

Attività conoscitiva preliminare all'esame del Programma nazionale di riforma per l'anno 2020, di cui alle Sezione III del Documento di economia e finanza 2020, e della Relazione al Parlamento predisposta ai sensi dell'art. 6, comma 5, della legge 243/2012

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

**Commissioni riunite
V Commissione "Bilancio, tesoro e programmazione" della Camera dei Deputati
5ª Commissione "Bilancio" del Senato della Repubblica
Roma, 27 luglio 2020**

Indice

Introduzione	5
1 Congiuntura economica	6
<i>1.1 Quadro macro-economico internazionale</i>	<i>6</i>
<i>1.2 Economia nazionale</i>	<i>7</i>
<i>1.3 Mercato del lavoro</i>	<i>10</i>
2 Strumenti di policy per la crescita	11
<i>2.1 Competitività e crescita</i>	<i>11</i>
<i>2.2 Investimenti e crescita</i>	<i>12</i>
<i>2.3 Sommerso e performance economica delle imprese</i>	<i>14</i>
3 Criticità e priorità di intervento	15
<i>3.1 Criticità del sistema delle imprese</i>	<i>15</i>
<i>3.2 Squilibri e difficoltà nel mercato del lavoro</i>	<i>19</i>
<i>3.3 Istruzione e conoscenza</i>	<i>21</i>

Allegati

1. Tavole statistiche

Introduzione

In questa audizione l'Istat intende fornire un contributo informativo e di analisi utile ai lavori delle Commissioni Bilancio della Camera e del Senato riunite nell'ambito dell'esame della Relazione sullo scostamento di bilancio presentata dal Governo al Parlamento e del Programma nazionale di riforma per l'anno 2020. A tal fine il presente documento raccoglie le informazioni più aggiornate a disposizione dell'Istituto utili per definire il quadro dello scenario economico e sociale nel quale si muove il Paese alla luce della crisi innescata dalla pandemia in atto.

Nonostante le attività di raccolta dati abbiano in qualche misura risentito dell'emergenza, l'Istituto ha garantito la continuità e qualità della propria produzione statistica ri-orientandosi verso tecniche di acquisizione dei dati sostenibili, nuove fonti di dati e adottando soluzioni metodologiche innovative. Le azioni correttive sviluppate per contrastare gli effetti negativi sulle statistiche hanno permesso di rispettare il calendario di diffusione e di rilasciare dati congiunturali, comparabili a livello europeo, in grado di misurare la progressiva estensione e profondità della crisi in atto e le previsioni macroeconomiche per il 2020 e il 2021. Il 3 luglio, inoltre, l'Istat ha presentato il Rapporto annuale sulla situazione del Paese che contiene un ampio spettro di analisi in cui, partendo dalle informazioni raccolte nel periodo più critico, anche attraverso indagini specifiche presso le famiglie e le imprese, si esaminano in profondità gli scenari venutisi a delineare con l'irrompere dell'emergenza sanitaria e si verificano gli effetti sulla società e sull'economia dell'Italia.

A partire dai rilasci più recenti, il presente documento fornisce un quadro della congiuntura economica nazionale e internazionale. Alla luce, poi, dell'immissione in ottica anti-ciclica di ingenti risorse pubbliche nell'economia, risorse di cui quelle presentate nella Relazione di scostamento rappresentano solo una parte, l'Istituto propone alcune analisi su diversi aspetti rilevanti per

la crescita economica, utili a identificare la strumentazione più adeguata a disposizione della politica economica per favorire lo sviluppo. Nella seconda parte del documento si offrono, a fronte delle priorità di riforma individuate nel PNR, alcune considerazioni sulle criticità in merito al sistema delle imprese, al mercato del lavoro e ai livelli di istruzione della popolazione.

1 Congiuntura economica

1.1 Quadro macro-economico internazionale

Il quadro economico internazionale si presenta, superata la metà del 2020, eccezionalmente complesso e incerto, risentendo in maniera diffusa degli effetti della crisi sanitaria che tocca ancora in maniera molto acuta diverse aree del mondo e prolunga le spinte recessive.

Nelle ultime settimane, sono emersi in Cina e in Europa i primi segnali di recupero dell'attività produttiva, ma restano forti gli effetti negativi per alcuni settori, tra cui le attività legate al turismo e, a livello globale, prosegue la contrazione degli scambi.

Il commercio mondiale di merci in volume, crollato tra febbraio e aprile di oltre il 7%, non ha mostrato ancora un'inversione di tendenza e ha segnato una flessione particolarmente accentuata per l'Uem. Le prospettive per i prossimi mesi mostrano primi segni di progresso, con una risalita degli indici PMI Global relativi ai nuovi ordinativi all'export.

L'attività economica ha segnato una ripresa superiore alle attese in Cina, dove la produzione industriale è risalita velocemente, con un incremento tendenziale del 4,4% a maggio. I dati relativi ai flussi con l'estero indicano una caduta delle importazioni molto superiore a quella delle esportazioni (rispettivamente -16,7 e -3,3% su maggio del 2019), segnalando che il recupero dell'economia cinese potrebbe penalizzare i prodotti esteri. Infine, le stime anticipate relative al Pil registrano un forte rimbalzo: la caduta del primo trimestre è stata più che compensata nel secondo, con il livello dell'attività che ha superato del 3,2% quello di un anno prima.

Anche nell'area Uem gli indicatori congiunturali di maggio confermano la svolta positiva. In particolare, grazie all'allentamento delle misure di *lockdown* le vendite al dettaglio sono cresciute in volume di quasi il 18%, recuperando

buona parte della caduta congiunturale dei due mesi precedenti; il livello resta comunque inferiore del 5% rispetto a un anno prima. A maggio si è registrato anche un positivo rimbalzo degli indici della produzione industriale e della produzione nel settore delle costruzioni. Il primo ha segnato un incremento congiunturale di oltre il 12%, dovuto soprattutto al recupero dei beni di consumo durevoli e di quelli di investimento, ma il tasso di variazione tendenziale è rimasto ampiamente negativo (-21%); la risalita delle costruzioni è stata ancora più marcata in termini sia congiunturali sia tendenziali.

A giugno, l'Economic sentiment indicator elaborato dalla Commissione europea ha registrato la prima risalita significativa, grazie a miglioramenti in tutte le componenti. Il recupero è risultato più forte per il commercio al dettaglio e moderato per l'industria e gli altri servizi. I risultati dell'indagine di luglio, disponibili solo per i maggiori paesi, indicano che la risalita dell'attività e il miglioramento delle attese delle imprese prosegue abbastanza velocemente, seppure gli indicatori non siano ancora tornati ai livelli dei mesi precedenti la crisi sanitaria.

1.2 Economia nazionale

La crisi determinata dall'emergenza sanitaria ha investito l'economia italiana in una fase caratterizzata da una prolungata debolezza del ciclo e già nel primo trimestre di quest'anno il blocco parziale delle attività – intervenuto in marzo – ha determinato effetti rilevanti, con una contrazione congiunturale del Pil del 5,3% e cadute ancora più marcate dei consumi privati (-6,6%) e degli investimenti (-8,1%).

Le stime relative alla primissima fase della crisi mostrano che le misure di sostegno ai redditi, introdotte dall'inizio dell'emergenza, hanno limitato la caduta del reddito disponibile delle famiglie: nel primo trimestre a fronte di un calo del Pil nominale del 5,2%, il reddito è sceso dell'1,6%. A fronte della contrazione della spesa per consumi finali, dovuta al *lockdown*, il tasso di risparmio è aumentato bruscamente, per un effetto molto verosimilmente temporaneo.

La politica di bilancio fortemente espansiva, necessaria per contrastare la crisi e resa possibile dall'attivazione della clausola generale di salvaguardia (*general escape clause*) prevista dal Patto di stabilità e crescita (PSC), ha avuto un

impatto immediato sui saldi e sul debito delle Amministrazioni Pubbliche. La stima preliminare relativa al primo trimestre indica – nel confronto con lo stesso trimestre del 2019 – una riduzione delle entrate del 3,6% e un aumento delle uscite del 3,8% a cui ha contribuito in misura significativa la crescita (dell'8,6%) della spesa per prestazioni sociali in denaro. Ne è derivato un marcato aumento dell'incidenza del deficit sul Pil che è salita al 10,8% dal 7,1% di un anno prima; si deve considerare che il risultato del primo trimestre presenta di regola un deficit molto superiore a quello del resto dell'anno a causa del normale andamento infra-annuale dei flussi.

Con la richiesta di autorizzazione al maggior indebitamento, in discussione in questa audizione, il nuovo livello per il 2020 è fissato all'11,9%, in aumento rispetto al 7,1% contenuto nel DEF 2020 e al successivo 10,4% stimato a seguito dell'approvazione delle misure contenute nel Decreto rilancio.

Dal punto di vista dei più recenti sviluppi congiunturali, la crisi sanitaria ha determinato un impatto violento sulle attività produttive del nostro Paese nei mesi di marzo e di aprile, mentre a partire da maggio è emerso un recupero, differenziato a livello settoriale e le cui prospettive immediate, in termini di intensità della ripresa produttiva, sono necessariamente incerte.

I dati relativi alle vendite al dettaglio hanno registrato in maggio un recupero molto marcato per la componente non alimentare che era crollata nei due mesi precedenti e il relativo indice è risalito a livello inferiore di circa il 20% rispetto al medesimo mese del 2019. Grazie alla tenuta della componente alimentare, il risultato complessivo dei primi cinque mesi dell'anno indica una perdita di fatturato complessivo per il settore della distribuzione, rispetto allo stesso periodo del 2019, di poco superiore al 10%.

L'indice di produzione industriale è cresciuto fortemente in maggio (+42% su base congiunturale), recuperando una parte significativa della caduta dei due mesi precedenti, grazie soprattutto alla ripartenza dell'attività nel comparto dei beni di consumo durevoli, dove si era quasi azzerata in aprile; un recupero importante ha riguardato anche i beni di investimento. È interessante comparare il gap di produzione registrato rispetto a un anno prima con quello dei maggiori paesi europei. La ripresa della produzione industriale ha consentito al nostro Paese di posizionarsi, rispetto a maggio 2019, in una condizione meno negativa rispetto a diversi grandi paesi europei che avevano

subito nel bimestre marzo-aprile condizioni di *lockdown* meno severe rispetto all'Italia. Rispetto ad un calo della produzione industriale italiana del 20,3% nei confronti di maggio 2019, la media dei paesi dell'area dell'euro ha subito infatti una flessione del 20,9%, la Germania del 23,1%, la Francia del 24% e la Spagna del 24,9%.

Gli indicatori di fatturato mostrano che la caduta di attività subita dall'industria a causa della crisi ha determinato, nei primi cinque mesi dell'anno, una perdita di giro di affari del 20% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con un risultato peggiore sul mercato interno (-21,2%) rispetto a quello estero (-18%).

Anche nel settore delle costruzioni la fine della fase del *lockdown*, che aveva penalizzato in maniera drammatica l'attività in aprile, ha corrisposto a un rimbalzo della produzione di forte intensità. Il livello è rimasto al di sotto di quello di un anno prima per quasi il 17%, con una perdita totale di circa il 24% nella media dei primi cinque mesi dell'anno.

In giugno, i dati riguardanti il commercio con i paesi extra-Ue forniscono le evidenze più aggiornate sulla ripresa delle vendite di beni all'estero: rispetto a maggio, che già aveva segnato una prima inversione di tendenza, le esportazioni sono cresciute di quasi il 15% e il loro livello è risultato inferiore del 15,6% rispetto a quello di un anno prima. Anche per le importazioni si registra la prima risalita, favorita anche dal parziale recupero dei prezzi del petrolio.

Gli indicatori del clima di fiducia delle imprese rilevati in luglio hanno registrato un secondo, ampio, incremento dopo quello di giugno, che conferma la prosecuzione del recupero dell'attività. Nell'industria, l'indice, pur restando ancora significativamente inferiore ai livelli pre-crisi, è risalito sul livello di marzo. Il miglioramento è più contenuto negli altri settori, e in particolare nei servizi, dove l'indicatore è ben al di sotto dei valori di marzo e resta lontanissimo da quelli dei primi due mesi dell'anno. Una situazione particolarmente sfavorevole si conferma per il comparto dei servizi turistici, per i quali la risalita del clima di fiducia risulta molto parziale, a conferma delle difficoltà che permangono nel periodo estivo.

Per quel che riguarda l'andamento dell'inflazione al consumo, la tendenza discendente accentuatasi nei primi mesi del 2020 per gli effetti del crollo delle

quotazioni del petrolio ha condotto in maggio a un ritorno a un tasso di variazione dei prezzi negativo (-0,2%), poi confermato in giugno. Le spinte deflazionistiche provengono dai prezzi degli energetici, mentre permangono rialzi nella componente alimentare e dei prodotti per la cura della casa e della persona. L'inflazione di fondo, seppur in lieve rallentamento, resta positiva (+0,7%).

1.3 Mercato del lavoro

Nel 2020, dopo la sostanziale stagnazione dei primi due mesi (-0,1% a gennaio e +0,1% a febbraio), il sopraggiungere dell'epidemia ha investito il mercato del lavoro, causando una riduzione di 124 mila occupati (-0,5%) a marzo, che è più che raddoppiata ad aprile (-274 mila, -1,2%) ed è proseguita anche nel mese di maggio, seppur a ritmo meno sostenuto (-84 mila, -0,4%).

I lavoratori che dichiarano di essere in cassa integrazione guadagni (Cig) nella settimana di intervista – compresi nella stima degli occupati - sono passati da meno di 50 mila a febbraio a circa 1 milione 200 mila a marzo e a quasi 3 milioni e mezzo ad aprile. In generale, la progressiva sospensione delle attività produttive ha determinato un aumento senza precedenti degli occupati che non hanno lavorato nella settimana di intervista: da pressappoco un quarto del totale a marzo si è raggiunto oltre un terzo ad aprile, pari a circa 7 milioni 600 mila lavoratori, per tornare a poco più del 16% a maggio. Ne è derivato un crollo delle ore effettivamente lavorate, diminuite, rispetto al corrispondente mese del 2019, di 10,5 ore pro-capite a marzo e di 11,6 ad aprile; il valore si dimezza a maggio attestandosi a -5,7 ore rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

Nei mesi di marzo e aprile, nonostante la caduta dell'occupazione, si è registrata una marcata diminuzione della disoccupazione (-484 mila, -23,9%), associata a un eccezionale aumento dell'inattività (+746 mila, +5,4%). A maggio nonostante la diminuzione dell'occupazione sia più contenuta, il numero di disoccupati sale sensibilmente a seguito del superamento di molte delle restrizioni previsto dal Dpcm del 26 aprile, che ha favorito il ritorno alla ricerca di lavoro da parte degli inattivi dei mesi precedenti. Le persone in cerca di occupazione sono aumentate del 18,9%, pari a +307mila unità; il tasso di disoccupazione risale al 7,8% (+1,2 punti).

2 Strumenti di policy per la crescita

2.1 Competitività e crescita

L'identificazione puntuale dei fattori individuabili come leve della crescita a livello aziendale può rappresentare un'utile supporto a strategie di policy mirate a stimolare selettivamente comportamenti dinamici in tutti i segmenti dimensionali, settoriali e territoriali del sistema produttivo.

A questo proposito, i risultati del Censimento permanente sulle imprese diffusi dall'Istat, integrati nel più ampio sistema informativo sulle unità produttive, permettono di identificare i profili d'impresa che hanno trainato la ripresa dell'economia italiana dopo la doppia crisi del 2008 e 2013. Si tratta di profili organizzativo-strategici a diversa complessità e con diverso orientamento alla valorizzazione delle risorse, all'innovazione, alla digitalizzazione, alla diversificazione del prodotto, che hanno consentito anche a migliaia di piccole imprese di registrare una significativa crescita del fatturato, del valore aggiunto e della produttività

Questa sorta di «dinamismo accessibile» sembra permettere anche alle piccole imprese una crescita produttiva e occupazionale di rilievo, compensando almeno in parte i limiti derivanti dalla loro dimensione contenuta.

L'evidenza relativa al triennio 2016-18 segnala che la produttività del lavoro cresce (variazioni mediane) solo a partire da profili d'impresa – anche di piccole dimensioni – caratterizzati dall'introduzione (nell'ordine): di innovazioni, di investimenti in tecnologia e digitalizzazione, di elementi di modernizzazione tecnologica della propria attività, di attenzione agli aspetti sostenibilità, di investimenti in formazione ICT del personale, di investimenti in capitale umano e formazione, di investimenti in macchinari per l'innovazione. Come si vede, si tratta di aspetti in gran parte legati alla modernizzazione dell'azienda e alla transizione digitale. L'ulteriore spostamento verso profili che esibiscono una ancora più elevata performance in termini di dinamica della produttività è associata, da un lato all'evoluzione degli strumenti di finanziamento, dall'altro ad un uso ancora più spinto delle ICT.

La definizione di “politiche abilitanti” in grado di indirizzare le imprese, soprattutto di piccole dimensione, verso profili orientati alla crescita sembra rappresentare un’opzione di policy interessante, che può trovare nell’informazione statistica ufficiale un riferimento solido e in grado di generare evidenze quantitative di qualità per definire i comportamenti aziendali da stimolare, le platee di imprese maggiormente reattive, i fattori di contesto da sviluppare.

2.2 Investimenti e crescita

Il calo degli investimenti previsto per l’anno in corso produrrà una riduzione della loro quota sul Pil rispetto al 2019, aumentando le difficoltà del processo di accumulazione del capitale, che appaiono evidenti se confrontate con i principali paesi europei.

Nel 2019 in Italia la quota degli investimenti totali sul Pil era pari al 18,1%, decisamente inferiore alla media dei paesi dell’area euro (22,0%) e a quella dei principali paesi europei. Tale valore, seppure in recupero negli ultimi anni (era 16,9% nel 2015), rimane decisamente al di sotto dei livelli del 2008 (21,3%). Rispetto al 2008, la quota degli investimenti mostra segnali di recupero in Germania (20,3% nel 2008 e 21,7% nel 2019) e in Francia (23,6% lo stesso valore del 2019). La Spagna, caratterizzata dal crollo degli investimenti in costruzione durante la crisi finanziaria del 2009 costituisce l’unica eccezione (27,8% nel 2008 e 20,0% nel 2019).

La contenuta ripresa della spesa in investimenti italiani degli ultimi anni è stata caratterizzata anche da una ricomposizione a favore di quelli in macchinari e attrezzature, una evoluzione difforme rispetto ai principali paesi europei. Questo comportamento ha acuito la distanza italiana rispetto agli investimenti in proprietà intellettuale (PRI), che includono quelli in ricerca e sviluppo e software e che risultano maggiormente legati agli aumenti di produttività.

L’Italia ha registrato una dinamica degli investimenti in PRI nettamente più lenta rispetto agli altri paesi nel periodo successivo al 2007. Ponendo uguale a 100 il valore degli investimenti in PRI a prezzi concatenati del 2008, nel 2019 il livello dell’Italia risultava pari a 125 mentre per l’area euro (161,2) e per i

principali paesi europei il livello raggiunto era decisamente superiore (141,2 in Germania, 141,1 in Francia e 136,6 in Spagna)¹.

L'analisi degli investimenti per settore istituzionale evidenzia un ulteriore elemento di criticità, mostrando come la componente pubblica abbia subito un forte arretramento negli anni successivi alla crisi. Dal 2008 al 2019 la quota di investimenti pubblici sul Pil è scesa di circa un punto percentuale (rispettivamente da 3,2% a 2,3%), attestandosi su un livello significativamente inferiore di quello dell'area euro (2,8%).

Il PNR tiene conto di questo contesto dichiarando che 'gli investimenti pubblici, soprattutto quelli ad alto contenuto innovativo, sono un fattore chiave per promuovere una crescita sostenibile'. Il testo presenta dei risultati di impatto connessi alla predisposizione di misure dirette sugli investimenti pubblici in infrastrutture e ricerca e indirette riferite a incentivi a investimenti privati. Le stime riportate, ottenute attraverso il modello macroeconomico QUEST, evidenziano una crescita sostenuta degli investimenti con effetti incrementali sul Pil nel corso del tempo.

Utilizzando il modello macroeconomico dell'Istat (MeMo-It) si ottengono risultati analoghi. Tuttavia, il modello dell'Istat presenta una specificazione che disaggrega gli investimenti e lo stock di capitale per tipologia di asset e per settore istituzionale, consentendo pertanto di quantificare anche gli effetti macroeconomici di misure rivolte a incrementare gli investimenti pubblici in R&S². Ne deriva che i canali di trasmissione inseriti nel modello permettono di considerare l'aumento di spesa in R&S come uno stimolo per il miglioramento degli investimenti privati in software e R&S. Inoltre, l'aumento di spesa pubblica avrebbe un impatto positivo sullo stock di capitale con effetti anche dal lato dell'offerta.

A titolo di esempio, considerando un aumento degli investimenti pubblici in R&S pari a 1 miliardo di euro, il modello MeMo-It evidenzia un effetto permanente sul totale degli investimenti (1% nel primo anno e tassi

¹ Questa analisi riprende i contributi già presentati nell'approfondimento dedicato ai moltiplicatori del modello MeMo-It contenuto in: Le prospettive per l'economia italiana nel 2018-2019 (Istat).

² Valore delle spese per attività creative esercitate in via sistematica al fine di aumentare l'insieme di conoscenze allo scopo di concepire nuove applicazioni. Per i dettagli sulla struttura delle equazioni si rimanda a Bacchini, F., Golinelli, R., Jona-Lasinio, C., & Zurlo, D. (2020). Modelling public and private investment in innovation. GROWINPRO Working paper n. 6/2020.

lievemente superiori negli anni successivi), sul Pil (+0,1% nel primo anno e +0,2% negli anni successivi rispetto allo scenario di base) e, in misura limitata, sul mercato del lavoro. Negli anni successivi si determinerebbe un effetto crescente sul Pil, in linea con quanto riportato nel PNR.

2.3 Sommerso e performance economica delle imprese

Le metodologie di stima dell'economia sommersa utilizzate in contabilità nazionale consentono di misurare l'effetto del sommerso su due dimensioni della performance delle imprese: la redditività³ e l'efficienza tecnica⁴. Entrambi gli indicatori sono calcolati, per ogni impresa, tenendo conto della sola componente "regolare" e di quella "complessiva" (che include, nel caso delle imprese sotto-dichiaranti, l'integrazione del valore aggiunto sommerso).

L'evidenza empirica mostra come, tenendo conto della sola componente "regolare", il sommerso economico tenda ad associarsi a performance più deboli per entrambe le dimensioni di analisi (in particolare per l'efficienza) in tutti i settori di attività economica. Tuttavia, considerando la componente "complessiva" il quadro si presenta più articolato. Il confronto tra la componente "regolare" e quella che include l'integrazione per il sommerso, mostra come le strategie di sommersione/evasione tendano da un lato a migliorare la posizione economica delle imprese, ma al tempo stesso inducano una rilevante perdita di efficienza.

Tale effetto è diffuso nei vari settori di attività economica per entrambi gli indicatori, seppure con intensità diversa. Per quel che attiene la redditività, il ricorso al sommerso tende a generare una debole convergenza tra i settori: quelli a maggiore redditività peggiorano il proprio posizionamento, mentre tra i comparti caratterizzati da una minore redditività si rileva una leggera preponderanza dei casi di miglioramento. Con riguardo all'efficienza produttiva, invece, i settori caratterizzati da livelli più elevati di efficienza tendono a un miglioramento quasi generalizzato della propria posizione, mentre quelli con una performance più debole mostrano un peggioramento.

³ Ammontare di risorse che rimane nella disponibilità dell'impresa per la remunerazione del capitale e del lavoro imprenditoriale.

⁴ La capacità di ciascuna impresa di generare valore aggiunto a partire dalla propria dotazione di fattori produttivi.

Complessivamente, i comportamenti di sommersione/evasione comportano risultati differenti in termini di performance. Il ricorso al sommerso economico, infatti, tende a produrre un aumento di redditività, connesso a una riduzione dei differenziali tra i comparti di attività economica. Con riferimento invece alla produttività, il ricorso al sommerso non solo ne provoca una generale riduzione, ma attiva un processo di divergenza delle performance, accrescendo i differenziali fra i settori.

Il ricorso al sommerso economico tende, quindi, a scindere il legame tra efficienza produttiva e redditività d'impresa e a produrre un peggioramento relativo della posizione dei settori meno performanti.

3 Criticità e priorità di intervento

3.1 Criticità del sistema delle imprese

L'impatto del lockdown

Le misure di contenimento dell'epidemia hanno avuto un impatto significativo sul sistema produttivo italiano. Solo il 32,5% delle imprese (48,3% degli addetti, 54,0% del valore aggiunto) ha dichiarato di avere potuto operare durante le varie fasi di *lockdown*, mentre il 43,8% (26,9% degli addetti, 21,2% del valore aggiunto) ha dovuto sospendere la propria attività almeno fino al 4 maggio. Le conseguenze economiche hanno riguardato, pur con diverse intensità, l'intero sistema produttivo, colpendo anche il 49,1% delle imprese più produttive, che sono state in condizione di *lockdown* almeno fino al 4 maggio.

L'impatto della crisi sulle imprese è stato di intensità e rapidità straordinarie, determinando seri rischi per la sopravvivenza: il 38,8% delle imprese italiane (pari al 28,8% dell'occupazione, circa 3,6 milioni di addetti, e al 22,5% del valore aggiunto, circa 165 miliardi di euro) ha denunciato l'esistenza di fattori economici e organizzativi che ne mettono a rischio la sopravvivenza nel corso dell'anno. La presenza sui mercati internazionali si associa a minore vulnerabilità, soprattutto per le imprese di maggiore dimensione: il 28,5% di esportatori prevede gravi rischi per l'attività nel breve periodo; una quota che scende al 27% nel caso di unità a elevata propensione all'export o che vendono su più mercati, al 21% nel caso di chi esporta nell'Ue e nell'extra-Ue, fino al 15,5% nel caso delle imprese esportatrici appartenenti a un gruppo

multinazionale estero. La prospettiva di chiusura dell'attività è determinata prevalentemente dall'elevata caduta di fatturato (oltre il 50% in meno rispetto allo stesso periodo del 2019) che ha riguardato il 74% delle imprese e dal *lockdown* (59,7% delle imprese). I vincoli di liquidità (62,6% delle unità a rischio chiusura) e la contrazione della domanda (54,4%) costituiscono i principali fattori che hanno inciso sul deterioramento delle condizioni di operatività delle imprese, mentre i vincoli di approvvigionamento dal lato dell'offerta hanno rappresentato un vincolo più contenuto (23%).

Rispetto alla performance, il rischio operativo coinvolge il 63,2% del segmento di imprese caratterizzato da una elevata fragilità (livelli limitati di produttività e alta frammentazione; circa 250 mila imprese che occupano 1,2 milioni di addetti).

I problemi di finanziamento

Tra gli effetti più visibili, immediati e rilevanti dell'emergenza sanitaria figura una crisi di liquidità indotta dal calo del fatturato, che ha colpito oltre la metà delle imprese. Nel nostro sistema produttivo circa il 45% delle imprese con almeno 3 addetti (oltre 450mila unità), finanzia la propria attività solo attraverso l'autofinanziamento.⁵ Trattandosi di utili non redistribuiti, in tali circostanze la contrazione del volume di affari e il venire meno di adeguati flussi di cassa potrebbero avere effetti esiziali per l'operatività di molte di queste imprese qualora queste, davanti all'esaurirsi della liquidità interna, non trovassero facile accesso a risorse esterne (ad esempio il credito bancario), con conseguente rischio di fallimenti, depauperamento del tessuto produttivo e danni alla capacità di ripresa del Paese.

Una stima dell'impatto del *lockdown* sulla liquidità di circa 800mila società di capitale italiane⁶ (che rappresentano quasi la metà dell'occupazione e il 70% del valore aggiunto del sistema produttivo) indica che all'inizio della fase di graduale riapertura delle attività (fine aprile) quasi due terzi delle imprese (circa 510mila) avevano, verosimilmente, liquidità sufficiente a operare almeno fino a fine 2020 mentre oltre un terzo sarebbe risultato illiquido o in condizioni di liquidità precarie.

⁵ Si veda Istat, *Rapporto annuale 2020*, par 4.2.2.

⁶ Si veda Istat, *Rapporto annuale 2020*, par 4.2.3.

La crisi di liquidità delle imprese incide nell'immediato causando fallimenti o cadute strutturali, ma può avere conseguenze di lungo periodo nella misura in cui, data l'eccezionalità della emergenza sanitaria, coinvolge imprese produttive che avrebbero avuto margini di cassa, compromettendone la capacità di recupero e limitando, più in generale, la ripresa del Paese. Sotto questo aspetto è quindi motivo di preoccupazione riscontrare che, secondo i risultati della simulazione, oltre il 30% delle società di capitale classificabili a "produttività elevata" a fine aprile risultava illiquido o presentava una liquidità insufficiente a sostenere, fino alla fine del 2020, flussi di cassa pari a quelli registrati in media nei primi quattro mesi dell'anno.

La crisi in atto ha già indotto alcune modifiche nelle scelte di finanziamento per l'80% delle imprese italiane.

In generale si osservano tre tendenze di fondo: a) l'orientamento al sistema bancario da parte delle imprese che prima della crisi si basavano sul solo autofinanziamento; b) l'aumentato ricorso al capitale di terzi non bancario, specialmente da parte delle imprese dei servizi; c) l'articolazione del ventaglio di fonti di finanziamento non "s sofisticato" (credito commerciale, leasing/factoring) a cui si rivolgono soprattutto imprese che segnalano vincoli di liquidità. Qui il sistema bancario (anche in considerazione delle misure di sostegno intraprese dal governo), e il credito commerciale (nello specifico: rinegoziazione dei contratti di locazione, modifica delle condizioni di pagamento verso fornitori e clienti) giocano un ruolo preminente.

Questa tendenza conferma il ruolo centrale del sistema bancario e allo stesso tempo ne accresce l'esposizione a possibili trasmissioni dello shock della crisi di liquidità nonostante l'intervento pubblico: in caso di recessione, possono emergere tensioni sia sui bilanci delle banche sia sui rapporti banca-impresa.

La resilienza delle imprese multinazionali

Risultati di interesse emergono anche limitando l'analisi al perimetro delle grandi imprese (quelle con almeno 250 addetti)⁷, distinte in base alla governance e al controllo.

⁷ Si tratta di circa 3.700 unità, con un'occupazione di circa 3,5 milioni di addetti (38,5% del totale) e un valore aggiunto di 250 miliardi di euro (44,5% del totale).

In particolare si osserva che i rischi di tenuta operativa e sostenibilità dell'attività risultano più diffusi tra le grandi imprese non appartenenti a gruppi (il 28,7%); seguono quelle appartenenti a gruppi domestici italiani (26,5%), a gruppi multinazionali italiani (17,5%), mentre le grandi imprese a controllo estero sembrano molto meno esposte a questo tipo di scenario (10%), seppure dichiarino possibilità di chiusura di sedi in misura più ampia rispetto ad altri tipi di impresa.

Sul fronte della liquidità, le grandi imprese a controllo estero manifestano una minore vulnerabilità rispetto alle altre grandi imprese italiane: la mancanza di liquidità viene rilevata da un'impresa a controllo estero su sei, a fronte di incidenze nettamente superiori per le altre grandi imprese, soprattutto quelle appartenenti a gruppi domestici.

I dati relativi alle strategie di reazione delle grandi imprese mostrano un'evidente polarizzazione tra le imprese in merito all'orientamento di fondo. Le risposte fornite dalle imprese sono state elaborate in modo da sintetizzare comportamenti definibili di "espansione", di "espansione legata alla crisi", di "contrazione", di "riorganizzazione", con aree di compresenza, ad esempio per quanto riguarda gli aspetti organizzativi.⁸

Profilando l'orientamento strategico di reazione alla crisi, le grandi imprese a controllo estero si caratterizzano in modo evidente per la quota elevata di imprese che prevedono strategie complessivamente improntate all'espansione (il 45,8%, rispetto al 42,3% delle multinazionali a controllo nazionale, il 38,3% dei gruppi domestici, ed il 30,6% delle grandi imprese indipendenti). D'altra parte, un terzo delle imprese a controllo estero prefigura scenari improntati invece alla "contrazione" (36%, quota inferiore solo a quella delle imprese di gruppi multinazionali italiani).

Due grandi imprese a controllo estero su tre prevedono intense attività di riorganizzazione mentre poco più di una su dieci segnala opportunità di crescita legate specificamente alla crisi sanitaria. Di un certo interesse appare l'elevato peso occupazionale delle imprese a controllo estero che prefigurano comportamenti di "espansione": questo orientamento coinvolge imprese che

⁸ Le risposte fornite dalle imprese sono state elaborate in modo da sintetizzare comportamenti definibili di "espansione", di "espansione legata alla crisi", di "contrazione", di "riorganizzazione", con aree di compresenza, ad esempio per quanto riguarda gli aspetti organizzativi.

occupano oltre la metà degli addetti nelle grandi imprese a controllo estero, a fronte di un quarto presente in quelle che segnalano strategie di “contrazione”.

Complessivamente, la chiave di lettura qui adottata per valutare rischi a breve e strategie di reazione alla crisi delle imprese residenti sembra poter contribuire alla definizione di politiche che tengano in considerazione i diversi perimetri di azione e possibilità di adattamento delle imprese residenti. Da questo punto di vista, sia le multinazionali italiane sia quelle a controllo estero sembrano esprimere da un lato una elevata resilienza alla crisi nel breve periodo e un orientamento maggiormente propenso all’espansione nel medio termine, dall’altro rischi comparativamente più elevati di aggiustamenti radicali nella presenza sul territorio nazionale.

3.2 Squilibri e difficoltà nel mercato del lavoro

I principali indicatori riferiti al 2019 mostrano ampie e crescenti diseguaglianze nel mercato del lavoro del nostro Paese. Gli effetti dell’epidemia hanno cominciato a manifestarsi quando gli uomini, i giovani, il Mezzogiorno e i meno istruiti non avevano ancora recuperato i livelli e i tassi di occupazione del 2008. Nel 2019 il numero di occupati nel Centro-Nord aveva superato di 519 mila unità il valore del 2008 mentre nel Mezzogiorno il saldo rimaneva ancora negativo (-249 mila). I giovani tra i 25 e i 34 anni, fortemente penalizzati nella passata recessione, registravano oltre 1 milione e 400 mila occupati in meno; le donne segnavano un aumento di 602 mila unità; gli uomini – impiegati in settori particolarmente esposti agli andamenti del ciclo – avevano perso 332 mila occupati.

Le diseguaglianze aumentano anche rispetto alla qualità e alla stabilità dell’occupazione. Dal 2008 il numero di lavoratori dipendenti è aumentato di 834 mila unità e quello dei lavoratori autonomi è diminuito di oltre mezzo milione. La crescita del lavoro dipendente che si registra dal 2008 (+834 mila unità) è dovuta in massima parte al tempo determinato (+781 mila unità) cresciuto soprattutto nei servizi e, in particolare, nel comparto commercio, alberghi e ristoranti, e in agricoltura. Donne, giovani e lavoratori del Mezzogiorno sono rappresentati con maggiore frequenza da occupati a tempo determinato e a tempo parziale, specie involontario e a queste posizioni è associato un rischio elevato di marginalità e di perdita del lavoro. Oltre il 25%

dei dipendenti che lavorano a orario ridotto ha un contratto a tempo determinato: nel 2019, si tratta di quasi 940 mila lavoratori, il 33,5% dei quali risiede nel Mezzogiorno. La probabilità di lavorare a orario ridotto non per scelta è, a parità di altre condizioni, quattro volte più alta per chi svolge una professione non qualificata rispetto ai qualificati, doppia se si è a termine rispetto a un tempo indeterminato, tre volte maggiore se si è donna rispetto a un uomo e sei volte più grande se si lavora nei servizi alla famiglia rispetto all'industria.

Un tratto che caratterizza il nostro mercato del lavoro, fonte di distorsione e di vulnerabilità, è l'elevata quota di lavoratori irregolari. Secondo le stime dei Conti nazionali gli occupati non regolari in Italia rappresentano il 13,1% dell'occupazione totale, pari a circa 3,3 milioni di individui, e generano circa il 4,5% del Pil. L'incidenza più elevata di occupati irregolari si osserva tra le donne, i giovani e nel Mezzogiorno. Importanti sono le differenze fra i settori dell'economia: 23,8% gli irregolari in agricoltura, 6,6% nell'industria in senso stretto, 16,0% nelle costruzioni e 13,9% nei servizi, con punte che, in quest'ultimo comparto, toccano il 17,1% nel settore degli alberghi e dei pubblici esercizi, il 23,8% nelle attività ricreative e, infine, raggiungono un valore particolarmente elevato nel comparto del lavoro domestico (58,3%).

La presenza di una consistente porzione di occupazione non regolare rappresenta un fattore di fragilità per un numero elevato di famiglie. Nella media del triennio 2015-2017 circa 16 milioni di famiglie ha almeno un occupato, e di queste circa 2,1 milioni ha almeno un occupato irregolare (vi afferiscono oltre 6 milioni di individui, circa il 10% della popolazione): la metà di queste famiglie (poco più di un milione) ha esclusivamente occupati non regolari. In generale, le famiglie con occupati non regolari presentano una incidenza più elevata nel Mezzogiorno, in corrispondenza dei nuclei ove sono presenti cittadini stranieri e fra quelli senza minori. Questi caratteri si accentuano se si considerano i nuclei con soli occupati non regolari. Molto netto è il divario reddituale: quasi una famiglia su cinque con occupati non regolari (il 18,2%) presenta redditi familiari ridottissimi (meno di 2.500 euro all'anno) o completamente assenti; questa condizione arriva a riguardare quasi una famiglia su tre (il 31,8%) di quelle con solo occupati irregolari.

3.3 Istruzione e conoscenza

L'Italia presenta livelli di scolarizzazione tra i più bassi dell'Ue, anche per le classi d'età più giovani. Nel 2019, nel complesso dell'Ue28, il 78,7% degli adulti tra i 25 e i 64 anni possiede almeno un diploma secondario superiore, mentre in Italia l'incidenza è del 62,2%. Il divario è quasi altrettanto ampio per quanto riguarda la quota di popolazione laureata.

Sul versante opposto, è ancora molto alto l'abbandono precoce del sistema di istruzione e formazione: l'indicatore "*Early Leavers from Education and Training (ELET)*" si attesta al 13,5% (561 mila giovani), restando sopra al valore benchmark della Strategia Europa 2020 (10%) che è stato quasi raggiunto, in media, dall'Ue28, dal Regno Unito e dalla Germania e superato da diversi anni in Francia.

Risulta molto marcato e in considerevole aumento il divario territoriale nei livelli di istruzione a sfavore del Mezzogiorno (il 54% della popolazione tra i 25 e i 64 anni possiede almeno un diploma, 65,7% nel Nord). È laureato circa un quinto dei giovani 30-34enni (21,2%), contro l'oltre 30% registrato nel Nord e nel Centro. Inoltre, nel Mezzogiorno anche il fenomeno degli abbandoni scolastici precoci è molto più marcato.

Un altro aspetto di rilievo è rappresentato dall'educazione pre-primaria, considerata parte fondamentale del sistema educativo. Per quel che riguarda in particolare l'offerta educativa per la prima infanzia, è carente e diseguale sul territorio, penalizzando non solo i bambini delle famiglie meno agiate e del Mezzogiorno ma anche le donne, la loro partecipazione al mercato del lavoro e i loro percorsi di carriera.

È anche importante ricordare che si stima che durante il *lockdown* siano stati approssimativamente 3 milioni (tenendo conto dei dati del 2019) gli studenti di 6-17 anni che, per la carenza o inadeguatezza degli strumenti informatici in famiglia, potrebbero aver incontrato difficoltà nella didattica a distanza. Una mancanza che, ancora una volta, si accentua nel Mezzogiorno, dove si ritiene che arrivi ad interessare circa il 20% dei bambini.

I tassi di occupazione degli adulti tra i 25 e 64 anni con titolo universitario sono, tanto in Italia quanto nell'Ue, più elevati di quasi 30 punti percentuali rispetto a quelli di soggetti con al più la licenza media.

Tuttavia, in particolare tra i più giovani, le prospettive occupazionali dei laureati sono relativamente più deboli rispetto ai valori medi europei. La quota degli occupati tra i 30-34enni laureati si attesta al 78,9% contro un valore medio europeo dell'87,7%. Osservando i tassi di occupazione dei giovani nel momento della transizione dalla scuola al lavoro le differenze con l'Europa sono ancora più marcate evidenziando sia le criticità del mercato del lavoro giovanile, frutto anche dell'assenza di un sistema di raccordo tra l'istruzione e il mondo del lavoro. Infatti, nonostante il tasso di occupazione dei giovani diplomati e laureati alla fine del percorso di istruzione e formazione sia in aumento dal 2015, dopo il gravissimo deterioramento del quadro occupazionale giovanile italiano negli anni della crisi, i valori restano drammaticamente inferiori a quelli medi Ue28 (23,5 punti il divario per i diplomati e di 20,4 punti quello per i laureati).

Analisi condotte, a livello di impresa, sulla relazione tra risultati economici e grado di istruzione degli addetti mostrano che, a parità di altri fattori, il titolo di studio è associato positivamente alla performance occupazionale: le attività con una maggior presenza di lavoratori istruiti sono anche caratterizzate da produttività del lavoro più elevata.

Considerando l'insieme ristretto ma economicamente strategico degli addetti alle attività di Ricerca e Sviluppo, la posizione dell'Italia si è rafforzata nel tempo, soprattutto negli anni difficili della crisi. Tuttavia, questa crescita, che si è concentrata nelle imprese, riguarda l'insieme dell'organico impiegato in tali attività, mentre per il caso più specifico dei ricercatori, l'Italia resta, nonostante un recupero, significativamente al di sotto della media Ue.