

Scenari industriali - Centro Studi Confindustria

LA MANIFATTURA AL TEMPO DELLA PANDEMIA. LA RIPRESA E LE SUE INCOGNITE

NOVEMBRE 2021



CONFINDUSTRIA
Centro Studi

Il Rapporto è stato realizzato dal Centro Studi Confindustria.

Direzione: Alessandro Fontana.

Coordinatore: Fabrizio Traù.

Gruppo di lavoro: Stefano Di Colli (capitolo 3), Daniele Emiliani (CERVED, capitolo 3), Anita Guelfi (ISTAT, capitolo 3), Cristina Pensa (capitoli 1, 2 e 3), Matteo Pignatti (capitoli 1 e 3), Ciro Rapacciuolo (capitoli 2 e 3), Livio Romano (capitoli 1, 2 e 3), Lorena Scaperrotta (capitolo 2) e Fabrizio Traù (introduzione e capitoli 1 e 3). Il paragrafo 2.8 è stato redatto da Giovanni Dioguardi e Laura Travaglini (Area Affari Internazionali Confindustria). L'analisi contenuta nel paragrafo 3.1.4 è il risultato di una collaborazione di ricerca tra Centro Studi Confindustria e ISTAT, per la quale si ringrazia in particolare Ilaria Straccamore (ISTAT) per il lavoro di supporto e analisi statistica. L'analisi contenuta nel paragrafo 3.2.2 è il risultato di una collaborazione di ricerca tra Centro Studi Confindustria e RE4IT (*Re-attract and Recover by Researching Reshoring for Italy*), gruppo formato da Paolo Barbieri (Università di Bologna), Albachiara Boffelli (Università di Bergamo), Stefano Elia (Politecnico di Milano), Luciano Fratocchi (Università dell'Aquila) e Matteo Kalchschmidt (Università di Bergamo).

L'*editing* è stato curato da Gianluca Gallo (Centro Studi Confindustria).

Si ringrazia Adriana Leo (Confindustria Servizi) per il contributo alla rilettura delle bozze.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 10 novembre 2021.

Per commenti scrivere a: csc@confindustria.it

Edito da:



Confindustria Servizi S.p.A.
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

3. LA MANIFATTURA IN ITALIA

Executive summary

Nel corso del 2021 la manifattura italiana ha recuperato stabilmente i livelli di attività precedenti lo scoppio della pandemia, diventando uno dei principali motori della crescita industriale nell'Eurozona. In Germania e Francia, nonostante un calo meno drastico dei volumi di produzione nei mesi più critici del 2020, il pieno riassorbimento dello shock appare ancora lontano.

La performance industriale italiana è spiegata innanzitutto da una dinamica della componente interna della domanda che, grazie alle misure governative di sostegno ai redditi da lavoro prima e di stimolo alla spesa dopo, ha dato un contributo decisivo alla ripresa della produzione nazionale. A fronte di un fatturato estero che ad agosto del 2021 ha segnato un +2,8% in valore rispetto al picco di febbraio 2020, il fatturato interno ha registrato nello stesso arco temporale un +7,0%.

Un ruolo fondamentale è poi rappresentato dal basso grado di esposizione delle imprese manifatturiere italiane alle strozzature che stanno affliggendo le catene globali del valore in questo frangente. Con riferimento all'inizio del terzo e quarto trimestre del 2021, "solo" il 15,4% di esse ha lamentato vincoli di offerta alla produzione per mancanza di materiali o insufficienza di impianti, contro una media UE del 44,3% e a fronte addirittura del 78,1% dei rispondenti in Germania.

La dinamica complessiva della demografia di impresa nel manifatturiero non ha quindi subito variazioni di rilievo per effetto della crisi pandemica, anche se il saldo tra iscrizioni e cessazioni continua ad essere negativo: la perdita cumulata tra il 2017 e il 2021 è stimata in oltre 37mila unità.

Molto eterogenea a livello settoriale la dinamica della produzione italiana nell'ultimo biennio. Bene, sotto la forte spinta alla digitalizzazione, il comparto dell'elettronica e, con il traino del boom degli investimenti pubblici e privati in costruzioni, tutti i comparti legati alla filiera dell'edilizia. Ancora male, per problemi di domanda e strozzature di offerta, i settori della moda e dei mezzi di trasporto. Segno negativo – in controtendenza rispetto alla dinamica osservata a livello medio globale – anche per la farmaceutica.

Gli scambi italiani di beni con l'estero, dopo il crollo registrato nel secondo trimestre del 2020, sono ripartiti in modo rapido e robusto, tornando nettamente sopra i livelli pre-crisi. Nei mesi giugno-agosto 2021, le esportazioni a prezzi costanti hanno superato del 2,6% i livelli di fine 2019 (+7,3% le esportazioni in valore). Positivo soprattutto l'andamento dell'export di input intermedi e di beni d'investimento, mentre è ancora parziale il recupero per i beni di consumo. Tra i beni d'investimento la crescita è trainata soprattutto dalle apparecchiature elettriche, mentre il recupero per la meccanica strumentale non è ancora completo.

Il maggiore dinamismo della manifattura italiana rispetto a quella delle altre principali economie europee si è riflesso in un aumento della sua quota sul totale dell'export UE, che è cresciuta sia negli scambi intra-area sia in quelli verso il resto del mondo.

Sul fronte occupazionale, il rimbalzo della produzione industriale a partire dall'estate 2020 si è riflesso in un recupero significativo delle ore lavorate che, tuttavia, alla fine del secondo trimestre 2021 risultano ancora al di sotto dei livelli pre-pandemici (-4,2%). Nello stesso periodo, l'occupazione diretta del settore risulta invece diminuita di circa 42mila lavoratori al 2019 (-1,1%).

Per la seconda metà del 2021, le attese delle imprese manifatturiere sul fronte della domanda di lavoro appaiono in costante e significativo miglioramento, soprattutto per quanto riguarda le imprese del Nord (in particolare Nord-Est)

e del Centro. Tale andamento si associa, tuttavia, all'aumento della quota di imprese che segnalano crescenti difficoltà nel reperimento della manodopera loro necessaria per il ciclo produttivo, in un contesto di aumento progressivo del grado di utilizzo degli impianti.

Nel 2020 vi è stato un massiccio ricorso ai prestiti bancari garantiti dallo stato da parte delle imprese italiane (126 miliardi di euro le richieste fino a dicembre, di cui 97 miliardi erogati, tramite il Fondo di garanzia per le PMI), che ha invertito la tendenza decennale alla riduzione del peso del debito bancario sul totale del passivo e ne ha aumentato corrispondentemente l'onere. Parallelamente, si è ridotto il peso della copertura finanziaria assicurata dal capitale di proprietà.

Alla disponibilità dei finanziamenti bancari si è sommato un ampio ricorso al mercato delle obbligazioni. Nel complesso, includendo anche gli altri debiti finanziari verso terzi, il nuovo debito netto contratto dalle imprese manifatturiere italiane nel 2020 è stato pari a 4,1 punti di fatturato, rispetto ad appena 0,3 nel 2019.

Un'analisi realizzata dal Centro Studi Confindustria in collaborazione con l'ISTAT mostra che il sistema manifatturiero italiano all'alba dello scoppio della pandemia mostrava un'alta propensione all'investimento in innovazione: delle quasi 69mila imprese con almeno 10 addetti censite nel 2019, i due terzi hanno dichiarato di aver investito in progetti di innovazione. A questa elevata propensione corrisponde però un grado di complessità delle strategie innovative (misurato come numero di leve d'investimento attivate contemporaneamente) relativamente basso, per effetto dei comportamenti osservati soprattutto tra le imprese di più piccola taglia. Nella maggioranza dei casi, l'innovazione nella manifattura italiana è passata attraverso un investimento in beni tangibili (70,6%), ma è stata alta anche la frequenza delle imprese innovatrici impegnate in attività di R&S (58,6%) e nell'acquisto di capacità di analisi dei dati (45,5%). Molto inferiore, invece, la presenza di attività di formazione del personale per i progetti innovativi (28,9%).

I risultati preliminari di un'analisi realizzata dal Centro Studi Confindustria in collaborazione con il gruppo di ricerca RE4IT, relativa ai processi di *backshoring* in corso nella manifattura, rivelano che il fenomeno del rientro in Italia di forniture precedentemente esternalizzate non è marginale. Tra i rispondenti che avevano in essere rapporti di fornitura estera, il 23% ha già avviato, negli ultimi cinque anni, processi totali o parziali di *backshoring*. I settori maggiormente attivi sono stati alimentari, tessile e altre industrie manifatturiere. Al primo posto tra le motivazioni addotte per spiegare il fenomeno compare la disponibilità di fornitori idonei in Italia (il che significa che la passata esternalizzazione non ha determinato la scomparsa di reti di fornitura nazionale nell'ambito in cui opera l'impresa) e la possibilità di abbattere i tempi di consegna (il che implica che il ricorso alla fornitura nazionale è rimasto efficiente sul piano operativo).

3.1. L'attività produttiva in Italia

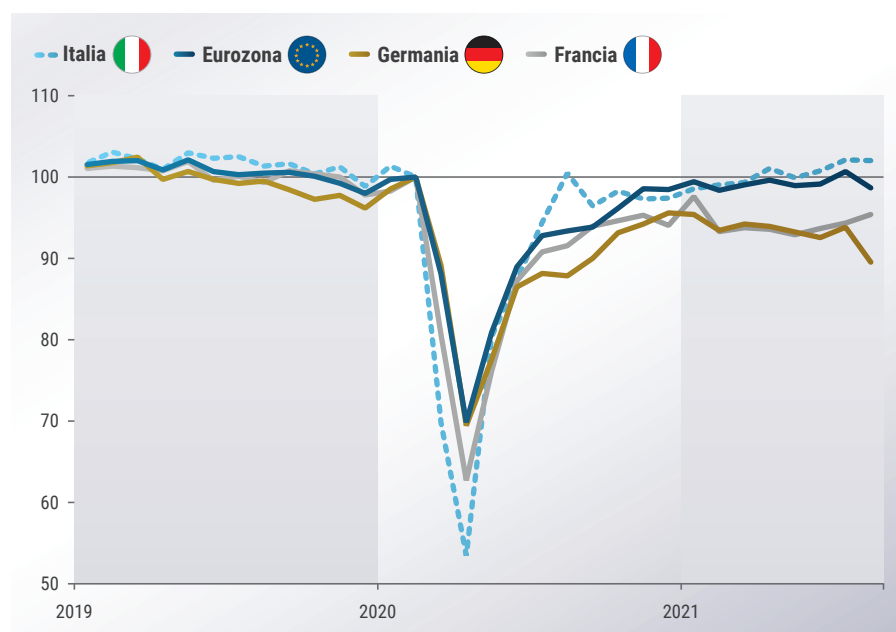
3.1.1 Le tendenze in corso

La valutazione dell'intensità e della persistenza della ripresa dell'attività produttiva in Italia è un esercizio che richiede grande cautela in un contesto pandemico che è tuttora lontano dall'essersi risolto. Il rischio, da questo punto di vista, è quello di produrre una sorta di *stop-and-go* delle valutazioni che vengono proposte, incardinandole di volta in volta su tendenze del momento che l'aleatorietà del quadro pandemico può ribaltare da un momento all'altro.

Anche se questo Rapporto non costituisce per sua natura uno strumento previsivo, la necessità di costruire un quadro delle tendenze in atto pone di fatto la medesima questione: come interpretare i segnali di cambiamento che arrivano dal mondo produttivo e come decifrare il loro possibile evolversi nel futuro.

In questo senso le tendenze descritte di seguito – che configurano come si vedrà un quadro evolutivo complessivamente positivo – devono essere iscritte in un contesto generale caratterizzato dal profilarsi all'orizzonte di nuove incertezze sul riaffacciarsi della pandemia, in particolare all'interno dei confini europei; e sul possibile conseguente riproporsi – in tempi difficilmente identificabili – di nuove limitazioni alla circolazione delle persone in paesi importanti per le produzioni della manifattura italiana (il Regno Unito, la Russia, la stessa Germania).

Ma cosa raccontano effettivamente i dati sull'andamento della produzione manifatturiera in Italia fino ad oggi disponibili? Il primo elemento di valutazione è che, dopo la drastica contrazione di oltre 40 punti percentuali registrata nei due mesi successivi all'introduzione delle misure restrittive di marzo 2020, essa ha recuperato sensibilmente i volumi di attività già nei mesi estivi dello scorso anno, ed è poi tornata, a partire dal secondo trimestre del 2021, stabilmente sui livelli di fine 2019 (Grafico 3.1).



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Il recupero dei livelli pre-crisi osservato in Italia non si è ancora verificato nelle altre principali economie industriali europee. La Germania e la Francia, in particolare, che pure avevano subito un calo meno drastico dei volumi di produzione nei mesi più acuti della crisi sanitaria del 2020, sono ancora rispettivamente 10,5 e 4,6 punti percentuali al di sotto dei livelli di febbraio 2020.

Grafico 3.1 Indici di produzione manifatturiera

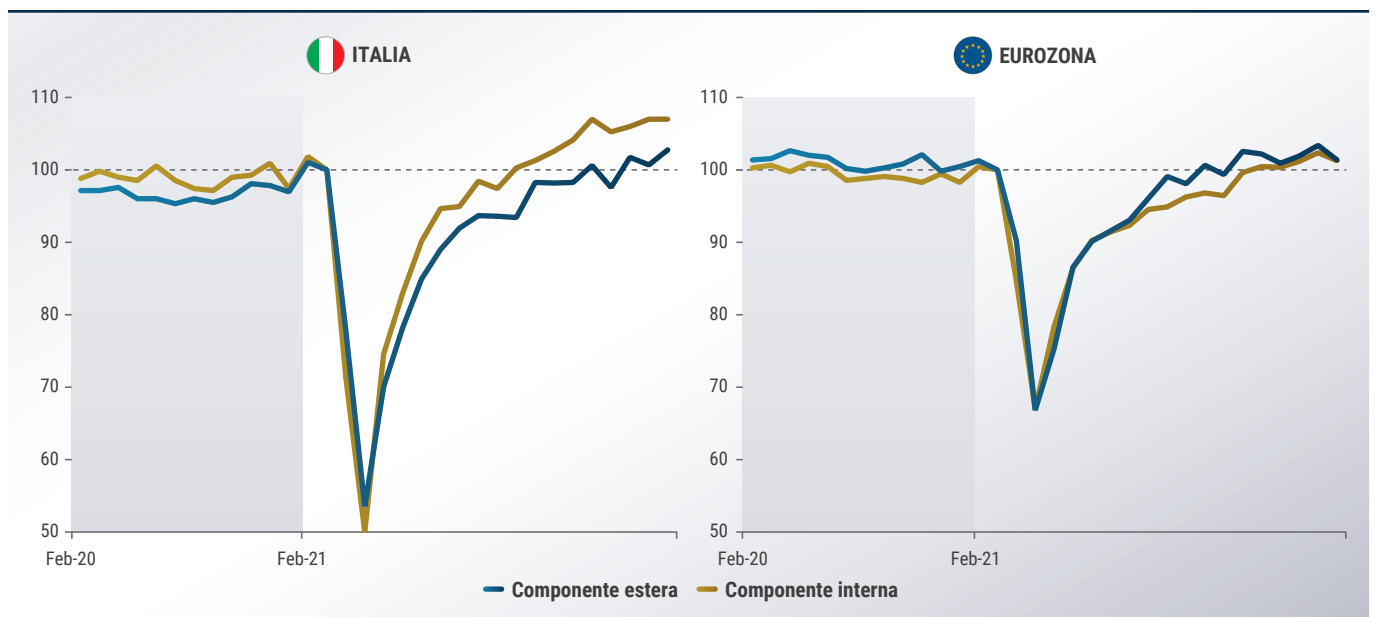
(Dati mensili destagionalizzati,
febbraio 2020=100)

È dunque un dato del tutto nuovo quello che caratterizza la fase attuale, che sottrae l'Italia al ruolo di paese "inseguitore" delle altre grandi economie dell'Eurozona sul piano della crescita manifatturiera. E che, a differenza di quanto accaduto negli anni successivi alla precedente crisi economica globale (biennio 2008-09), vede mutare il comportamento del Paese anche sul piano della capacità di reazione allo shock, collocandolo nella posizione di chi, questa volta, si trova a trainare la ripresa dei volumi di produzione dell'area.

Questa performance è spiegata innanzitutto da una dinamica della componente interna della domanda di beni che, grazie alle misure governative di sostegno ai redditi da lavoro prima e di stimolo alla spesa dopo, ha dato un contributo decisivo alla ripresa della produzione, in ciò segnando una forte discontinuità con quanto accaduto dopo lo scoppio della crisi finanziaria del 2008, quando proprio l'evaporazione di una parte della domanda interna aveva frenato strutturalmente la crescita dell'industria nazionale¹. Così, a fronte di un fatturato estero che, a causa del perdurare di un difficile contesto internazionale, ad agosto di quest'anno ha segnato non più che un +2,8% in valore rispetto al picco pre-crisi di febbraio 2020, il fatturato interno ha registrato nello stesso arco temporale un aumento del 7,0% (Grafico 3.2).

Grafico 3.2 Andamento delle componenti del fatturato manifatturiero

(In valore, indici febbraio 2020=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Il recupero della domanda interna è in parte dovuto a fattori non necessariamente persistenti, come le politiche pubbliche emergenziali di supporto al reddito e la ripresa della fiducia dopo l'allentamento delle misure di contenimento, con il conseguente decumulo dell'extra-risparmio privato generato forzatamente nei mesi del lockdown. Tuttavia, in prospettiva, la dinamica produttiva dovrebbe essere positivamente influenzata dai rilevanti investimenti pubblici programmati nei prossimi anni nel quadro del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). Da questo punto di vista, infatti, si può osservare che la positiva performance relativa dell'Italia è tanto più rilevante in quanto ancora precede l'avvio degli interventi consentiti dalla graduale acquisizione delle risorse

¹ Su questo punto si rinvia all'analisi contenuta nella precedente edizione del Rapporto.

del PNRR, che vedono l'Italia in posizione privilegiata rispetto agli altri paesi europei, e che potrebbero di conseguenza alimentare un ritmo della crescita del Paese relativamente superiore anche negli anni a venire.

Una seconda ragione del buon andamento della produzione manifatturiera italiana in questo frangente, questa volta legata non alla domanda bensì all'offerta, risiede nel suo minor grado di esposizione alle strozzature nelle reti internazionali di approvvigionamento, che stanno determinando nel 2021 un forte freno all'attività di trasformazione su scala globale (*infra*, cap. 2). La carenza di input produttivi è infatti avvertita come un ostacolo alla produzione da una quota di imprese italiane che, se confrontata con le risposte registrate nel resto d'Europa, appare ancora modesta (Grafico 3.3). In particolare, prendendo come riferimento il dato medio per la seconda metà dell'anno in corso (in base all'indagine sulla fiducia delle imprese europee), risulta che il 15,4% dei rispondenti in Italia lamenta carenza di materiali o insufficienza di impianti, contro una media UE del 44,3%, a fronte addirittura del 78,1% dei rispondenti in Germania.

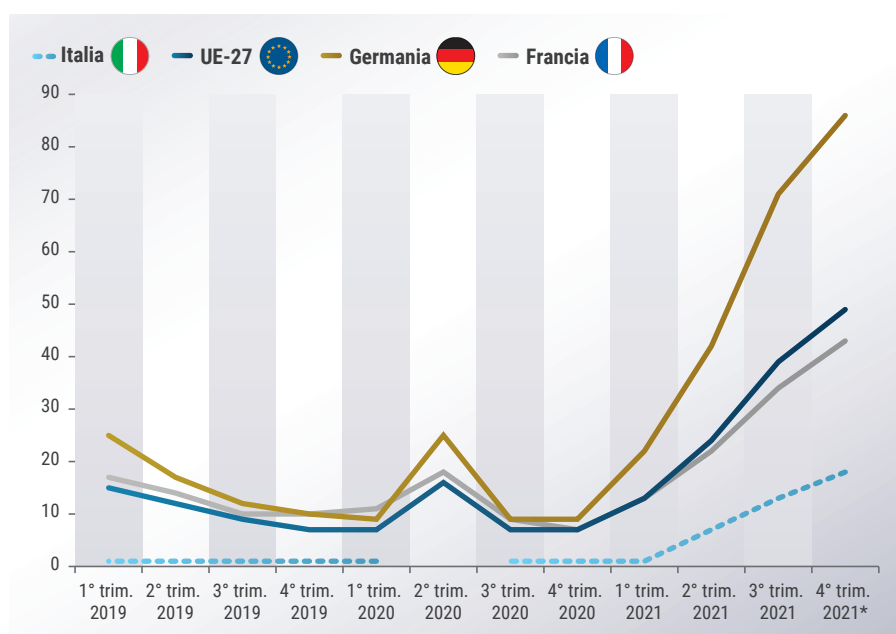


Grafico 3.3
Imprese manifatturiere che lamentano strozzature produttive

(% dei rispondenti, dati trimestrali destagionalizzati)

* Il dato è stato raccolto a ottobre.

Il dato per il secondo trimestre 2020 è mancante per l'Italia.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea.

La ragione di questa minore esposizione diretta della manifattura italiana alle turbolenze nelle catene internazionali di approvvigionamento è duplice. Da un lato, essa è strutturalmente meno dipendente dalle forniture estere rispetto al resto della manifattura europea: secondo stime al 2015 del Centro Studi Confindustria (sulla base di dati input-output OECD) le forniture estere pesano infatti per il 25,8% del totale degli input intermedi utilizzati, a fronte del 29,1% per quella tedesca e il 31,1% per quella francese. Al tempo stesso, la tipologia del suo posizionamento nelle catene globali del valore (che la vede soprattutto in qualità di fornitore invece che come assemblatore finale) tende *ceteris paribus* a ridurre nel breve periodo il rischio collegato ai mancati approvvigionamenti a monte².

Una terza ragione che contribuisce a spiegare la forte capacità di reazione mostrata dalla manifattura italiana di fronte allo shock pandemico è da ricercare

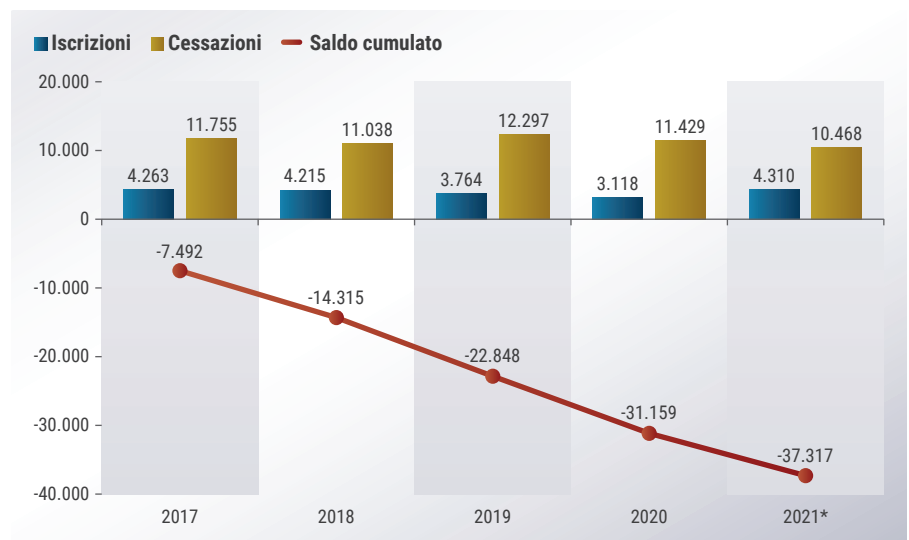
² Su questo punto si veda Centro Studi Confindustria (2017).

nel fatto che essa, a differenza di quanto accaduto altrove (e massimamente in Francia e Germania), ha già dovuto fare i conti nello scorso decennio con un doloroso processo di consolidamento produttivo “forzato” dalla crisi economica. Questo processo, da un lato, ha ridotto la dimensione assoluta dell’offerta produttiva (tra il 2012 e il 2019 il livello medio della produzione si è attestato su un valore inferiore del 17,6% rispetto a quello degli anni 2001-2007, e lo stesso potenziale ha subito un ridimensionamento vistoso); dall’altro, ha operato un processo di selezione naturale, lasciando in vita la componente più solida del sistema manifatturiero³. A questi cambiamenti ha corrisposto anche un percorso di graduale crescita della dimensione media delle imprese, sia per effetto di processi (selettivi) di reintegrazione verticale di fasi del processo produttivo precedentemente esternalizzate, sia per un fenomeno di complessivo riassetto dei mercati intermedi e di selezione all’interno delle catene di fornitura (lungo le quali è avvenuta la maggior parte delle uscite)⁴.

Alla luce di tutte queste considerazioni non sorprende, quindi, che la dinamica complessiva della demografia di impresa non abbia subito variazioni di rilievo nel corso dell’ultimo biennio (Grafico 3.4). Le iscrizioni, che nel 2020 avevano toccato il punto di minimo dell’ultimo quinquennio (di poco superiori alle 3.000), sono risalite significativamente nel corso del 2021. Al tempo stesso, le cessazioni, che già nel 2020 erano diminuite rispetto al 2019 (ma in questo caso anche per effetto del blocco delle procedure fallimentari disposto tra marzo e giugno 2020 con le misure emergenziali emanate dal Governo), sono stimate in ulteriore calo anche nel 2021⁵. Lo shock pandemico non ha quindi causato – fino a questo momento – una forte ondata di fallimenti nel sistema produttivo italiano. Il saldo demografico resta comunque situato lungo un percorso di progressiva contrazione del numero degli operatori, registrando una variazione negativa anche nel corso del 2021 e portando la perdita cumulata di imprese nell’ultimo quinquennio oltre le 37mila unità.

Grafico 3.4 Continua la contrazione del numero di imprese dal 2017

(Saldo demografico manifatturiero, dati annuali, unità di imprese al netto delle ditte individuali e delle cooperative)



* Primo semestre annualizzato.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Unioncamere.

³ Si veda Linarello e Petrella (2016).

⁴ Si veda anche su tutti questi aspetti l’evidenza contenuta nella precedente edizione del Rapporto.

⁵ Il blocco temporaneo dei procedimenti di fallimento è stato previsto dall’art.10 del DL 23/2020, detto Decreto Liquidità, per contrastare la pressione crescente delle istanze di fallimento in una situazione in cui lo stato di insolvenza delle imprese sarebbe potuto derivare da fattori esogeni e straordinari, anziché da deficit strutturali di competitività.

3.1.2 Andamenti settoriali

L'effetto della crisi sanitaria sui settori della manifattura è stato particolarmente disomogeneo nei mesi dell'emergenza più acuta, così come altrettanto eterogeneo è stato il recupero a partire dalla seconda metà del 2020. Alcune delle dinamiche settoriali osservate a livello mondiale (*infra*, cap. 2) trovano conferma nei dati italiani: tra i settori più performanti, tanto a livello globale quanto a livello nazionale, si collocano la produzione di apparecchiature elettriche (che in Italia segna, nella media giugno-agosto 2021, un incremento dell'8,9% rispetto ai livelli medi del 2019) e la produzione di dispositivi elettronici (+5,0%), mentre la produzione di beni di consumo durevole, sia per quanto riguarda il sistema moda (abbigliamento a -38,7% e pelletteria a -15,3%) che i mezzi di trasporto (*automotive* a -6,4% e altri mezzi di trasporto a -11,5%) si conferma, anche per l'Italia, tra quelle più in difficoltà in questa fase congiunturale (Tabella 3.1).
























Settore:	Ott.-dic. 2020	Giu.-ago.2021	Confronto 2019-2021*
 Legno	102,2	109,5	++
 App. elettriche	102,9	108,9	++
 Metallurgia	98,6	108,2	++
 Bevande	97,1	108,0	++
 Lavorazione minerali non metalliferi	101,4	107,8	++
 Prodotti in metallo	97,7	107,0	++
 Mobili	109,0	106,3	++
 Gomma-plastica	104,0	105,7	++
 Elettronica	101,5	105,0	++
 Altra manifattura	96,3	104,2	+
 Carta	97,0	101,6	+
 Alimentari	97,6	101,2	+
 Rip. e installazione macchinari	101,9	100,6	=
 Meccanica strumentale	93,9	99,9	=
 Chimica	97,6	97,3	-
 Tessile	83,2	95,7	-
 Automotive	101,7	93,6	--
 Farmaceutica	91,6	92,8	--
 Coke, petroliferi	80,1	91,5	--
 Altri mezzi di trasporto	91,2	88,8	---
 Pelletteria	77,8	84,7	---
 Stampa	81,9	78,5	---
 Abbigliamento	62,4	61,3	---

Tabella 3.1
Andamenti settoriali della produzione italiana rispetto al periodo pre-pandemico

(Indice ott.-dic. 2019=100, dati destagionalizzati)

* Si confronta la variazione dell'indice di produzione tra il quarto trimestre 2019 e il terzo trimestre 2021. Legenda: ++ aumenti compresi tra +5% e +10%; + aumenti compresi tra +1% e +5%; = variazioni positive o negative comprese entro 1%; - contrazioni comprese tra -1% e -5%; -- contrazioni comprese tra -5% e -10%; --- contrazioni superiori al 10% in valore assoluto.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Rispetto alle dinamiche globali esistono, tuttavia, specificità italiane di rilievo. In positivo, si registra una crescita molto robusta dei volumi di produzione di tutti i comparti manifatturieri legati al boom degli investimenti in costruzioni

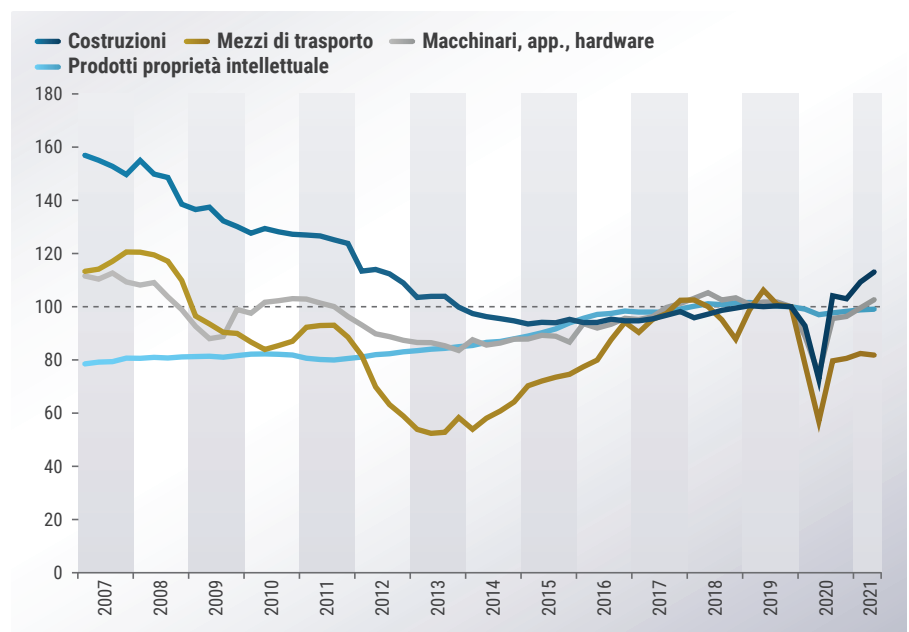
(*infra*): oltre a quello delle apparecchiature elettriche già menzionato, spiccano le lavorazioni in legno (+9,5%), la metallurgia (+8,2%), le lavorazioni di minerali non metalliferi (+7,8%) e dei prodotti in metallo (+7,0%). In negativo, invece, spicca, in netta controtendenza rispetto alla crescita registrata a livello globale, il dato della farmaceutica (-7,2%), su cui ha fino a oggi pesato il combinato di un debole coinvolgimento degli stabilimenti italiani nella produzione di vaccini contro il Covid-19 e di una contrazione (non solo in Italia) della domanda di medicinali per tutte le altre applicazioni farmacologiche.

3.1.3 La dinamica degli investimenti

Dal lato della domanda, gli investimenti sono la componente che più delle altre sta trainando il recupero del PIL in Italia. Con lo scoppio della pandemia, la dinamica degli investimenti fissi lordi ha visto l'emergere di una forte divergenza tra le sue componenti (Grafico 3.5).

Grafico 3.5 Investimenti fissi lordi in Italia

(Indice quarto trimestre 2019=100, dati destagionalizzati a prezzi costanti, totale economia)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI DAI LIVELLI PRE-CRISI



+13,1%

Gli investimenti in costruzioni, trainati in eguale misura sia dalla voce legata all'edilizia residenziale sia da quella in edilizia non residenziale e opere infrastrutturali, dopo il minimo toccato nel corso del secondo trimestre del 2020 hanno conosciuto, già sul finire dello scorso anno e poi nel corso del 2021, un vero e proprio boom, che ha – finalmente – invertito in modo deciso un trend che per un quindicennio è stato caratterizzato prima dal crollo dei volumi (tra il 2007 e il 2015), poi dalla loro sostanziale stagnazione (dal 2015 alla fine del 2018), e infine da una crescita moderata (fino alla fine del 2019). Nel secondo trimestre dell'anno in corso essi sono risultati superiori del 13,1% ai livelli di ottobre-dicembre 2019. Sulla ripresa vigorosa di entrambe le componenti degli investimenti in costruzioni un contributo decisivo è venuto dalla leva pubblica, sia per la parte di incentivazione agli investimenti privati sugli immobili sia per quella legata agli investimenti diretti dello stato e degli enti locali in edilizia e infrastrutture.

La seconda voce degli investimenti che segna una crescita robusta nel corso dell'ultimo anno è quella relativa a macchinari, attrezzature, hardware, che nel secondo trimestre del 2021 ha superato del 2,6% i livelli di fine 2019, riportandosi vicina ai massimi dell'ultimo decennio, registrati nel 2018.

Gli investimenti in prodotti della proprietà intellettuale (ricerca e sviluppo, licenze e software) sono quelli che hanno subito, come accaduto anche in oc-

casione delle precedenti crisi economiche del Paese, le fluttuazioni cicliche minori. Nonostante abbiano contenuto la perdita nel secondo trimestre dello scorso anno a meno del 3% dai livelli di fine 2019, essi hanno tuttavia faticato a ripartire nei mesi successivi, e al termine del secondo trimestre di quest'anno risultano ancora sotto il livello pre-crisi di quasi un punto percentuale.

Il crollo più pesante per effetto dello scoppio della crisi pandemica è stato registrato dagli investimenti in mezzi di trasporto, ancora oggi molto lontani dai livelli di fine 2019: dopo essersi quasi dimezzati nel secondo trimestre del 2020 (-43,0%), essi risultano al termine del secondo trimestre del 2021 ancora sotto il livello di fine 2019 di oltre 18 punti percentuali.

3.1.4 Investimenti in asset tangibili e intangibili. Strategie a confronto nel manifatturiero italiano

La riorganizzazione in corso delle catene globali del valore (*infra*, cap. 1) e le discontinuità tecnologiche legate alla duplice transizione digitale ed ecologica⁶ rappresentano fattori di cambiamento strutturale nel contesto competitivo entro cui opera la manifattura italiana, che stanno portando a una trasformazione profonda nella logica di generazione e di appropriazione del valore. La necessità di rapportarsi al cliente sempre più come fornitore di soluzioni a problemi produttivi complessi e sempre meno come semplice produttore su commessa, di aumentare il grado di coordinamento con gli altri attori della filiera per accrescere il grado di resilienza agli shock e massimizzare gli *spillover* della conoscenza, e di non perdere il passo dell'evoluzione costante nei bisogni della domanda si traducono, infatti, in un innalzamento del fabbisogno di investimento in innovazione da parte dell'industria.

L'investimento in questa chiave non si limita agli aspetti direttamente legati all'efficienza del processo produttivo, ma abbraccia sempre di più le diverse funzioni aziendali a monte e a valle, dalla progettazione al marketing fino alla distribuzione e alle fasi post-vendita, in una logica di accrescimento della componente immateriale del valore del prodotto.

Questo orientamento verso strategie di *upgrading* dell'offerta, che non sono peraltro nuove all'industria italiana⁷, richiede oggi forme sempre più strutturate e "visibili" di innovazione, che affianchino ai tradizionali saperi taciti custoditi all'interno delle organizzazioni e alla reputazione costruita nel tempo attraverso scambi di informazioni non codificate (la cd. *soft information*), una valorizzazione delle attività formali di ricerca, sviluppo e progettazione dei prodotti, un uso sistematico (scientifico) dei dati a disposizione del management per il monitoraggio dei processi e delle tendenze di mercato, un coinvolgimento dei lavoratori in attività formali di formazione sulle nuove competenze e lo sfruttamento commerciale della proprietà intellettuale. Ciò per rispondere alla crescente richiesta di valutazione – da parte dei consumatori finali, dei mercati finanziari, del legislatore – del rispetto dei criteri di sostenibilità (ESG) da parte delle imprese e degli attori produttivi a tutti i livelli delle catene di fornitura. E anche per allargare l'orizzonte geografico entro cui sono costruiti i rapporti tra l'impresa e gli *stakeholder* di riferimento, così da facilitare l'accesso a risorse

INVESTIRE SUGLI ASSET INTANGIBILI PER AUMENTARE IL VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI



⁶ Per un'analisi approfondita della duplice sfida digitale ed ecologica per l'industria italiana si veda Centro Studi Confindustria (2019 e 2020).

⁷ Il tema della "servitizzazione" della manifattura italiana rientra da almeno un quindicennio all'interno di un processo di differenziazione dalla concorrenza estera che ha visto la parte più evoluta del sistema produttivo nazionale mettere al centro delle proprie strategie di sviluppo la capacità di individuare soluzioni sempre più complesse di personalizzazione e sofisticazione del prodotto e di accorciamento del *time-to-market*. Queste strategie sono diventate un carattere distintivo del *made in Italy*, al pari del miglioramento continuo degli attributi tangibili del prodotto, e hanno permesso di salvaguardare la competitività della manifattura italiana sui mercati internazionali. Per ulteriori approfondimenti si rimanda al lavoro di Arrighetti e Traù (2013) e al volume edito da Arrighetti e Ninni (2014).

LE LEVE D'INVESTIMENTO CONSIDERATE NELL'ANALISI:



R&S



Software



Formazione



Macchinari

finanziarie, competenze tecniche, mercati potenziali, che sono distanti dai tradizionali territori di insediamento.

I dati dell'ultimo Censimento raccolti dall'ISTAT nel 2019 offrono un quadro aggiornato del grado di evoluzione nelle strategie innovative perseguite dalle imprese manifatturiere italiane, che consente di valutare se e in che misura la leva degli investimenti in asset intangibili (nelle sue diverse componenti) sia effettivamente utilizzata all'interno del sistema manifatturiero nazionale e, soprattutto, come essa si combini con quella degli investimenti tangibili in una logica di complementarità.

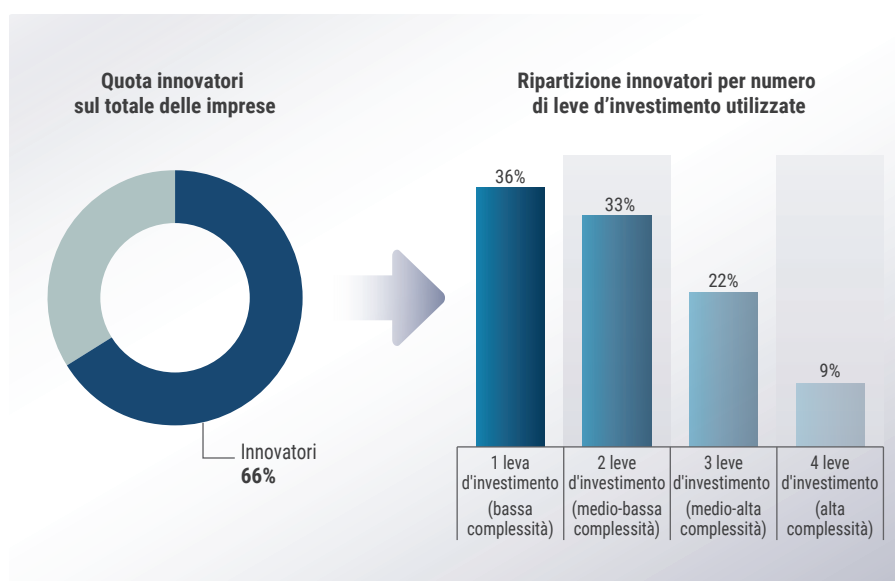
In particolare, sono state considerate, all'interno di progetti di innovazione intrapresi nel triennio 2016-2018 dalle imprese manifatturiere italiane con almeno 10 addetti, le seguenti attività: *i*) ricerca e sviluppo (R&S), realizzata in proprio o acquisita da terzi; *ii*) acquisto di licenze, software e database; *iii*) formazione del personale; *iv*) acquisto di macchinari, attrezzature, hardware.

Le prime tre voci catturano l'importanza degli investimenti in asset intangibili, la quarta di quelli in asset tangibili. L'informazione a disposizione per l'analisi è relativa all'esistenza o meno di queste attività all'interno dei progetti di innovazione, e non anche all'ammontare di risorse economiche destinate a ciascuna di esse.

Il primo elemento che emerge dall'analisi dei dati è l'alta propensione da parte del sistema produttivo italiano all'innovazione. In particolare, delle quasi 69mila imprese manifatturiere con almeno 10 addetti censite nel 2019, i due terzi dichiarano di aver investito in almeno una delle quattro attività sopra menzionate. Osservando le modalità con cui queste diverse voci di investimento si realizzano congiuntamente all'interno delle imprese, così da misurare il grado di complessità delle strategie innovative messe in campo, si ricava tuttavia che l'elevata propensione all'innovazione si traduce il più delle volte in strategie mediamente poco strutturate. Il 36% degli innovatori nel manifatturiero italiano ha, infatti, attivato una sola leva d'investimento innovativo tra le quattro considerate, e un ulteriore 33% solo due di esse; le forme più complesse di strategia innovativa sono quindi appannaggio di una minoranza di imprese (Grafico 3.6).

Grafico 3.6 Propensione e complessità innovativa nella manifattura italiana

(Strategie innovative nel triennio 2016-2018,
imprese con almeno 10 addetti)



Le leve d'investimento considerate sono: *i*) spesa in macchinari, attrezzature, hardware; *ii*) R&S; *iii*) software, licenze, database; *iv*) formazione del personale per progetti d'innovazione.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Esiste una chiara relazione positiva tra la dimensione aziendale da un lato

e la capacità innovativa dall'altro. Se tra le imprese di piccola taglia (con meno di 50 addetti) la quota degli innovatori è di circa il 63%, tra quelle di maggiori dimensioni (almeno 250 addetti) essa sale al 94%. E se tra gli innovatori di piccola taglia oltre il 41% ha attivato una sola leva d'investimento, tra gli innovatori di maggiori dimensioni questo è accaduto in circa il 16% dei casi. Di contro, gli innovatori che hanno attivato contemporaneamente le quattro leve sono circa il 6% tra le imprese più piccole, e oltre il 25% tra quelle più grandi.

Ma quali sono effettivamente le leve più utilizzate dalle imprese manifatturiere italiane? Nella maggioranza dei casi, l'innovazione passa attraverso un investimento in beni tangibili (70,6%), ma è alta anche la frequenza delle imprese innovatrici impegnate in attività di R&S (58,6%) e nell'acquisto di capacità di analisi dei dati (45,5%). Molto più bassa, invece, la presenza di attività di formazione del personale per i progetti innovativi (28,9%).

La più alta incidenza di investimenti in asset tangibili, e a seguire degli investimenti in R&S, è spiegata dal fatto che essi sono quelli più frequentemente utilizzati sia all'interno di strategie innovative relativamente poco complesse – che sono la maggioranza – sia all'interno di quelle più sofisticate (Tabella 3.2). Di contro, la bassa incidenza di imprese che investono sulla formazione del personale si deve proprio al fatto che questa leva compare soprattutto nelle strategie a medio-alta complessità, ossia in una minoranza di casi.

Tabella 3.2
Incidenza delle diverse leve di investimento per complessità della strategia innovativa

(Manifattura italiana con almeno 10 addetti, strategie innovative nel triennio 2016-2018)

Leve di investimento:	Imprese che investono in innovazione	Imprese innovatrici che utilizzano contemporaneamente:			
		1 leva d'investimento	2 leve d'investimento	3 leve d'investimento	4 leve d'investimento
Macchinari, attrezzature, hardware	71%	48%	73%	93%	100%
R&S	59%	39%	55%	80%	100%
Software, licenze, database	46%	9%	49%	79%	100%
Formazione per l'innovazione	29%	4%	23%	49%	100%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Gradi crescenti di complessità nelle strategie innovative sono associati a una maggiore probabilità di abbracciare la duplice transizione digitale ed ecologica. Tra le imprese innovatrici, infatti, il 32,5% ha investito in tecnologie digitali 4.0 (IoT, robotica avanzata, analisi dei *big data*, manifattura additiva, realtà virtuale e aumentata) e questa percentuale varia dal 19,5% per gli innovatori che hanno attivato una sola leva d'investimento al 58,3% di quelli che hanno attivate tutte e quattro le leve analizzate. Inoltre, tra le imprese innovatrici l'82,0% è stato impegnato nella riduzione dell'impatto delle proprie attività sull'ambiente, e questa percentuale sfiora il 90% all'interno del gruppo degli innovatori che perseguono le strategie più complesse (Tabella 3.3).

Inoltre, a gradi crescenti di complessità nelle strategie innovative risultano associate anche migliori performance di crescita del fatturato. A questo proposito, grazie all'integrazione dei dati del Censimento con quelli della seconda *Indagine sugli effetti del Covid-19* svolta dall'ISTAT a fine 2020, è stato possibile verificare che, tra le imprese che avevano innovato nel triennio 2016-2018, la percentuale di quelle che hanno registrato variazioni tendenziali positive dei ricavi nel trimestre giugno-settembre 2020 è stata superiore rispetto a

quella delle imprese non innovatrici; ed è stata massima, ancora una volta, all'interno del gruppo di imprese innovatrici che hanno investito con strategie più complesse (ossia attivando contemporaneamente tutte e quattro le leve considerate)⁸.

L'analisi suggerisce quindi che il maggiore ritorno degli investimenti innovativi si ottiene affiancando agli asset tangibili, su cui ad oggi si concentrano gli sforzi maggiori delle imprese manifatturiere italiane, quelli intangibili. Ma perché allora non tutte le imprese intraprendono strategie complesse d'innovazione in cui le diverse leve degli investimenti vengono attivate contemporaneamente all'interno di strategie complessive di riorganizzazione dei processi aziendali? Le ragioni sono molteplici, come documentato da un'estesa letteratura sul tema, e riguardano sia il diverso contesto esterno di riferimento in cui esse operano (qualità dell'ecosistema per l'innovazione, vincoli finanziari agli investimenti, struttura del mercato) sia la loro diversa capacità di gestire con profitto la complessità collegata all'innovazione, che a sua volta dipende dalla qualità delle conoscenze tecniche e organizzative accumulate all'interno dell'organizzazione⁹.

Tabella 3.3
Complessità della strategia innovativa e dinamismo di impresa
(Quota imprese manifatturiere italiane per tipologia, strategie innovative nel triennio 2016-2018)

Misura di performance:	Imprese innovatrici che hanno attivato contemporaneamente:					
	Imprese non innovatrici	Totale imprese innovatrici	1 leva d'investimento	2 leve d'investimento	3 leve d'investimento	4 leve d'investimento
Investimenti in tecnologie 4.0		32,6%	19,5%	29,3%	42,6%	58,3%
Riduzione impatto ambientale	67,6%	81,8%	77,2%	82,4%	85,6%	89,5%
Crescita tendenz. dei ricavi giu.-sett. 2020	12,0%	17,6%	16,3%	16,3%	18,7%	21,1%

Le leve d'investimento considerate sono: i) spesa in macchinari, attrezzature, hardware; ii) R&S; iii) software, licenze, database; iv) formazione del personale per progetti d'innovazione.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

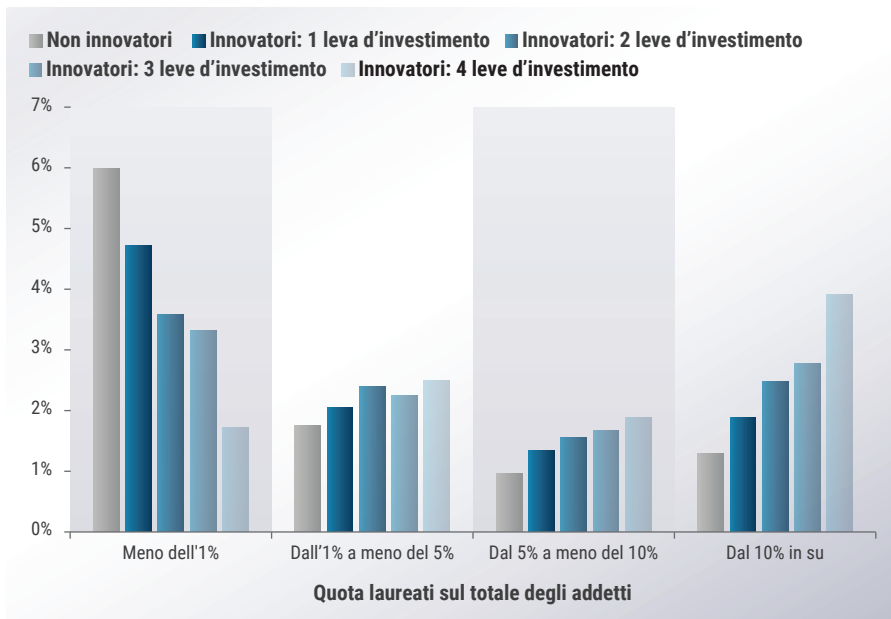
A questo proposito è illuminante constatare, integrando le informazioni contenute nel Censimento con quelle della *XI^a Rilevazione statistica sull'innovazione delle imprese*, sempre di fonte ISTAT, come a quote crescenti di laureati impiegati dalle imprese manifatturiere italiane si associno livelli crescenti di complessità nelle strategie di investimento in innovazione da parte delle stesse imprese. Ad esempio, tra le imprese non innovatrici il 60% circa impiega meno di un laureato ogni cento addetti, mentre tra le imprese innovatrici la quota varia dal 47% (per quelle che utilizzano una sola delle quattro leve di investimento) al 17% (per quelle che le utilizzano tutte e quattro). Di contro, poco più del 10% delle imprese non innovatrici impiega una quota significativa di laureati (almeno dieci ogni 100 addetti), mentre questa quota varia dal 19% per le imprese che scelgono strategie innovative meno complesse al 39% per le imprese che scelgono quelle più complesse (Grafico 3.7).

⁸ I risultati sono confermati dall'analisi econometrica, che consente di depurare la differenza osservata tra innovatori e non innovatori per i possibili effetti spuri legati ad eterogeneità tra i due gruppi in termini di taglia dell'impresa, settore di attività e area geografica di insediamento.

⁹ Per una discussione sui vincoli alla capacità innovativa delle imprese si vedano Hewitt-Dundas (2006), Balsmeier e Czarnitzki (2014), Bloom, Van Reenen e Williams (2019).

Grafico 3.7 L'importanza del capitale umano per la capacità innovativa delle imprese

(Italia, strategie innovative nel triennio 2016-2018, quota % di imprese manifatturiere per tipologia)



Le leve d'investimento considerate sono: i) spesa in macchinari, attrezzature, hardware; ii) R&S; iii) software, licenze, database; iv) formazione del personale per progetti d'innovazione.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Questo risultato non dovrebbe sorprendere perché sono le capacità degli individui di disegnare una strategia innovativa e di gestire i problemi tecnici e organizzativi connessi alla sua implementazione a trasformare in effettiva la crescita potenziale associata agli investimenti in nuovi macchinari, in attività di esplorazione tecnico-scientifica, in software per l'analisi dei dati¹⁰.

3.2 Il commercio internazionale e la dinamica recente del *backshoring* di fornitura

3.2.1 I flussi di *trade* in entrata e in uscita

Gli scambi italiani di beni con l'estero, dopo il crollo registrato nel pieno dell'emergenza pandemica (secondo trimestre del 2020), sono ripartiti in modo rapido e robusto, tornando nettamente sopra i livelli pre-crisi. La crisi sanitaria sembra aver agito, quindi, come uno *stop-and-go*.

Negli ultimi tre mesi per cui i dati sono disponibili (giugno-agosto 2021), le esportazioni a prezzi costanti hanno registrato un incremento del 2,6% sul pre-crisi (dicembre 2019-febbraio 2020) e le importazioni del 6,7%. L'aumento dei flussi in valore è ancora più forte (+7,3% e +11,4%, rispettivamente), data la contemporanea risalita dei prezzi (Grafico 3.8).

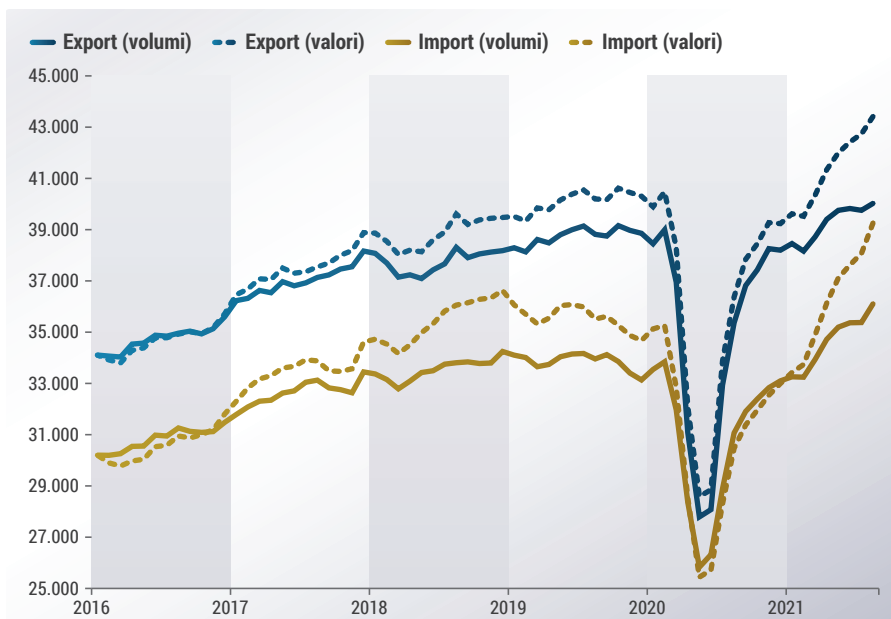
Nel complesso, la dinamica del commercio estero da inizio 2020 è stata migliore di quella, deludente, registrata nel biennio precedente alla crisi (2018-2019), quando avevano agito da freno anche molti fattori internazionali: le spinte protezionistiche, soprattutto da parte degli Stati Uniti; il difficile processo di uscita del Regno Unito dall'Unione europea; la crisi della *governance* multilaterale degli scambi e lo svuotamento del ruolo della WTO; e, in generale, l'elevata incertezza sulle misure di *policy* (commerciali e di investimento)¹¹.

¹⁰ «Dopo tutto, l'innovazione nasce dalle persone», Van Reenen (2021, p. 1).

¹¹ Sulla componente endogena del rallentamento della domanda mondiale si veda quanto già argomentato nelle precedenti edizioni di questo Rapporto e in Pensa *et al.* (2020).

Grafico 3.8 In espansione gli scambi italiani di beni con l'estero

(Dati mensili destagionalizzati,
medie mobili a 3 termini, milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

I RISCHI CHE GRAVANO SULL'EXPORT ITALIANO



La crescita dei contagi e
delle restrizioni nel mondo



La persistenza nei ritardi
delle forniture, nelle carenze
di materiali e nelle difficoltà
logistiche



L'aumento dei prezzi
dell'energia



Le tensioni tra USA,
Cina ed Europa

Tali fattori sono parzialmente rientrati nell'ultimo anno, dopo il cambio di presidenza USA e il raggiungimento dell'accordo di commercio e cooperazione tra UE e UK, favorendo così la ripartenza degli scambi con l'estero. Inoltre, le politiche di sostegno al reddito delle famiglie e alla liquidità delle imprese introdotte nei principali paesi mondiali e – soprattutto in prospettiva – i finanziamenti della *Recovery and Resilience Facility* della Commissione europea stanno supportando la domanda internazionale e, in particolare, le catene di produzione europee. In Italia, in particolare, il rimbalzo degli investimenti, forti attivatori di scambi con l'estero, agisce da stimolo alle importazioni.

Permangono tuttavia molte incertezze, che rappresentano rischi soprattutto al ribasso per le prospettive del commercio con l'estero, sia nel breve che nel medio e lungo periodo.

Primo, la ripartenza degli scambi è ancora molto eterogenea tra paesi e settori, perché la pandemia ha colpito e continua a colpire in modo asimmetrico diverse aree e diverse attività economiche (*infra*). Una ripresa distribuita in modo più uniforme è condizione necessaria per una crescita più solida e robusta. Esiste però il rischio di nuovi focolai locali, i cui effetti si diffonderebbero rapidamente attraverso i legami commerciali e produttivi internazionali.

Secondo, i ritardi nelle forniture, le carenze di materiali e le difficoltà logistiche, che si sono manifestati nelle filiere internazionali, a causa del rimbalzo più rapido del previsto, potrebbero rivelarsi persistenti, almeno per determinati beni intermedi (commodity come i metalli, chip per auto ed elettronica ecc.), con un impatto amplificato lungo le catene di fornitura dell'industria italiana.

Terzo, l'aumento dei prezzi di energia, materie prime e altre commodity, strettamente connesso a questi colli di bottiglia (e alla ripresa della domanda mondiale), potrebbe trasferirsi a valle lungo le filiere, con il rischio di una perdita di competitività per l'industria italiana, data la sua forte dipendenza energetica dall'estero. L'aumento dei prezzi è già ben visibile nella divaricazione della dinamica degli scambi in valore e di quelli in volume nel 2021, dopo cinque anni di quotazioni complessivamente piatte. Tale divaricazione è più evidente dal lato dell'import, in cui la componente energetica è più elevata.

Infine, le tensioni strutturali tra USA, Cina e la stessa Europa, che riguardano il tema della leadership tecnologica e dell'indipendenza in settori strategici (sa-

nitario, digitale, *green* ecc.), con la crisi pandemica sono diventate ancora più evidenti e all'ordine del giorno dell'azione dei governi.

Come anticipato, la ripartenza dell'export italiano nel 2021 è fortemente eterogenea, in base alle destinazioni e ai prodotti. La chiave di lettura di questa asimmetria va individuata nelle diverse condizioni in cui si trovano i paesi nella lotta alla pandemia e nell'impatto eterogeneo delle misure restrittive e dei comportamenti delle famiglie sulle varie attività produttive. Non è cioè possibile fornire un'interpretazione univoca dei fenomeni in atto.

Per un'analisi dettagliata dei flussi di export sono utilizzati dati non destagionalizzati, che coprono i primi otto mesi del 2021. Per eliminare l'effetto base del crollo nel 2020, sono riportate le variazioni tendenziali, ossia rispetto allo stesso periodo del 2019 (pre-pandemia). Nel complesso, nel 2021 le vendite di beni italiani all'estero sono state superiori del 4,9% rispetto al 2019. Il rimbalzo è stato più forte in Europa (+6,4% nell'Eurozona e +6,6% nel resto dell'Unione europea) che nel resto del mondo (+3,2%), dopo una caduta piuttosto equidistribuita nel 2020 (Tabella 3.4). Le divaricazioni più ampie si registrano tra i singoli paesi di destinazione. In generale, i mercati che hanno recuperato più in fretta dalla crisi, mostrando segnali di recupero già nella seconda parte del 2020, registrano una performance migliore anche nel 2021.

LE VENDITE DI BENI ITALIANI ALL'ESTERO NEI PRIMI OTTO MESI DEL 2021



+4,9%
sul 2019

Tabella 3.4
Dinamica eterogenea delle vendite italiane per mercato di destinazione

(Beni, dati in valore)

	Var. % su gen.-ago. 2019		Var. % annue			Peso %
	gen.-ago. 2021	gen.-ago. 2020	2018	2019	2020	2019
Eurozona	6,4	-13,5	5,1	2,7	-9,6	41,3
Germania	10,7	-9,8	3,8	0,6	-4,8	12,2
Francia	2,5	-15,9	5,0	3,9	-11,7	10,5
Spagna	-0,2	-21,6	4,0	1,3	-16,7	5,1
Unione europea extra-AE	6,6	-15,2	6,3	2,2	-10,1	9,8
Polonia	18,2	-13,2	7,6	-0,5	-4,1	2,8
Extra-Unione europea	3,2	-14,7	1,8	3,9	-9,8	48,9
Regno Unito	-8,5	-16,8	2,6	6,0	-11,1	5,3
Svizzera	6,8	-9,6	8,5	16,4	-2,9	5,4
Russia	-0,5	-12,1	-4,9	4,2	-9,9	1,6
Stati Uniti	6,7	-9,8	4,9	7,4	-6,7	9,5
Cina	19,5	-11,5	-2,7	-1,2	-0,6	2,7
Giappone	0,3	-5,8	-1,4	19,3	-7,6	1,6
Mondo	4,9	-14,2	3,6	3,2	-9,7	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

In Europa la forte espansione delle vendite in Germania (+10,7%) e Polonia (+18,2%) ha già controbilanciato le perdite subite l'anno precedente. In prospettiva, però, pesa la recente frenata dell'industria tedesca, specialmente per quanto riguarda gli autoveicoli, che è strettamente connessa sul piano produttivo alla manifattura italiana. Sono ancora deboli, invece, i mercati francese e spagnolo, che già avevano subito pesanti contrazioni nel 2020. Per quanto riguarda gli altri paesi europei, fuori dall'Unione la performance peggiore è registrata nel Regno Unito (-8,5%), a causa del turbolento e incerto processo di implementazione del nuovo accordo UE-UK (nel 2019 l'export in UK aveva raggiunto livelli record, anche per anticipare gli effetti dell'uscita dalla UE). In

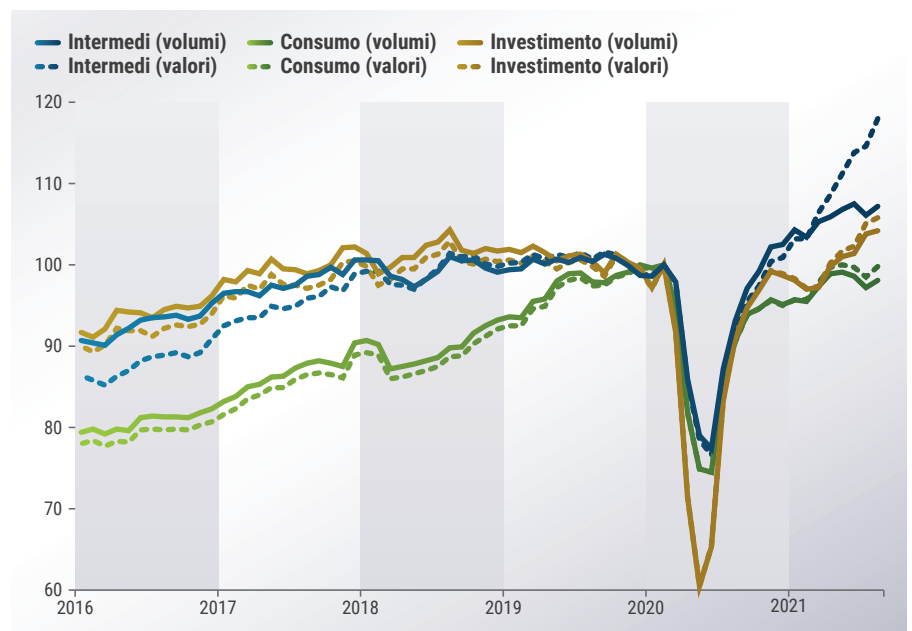
robusta espansione, invece, le vendite in Svizzera, dopo un biennio 2018-2019 già molto positivo. Fuori dall'Europa, si confermano un mercato molto dinamico per i prodotti italiani gli Stati Uniti, consolidando la terza posizione come sbocco dell'export dietro Germania e Francia. Le vendite in Cina registrano un boom di quasi +20% nel 2021 (sempre rispetto allo stesso periodo del 2019), favorite dalla rapida ripartenza, già nel corso del 2020, dell'economia cinese (ciò costituisce un cambio di passo dopo una dinamica negativa dell'export italiano nel biennio pre-crisi 2018-2019). I segnali di rallentamento dell'industria cinese, però, preannunciano una normalizzazione di questa espansione nel resto dell'anno. Infine, la debolezza dell'export italiano in Giappone nel 2021 è parzialmente dovuta a un effetto base, dati i livelli molto elevati raggiunti nel 2019 grazie all'entrata in vigore dell'accordo di *partnership* economica tra Giappone e Unione europea.

Differenze molto significative si possono riscontrare anche nella scomposizione per prodotti, anche considerando i principali raggruppamenti di beni: di consumo, di investimento e intermedi (escludendo gli energetici, che sono quantitativamente marginali per l'export italiano e presentano una dinamica estremamente volatile).

L'export di beni di consumo, che aveva trainato la dinamica complessiva nel biennio 2018-2019, risulta debole nel 2021, posizionandosi ancora sotto i livelli pre-crisi (Grafico 3.9). Ciò è in parte dovuto al risparmio forzato delle famiglie e alla maggiore prudenza, o minore necessità, circa alcune tipologie di spesa, per esempio fuori casa e quelle connesse al lavoro in presenza. Sono fattori destinati a normalizzarsi gradualmente. Tuttavia, alcune nuove abitudini dei consumatori non scompariranno (consumo online, attenzione al tema della sostenibilità – per esempio la filiera corta – ecc.), e richiederanno un adattamento dell'offerta italiana.

Grafico 3.9 Export italiano trainato dai beni intermedi

(Beni, dati mensili destagionalizzati, medie mobili a 3 termini, indici febbraio 2020=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.














L'export di beni intermedi e di investimento, cioè destinati ad altre imprese, è invece ripartito in modo sostenuto, sopra i livelli pre-crisi, mentre aveva ristagnato nel biennio precedente (2018-2019). La ragione, come anticipato, è da ricercarsi nella rapida riattivazione delle catene globali del valore, in particolare di quelle europee, e del rimbalzo degli investimenti delle imprese. All'orizzonte si profilano però gli effetti dei colli di bottiglia emersi nelle forniture di materie

prime e semilavorati. Il surriscaldamento delle filiere è già visibile nell'aumento dei prezzi, che ha favorito un rimbalzo delle vendite in valore di beni intermedi di ben +18,0% sopra i livelli pre-crisi (rispetto a un +7,2% a prezzi costanti). L'incremento dei prezzi non si è ancora trasferito ai beni finali (di investimento e di consumo), creando pressioni sui margini delle imprese a valle delle filiere di produzione. Nel medio periodo sarà necessario un riequilibrio della dinamica dei prezzi, con una combinazione di minore pressione a monte e maggiore dinamica dei prezzi a valle.

L'eterogeneità della dinamica di volumi e prezzi dell'export è ancora più evidente analizzando i singoli settori manifatturieri. Per il complesso del manifatturiero (che genera il 95% dell'export italiano di beni), le vendite all'estero nei primi otto mesi dell'anno registrano, sullo stesso periodo del 2019, un incremento dell'1,7% dei volumi e del 2,8% dei prezzi. Ciò risulta da dinamiche di diversa entità e, in alcuni casi, diverso segno tra i vari comparti (Tabella 3.5).

Tabella 3.5
Esportazioni dei settori manifatturieri italiani in ripresa asimmetrica nel 2021

(Dati in volume deflazionati con i prezzi alla produzione dei prodotti venduti sul mercato estero)

	Var. % rispetto a gennaio-agosto 2019				Var. % annue						Peso %
	Volumi		Prezzi		Volumi			Prezzi			Valori
	Gen.-ago. 2021	Gen.-ago. 2020	Gen.-ago. 2021	Gen.-ago. 2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2019
Manifatturiero	1,7	-14,2	2,8	-0,3	1,9	2,0	-9,4	1,7	0,4	-0,6	100,0
 Alimentare, bevande e tabacco	11,8	0,7	1,8	0,8	3,2	7,3	1,6	0,4	0,9	0,6	8,4
 Chimica	9,5	-5,9	0,6	-2,0	1,3	-1,9	-1,4	2,3	1,2	-2,8	6,4
 Apparecchi elettrici	8,0	-14,1	0,9	-0,8	3,0	-1,1	-8,3	0,8	-0,4	-0,7	5,2
 Metalli	6,5	-10,7	9,9	-2,7	0,9	3,1	-3,0	4,8	-0,4	-2,5	11,3
 Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	5,8	-23,2	1,7	1,8	1,7	-9,1	-12,7	-0,7	0,2	1,6	10,3
 Plastica e minerali non metalliferi	5,1	-11,0	1,3	-0,7	2,3	0,3	-6,6	0,5	0,4	-0,9	6,0
 Elettronica e ottica	4,4	-9,7	5,9	2,9	7,3	-1,2	-6,0	0,3	1,8	2,2	3,4
 Mobili e altri manifatturieri	-1,0	-25,9	4,9	2,0	1,7	2,9	-19,1	0,3	1,7	2,0	6,1
 Legno, carta e stampa	-1,4	-13,9	0,9	0,3	1,4	-0,2	-11,3	2,5	0,8	-0,0	2,0
 Farmaceutica	-1,5	7,1	-0,4	0,3	5,6	25,9	3,8	-0,8	0,2	-0,2	7,2
 Macchinari e impianti	-2,5	-18,9	1,8	0,8	1,7	-0,3	-13,0	0,9	0,9	0,6	18,1
 Petroli e prodotti petroliferi	-7,4	-26,3	0,4	-17,2	-8,2	-4,3	-29,6	19,5	-4,5	-17,6	2,9
 Tessile, abbigliamento e pelli	-9,8	-24,4	1,9	0,9	2,9	6,5	-19,8	1,0	1,3	0,6	12,6

Settori ordinati in modo decrescente rispetto alla crescita dell'export nei primi otto mesi 2021.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

L'aumento dei prezzi è concentrato nei metalli di base e prodotti in metallo (quasi +10% nel 2021, con picchi intorno a +20% nei mesi estivi) e, in misura minore, nell'elettronica e negli altri manifatturieri (articoli musicali e sportivi, giochi ecc.), cioè nei settori caratterizzati da una maggiore dinamica della domanda mondiale e da strozzature nelle filiere internazionali. Nel resto del manifatturiero, invece, si osserva una dinamica dei prezzi all'export ancora debole.

L'EXPORT ITALIANO RECUPERA QUOTE DI MERCATO SUL TOTALE EUROPEO



Per quanto riguarda i volumi, il comparto più dinamico è quello dei beni alimentari e delle bevande (+11,8% nel 2021), che aveva già registrato risultati nettamente migliori della media nel biennio 2018-2019 e soprattutto nella crisi del 2020. Un altro settore altamente performante nel triennio precedente, il farmaceutico, registra una battuta d'arresto nel 2021; ciò può essere spiegato sia dall'effetto base del 2019 (anno di boom del farmaceutico), sia dallo spostamento temporaneo della domanda mondiale verso produzioni estere (come i vaccini). Settori in forte espansione sono anche i prodotti chimici, quelli elettrici e, in misura minore, i metalli, la cui domanda ha beneficiato in particolare della ripresa dell'attività nelle costruzioni, specie in Europa. Sopra i livelli pre-crisi si posiziona anche il comparto dei mezzi di trasporto, ma la dinamica positiva è il risultato medio di una debolezza degli autoveicoli (-1,9%) e di un boom degli altri mezzi di trasporto (+31,0%; anche grazie a vendite occasionali di elevato impatto); tale dinamica è attesa in raffreddamento nella seconda metà dell'anno, a causa del rallentamento del polo tedesco e delle interruzioni nella produzione causate dalla mancanza di semiconduttori.

Circa metà dell'export manifatturiero italiano (cioè settori responsabili del 49% delle vendite all'estero, percentuale che sale al 57% includendo gli autoveicoli) resta comunque ancora nel 2021 sotto i livelli pre-crisi. Tra questi comparti vanno segnalati i macchinari, primo settore esportatore, e il tessile, abbigliamento e pelli, che resta in territorio fortemente negativo (-9,8% sul pre-crisi), a causa della debolezza della domanda internazionale (*smart working* e mutate abitudini dei consumatori, che richiedono per esempio investimenti in *e-commerce*). Il recupero del settore è comunque atteso rafforzarsi con la fine dell'emergenza sanitaria.

Qual è stato l'andamento relativo dell'export italiano durante la pandemia, anche per destinazione e per settore, rispetto a quella del resto d'Europa, e della Germania in particolare? In altre parole, come si sono modificate le quote italiane sul totale dell'export europeo?

Nel complesso, lo shock dovuto al Covid-19 non sembra avere mutato le tendenze di fondo in atto già nel periodo precedente: dopo una caduta maggiore nel 2020, le esportazioni italiane hanno registrato un rimbalzo più forte, consolidando le proprie quote di mercato. Questa risposta necessita, però, di alcune precisazioni. In primo luogo, è significativa la performance relativa rispetto alla Germania, che rappresenta il principale polo di gravità per il manifatturiero europeo, e costituisce in particolare il principale partner commerciale e produttivo dell'Italia.

Dal 2016 l'export italiano ha guadagnato quote rispetto a quello della Germania, invertendo un trend di calo registrato nei dieci anni precedenti (Grafico 3.10). Da un valore pari a circa il 39% dell'export tedesco nel 2005 le esportazioni italiane erano scese intorno al 34% a fine 2015 e sono risalite sopra al 37% nel 2021 (primi otto mesi)¹².

È interessante notare che il recupero è avvenuto soprattutto nei beni di consumo (per i quali nel 2021 l'export italiano è pari al 69% di quello tedesco, rispetto al 63% del 2015), mentre la dinamica relativa di quelli intermedi nell'ultimo quinquennio si è sostanzialmente stabilizzata. La crisi del 2020 sembra quindi avere avuto un effetto di *stop-and-go*, che non ha interrotto il recupero delle esportazioni. In modo speculare, anche la crisi 2008-2009 non aveva mutato il precedente processo di perdita di posizioni del manifatturiero italiano rispetto a quello tedesco.

¹² Questa analisi e le seguenti sono effettuate sui dati in valore (come è consuetudine per le quote di mercato). I risultati sono comunque equivalenti se si considerano i dati in volume, perché la dinamica dei prezzi all'esportazione è sostanzialmente uguale tra paesi (essendo determinata dalla concorrenza internazionale).

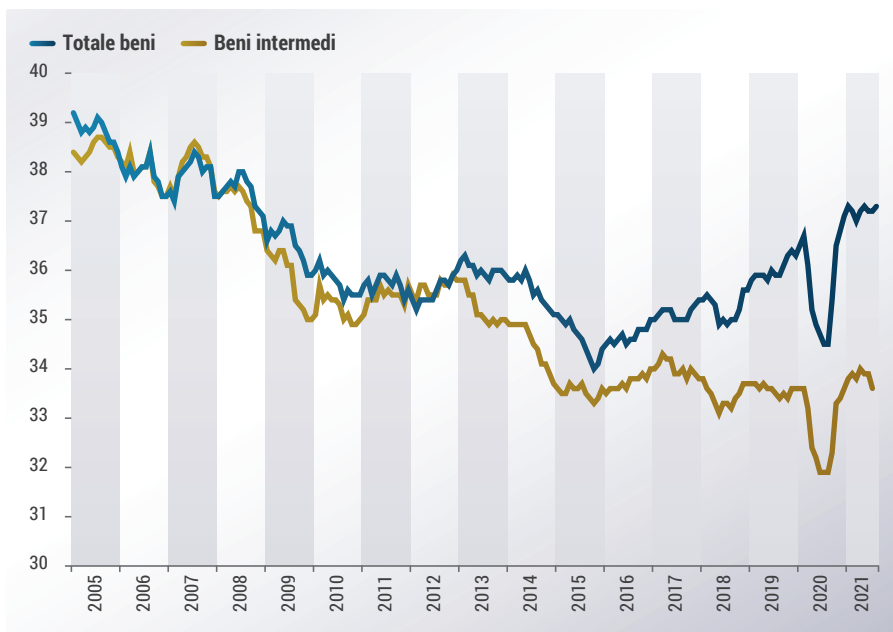


Grafico 3.10 L'export italiano recupera terreno su quello tedesco

(Dati mensili destagionalizzati, medie mobili a sei termini, % dell'export tedesco)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Allargando lo sguardo all'insieme dei paesi dell'Unione europea (a 27), la buona performance dell'export manifatturiero italiano nell'ultimo quinquennio si traduce in una sostanziale stabilità delle quote relative di mercato, poco sotto al 10% dell'export totale dei paesi UE. Si tratta di un risultato decisamente positivo, anche perché il processo di *catching up* delle economie est-europee tende a ridurre le quote dei paesi europei più industrializzati.

In particolare, le esportazioni italiane intra-UE erano rimaste invariate tra il 2016 e il 2019 (8,4% del totale di quelle intra-area), e dopo un calo nel 2020 sono risalite all'8,5% nel 2021. La quota italiana extra-UE (sul totale delle vendite europee extra-UE) era invece lievemente calata negli anni pre-pandemia (dall'11,5% all'11,2%), ma ha recuperato nel 2021 (11,6%; Grafico 3.11).

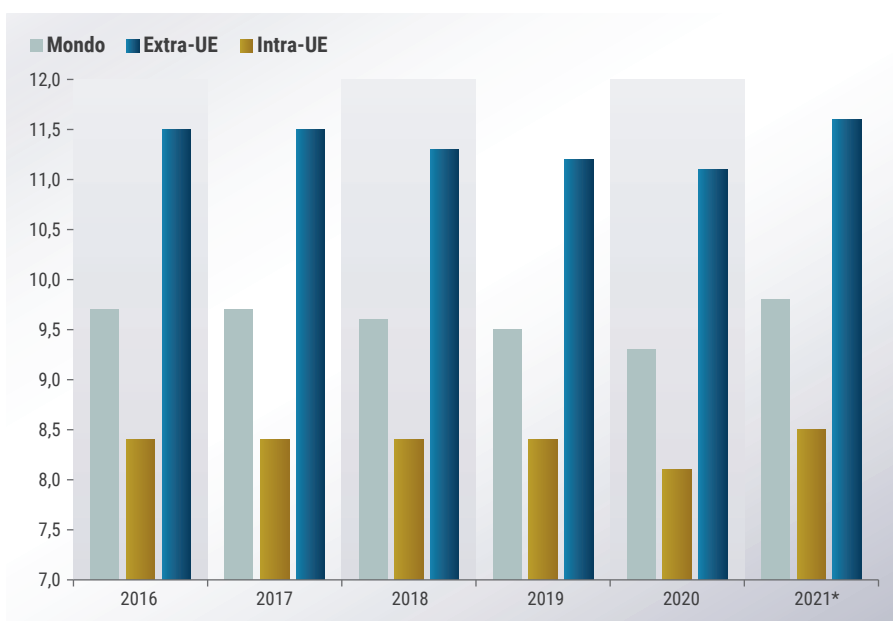


Grafico 3.11 In risalita nel 2021 le quote di mercato italiane














(Export manifatturiero in % di quello UE, per destinazione)

* 2021: primi sette mesi.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

La stabilità complessiva delle quote italiane rispecchia dinamiche relative omogenee anche tra i diversi settori manifatturieri? In generale no. È vero, invece, che le performance settoriali fortemente asimmetriche analizzate in precedenza rispecchiano in buona parte fattori comuni a tutti i paesi europei, ma anche guadagni, o perdite, di quote relative dell'industria italiana. La caduta dell'export del tessile, abbigliamento e pelli, in cui il manifatturiero italiano presenta una forte specializzazione relativa (ovvero in confronto alle altre economie dell'area), ha corrisposto infatti a un calo della quota italiana (comunque pari a più del 21% dell'export europeo nel 2021; Tabella 3.6). Il settore dei macchinari, invece, ha mantenuto le posizioni del 2019, ma è in calo rispetto al 2016. Significativamente, la buona performance assoluta dell'alimentare e dei metalli si è tradotta anche in una positiva performance relativa, cioè in un guadagno di quote (a partire dal 2016 per gli alimentari, dal 2019 per i metalli). La farmaceutica, invece, ha perso nel 2021 le posizioni guadagnate tra il 2016 e il 2019 (almeno temporaneamente). Per quanto riguarda il comparto dei mezzi di trasporto, il forte guadagno nel 2021 è da attribuire soprattutto a quelli diversi dagli autoveicoli (in calo prima della pandemia), ma anche gli autoveicoli hanno guadagnato posizioni (anche per le difficoltà dell'*automotive* tedesco). Da segnalare, infine, il trend di calo relativo degli apparecchi elettrici, nonostante il rimbalzo delle vendite registrato nell'anno in corso, e la quota molto bassa detenuta dal settore italiano dell'elettronica.

Tabella 3.6
Guadagnano quote
i metalli e l'alimentare
(Export italiano in % di quello UE)

	2021*	2019	2016
Manifatturiero	9,8	9,5	9,7
 Tessile, abbigliamento e pelli	21,2	22,2	22,3
 Macchinari e impianti	14,8	14,9	15,9
 Mobili e altri manifatturieri	13,6	13,4	13,6
 Metalli	13,4	12,6	12,5
 Plastica e minerali non metalliferi	11,6	11,5	11,9
 Alimentare, bevande e tabacco	10,1	9,7	9,0
 Apparecchi elettrici	8,5	8,7	9,4
 Petroliferi	7,9	7,6	7,8
 Farmaceutica	7,4	8,8	7,5
 Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	6,9	5,6	6,2
 Chimica	6,4	6,4	6,6
 Legno, carta e stampa	6,1	6,5	6,6
 Elettronica e ottica	3,8	3,5	3,6

* 2021: primi sette mesi.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

3.2.2 Profilo dei processi di *reshoring* in corso: primi risultati di un'indagine diretta

Le due crisi succedutesi negli ultimi dodici anni, il profondo cambiamento del contesto economico nei principali paesi emergenti, il graduale mutamento del paradigma produttivo favorito dagli sviluppi della tecnologia, la crescente incertezza legata alle scelte di politica commerciale attuate dalle principali economie, l'ormai indiscussa necessità di una transizione verso un sistema produttivo più sostenibile dal punto di vista sociale e ambientale, hanno agito e continuano ad agire da acceleratore della rilocalizzazione delle attività produttive e delle forniture¹³.

¹³ Si veda anche quanto discusso nel capitolo 1.

Il punto, in questo quadro, è che la fine della *Globalization Age* sta comportando – e sempre più comporterà – una ridislocazione dei flussi commerciali che non è riconducibile a un modello unico, facilmente identificabile, ma consiste di molte diverse soluzioni che gli operatori cercheranno di mettere in campo per gestire l'uscita da un paradigma di riferimento ormai dissipato.

Una di queste soluzioni è rappresentata proprio dal *reshoring* nelle sue diverse forme. Il *reshoring* (ormai internazionalmente riconosciuto come sinonimo di "rilocalizzazione") è la scelta volontaria di spostare, in tutto o in parte, le attività produttive in un paese diverso rispetto a quello in cui tali attività erano state precedentemente delocalizzate. A seconda delle caratteristiche del paese di destinazione, il *reshoring* si può suddividere in: i) *backshoring*, nel caso in cui la rilocalizzazione abbia come destinazione il paese di origine dell'azienda; ii) *nearshoring*, nel caso in cui la rilocalizzazione avvenga verso un paese più vicino al paese di origine; iii) *further offshoring*, nel caso in cui le attività produttive vengano delocalizzate in un paese ancora più lontano di quello precedente¹⁴. È inoltre importante chiarire che in tutti questi casi non è necessario che le attività nel paese di prima delocalizzazione vengano completamente cessate; tanto che, nella letteratura scientifica, si è aperto un dibattito in merito alle iniziative di *selective reshoring*, che avvengono qualora solamente alcune linee di prodotto e/o alcune attività produttive specifiche vengano rilocalizzate¹⁵. Infine, a seconda delle scelte di *make or buy* effettuate dalle aziende, si può parlare sia di *reshoring* di produzione, qualora si tratti di attività produttive realizzate in impianti di proprietà, sia di *reshoring* di fornitura, qualora si tratti di approvvigionamento di materiali (materie prime e/o componenti e/o semilavorati) affidato a fornitori localizzati presso il paese di origine dell'impresa.

Nonostante il *backshoring* di fornitura, in particolare, abbia recentemente attirato l'attenzione di diversi osservatori¹⁶, ancora poco è noto sulla sua effettiva entità, nonché su come misurarlo. Come accade nel caso del *backshoring* di produzione, sebbene potenzialmente rilevante per l'impatto sul rafforzamento del sistema produttivo italiano e quindi sulla creazione di ricchezza per il territorio nazionale, è purtroppo assente una fonte di dati primari ufficiale cui attingere per comprendere l'entità del fenomeno.

La formulazione di un questionario *ad hoc* al fine di analizzare le scelte localizzative delle imprese italiane (sia per quanto riguarda la produzione che le forniture), cercando di far emergere le motivazioni sottostanti la loro scelta, è stato il primo passo per colmare questo vuoto. Il questionario è stato predisposto dal gruppo di lavoro RE4IT (RE-attract and REcover by REsearching REshoring for Italy)¹⁷ in collaborazione con il Centro Studi Confindustria. L'indagine è stata avviata a giugno 2021 attraverso il coinvolgimento del Sistema Confindustria (Associazioni territoriali e di categoria) mediante la somministrazione online del questionario alle imprese associate, ed è ancora in fase di svolgimento. La *survey* è stata adottata anche in altri paesi europei (ad oggi Polonia) al fine di realizzare nel prossimo futuro un confronto intra-europeo (la Germania dispone, già da tempo, di un questionario sul tema che viene somministrato ogni due anni). In queste pagine vengono presentati "in corsa" alcuni risultati preliminari dell'indagine, quali emergono dalle risposte finora ottenute alla data di elaborazione del presente Rapporto (il *cut off* è stato fissato al 20 ottobre 2021).

¹⁴ Si veda RE4IT (2020).

¹⁵ Si veda Baraldi *et al.* (2018).

¹⁶ Si veda ad esempio Giovannetti *et al.* (2020) e The European House Ambrosetti (2020).

¹⁷ Il gruppo è formato da Paolo Barbieri (Università di Bologna), Albachiara Boffelli (Università di Bergamo), Stefano Elia (Politecnico di Milano), Luciano Fratocchi (Università dell'Aquila) e Matteo Kalchschmidt (Università di Bergamo).

**LE IMPRESE RISPONDENTI
CHE ACQUISTANO
FORNITURE (TOTALMENTE
O PARZIALMENTE) DA
IMPRESSE ESTERE SONO**



il 75%

**TRA QUESTE, NEGLI
ULTIMI CINQUE ANNI,
HA ATTUATO UN
BACKSHORING DELLE
PROPRIE FORNITURE**



il 23%

Tra le informazioni che il questionario utilizzato consente di acquisire compare la possibilità di individuare, per le imprese rilevate, il ricorso a fornitori esteri. I risultati proposti di seguito riguardano specificamente la fornitura di materiali precedentemente approvvigionati da fornitori esteri. Su 404 rispondenti al 20 ottobre 2021 è risultato che 303 imprese (pari al 75% del totale dei rispondenti) avevano acquistato forniture (totalmente o parzialmente) da imprese estere. Di queste, risulta che 70 imprese – cioè il 23% – ha realizzato (in percentuale variabile) un *backshoring* delle proprie forniture negli ultimi cinque anni¹⁸. Infine, una percentuale non trascurabile (il 10% delle 70 imprese che ha rilocalizzato in Italia la propria fornitura) ha optato per riconfigurarla interamente su base nazionale.

Una prima qualificazione delle imprese rispondenti che, negli ultimi cinque anni, hanno optato per riportare in Italia le loro forniture, con una percentuale variabile, si evince dalla loro distribuzione settoriale (Tabella 3.7). Emerge chiaramente un ricorso al *backshoring* di fornitura diffuso in quasi tutti i settori qui rilevati, con intensità variabile, ad eccezione di tre (costruzioni, metallurgia e minerali non metalliferi), nei quali le imprese rispondenti, pur facendo ricorso a forniture estere, non hanno optato, negli ultimi cinque anni, per un rientro in patria delle forniture. I settori a maggiore concentrazione di imprese che hanno rilocalizzato in Italia i propri fornitori sono l'alimentare e il tessile; quasi il 50% delle imprese di questi settori che avevano effettuato l'*offshoring* di fornitura ha modificato la propria scelta. Elevata concentrazione settoriale di imprese che riportano in patria le loro forniture si rileva anche nelle categorie delle altre industrie manifatturiere (articoli sportivi, forniture mediche-dentistiche, gioielli e strumenti musicali), degli altri mezzi di trasporto, dell'abbigliamento e delle calzature. Il settore dei macchinari e delle loro riparazioni si caratterizza per la maggiore concentrazione di imprese che hanno utilizzato l'*offshoring* di fornitura e successivamente hanno riportato a casa, parzialmente o totalmente, le loro forniture (il 30% delle imprese che hanno utilizzato catene di fornitura estere e che successivamente le hanno riportate nei confini nazionali appartiene proprio a questo settore). Da questa prima evidenza empirica emerge che la scelta di una rilocalizzazione è diffusa a diverse tipologie settoriali.

Analizzando la distribuzione per classi dimensionali delle imprese rispondenti emerge che più della metà (51%) delle imprese che hanno fatto ricorso all'*offshoring* di fornitura sono di dimensione media, mentre tra quelle piccole la percentuale è pari al 40%. La restante quota è divisa in parti uguali tra le due classi estreme, ossia le micro e le grandi. Le classi dimensionali con la maggiore presenza di forniture estere (imprese piccole e medie), sono state anche quelle che negli ultimi cinque anni hanno registrato la più elevata concentrazione dei casi di rientro in patria delle proprie forniture (42,9% e 50% rispettivamente, del totale delle imprese che hanno attuato il *backshoring*; Grafico 3.12). Risulta che circa un quinto delle piccole imprese con fornitori esteri (pari al 24,8%) e medie (pari al 22,4%) ha optato per un'iniziativa di *backshoring* delle forniture. L'intervallo dimensionale in cui l'incidenza dei casi di rientro è minima (15,4%) è quello delle imprese di grandi dimensioni.

La distribuzione delle imprese che hanno fornitori esteri e che hanno implementato iniziative di *backshoring* delle forniture sulla base dell'intensità di export mostra, invece, che nella classe di imprese con la maggiore intensità di export (oltre il 50% del fatturato) sono concentrate sia quelle che hanno delocalizzato

¹⁸ È importante sottolineare che la quota di *backshoring* va misurata come rapporto tra il numero di aziende che hanno rilocalizzato la fornitura presso fornitori locali e il numero totale delle aziende che avevano in precedenza effettuato processi di *offshoring*, escludendo dal denominatore del rapporto tutte le imprese che si siano sempre rifornite solamente da fornitori italiani. Naturalmente, l'indicatore potrà coprire un orizzonte temporale di breve, medio o lungo termine, a seconda della finestra di osservazione considerata (x anni nella formula riportata di seguito):

$$\text{Backshoring di fornitura} = \frac{\text{N° aziende che hanno riportato in Italia la fornitura negli ultimi x anni}}{\text{N° aziende che hanno delocalizzato la fornitura in paesi esteri}}$$

Tabella 3.7
Distribuzione settoriale delle imprese rispondenti

	In % delle imprese con forniture estere	Distribuzione delle imprese con <i>backshoring</i> di forniture		
		In % del totale delle imprese con <i>backshoring</i> di forniture*	In % del totale delle imprese con forniture estere	In % delle imprese dello stesso settore con forniture estere
Macchinari, apparecchiature e loro riparazioni	25,4%	30,0%	6,9%	27,3%
Alimentari e bevande	5,0%	10,0%	2,3%	46,7%
Industria tessile	4,3%	8,6%	2,0%	46,2%
ICT, elettronica, elettromedicali	6,9%	7,1%	1,7%	23,8%
Prodotti in metallo	10,2%	5,7%	1,3%	12,9%
Appar. elettr. e non per uso domestico	4,6%	5,7%	1,3%	28,6%
Gomma e materie plastiche	5,3%	4,3%	1,0%	18,8%
Altri mezzi di trasporto	3,3%	4,3%	1,0%	30,0%
Altre industrie manifatturiere	2,3%	4,3%	1,0%	42,9%
Prodotti chimico-farmaceutici	8,6%	4,3%	1,0%	11,5%
Abbigliamento e calzature	3,6%	4,3%	1,0%	27,3%
Mobili e prodotti in legno	4,3%	2,9%	0,7%	15,4%
Prodotti di carta	2,6%	1,4%	0,3%	12,5%
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,3%	1,4%	0,3%	14,3%
Metallurgia	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Minerali non metalliferi	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%
Commercio all'ingrosso	2,6%	4,3%	1,0%	37,5%
Servizi alle imprese	2,0%	1,4%	0,3%	16,7%
Costruzioni	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Numero di imprese e loro %	303	70	23%	23%

* Ordinati in senso decrescente rispetto alla distribuzione % delle imprese con *backshoring* delle forniture.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

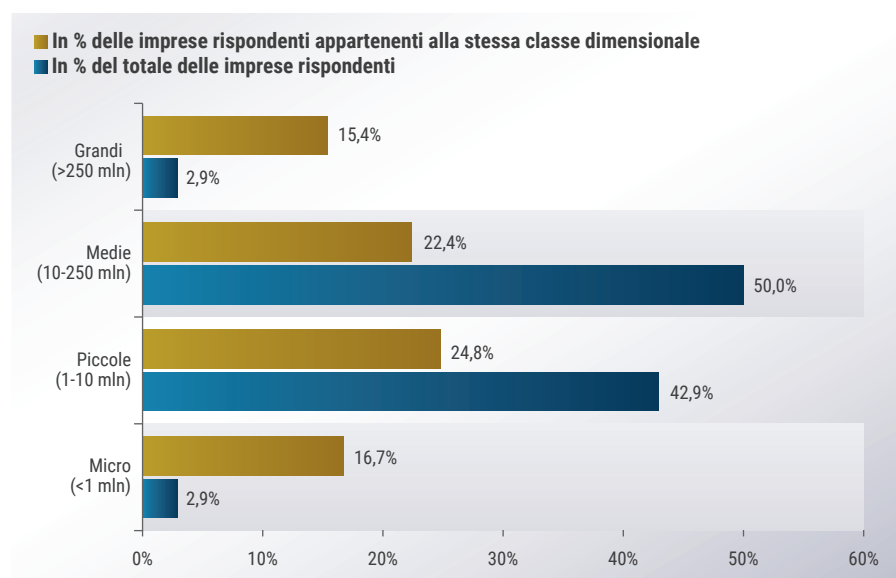


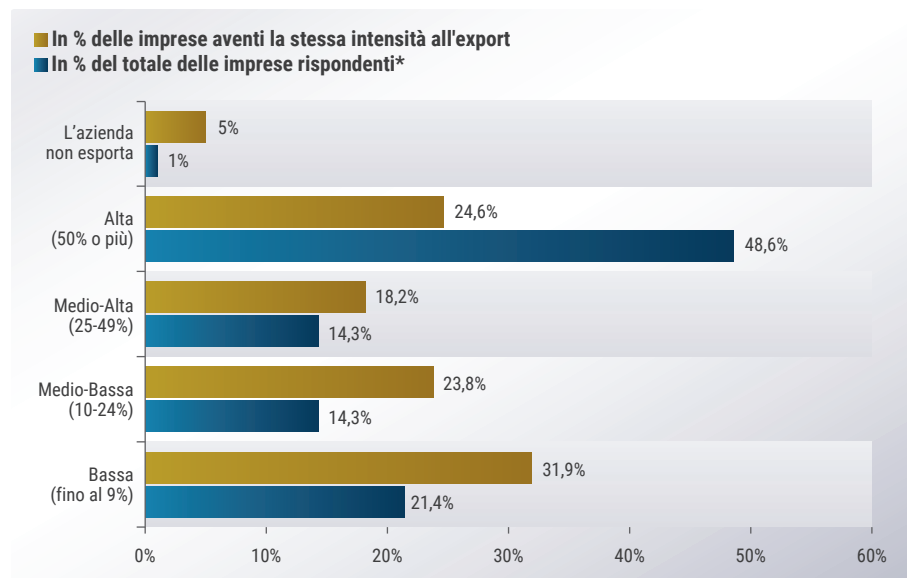
Grafico 3.12
Distribuzione per classi dimensionali delle imprese che hanno attuato il *backshoring* di forniture

Per totale imprese si intende tutte le imprese che hanno effettuato il *backshoring* di forniture.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

in misura maggiore le proprie forniture (45,5% del totale) sia quelle che sono responsabili della maggioranza dei casi di *backshoring*, pari al 48,6% (Grafico 3.13). È interessante anche notare che la quota delle imprese che hanno optato per il *backshoring* aumenta al diminuire dell'intensità di esportazione con eccezione della classe più internazionalizzata: sono circa un terzo (pari al 32%) nella categoria a più bassa esportazione, circa un quarto (pari al 24%) nella categoria a medio-bassa esportazione, circa un quinto (18,2%) nella categoria a medio-alta esportazione e risalgono poi a un quarto nella categoria ad alta esportazione.

Grafico 3.13
Distribuzione per intensità di export delle imprese che hanno attuato il *backshoring* di fornitura

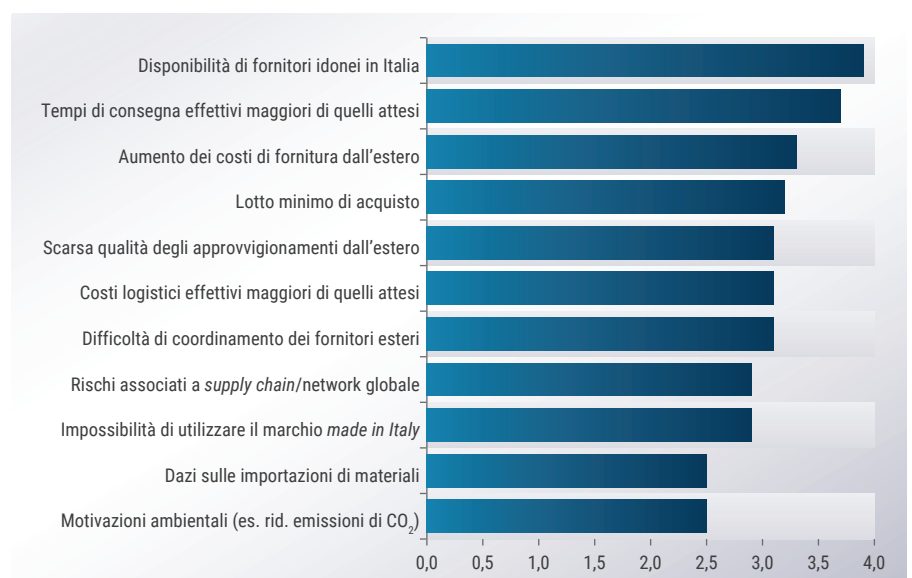


Per totale imprese si intende tutte le imprese che hanno effettuato il *backshoring* di fornitura.
 Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

Ma quali sono le ragioni alla base della decisione di implementare un'iniziativa di rientro (parziale o totale) delle forniture dall'estero nel territorio italiano? Il quadro che riassume la logica dei comportamenti delle imprese osservate è riassunto nel Grafico 3.14, che mostra la media delle valutazioni (su una scala Likert da 1 a 5) attribuite alle diverse motivazioni sottostanti alla scelta di *backshoring* delle forniture.

Grafico 3.14
Quali sono le principali motivazioni che hanno spinto le imprese a rilocalizzare in Italia l'acquisto di materiali, negli ultimi cinque anni?

(Media dei punteggi ottenuti;
 1=non rilevante, 5=molto rilevante)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

Il primo dato che emerge dalla figura è che le ragioni del rientro possono essere molte: anche le motivazioni – tra quelle indicate – che risultano meno rilevanti raggiungono infatti un valore sulla scala Likert tutt’altro che trascurabile (il minimo si colloca a metà della scala). Il secondo è che esiste un blocco di sette motivazioni diverse che oscillano intorno al valore 3 della scala, e che dunque differiscono in misura piuttosto limitata quanto a importanza relativa. Questo dato illumina di per sé il fatto che il *backshoring* è un fenomeno complesso, non riconducibile a semplificazioni banalizzanti, e che nel determinare le decisioni di rientro possono agire contestualmente diversi motivi.

Al primo posto della graduatoria – che riguarda, è bene sottolineare, non le ragioni astratte di un rientro possibile, ma quelle effettivamente alla base di decisioni realmente avvenute – compare la disponibilità di fornitori idonei in Italia, il che significa che la passata esternalizzazione non ha determinato la scomparsa di reti di fornitura nell’ambito in cui l’impresa opera e che, anzi, i fornitori locali costituiscono tuttora un asset competitivo. Questa indicazione è rafforzata dal secondo dei motivi che spiegano il rientro, che è la possibilità di abbattere i tempi di consegna (che implica che la fornitura nazionale sia comunque rimasta efficiente sul piano operativo). In fondo alla graduatoria, più o meno allineati, i motivi “ambientali” e l’esistenza di dazi all’importazione degli input oggetto di rientro, ovvero due ragioni di tipo per così dire extra-produttivo, che confermano che il *core* della questione – come risulta anche dalle altre motivazioni che compaiono nel grafico – è rappresentato dalla maggiore efficienza produttiva garantita dalle catene di fornitura nazionali.

Il punto è che il fenomeno del *backshoring* di fornitura era già presente quando si è iniziato a diffondere il Covid-19 che, pertanto, può aver agito soltanto come acceleratore del fenomeno. La pandemia, e il blocco dell’attività produttiva che ne è scaturito, hanno messo in evidenza due aspetti positivi della rilocalizzazione manifatturiera e di fornitura: la possibilità di accrescere il controllo della catena produttiva, e quella di cogliere opportunità di mercato derivanti dalla creazione di nuova domanda (in particolare per prodotti ad alto valore aggiunto e a elevato contenuto di *made in* precedentemente posti fuori mercato dalla concorrenza dei paesi *low cost*¹⁹). Ciò emerge anche dall’analisi di un sottoinsieme del campione formato dalle imprese che hanno attuato processi di *offshoring* manifatturiero²⁰. Dall’analisi della loro risposta (Grafico 3.15) emerge chiaramente che la gestione della filiera globale in presenza del Covid-19 ha incontrato problemi importanti: per quasi i due terzi dei rispondenti c’è stata una difficile gestione della fornitura, mentre il 10% ha deciso di chiudere gli impianti all’estero. Nella misura in cui gli effetti della pandemia tarderanno a dissiparsi, questo fenomeno potrebbe essere destinato a intensificarsi nel prossimo futuro.

LA PRINCIPALE CAUSA DEL BACKSHORING DI FORNITURA ATTUATO:



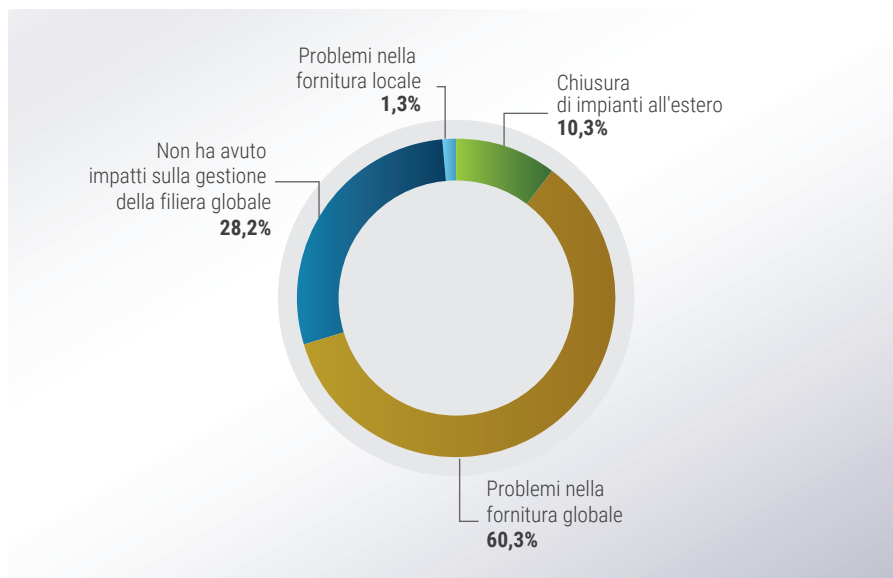
la presenza
di fornitori nazionali
efficienti

¹⁹ È il caso di un’azienda piemontese che ha deciso di riattivare la produzione in Italia di una mascherina monouso biodegradabile che non produceva più dal 2005 in quanto la presenza di prodotti *low cost* importati aveva saturato la domanda del bene.

²⁰ Si fa riferimento alle imprese che hanno trasferito all’estero non le loro forniture, ma impianti produttivi di loro proprietà; si tratta di 78 imprese sulle 404 alle quali è stato somministrato il questionario.

Grafico 3.15 La pandemia da Covid-19 come ha influenzato la gestione della filiera globale?

(In % di imprese che hanno effettuato
l'offshoring produttivo)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

SOSTENERE LE AZIENDE (ITALIANE E STRANIERE) CHE VOGLIONO RILOCALIZZARE LE PROPRIE FORNITURE IN ITALIA



Complessivamente, l'analisi preliminare dei dati fin qui raccolti attraverso l'indagine consente di mettere in luce una serie di evidenze che meritano alcune riflessioni. Innanzitutto, le ragioni del rientro in patria di parti delle catene di fornitura segnala che si possa aprire lo spazio per (ri)proporre i fornitori italiani come alternativa di successo a quelli stranieri, che in una fase come quella attuale, in cui si assiste a un forte incremento dei tempi e dei costi delle forniture internazionali e soprattutto ad un aumento dell'incertezza con pesanti ricadute in termini di decisioni di investimento, può svolgere un ruolo importante dal punto di vista di una estensione della base produttiva sul territorio nazionale. Questa evidenza suggerisce che un ruolo positivo potrebbe essere costituito dalla predisposizione di interventi normativi atti a facilitare l'incontro tra la domanda delle aziende italiane e straniere interessate a rilocalizzare le proprie forniture in Italia (*back- e near-shoring* di fornitura) e l'offerta di altre imprese nazionali. In quest'ottica, vale ricordare l'esperienza britannica del 2014 in cui si affidava alla United Kingdom Trade and Investment Agency (UKTI), il servizio di supporto alle imprese intenzionate a trovare fornitori sul territorio nazionale per (ri)costruire una *supply chain* locale²¹. Sempre nell'ambito delle iniziative *pro-backshoring*, il governo Blair aveva anche disposto la costituzione del *Manufacturing Advisory Service* all'interno del Department for Business, Innovation and Skills; a tale entità è stato affidato il compito di erogare alle PMI nazionali supporto consulenziale per il miglioramento dei processi organizzativi e l'innovazione delle tecnologie di processo e di prodotto, al fine di rendere la loro offerta attraente per le aziende interessate al *backshoring* di fornitura²².

²¹ Si veda Elia *et al.* (2021). A partire dal 2016, UKTI ha interrotto l'erogazione del servizio che però continua a essere svolto da *Reshoring UK*, entità la cui costituzione è stata promossa da una serie di associazioni datoriali del comparto manifatturiero.

²² Dal 2015 il servizio è rientrato nelle più ampie attività dell'agenzia Innovate UK.

3.3 La dinamica dell'occupazione

Sul fronte del mercato del lavoro, il rimbalzo del valore aggiunto osservato a partire dall'estate 2020 si è riflesso in un recupero significativo delle ore lavorate che, tuttavia, alla fine del secondo trimestre 2021 risultano ancora al di sotto dei livelli pre-pandemici (-4,2% rispetto allo stesso periodo del 2019).

In termini di persone occupate, al contrario, prosegue la sostanziale stabilità dello stock occupazionale del comparto manifatturiero. Se infatti nelle fasi più acute dell'emergenza pandemica le misure introdotte dal Governo, associate alle politiche di flessibilità aziendale, avevano scaricato sul monte-ore complessivo l'impatto principale della crisi, garantendo la sostanziale tenuta dell'occupazione del settore (Grafico 3.16), nella fase di ripresa il recupero dell'input di lavoro sembra essere avvenuto per ora esclusivamente in termini di ore lavorate – attraverso il reinserimento o l'aumento delle ore di chi era comunque rimasto occupato nell'impresa – mentre il numero di occupati risulta essersi leggermente assottigliato rispetto al 2019.

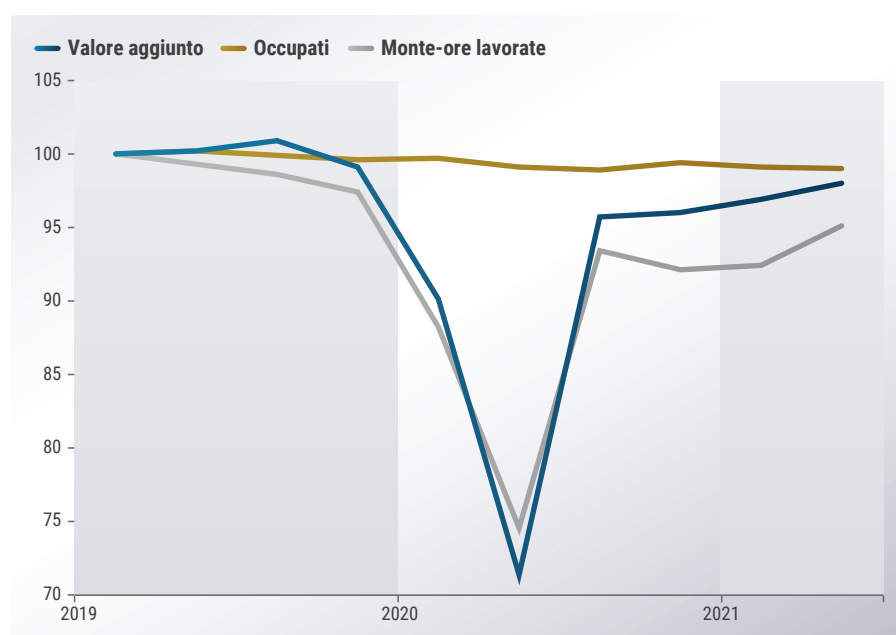


Grafico 3.16
Il recupero dell'input di lavoro nella manifattura

(Indici 1° trimestre 2019=100; dati destagionalizzati)

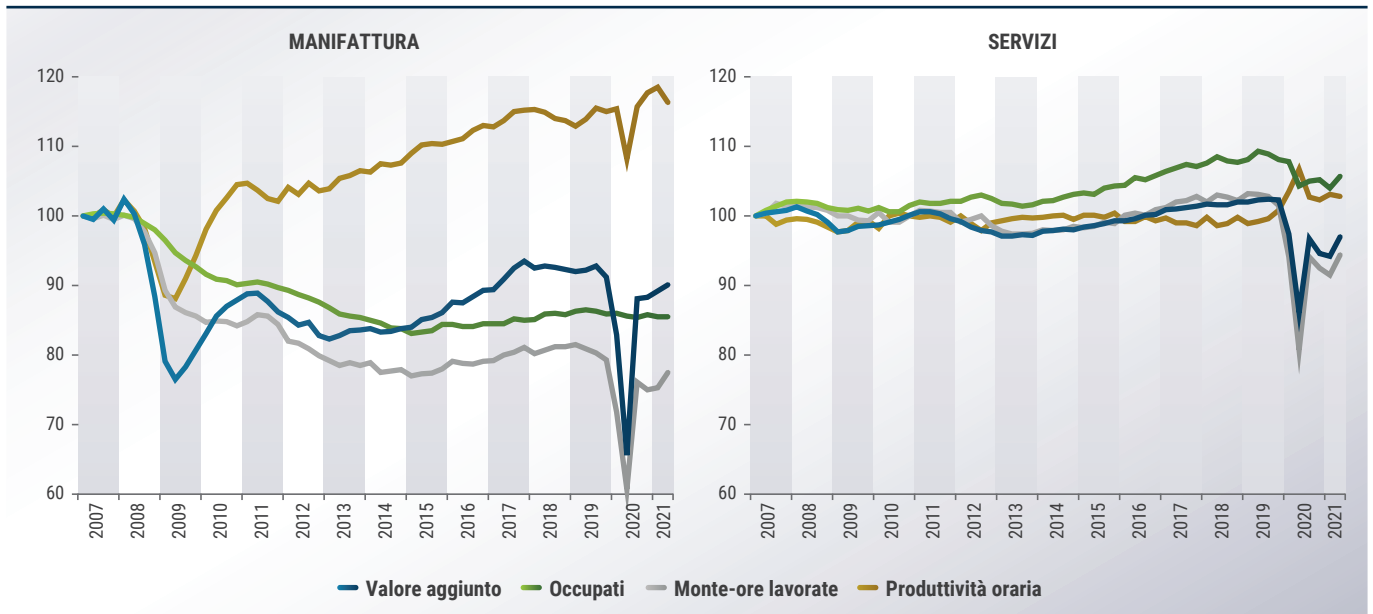
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Conti nazionali.

Nella media del primo semestre 2021, l'occupazione totale del settore risulta diminuita di circa 42mila lavoratori rispetto allo stesso periodo del 2019 (-1,1%), ridiscendendo progressivamente verso la soglia dei 3,9 milioni di occupati complessivi. Come si è avuto modo di osservare nell'edizione precedente del Rapporto, il biennio pre-pandemico 2018-19 aveva già sancito la fine della breve fase di ripresa dell'occupazione manifatturiera registrata nel 2016 e 2017, grazie alla quale lo stock medio degli occupati era risalito sopra quota 3,9 milioni di lavoratori dopo il minimo storico di poco più di 3,8 milioni registrato nel 2015 (Grafico 3.17), corrispondente a oltre 760mila occupati in meno rispetto ai 4,6 milioni del 2007 (alla vigilia della crisi del 2008-09).

Se osservata lungo un orizzonte di lungo periodo, la dinamica dell'input di lavoro nella manifattura – con il suo assestarsi su livelli stabilmente inferiori alla soglia dei 4 milioni di occupati – appare il riflesso evidente del ridimensionamento strutturale delle imprese attive nel settore nell'ultimo quindicennio (*infra*) e del continuo processo di terziarizzazione dell'economia: con il com-

parto dei servizi che aveva sostanzialmente tenuto in termini occupazionali nel quinquennio 2008-2013 ed era ripartito prima degli altri nel 2014, giungendo a toccare i 18,7 milioni di occupati nella media del 2019, con un incremento poco al di sotto dei 2 milioni di persone rispetto al 2007.

Grafico 3.17
Valore aggiunto, input di lavoro e produttività: manifattura vs. servizi
 (Indici 1° trimestre 2007=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Conti nazionali.

La risalita del valore aggiunto manifatturiero a partire dall'estate del 2020, unita alla sostanziale stabilità dei livelli occupazionali, si è riflessa nella ripresa della dinamica della produttività oraria del lavoro che, dopo la flessione registrata durante il periodo del *lockdown*, ha recuperato immediatamente i livelli del 2019 ed è cresciuta ulteriormente, raggiungendo un picco nel primo trimestre 2021 (+4,9% rispetto al primo trimestre del 2019; +18,5% rispetto allo stesso periodo del 2007), per poi diminuire leggermente nel trimestre successivo in seguito alla ripresa delle ore lavorate.

Per la seconda metà del 2021, le attese delle imprese manifatturiere sul fronte della domanda di lavoro per i tre mesi successivi appaiono in costante e significativo miglioramento sin dal mese di giugno, soprattutto per quanto riguarda le imprese del Nord (in particolare Nord-Est) e del Centro. Nel Mezzogiorno, al contrario, i segnali di miglioramento hanno subito un'inversione di tendenza a partire dal mese di agosto (Grafico 3.18).

La prospettiva di una domanda di lavoro in espansione fino dalla seconda metà del 2021 trova una prima conferma nell'andamento dei posti vacanti segnalati dalle imprese, il cui tasso²³ ha ripreso a crescere dalla fine del 2020 ma, soprattutto, nei primi due trimestri del 2021 (Grafico 3.19). Tale andamento si associa tuttavia all'aumento della quota di imprese che segnalano crescenti difficoltà nel reperimento della manodopera loro necessaria per il ciclo produttivo, in un contesto di aumento progressivo del grado di utilizzo degli impianti. Parallelamente i dati INPS sulle attivazioni e cessazioni dei rap-

²³ Il cd. "tasso dei posti vacanti" è misurato dal rapporto percentuale fra il numero di posti vacanti e la somma di questi ultimi con le posizioni lavorative occupate.

porti di lavoro a tempo indeterminato provenienti dalle Comunicazioni obbligatorie evidenziano un aumento dei flussi delle cessazioni per dimissione del lavoratore. Si tratta di un fenomeno che, emerso e posto in evidenza già dalla scorsa primavera nel mercato del lavoro statunitense²⁴, sembra ormai avere contagiato anche molte economie europee a partire dai primi mesi del 2021, inclusa per l'appunto l'Italia²⁵.

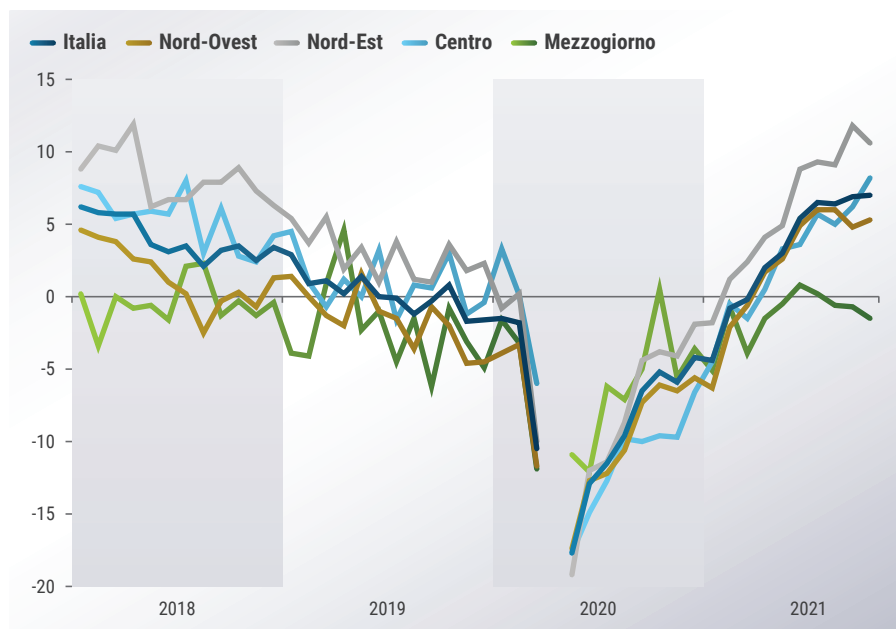


Grafico 3.18
Le attese di occupazione delle imprese manifatturiere per ripartizione geografica

(Saldi delle risposte; dati destagionalizzati)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Indagini sulla fiducia delle imprese.

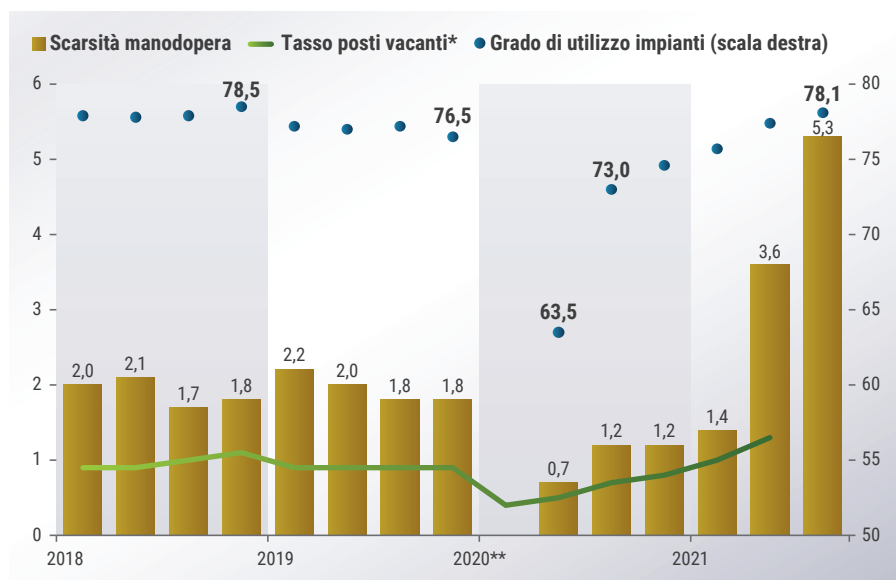


Grafico 3.19
L'aumento dei posti vacanti e le difficoltà di reperimento della manodopera nella manifattura

(Dati destagionalizzati; tasso di posti vacanti, % di imprese che dichiarano scarsità manodopera; % di utilizzo impianti)

* Imprese con almeno 10 dipendenti

** Dato non disponibile per la mancata rilevazione nell'aprile 2020.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Indagini sulla fiducia delle imprese.

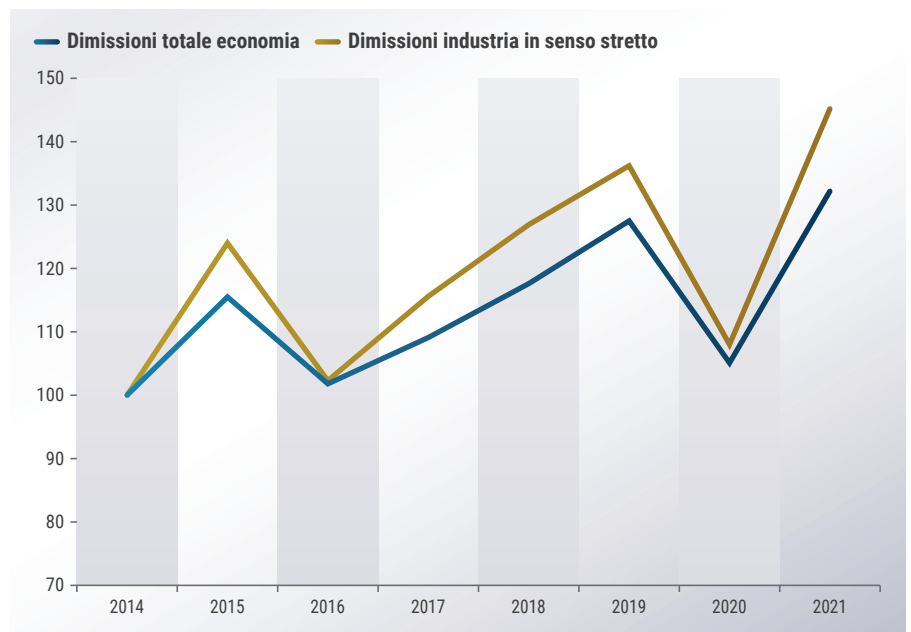
²⁴ Si veda in particolare, Long (2021) Tharoor (2021).

²⁵ Per una sintesi dei primi dati con riferimento al totale economia si veda ad esempio Armillei (2021).

Per quanto riguarda l'industria in senso stretto, i dati mensili relativi ai primi sei mesi del 2021 sembrano effettivamente confermare, per i rapporti di lavoro a tempo indeterminato, un trend in crescita nel numero delle dimissioni rispetto all'ultimo triennio (Grafico 3.20). In particolare, trascurando l'anno pandemico 2020, rispetto al primo semestre 2019 il numero delle dimissioni nel comparto industriale risulta in aumento del 6,6%, pari a poco meno di 8mila cessazioni aggiuntive, quasi tutte relative a rapporti di lavoro in capo a lavoratori ultracinquantenni. Rispetto al totale delle cessazioni a tempo indeterminato registrate nel settore industriale nei primi sei mesi dell'anno, la quota delle dimissioni risulta essere cresciuta di circa 13 punti percentuali (dal 63,8% del primo semestre 2019 al 76,8% dello stesso periodo del 2021). La serie storica evidenzia tuttavia come un trend crescente fosse già in atto a partire dal 2016, con punte già particolarmente alte nel 2019, poi interrotto bruscamente dallo shock pandemico, suggerendo quindi particolare cautela nell'interpretare questi primi dati e la necessità di raccogliere al riguardo maggiori informazioni.

Grafico 3.20
L'aumento delle dimissioni dai rapporti di lavoro a tempo indeterminato nel primo semestre 2021 nell'industria in senso stretto e nel totale economia

(Indici 1° semestre 2014=100, gennaio-giugno di ogni anno)



Fonte: elaborazioni INPS su dati INPS.

3.4 Il finanziamento dell'attività produttiva





3.4.1 I cambiamenti di medio termine della struttura finanziaria delle imprese italiane: prima della pandemia

Gli assetti finanziari delle imprese della manifattura sono stati interessati negli anni recenti da cambiamenti di diverso segno, che hanno comportato una inversione di tendenza dei trend registrati fino all'avvento della pandemia.

Negli anni successivi alla crisi del 2007-08 si è assistito a un notevole rafforzamento patrimoniale, chiaramente documentato dai bilanci delle imprese: la quota del capitale di proprietà (cd. *equity*) sul totale delle passività è considerevolmente aumentata negli anni che vanno dal 2007 al 2019, raggiungendo quasi la metà del passivo, superando quella della Francia e sfiorando quella della Germania. L'aumento è stato di 13 punti percentuali in poco più di dieci anni, a fronte di una flessione (pur a partire da valori eccezionalmente alti) nel caso della Germania (Tabella 3.8).

Tabella 3.8
Manifatturiero italiano
rafforzato patrimonialmente,
prima della crisi

(Passività, quote %, dati di bilancio)

		Prestiti bancari	Titoli	Altri creditori	Debiti commerciali	Altro	Capitale e riserve
 Germania	2007	4,8	1,6	25,3	6,8	5,8	55,8
	2019	4,0	4,3	33,1	4,6	3,9	50,1
 Spagna	2007	15,2	0,0	26,4	15,3	2,9	40,1
	2019	10,8	0,2	21,3	15,6	3,3	48,9
 Francia	2007	8,1	0,7	23,4	20,4	5,2	42,2
	2019	5,5	0,6	23,7	16,5	8,8	45,0
 Italia	2007	19,5	0,5	17,1	24,9	3,5	34,5
	2019	14,2	1,3	14,6	19,2	3,2	47,5

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACH.

Nonostante questo evidente miglioramento delle strutture patrimoniali, la componente relativa al debito bancario era, ancora nel 2019, la più alta tra quelle dei principali paesi dell'UE, se pure in apprezzabile flessione rispetto ai valori del 2007 (da 19,5 a 14,2%), e ancora distante di oltre 10 punti da quella tedesca (4%).

Questo lungo percorso di rafforzamento patrimoniale si è avviato all'indomani della crisi finanziaria (esplosa con i default sui mutui *subprime* negli Stati Uniti) che ha avuto l'effetto di interrompere improvvisamente la lunga fase di credito bancario facilmente accessibile che aveva accompagnato gli anni della globalizzazione più intensa; interruzione che ha inaugurato invece un decennio di credito molto selettivo e a tratti di vero e proprio *credit crunch* (come nel biennio 2012-13), inducendo un cambiamento radicale delle strategie delle imprese, che hanno trovato improvvisamente molto più difficile affidarsi al credito bancario come principale fonte di finanziamento.

Secondo stime CERVED²⁶, relativamente alle imprese di dimensione medio-piccola, nonostante un fatturato debole e una redditività operativa in forte calo nel periodo 2007-2019, l'*equity* delle PMI è cresciuto del 72%, mentre i debiti finanziari (incluso il debito bancario) solo del 16%, con la conseguenza che il *leverage* (rapporto debito/*equity*) si è progressivamente ridotto (dal 115% nel 2007 fino al 61% nel 2019)²⁷. Gli effetti di questo cambiamento di tipo strutturale sono stati una contrazione dell'incidenza dell'onere del debito sul margine operativo lordo (MOL), sceso dal 23 al 13%, e del rapporto debito/MOL da 3,5 a 3,2 (nonostante un margine operativo in flessione). La quota delle imprese rischiose si è ridotta da 25 a 11%, e quella delle imprese vulnerabili da 36 a 30%, lasciando spazio a imprese più solide.

Una recente analisi del Centro Studi Confindustria relativa all'equilibrio finanziario di medio periodo delle imprese della manifattura²⁸ mostra che il grado di indebitamento bancario in rapporto al *cash flow* era divenuto nel 2019 decisamente sostenibile, in ragione delle risorse generate internamente (appena 2,2 anni di *cash flow* per ripagare il debito). Analisi della Banca d'Italia²⁹ confermano il lungo percorso di riduzione dell'indebitamento delle imprese italiane, che proseguiva pressoché ininterrotto dal 2011, e la conseguente riduzione del livello del *leverage*, in particolare a partire dal 2012, grazie alla combinazione di rallentamento del debito ed aumento del patrimonio.

²⁶ Si veda CERVED (2021).

²⁷ La crescita del capitale delle PMI è stata favorita dai nuovi strumenti di finanziamento alternativo varati in Italia dal 2012, sulla scia del *credit crunch* nel canale bancario. In particolare, il mercato azionario AIM, che per quasi 200 piccole e medie imprese italiane ha consentito per la prima volta l'accesso alla Borsa.

²⁸ Si veda Brunori e Rapaciuolo (2021).

²⁹ Si veda Banca d'Italia (2021d, pp. 100-103).

Dunque, nel decennio storicamente più debole per la crescita dell'economia italiana, la "selezione" delle imprese e l'aumento del loro patrimonio come risposta alla contrazione nella disponibilità di fonti sui mercati creditizi hanno reso molto più forte la struttura finanziaria dell'industria. Le imprese si sono presentate alla vigilia della crisi pandemica molto più solide di quanto fossero prima della crisi finanziaria del 2007-08.

Nel 2020 l'assottigliamento della liquidità disponibile in azienda, a causa del crollo dei fatturati seguito alla pandemia, e le incertezze circa le possibili chiusure delle attività, hanno indotto le imprese italiane a ricorrere massicciamente ai prestiti bancari garantiti dallo stato. Tuttavia, una conseguenza dell'utilizzo massiccio di tali prestiti (126 miliardi di euro le richieste fino a dicembre, di cui 97 miliardi erogati tramite il Fondo di garanzia per le PMI), è stata quella di arrestare il processo di rafforzamento dei bilanci, che durava da oltre un decennio. In particolare, a causa della crisi, si è invertito il trend di riduzione del peso del debito bancario e ne è aumentato corrispondentemente l'onere. Parallelamente, si è ridotto il peso della copertura assicurata dal capitale di proprietà.

Secondo calcoli di fonte Banca d'Italia, basati sui Conti Finanziari (Tabella 3.9), la quota di capitale delle imprese è diminuita di 2,1 punti percentuali in un solo anno, dopo essere cresciuta di 13 in 12 anni (+1,1 all'anno). Viceversa, la quota di debito bancario è salita tra il 2019 e il 2020 di un punto percentuale, dopo essere diminuita di 5,3 punti in 12 anni (-0,4 all'anno). Questo andamento negativo, che *ex-post* si è comunque rivelato meno profondo rispetto alle attese di inizio 2020, comporta mutamenti apprezzabili a livello delle diverse poste di bilancio (la composizione delle passività nello stato patrimoniale, il peso del debito sul *cash flow*, il grado di *leverage*, il grado di rischiosità)³⁰.

Tabella 3.9
Struttura finanziaria
più debole a causa del Covid
(Italia, società non finanziarie, valori %)

Passività finanziarie	2019	2020	2020-2019
Prestiti bancari	16,2	17,2	1,0
Altri prestiti	11,5	11,6	0,1
Titoli	3,7	4,0	0,3
Debiti commerciali	13,0	13,1	0,1
Altre passività	5,7	6,3	0,6
Azioni e partecipazioni	49,9	47,8	-2,1
Totale passività	100,0	100,0	0,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

Elaborazioni CERVED sui dati di bilancio, ora disponibili per il 2020, ancora relative alle PMI, mostrano che i debiti finanziari sono cresciuti in misura marcata, molto più del capitale proprio, determinando un aumento del rapporto debito/*equity* di 6 punti, in contrasto con un calo di 4 punti nel 2019. Risultano in crescita (quasi due punti) anche gli oneri finanziari in rapporto al MOL, ed è in aumento di 5 punti la quota di imprese definite rischiose, mentre quella delle imprese definite solide si è ridotta di 15 punti, invertendo il trend degli anni precedenti. Come risultato, il debito finanziario delle imprese rischiose è più che raddoppiato (da 20 a 48 miliardi di euro).

Lo shock del 2020, e le decisioni prese per arginarne l'impatto, hanno dunque fatto risalire di un gradino la leva finanziaria, che aumenta bruscamente di 3

³⁰ Si veda al riguardo quanto già rilevato nell'aprile 2021 in una valutazione da parte del Centro Studi Confindustria (2021) dell'impatto della crisi sui bilanci del 2020, in Italia e negli altri principali paesi europei, in termini di aumento dello stock di prestiti e di caduta del *cash flow*, con conseguente impennata del "peso del debito" in termini di anni di risorse interne necessari a ripagarlo (e più che raddoppiato, da circa 3 anni a oltre 6 anni).

punti (Grafico 3.21). Vanno tuttavia sottolineate due cose importanti. Anzitutto, questo risultato è stato determinato anche dal ridimensionamento del patrimonio³¹ (specie per l'effetto prezzi, che spiega due punti dell'aumento della leva), e non solo dal maggior debito. Inoltre, il risultato finale, per quanto negativo, è certamente migliore rispetto a ciò che sarebbe accaduto in uno scenario di "mancato intervento" sulla liquidità.

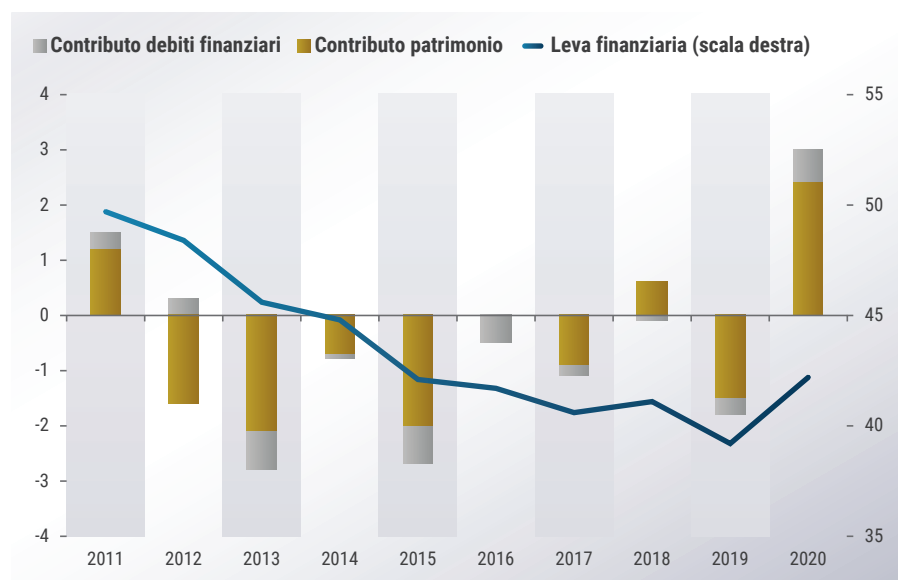


Grafico 3.21
Un gradino nella leva finanziaria

(Italia, imprese, valori %)

* Debiti finanziari / (debiti finanziari + patrimonio).

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

Data la grande eterogeneità tra settori industriali nell'impatto della crisi, e tra impresa e impresa all'interno dei singoli settori, le misure di sostegno dell'accesso al credito sono chiamate a svolgere anche nel 2021 una funzione ancora rilevante (un'uscita prematura dagli aiuti potrebbe accrescere le difficoltà di una quota non marginale di imprese)³².

In aggregato, i prestiti nel manifatturiero si sono praticamente fermati negli ultimi mesi, con una brusca frenata rispetto al balzo del 2020 (Grafico 3.22). In termini di variazione sui 12 mesi, si assestano ora su ritmi non lontani dallo zero (+2,1% annuo nell'agosto 2021, correggendo per le cartolarizzazioni). Incrementi minori si registrano nei servizi (+1,5%) e nelle costruzioni (+0,4%). Contemporaneamente, le riaperture delle attività economiche consentono nell'anno in corso un recupero dei fatturati, del *cash flow*, della redditività.

Nel 2021, con l'attenuarsi dello shock pandemico, sembrano dunque crearsi le condizioni per tornare sulla strada di un rafforzamento dei bilanci. Ma il rimbalzo in corso non sembra ancora sufficiente a riportare le imprese nella favorevole situazione finanziaria precedente. Stime effettuate dal Centro Studi Confindustria a inizio anno³³ mostravano già, per il 2021, aspettative di un miglioramento in termini di "peso del debito", sulla scia del rimbalzo dell'economia, ma non sufficiente a recuperare tutto il terreno perduto nel 2020 (il peso del debito nel settore manifatturiero era stimato attestarsi a 5,4 anni di *cash flow* nel 2021, più del doppio rispetto al 2019).

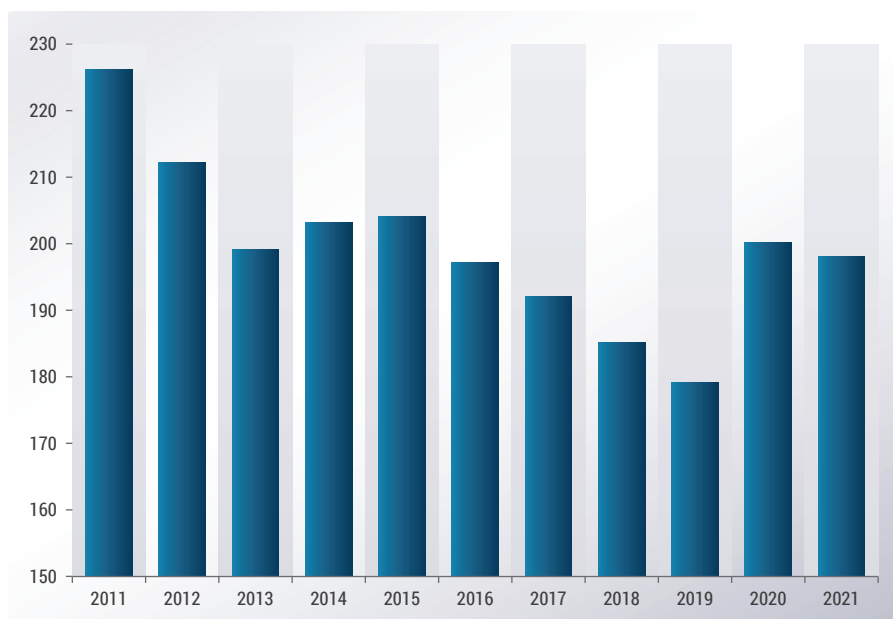
³¹ È importante notare che il patrimonio risulta essersi ridotto nel 2020 per il totale delle imprese, mentre è cresciuto se si guarda solo alle PMI. I dati sull'andamento dei vari canali di finanziamento alternativi delle PMI, infatti, sono risultati positivi, sebbene l'ammontare totale resti modesto.

³² Si veda anche Banca d'Italia (2021c).

³³ Si veda ancora Brunori e Rapacciolo (2021).

Grafico 3.22 Prestiti bancari nel manfatturiero in altaena

(Imprese, stock in miliardi di euro,
dicembre di ciascun anno)



2021: dato di agosto.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

Ciò è coerente con le più recenti analisi CERVED, secondo cui la composizione delle imprese per grado di rischio migliorerà nel 2021, ma senza tornare ai valori del 2019: resterà invece intorno ai livelli del 2015 (ciò implicherebbe che, considerando questo indicatore, gli anni persi sarebbero addirittura 6).

Per il 2021 e gli anni successivi, alla luce degli effetti negativi della pandemia, la Banca d'Italia³⁴ conferma che un ribilanciamento nella composizione delle fonti di finanziamento, a favore dei mezzi propri, è auspicabile per tutte le imprese; in particolare, per quelle di minore dimensione. In una prospettiva di medio-lungo periodo, la priorità è sostenere il riequilibrio della struttura finanziaria attraverso un più ampio accesso a fonti alternative al debito bancario e una maggiore patrimonializzazione³⁵.

3.4.2 Liquidità e autofinanziamento nel biennio 2019-2020

Questo paragrafo contiene un'analisi del flusso dei fondi della manifattura italiana nel 2020, basata su una elaborazione realizzata *ad hoc* per il Centro Studi Confindustria da CERVED. La base di riferimento è costituita dall'insieme delle società di capitali che a oggi hanno depositato il bilancio di esercizio per il 2019 e il 2020 (circa 80mila, con 2,2 milioni di occupati). Tutti i dati di bilancio, rielaborati a partire da voci del conto economico e dello stato patrimoniale, sono espressi in percentuale del fatturato (Tabella 3.10).

Lo strumento del flusso dei fondi è specialmente utile a leggere l'evoluzione della liquidità nel 2020, consentendo di confrontare il comportamento delle imprese in una fase di pandemia con quello della fase pre-crisi. In particolare, consente di fare luce sull'apparente "paradosso" della liquidità, che è in effetti cresciuta nel corso del 2020, dopo che a inizio pandemia, tra marzo e aprile, si era temuta una grave carenza: infatti, proprio quei timori hanno condotto a varare rapidamente, già da maggio, potenti misure emergenziali per sostenere la liquidità, che hanno avuto tanto successo da ribaltare i risultati finali, scongiurando uno scenario molto peggiore per le imprese e l'economia italiana. Molte imprese hanno attinto a risorse emergenziali, a debito, per ragioni

³⁴ Si veda ancora Banca d'Italia (2021).

³⁵ Si veda Confindustria (2021), Audizione, Area Credito e Finanza, "Riequilibrio della struttura finanziaria, patrimonializzazione e crescita dimensionale delle imprese", aprile 2021.

precauzionali, cioè per far fronte alle incertezze che riguardavano le chiusure delle attività, le successive riaperture, le misure di supporto.

	2019	2020
Autofinanziamento lordo	8,1%	7,9%
(+)Proventi finanziari lordi	2,0%	2,3%
(-)Oneri finanziari lordi	0,8%	0,9%
(+/-)Proventi/oneri straordinari lordi	0,2%	0,1%
(-)Imposte lorde	1,4%	1,5%
(-)Dividendi ed altre distribuzioni	2,9%	2,2%
Autofinanziamento netto	5,2%	5,7%
(-)Variazione rimanenze	0,5%	-0,7%
(-)Variazione crediti commerciali e diversi	0,0%	-0,9%
(+)Variazione debiti commerciali e diversi	0,5%	-0,5%
Saldo netto della gestione	5,2%	6,8%
(-)Investimenti immobilizzazioni immateriali	1,0%	1,1%
(-)Investimenti immobilizzazioni materiali	4,1%	4,0%
(+)Disinvestimenti immobilizzazioni immat. e mat.	0,6%	0,6%
(-)Variazione altre immobilizzazioni operative	0,0%	0,1%
Saldo finanziario lordo	0,6%	2,2%
(-)Investimenti in partecipazioni	1,5%	1,9%
(+)Disinvestimenti in partecipazioni	0,6%	0,2%
(-)Variaz. immob. crediti finanz. e titoli	0,9%	-0,1%
(-)Variaz. crediti finanz. nel circolante	0,3%	0,2%
Saldo finanziario netto (=fabbisogno)	-1,4%	0,4%
(+)Aumenti netti di capitale	1,0%	0,1%
(+) contributi capitalizzati	0,0%	0,0%
Fabbisogno residuo da finanziare	-0,3%	0,5%
(+)Variaz. prestiti obbligazionari	-0,2%	0,6%
(+)Variaz. debiti finanziari mlt verso banche	0,1%	4,3%
(+)Variaz. debiti finanziari mlt verso terzi	0,6%	0,6%
(+)Variaz. debiti finanziari bt verso banche	-0,1%	-1,2%
(+)Variaz. debiti finanziari bt verso terzi	-0,1%	-0,2%
Variazione netta liquidità	0,0%	4,6%

Tabella 3.10
Andamento del flusso dei fondi delle imprese manifatturiere

(Italia, campione chiuso di 79.778 imprese, dati in % dei ricavi)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CERVED.

I dati di bilancio consentono anche di quantificare la complessa risposta allo shock messa in campo, in parallelo, dalle imprese, che ha condotto a modificare nel 2020 diverse voci dei bilanci riducendo l'assorbimento di risorse.

Il punto di partenza è un autofinanziamento derivante dalla gestione operativa che è stato eroso marginalmente dalla crisi (appena 0,2 punti). Va notato che si tratta di una misura espressa in percentuale del (minore) fatturato: ciò implica che – a parità di quota – l'ammontare in termini assoluti di risorse generate internamente dalle imprese sia crollato, coerentemente con la recessione subita dall'Italia.

Il minore risultato operativo è stato compensato dalla migliore gestione finanziaria: i proventi finanziari al netto degli oneri finanziari hanno consentito un miglioramento dell'autofinanziamento lordo di 0,2 punti percentuali. A favore della liquidità ha giocato la minore distribuzione di dividendi (per 0,7 punti). Si tratta di una chiara scelta prudenziale delle imprese, volta a tenere in azienda risorse utili a fronteggiare un contesto nettamente peggiorato.

Il capitale circolante ha registrato notevoli cambiamenti e giocato nettamente a favore della liquidità. In particolare, le rimanenze di magazzino, in calo, hanno assorbito meno risorse (-0,7%); i crediti commerciali ne hanno assorbite anche meno (-0,9%), e hanno registrato una variazione negativa anche i debiti commerciali (-0,5%). Per tutte e tre le voci si è avuto un cambio di segno rispetto all'anno prima. Complessivamente, nella crisi sono state liberate dal capitale circolante risorse per 1,1 punti di fatturato. Già nel 2019 le imprese della manifattura erano riuscite a far scendere a zero l'assorbimento di risorse nella gestione del circolante, che negli anni precedenti era invece pari a un punto circa di fatturato all'anno.

Un dato cruciale è che nel 2020 le imprese non hanno ridotto la quota di fatturato destinata agli investimenti in immobilizzazioni materiali, contribuendo in modo determinante alla tenuta del sistema in un anno così difficile (appena 0,1% in meno). Considerando anche le immobilizzazioni immateriali, la quota totale risulta invariata rispetto al 2019. Questo risultato è coerente con i dati di Contabilità Nazionale, che misurano un crollo di -9,2% degli investimenti totali nel 2020 in termini assoluti; risulta cioè destinata a investimenti la stessa quota di un fatturato molto minore, corrispondente a -11,4% (circa -4 miliardi di euro nel campione). Le imprese hanno contenuto, seppure di poco, anche le risorse destinate a partecipazioni e crediti finanziari (-0,2 punti), grazie alla riduzione (in contrasto con il forte aumento del 2019) dei crediti finanziari e dei titoli in portafoglio, mentre l'acquisizione netta di nuove partecipazioni durante la crisi è comunque cresciuta.

Questi sforzi (pari complessivamente a un minor impiego di risorse per 2,0 punti di fatturato, di cui 0,7 dai dividendi, 1,1 dal circolante, 0,2 dalle partecipazioni) hanno condotto nel 2020 le imprese manifatturiere italiane a non avere un fabbisogno da finanziare, ma anzi un piccolo avanzo (il saldo è positivo per 0,4 punti percentuali). Si è trattato di un miglioramento radicale rispetto al 2019, quando il fabbisogno era invece significativo (-1,4%).

Dunque, questi dati di bilancio suggeriscono che, a conclusione dello shock e delle forti reazioni dispiegate nel 2020, le imprese non avevano un fabbisogno di risorse esterne; tanto che i nuovi apporti al capitale, dopo essere risultati rilevanti nel 2019, sono stati marginali (appena 0,1 punti). Due sottolineature sono tuttavia cruciali: si tratta di dati aggregati che, per definizione, non mostrano specifiche situazioni di difficoltà di molte imprese; e di dati annuali, relativi a un periodo di 12 mesi, che quindi non possono evidenziare il picco della carenza di liquidità avutosi nella primavera del 2020.

Una forte spinta all'afflusso in azienda di risorse liquide esterne (per 4,3 punti) è tuttavia derivata dai nuovi debiti bancari a medio-lungo termine consentiti dalle maggiori garanzie statali per l'emergenza (Fondo di garanzia, SACE), che sono aumentati repentinamente nel 2020 dopo anni di credito fortemente selettivo. A questo aumento ha corrisposto il contemporaneo ridursi (per 1,2 punti) del debito bancario a breve termine, definito come "di durata residua inferiore a 1 anno".

Dunque, questi dati complessivamente mostrano che, al netto di prestiti scaduti e non rinnovati o di un minor utilizzo delle aperture di credito disponibili, nel 2020 le garanzie statali hanno favorito un accrescimento dei crediti bancari per un ammontare corrispondente a 3,1 punti di fatturato. Mostrano anche che la durata media del debito bancario è cresciuta, un dato positivo in generale per la solidità dei bilanci. A questa disponibilità si è sommato un

ampio ricorso al mercato delle obbligazioni (0,6 punti), invertendo anche in questo caso la tendenza alla diminuzione osservata nel 2019. Nel complesso, includendo anche gli altri debiti finanziari verso terzi, il nuovo debito netto contratto dalle imprese manifatturiere nel 2020 è stato pari a 4,1 punti di fatturato, rispetto ad appena 0,3 nel 2019.

Il risultato è stato che nel 2020 sono affluite molte risorse esterne determinando un accumulo di liquidità per un ammontare pari a 4,6 punti di fatturato (per le imprese osservate, circa 31 miliardi di euro). Nel 2019, invece, le riserve di liquidità erano rimaste invariate.

Dunque, nell'anno della crisi conseguente alla pandemia è cresciuto molto il debito ed è cresciuta di un ammontare anche maggiore la liquidità. Ma questo non è dipeso da un taglio del flusso di nuovi investimenti fissi realizzati, che invece sono rimasti invariati in rapporto al fatturato. Questo andamento va letto alla luce della abnorme incertezza che ha caratterizzato lo scenario in cui le imprese sono state costrette ad operare.

Va sottolineato, ancora, che questi dati aggregati nascondono una profonda eterogeneità non solo tra diverse imprese, ma anche tra i diversi settori dell'industria. Quelli più a valle, produttori di beni di consumo, sono stati più penalizzati dalla compressione della domanda finale delle famiglie, e hanno dovuto scontare problemi maggiori, anche in termini di prezzi, margini e quindi *cash flow*, rispetto ai settori produttori di beni intermedi e strumentali.