

Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia
Dal macrodeclino alla microcrescita ?

Giorgio Barba Navaretti (Università di Milano e Centro Studi Luca d'Agliano)

Matteo Bugamelli (Banca d'Italia)

Riccardo Faini (Università di Roma Tor Vergata, CEPR e Centro Studi Luca
d'Agliano)

Fabiano Schivardi (Università di Cagliari, CRENoS e CEPR)

Alessandra Tucci (Centre for Economic Performance, London School of Economics e
Centro Studi Luca d'Agliano)

Marzo 2007

Rapporto preparato per conto della Fondazione Rodolfo De Benedetti per il convegno 'I vantaggi dell'Italia', Roma 22 marzo 2007. Purtroppo Riccardo Faini è scomparso improvvisamente durante la preparazione di questo lavoro. Riccardo aveva contribuito molto alla definizione della struttura del rapporto ed all'identificazione dei principali temi di ricerca. Qualunque inesattezza ed errore nella stesura finale sono solo responsabilità degli altri quattro autori. Valeria Groppo ha contribuito alle elaborazioni statistiche e gli autori le sono grati per l'impeccabile lavoro svolto.

SINTESI

A partire dalla seconda metà del 2006 le esportazioni italiane hanno ripreso a crescere a ritmi non troppo discosti da quelli del commercio mondiale. Obiettivo di questo rapporto è capire se questa dinamica sia puramente congiunturale oppure il risultato di un processo strutturale che sta mutando le caratteristiche del sistema produttivo italiano. La conclusione principale del lavoro è che i grandi processi di ristrutturazione intrapresi dalla nostra economia sono soprattutto visibili a livello di impresa, piuttosto che in termini di modifica della specializzazione settoriale verso attività ad alto valore aggiunto.

Negli ultimi anni la natura delle attività internazionali è cambiata in modo piuttosto radicale, soprattutto è diventata molto più complessa. Gran parte delle esportazioni italiane è infatti riconducibile ad aziende che hanno perseguito strategie di internazionalizzazione articolate, in termini di quota di fatturato esportato, numero e distanza dei mercati di sbocco, altre attività di internazionalizzazione (FDI, partnership etc.)

Questa evoluzione, ha determinato un innalzamento del costo di operare sui mercati esteri e, di conseguenza, ha favorito il consolidamento della posizione di alcune imprese, soprattutto di dimensioni medio grandi e ha spinto le altre fuori dal mercato. All'espansione delle esportazioni correnti nell'ultimo quinquennio (per quanto in media inferiori all'espansione mondiale) hanno contribuito soprattutto i grandi esportatori, le aziende più efficienti, dotate di un livello elevato di capitale umano e di tecnologie avanzate

Vi sono dunque soglie critiche che limitano le attività internazionali, indipendentemente dal settore di appartenenza. Sia che svolga attività di tipo tradizionale che avanzate un'azienda per integrarsi nei mercati internazionali deve crescere, acquisire capitale umano, investire in innovazione e nuove tecnologie, modificare la sua struttura organizzativa, utilizzare strumenti finanziari articolati. Queste soglie non riguardano solo la decisione di esportare ma l'attività di internazionalizzazione nel suo complesso. I grandi esportatori sono imprese radicalmente diverse non solo dai non esportatori, ma anche dagli 'esportatori marginali', cioè da quelle imprese attive su pochi mercati e per basse quote di fatturato.

Tale processo di "creazione distruttiva" si è verificato in tutti i settori e in qualche modo ha sparigliato le carte dell'analisi del 'declino italiano' fondata sull'idea che la nostra economia abbia una specializzazione 'sbagliata' in settori tradizionali dove la concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro è elevata. Il rapporto nota come negli ultimi anni, soprattutto a partire dal 2003, diversi settori siano riusciti ad aumentare le proprie quote nel mercato mondiale e tra questi vi siano sia attività del *made in Italy* che avanzate, come le macchine per la produzione di energia o i componenti di autoveicoli. In altri termini, né l'ulteriore perdita di quote di mercato, continuata per tutto il 2005, né soprattutto la ripresa del 2006 possono essere ricondotte alla specializzazione settoriale del paese. Sono piuttosto spiegate da processi di ristrutturazione a livello di impresa la cui componente creativa inizia solo ora a trapelare nelle statistiche aggregate.

Le implicazioni per la politica economica di questi risultati sono importanti.

Primo, è necessario identificare le soglie che limitano l'accesso alle attività internazionali ed intervenire dove e quando possibile ridurle, ma con misure orizzontali, aperte a tutte le imprese e non con interventi selettivi. La lezione fondamentale di questo rapporto è che non è possibile identificare a priori i settori vincenti, incoraggiando ad esempio attività high tech e scoraggiando quelle tradizionali. La crescita del valore aggiunto industriale del paese avviene sostanzialmente attraverso la riallocazione delle risorse verso le imprese più efficienti, anche e soprattutto all'interno di uno stesso settore.

Secondo, in questo ambito è soprattutto rilevante il problema della dimensione d'impresa. Il nanismo del sistema produttivo italiano è sicuramente un vincolo al rafforzamento della competitività internazionale. Ciò non significa però che vi sia una dimensione ottimale di impresa, come ad esempio sostenuto da alcuni commentatori nel recente dibattito sul ruolo delle medie imprese, né che il futuro della nostra competitività sia solo nelle mani delle grandi aziende. La questione è dinamica: le imprese efficienti devono crescere e in fretta, siano esse piccole o medie. Allo stesso tempo il processo di creazione distruttiva deve avere il suo corso, con l'uscita delle imprese non competitive dal mercato.

Terzo, il miglioramento delle qualifiche e della formazione degli addetti e la capacità di innovare ed investire in tecnologia informatica e delle comunicazioni è un altro fattore necessario all'internazionalizzazione delle imprese. La carenza dell'offerta di capitale umano rimane un elemento chiave di debolezza strutturale del nostro paese, così come le condizioni per fare ricerca ed innovare. Di nuovo la limitata domanda da parte delle imprese di questi fattori non è un problema settoriale, ma è legato alla capacità delle imprese di competere a livello globale. L'integrazione dei mercati e la transizione delle nostre imprese verso forme di internazionalizzazione complessa porta inevitabilmente all'aumento della domanda di personale con competenze adeguate e ad investimenti in innovazione di processo e di prodotto.

Quarto, all'aumentare della complessità delle attività internazionali muta anche la struttura finanziaria delle imprese, soprattutto cresce il peso del capitale di rischio e dell'autofinanziamento e si riduce quello del capitale di credito e dei finanziamenti pubblici. Lo scarso sviluppo del mercato azionario italiano e la limitata diffusione di strumenti finanziari innovativi costituisce quindi un altro vincolo importante all'internazionalizzazione delle imprese.

Quinto, anche la struttura proprietaria delle imprese è legata al grado di internazionalizzazione. I grandi esportatori sono imprese più frequentemente organizzate in holding finanziarie, spesso il capitale è a controllo straniero e la quota di imprese a controllo familiare è più bassa. Data la diffusione delle imprese familiari in Italia, è essenziale identificare con chiarezza quali siano i fattori che scoraggiano un rafforzamento delle loro attività internazionali per capire se e in che modo possano essere controbilanciati.

Sesto, un'ultima riflessione riguarda la questione del welfare, che verrà discussa e analizzata nel rapporto parallelo a questo. Come già discusso, il rafforzamento della competitività internazionale delle nostre imprese richiede una forte mobilità delle risorse e soprattutto del lavoro verso le imprese più efficienti. Questo processo non è indolore: sono necessari interventi di welfare che ne limitino le conseguenze negative, che riducano in altri termini i costi sociali della mobilità.

ABSTRACT

Starting from the second half of 2006, Italian exports have been growing at a pace in line with world exports, reverting a decade long declining trend. The objective of this report is understanding whether this pattern only reflects short term factors, or, rather, it is the outcome of a process of “creative destruction”, which is changing the structure of the Italian productive system. The report focuses on firms, trying to understand what factors have affected their export performance, independently of their industry.

Indeed, industry data, if sufficiently disaggregated, show that, although the Italian revealed comparative advantage remains in relatively labour intensive industries, neither the further decline in the aggregate manufacturing market share between 2003 and 2005, nor the positive trend in 2006 can be related to the sectoral specialization of the country. This supports the importance of focussing on firms.

Mostly large exporters have contributed to the growth of Italian nominal manufacturing exports in the last five years. The rate of growth of exports has been higher for relatively large firms, endowed with a high share of human capital, using more advanced technologies and investing heavily in ITC. The important role of size and productivity is related to the complexity of the international activities undertaken by the Italian firms. Most of the exports of the samples on which the analysis of the report is based, originate from firms which export a large share of their output in several and far away markets and that also are involved in other international activities like FDI or foreign production agreements. Such strategies involve bearing high fixed costs and undertaking large risks.

There are therefore thresholds related to size, efficiency, skill structure of the work force, technology and even concerning corporate governance and access to financial markets that affect the undertaking of international activities, and which are independent of industry characteristics. These thresholds do not just concern the decision of whether to export or not, but the complexity of the international activity undertaken. Large exporters, those that account for the largest share of Italian exports are different firms all together, not just compared to non exporters but also to ‘marginal’ exporters, i.e those with a small share of foreign sales and operating in a limited number of markets.

Policy implications are very important. *First*, there is a set of firm specific factors which are required to compete in the world market and which are independent from industry characteristics. If such factors are relevant for all firms, economic policy must contribute to reducing the cost of acquiring them, with horizontal measures open to all firms and not with targeted, sector specific interventions.

Second the export performance of firms improves linearly with firm size. The limited number of large companies in Italy is therefore a constraint to the strengthening of the international competitiveness of the country. Again, the objective of policy must be reducing constraints to growth, rather than targeting specific groups like small firms. Efficient firms, being them small or medium, must grow fast and enhance their market share, while inefficient ones exit.

Third the lack of human capital is also an important constraint to going international, independently of whether the industry is intensive in this factor of production. Strengthening the competitiveness of Italian firms, even those working in labour intensive traditional industries implies improving the supply of human capital.

Fourth, the financial structure of the firm also changes with internationalization: equity financing and self financing increases, whereas bank credit and public funds decline. The limited use by Italian companies of equity financing and the limited availability of innovative financial products is yet another constraint to international competitiveness policymaker should challenge.

Fifth, also the structure of ownership changes. Large exporters are organized in groups, financial holdings, they are often foreign owned and less likely to be family firms. Given how widespread family firms are in Italy, a clear understanding of what discourages them in undertaking comprehensive international activities is necessary.

Finally, some thinking is required on welfare issues, and this is indeed the scope of the twin report to this one. International competitiveness calls for a reallocation of resources towards the most efficient firms. This process does not go without pain and welfare tools must be devised to ease such social costs and at the same time smooth mobility across firms.