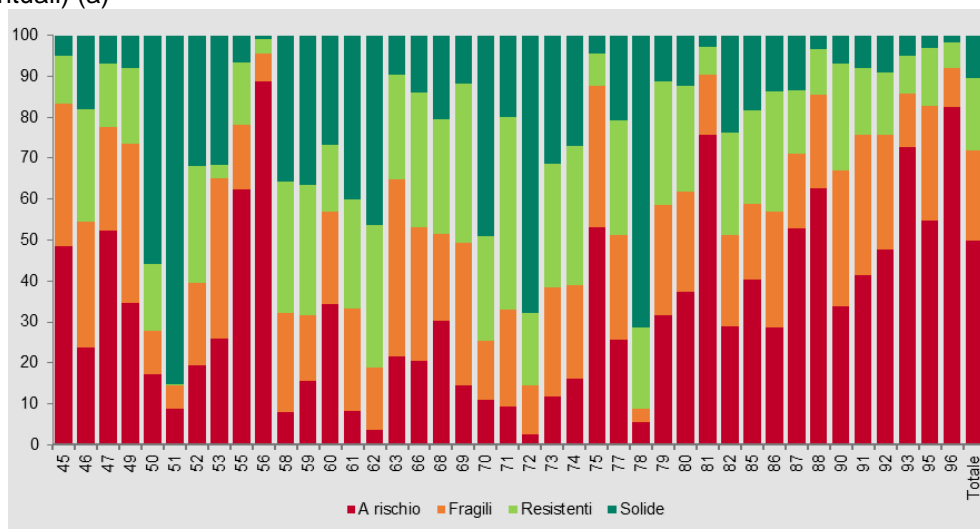


Fonte: elaborazioni su dati Istat

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

6-9=Estrattive; 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere; 33=Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature; 35=Energia; 36=Acqua; 37=Reti fognarie; 38=Rifiuti; 39=Risanamento; 41=Costruzione di edifici; 42=Ingegneria civile; 43=Lavori di costruzione specializzati;

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



Fonte: elaborazione su dati Istat

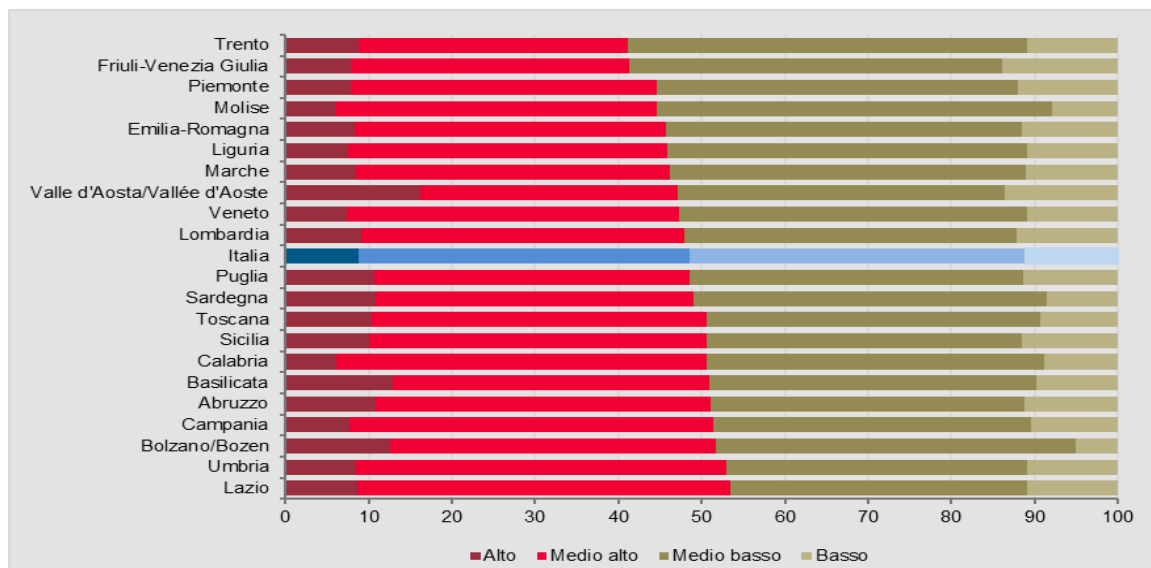
(a) La classificazione di solidità strutturale è basata sulle caratteristiche al 2018 delle imprese ancora attive nel 2020.

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

CAPITOLO 4. GLI EFFETTI TERRITORIALI DELLA CRISI ECONOMICA

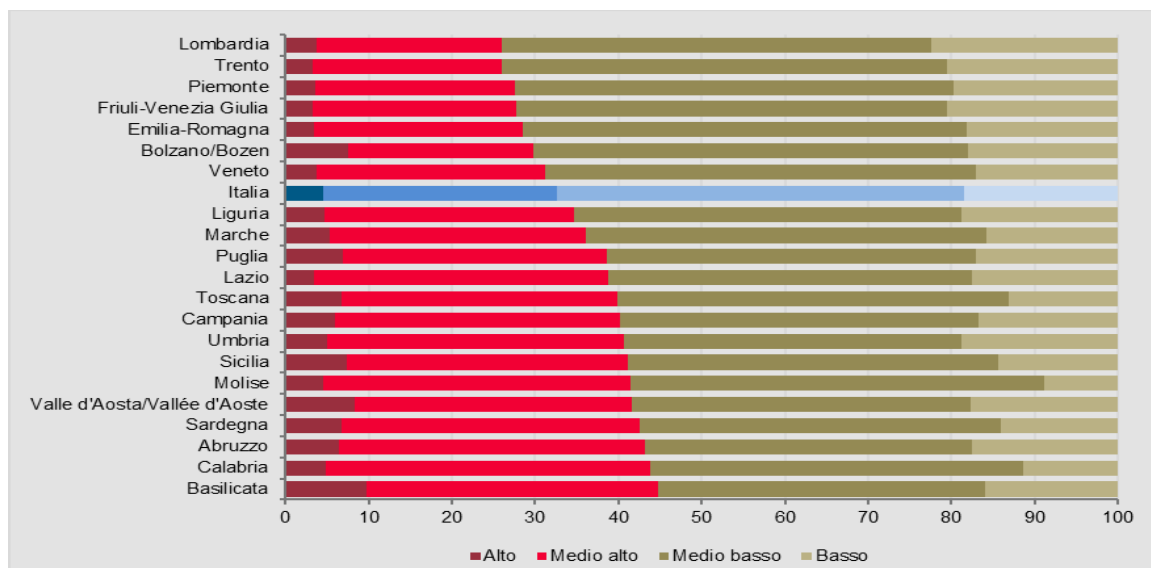
- L'impatto economico della pandemia sui territori è stato eterogeneo ma pervasivo. Le regioni la cui economia è specializzata nelle attività più colpite dalla recessione appartengono a tutte le macro-ripartizioni: Trentino-Alto Adige, Valle d'Aosta, Sardegna, Lazio e Toscana (settori del turismo), Veneto, Toscana, Umbria e Marche (tessile), Calabria e Sicilia (commercio e ristorazione).
- Sulla base dei risultati delle indagini sugli effetti della crisi da *Covid-19*, in 11 regioni almeno la metà delle imprese presenta almeno due di tre criticità che le denotano a rischio Alto o Medio-alto (riduzione di fatturato, seri rischi operativi e nessuna strategia di reazione alla crisi). Sette sono nel Mezzogiorno (Campania, Abruzzo, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna, Puglia), una al Nord (Provincia autonoma di Bolzano) e tre nel Centro Italia (Lazio, Umbria e Toscana).
- Considerando l'occupazione, circa un terzo degli addetti totali (32,6%) è impiegato in imprese a rischio Alto o Medio-alto. Delle nove regioni nelle quali tale quota supera il 40%, sette sono nel Mezzogiorno (Basilicata, Calabria, Abruzzo, Sardegna, Molise, Sicilia e Campania), una nel Centro (Umbria) e una nel Nord (Valle d'Aosta).
- Un indicatore territoriale di "rischio combinato" (sintesi del rischio per imprese e addetti) mostra che la crisi accentua il divario tra le aree geografiche: delle sei regioni il cui tessuto produttivo risulta ad alto rischio, cinque appartengono al Mezzogiorno, (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania e Sardegna) e una al Centro (Umbria) mentre le sei a rischio basso sono tutte nell'Italia settentrionale (Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Provincia autonoma di Trento). Si riscontrano tuttavia vulnerabilità anche in aree del Centro (Toscana, Lazio e Umbria) e del Nord (Valle d'Aosta e Provincia autonoma di Bolzano), dove sono più rilevanti le attività maggiormente colpite dalla pandemia.
- A un livello territoriale più fine (610 Sistemi locali del lavoro – SL), è stato calcolato un "indice di rischio territoriale" sulla base della collocazione delle stesse imprese nei Sistemi locali. Anche in questo caso emerge una chiara dicotomia tra Nord e Sud, con il primo caratterizzato da un sistema di imprese meno fragile e il secondo con una esposizione al rischio significativamente maggiore.
- Anche nelle regioni settentrionali più solide, tuttavia, si trovano realtà locali fragili, per lo più SL a forte vocazione turistica (quali Susa, Courmayeur, Livigno, Ponte di Legno, San Candido, Pinzolo, Jesolo, Finale Ligure, Sestri Levante, Cesenatico).
- Nelle regioni del Centro, le aree a maggiore fragilità sono individuabili soprattutto nelle zone agricole e turistiche della Toscana (Monte Argentario, Orbetello, Montalcino, Portoferraio, ad esempio), dell'alto Lazio (Acquapendente, Civita Castellana) e in alcune zone dell'Umbria (Cascia, Norcia) e del basso Lazio (Sabaudia, Gaeta, Terracina). I Sistemi locali distrettuali presentano una minore rischiosità, anche grazie alle loro caratteristiche industriali. È il caso, in particolare, dei centri di Arezzo e Lucca, specializzati rispettivamente nell'oreficeria e strumenti musicali, e nell'Industria cartotecnica.
- Nel Mezzogiorno, mentre Abruzzo e Molise hanno un numero limitato di SL in difficoltà, altri territori, soprattutto a vocazione turistica, sono in sofferenza: dai Sistemi locali di Capri, Ischia e Amalfi in Campania, a quelli di San Giovanni Rotondo, Fasano, Ostuni, Gallipoli in Puglia, a Maratea e Policoro in Basilicata, a Praia a Mare, Tropea e Cirò Marina in Calabria. Lo stesso in Sicilia: Gela, Sciacca, Licata, Noto fra le zone turistiche, Castelvetro e Pachino fra quelle più agricole. La Sardegna mostra una realtà peculiare in cui la distinzione tra zone interne (più penalizzate) e costiere (in alcuni casi meno svantaggiate) sembra essere sostituita da una contrapposizione tra SL urbani (Cagliari e Sassari), relativamente solidi, e sistemi non urbani, in difficoltà.

Figura 4.3 - Imprese a rischio operativo Alto, Medio-alto, Medio-basso e Basso, per regione (percentuali sui totali regionali)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Figura 4.4 – Addetti nelle imprese a rischio operativo Alto, Medio-alto, Medio-basso e Basso, per regione (percentuali sui totali regionali)



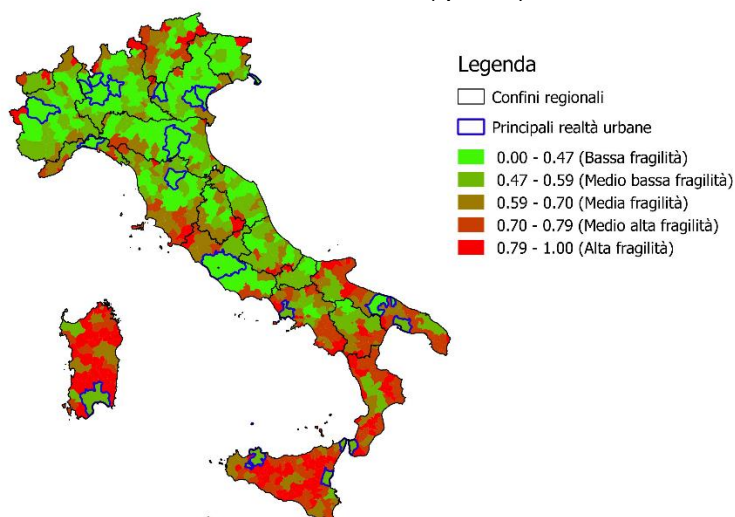
Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat

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



Fonte: Elaborazioni su dati Istat