

Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia

Giorgio Barba Navaretti

Matteo Bugamelli

Riccardo Faini

Fabiano Schivardi

Alessandra Tucci

Roma 22 marzo 2007

Obiettivi

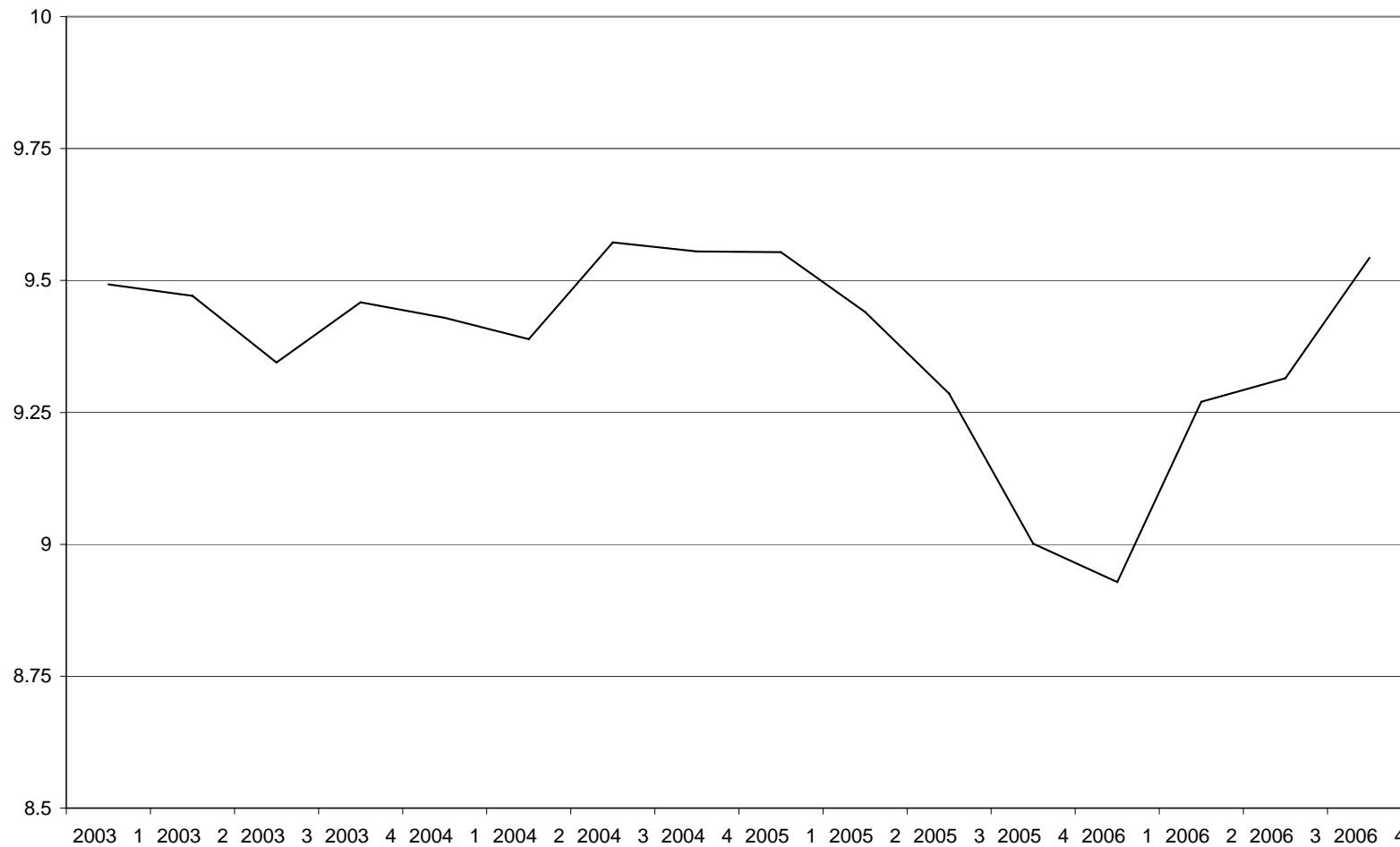
- Ripresa dell' export?
- Fuoco di paglia o trasformazione strutturale?
- Che ruolo hanno le imprese?

Risultati

- *Aggregato*
 - Segnali contraddittori
- *Settori*
 - La specializzazione dell'Italia:
 - Non cambia
 - Non è più rilevante
- *Imprese*
 - Grandi imprese
 - Grandi esportatori

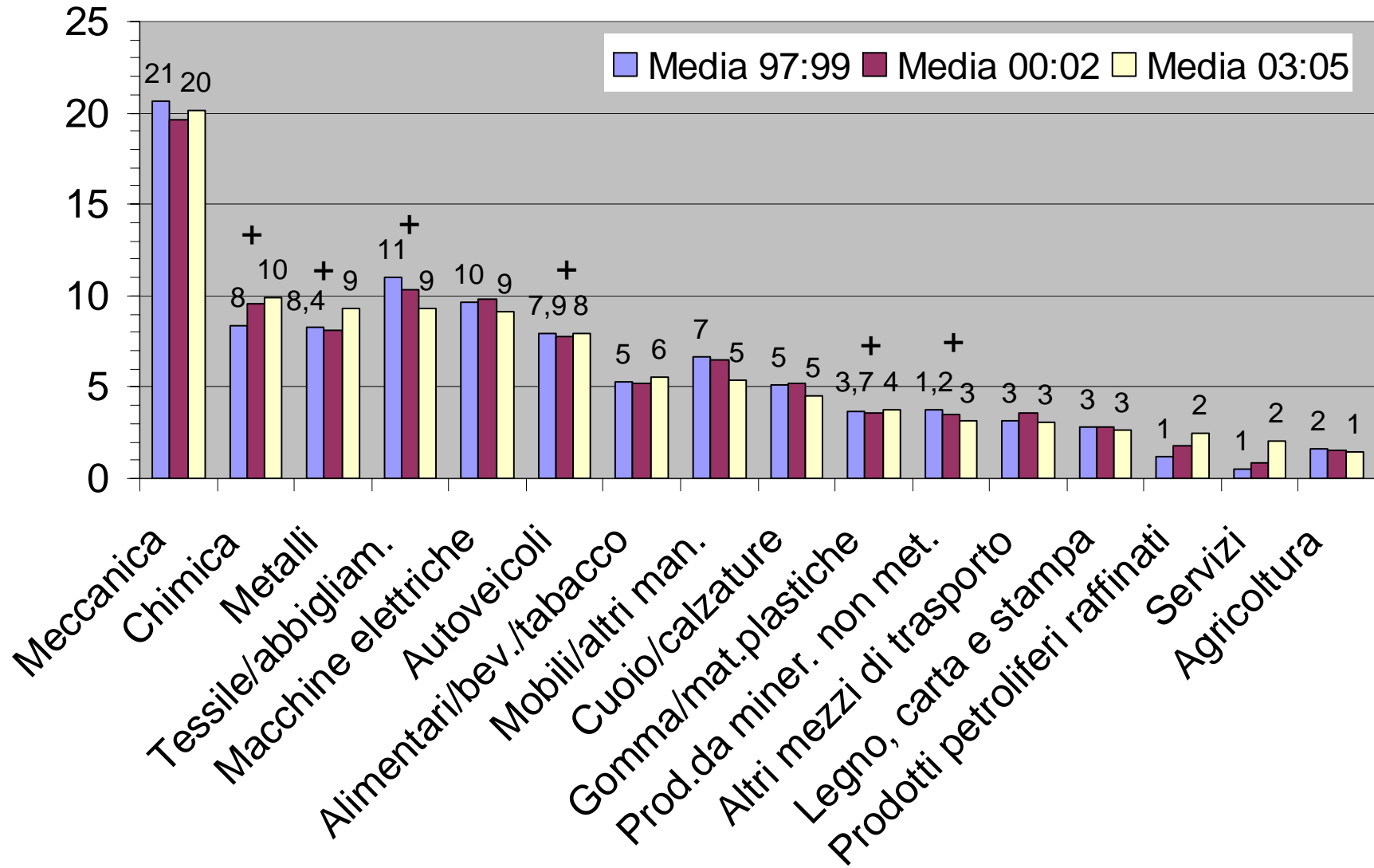
La quota di mercato Italia G7 cresce nel 2006

**Andamento delle esportazioni dell'Italia in percentuale di quelle del G7
(dollari correnti)**



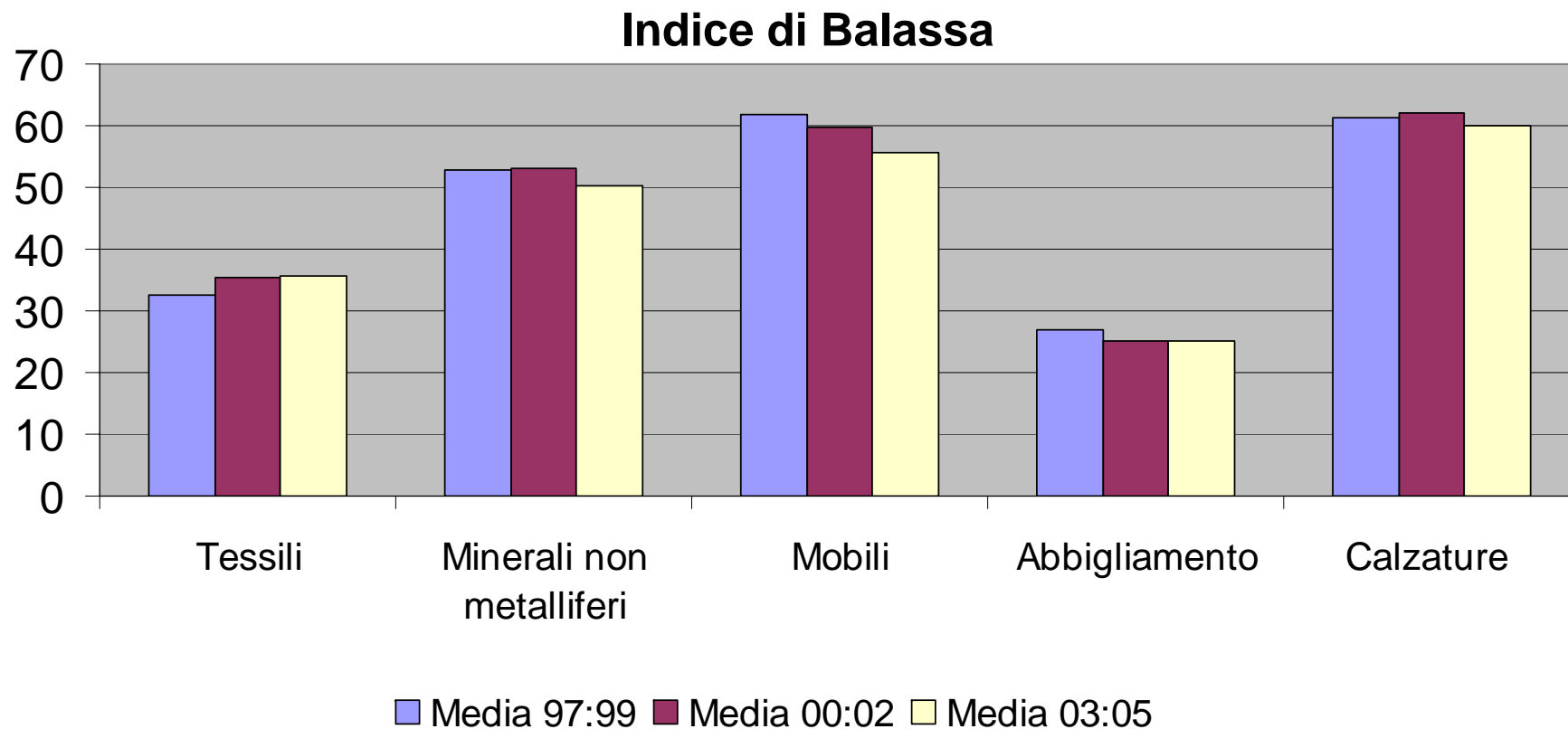
La specializzazione non cambia

Composizione settoriale delle esportazioni italiane



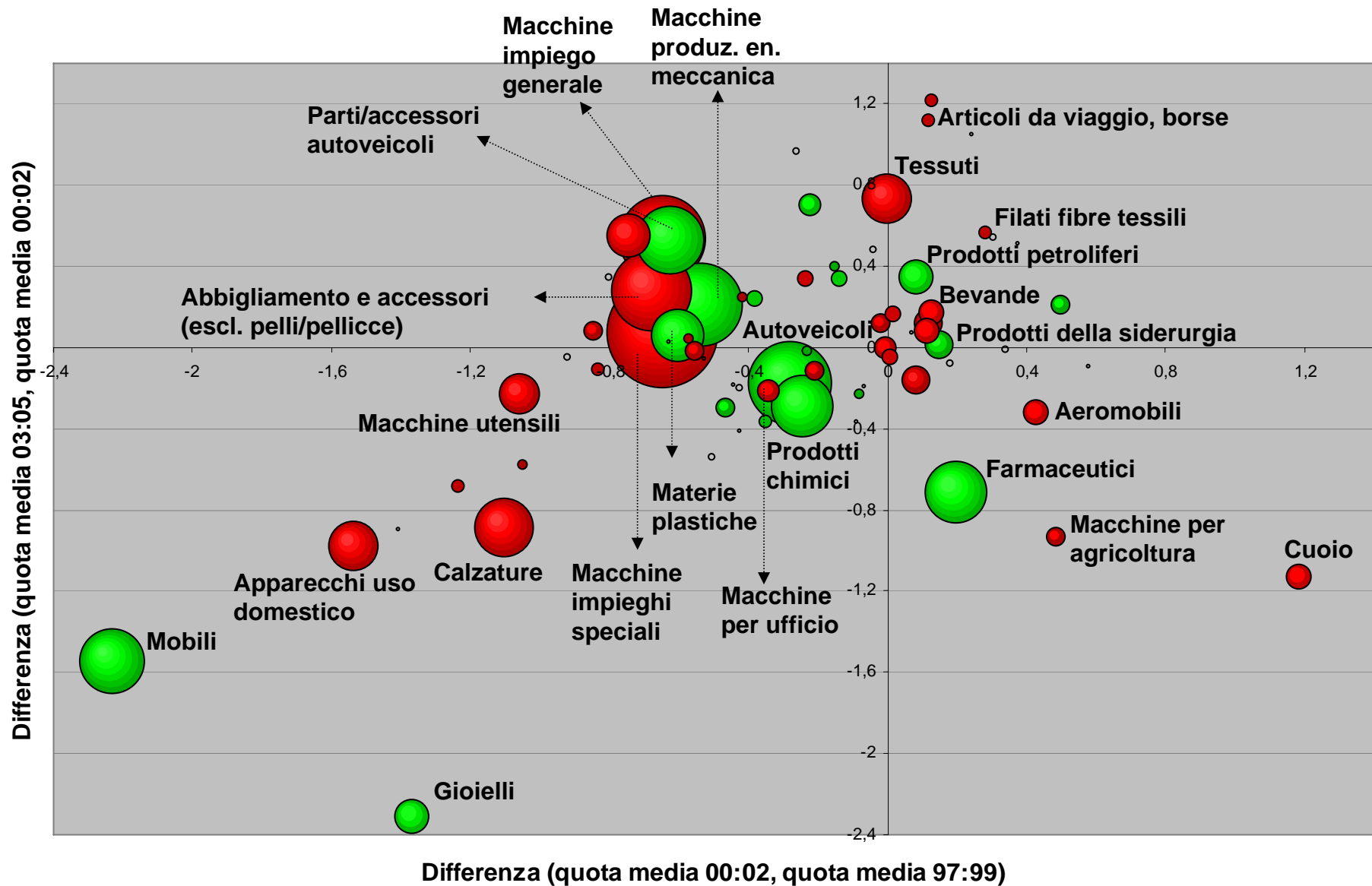
Neppure il vantaggio comparato

Settori tradizionali



Fonti: Ice e Istat

Ma la specializzazione non spiega più la perdita di competitività 4,3% 2001-2005 contro 30% 1997-2001



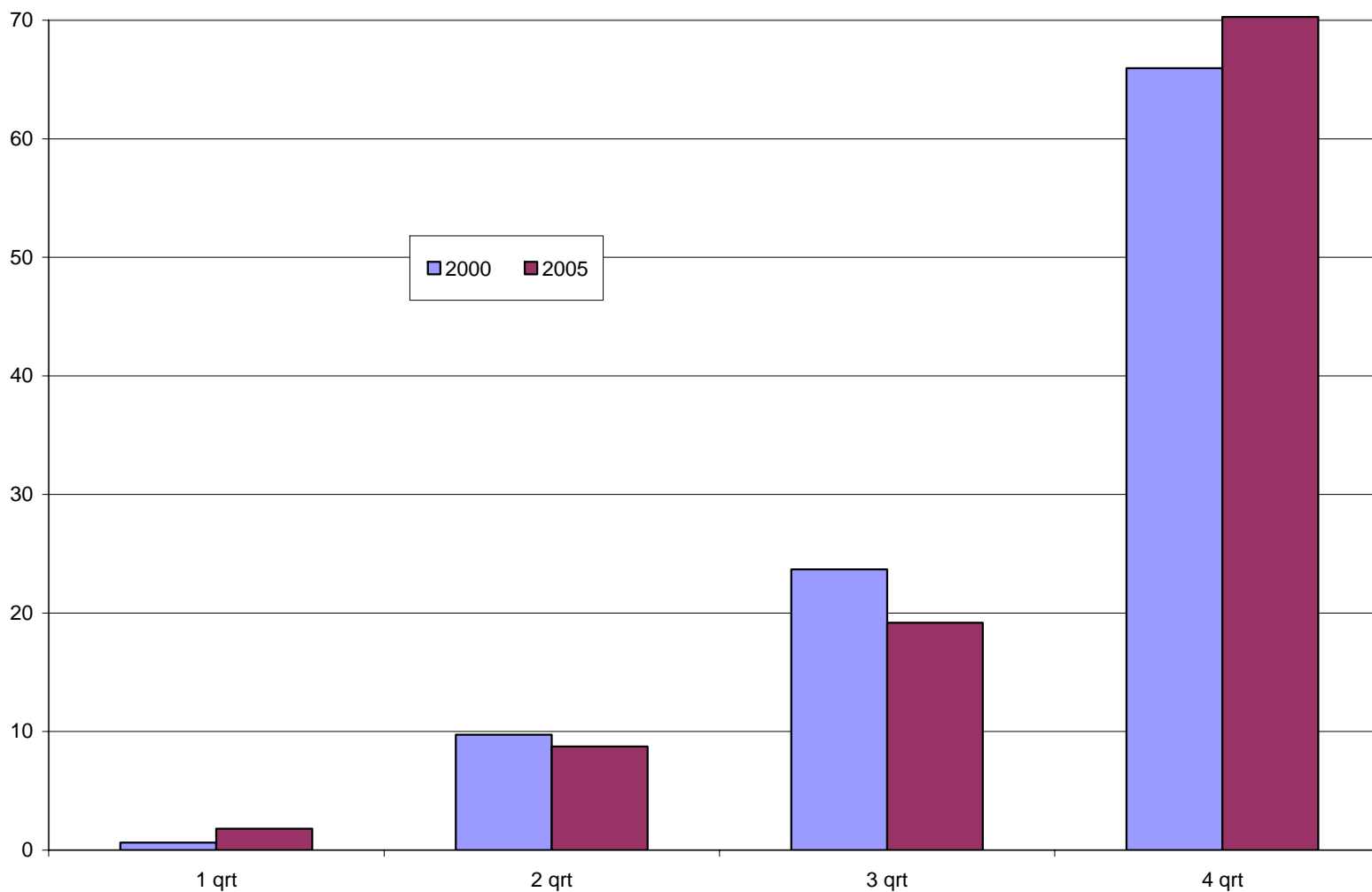
Che succede alle imprese?

ETEROGENEITA' INTRASETTORIALE:

- Quali fattori possono spiegare la performance all'export delle imprese a prescindere dai settori?
 - Analisi dinamica: cosa spiega la crescita delle esportazioni?
 - Banca dati Invind – Banca d'Italia
 - Analisi statica: come sono le imprese internazionalizzate?
 - Banca dati Capitalia

Le grandi imprese dominano e crescono

Quota di esportazione per quartile di fatturato esportato



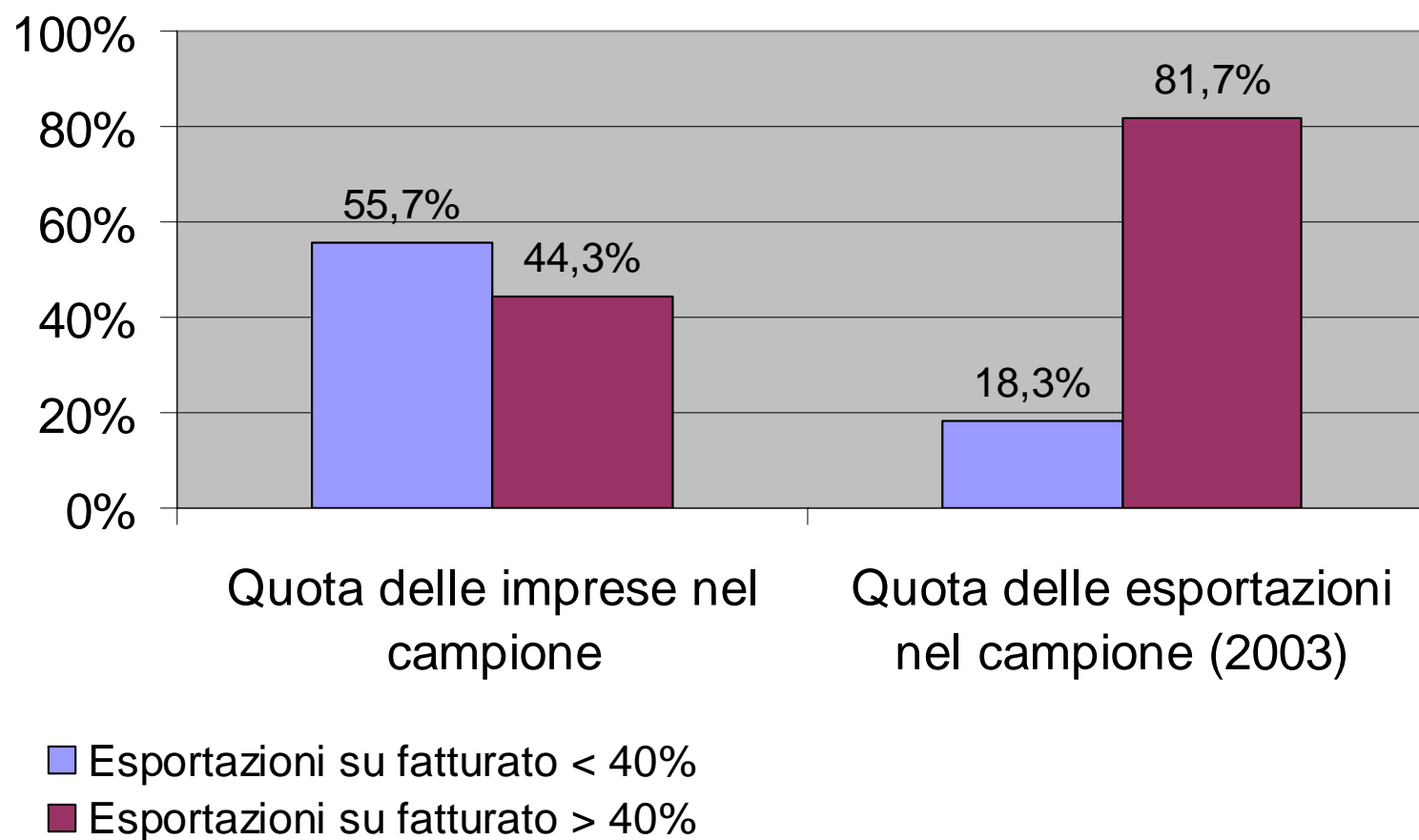
Come sono le imprese che crescono di più sui mercati esteri?

- Fattori (indipendenti dal settore) che hanno effetti positivi su tasso di crescita del fatturato estero e del fatturato domestico ma maggiori su quello estero:
 - Dimensione
 - Efficienza
 - Capitale umano
 - Investimenti in ITC
 - Decentramento del processo decisionale

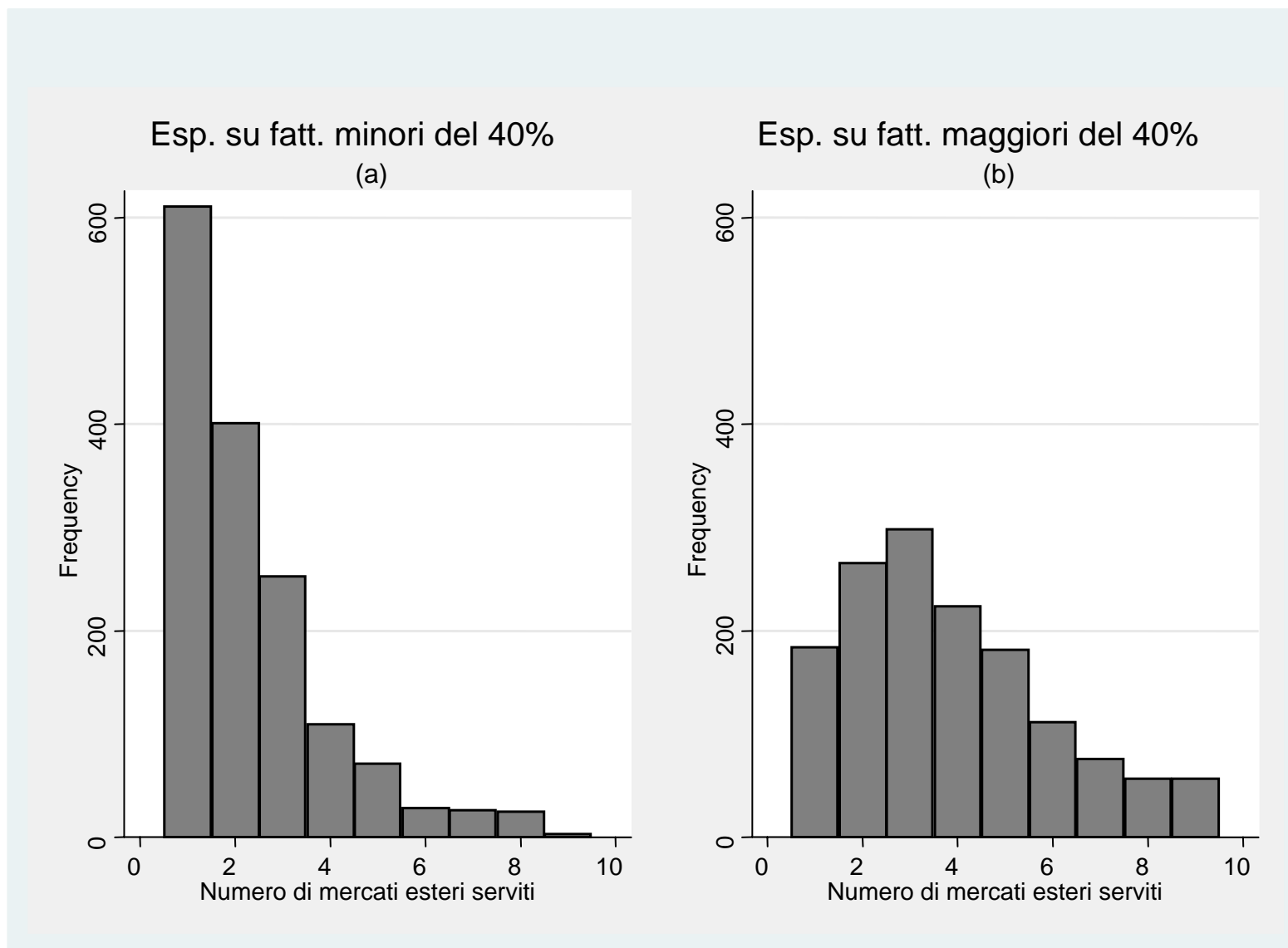
Perché la dimensione conta?

- Perché esportare è una faccenda complicata e costa
- Cosa vuol dire essere un esportatore?
 - Quota fatturato esportata
 - Numero di mercati di destinazioni
 - Distanza dei mercati
 - Altre attività internazionali (delocalizzazione ecc.)

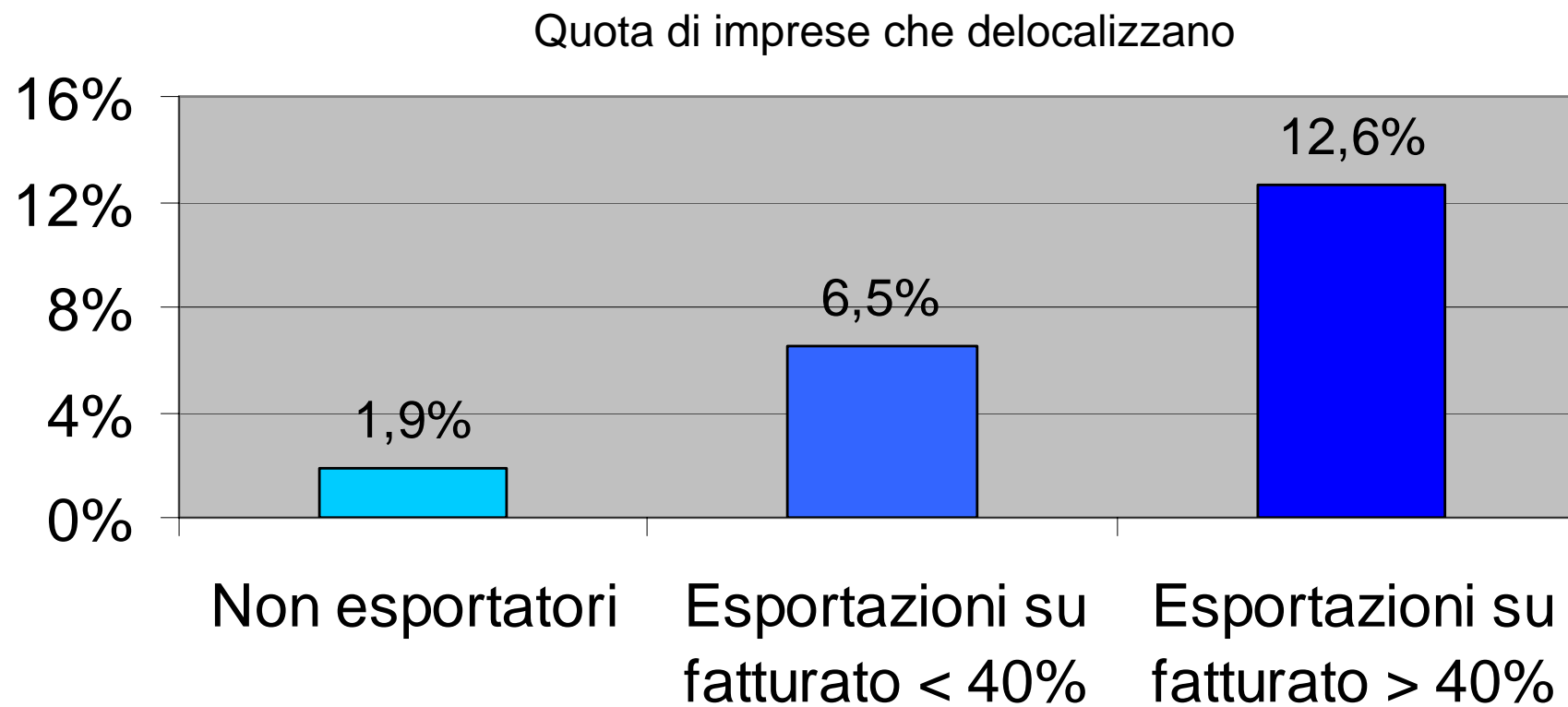
Le imprese che esportano tanto sono una minoranza, ma producono la maggioranza delle esportazioni del campione



Chi esporta tanto opera in più aree geografiche



Chi esporta tanto ha altre attività internazionali



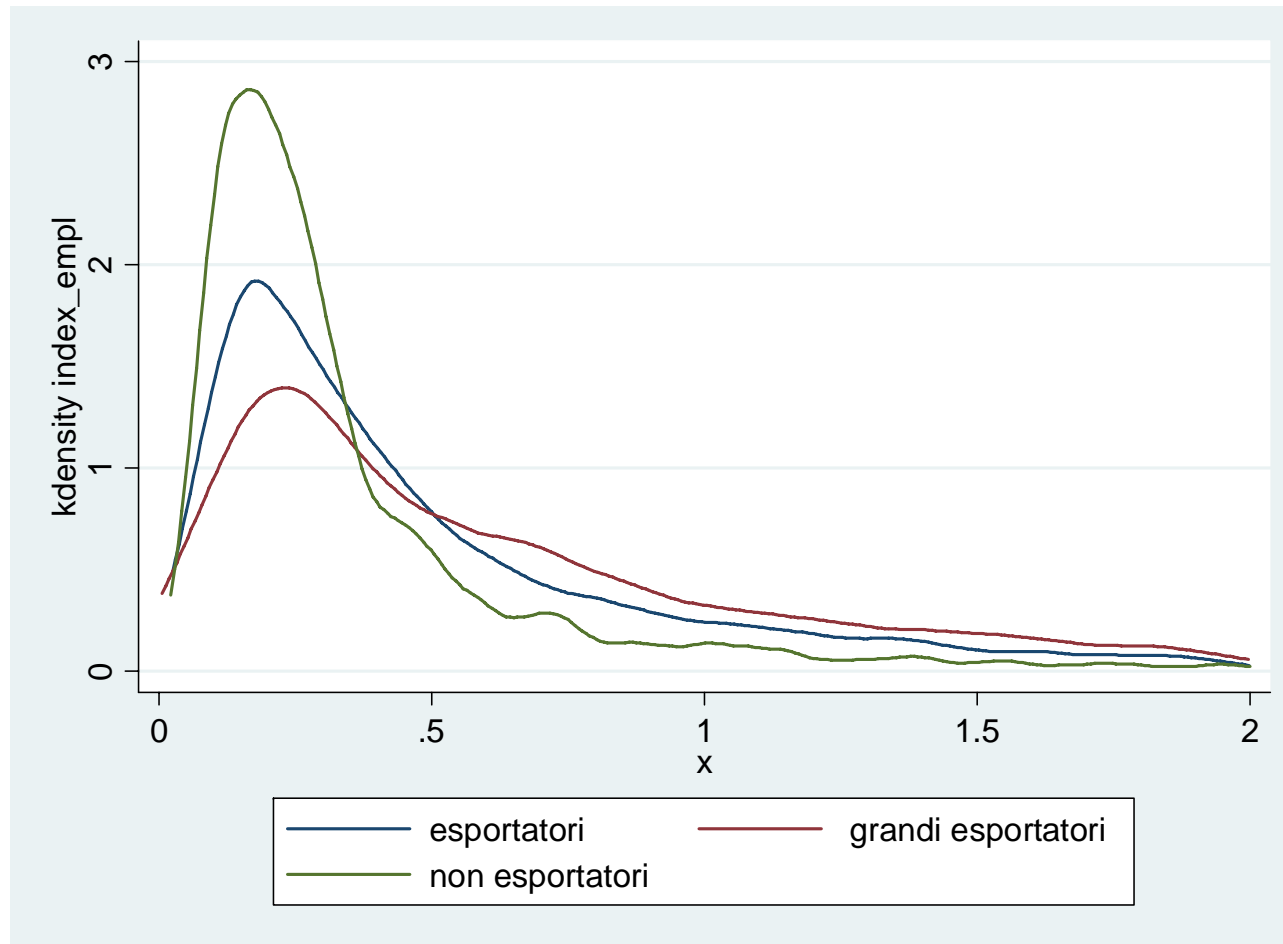
Definizione di grandi esportatori

- Imprese che:
 - Esportano almeno il 40% del fatturato
 - In più di 3 diverse aree geografiche
- Come sono i grandi esportatori?

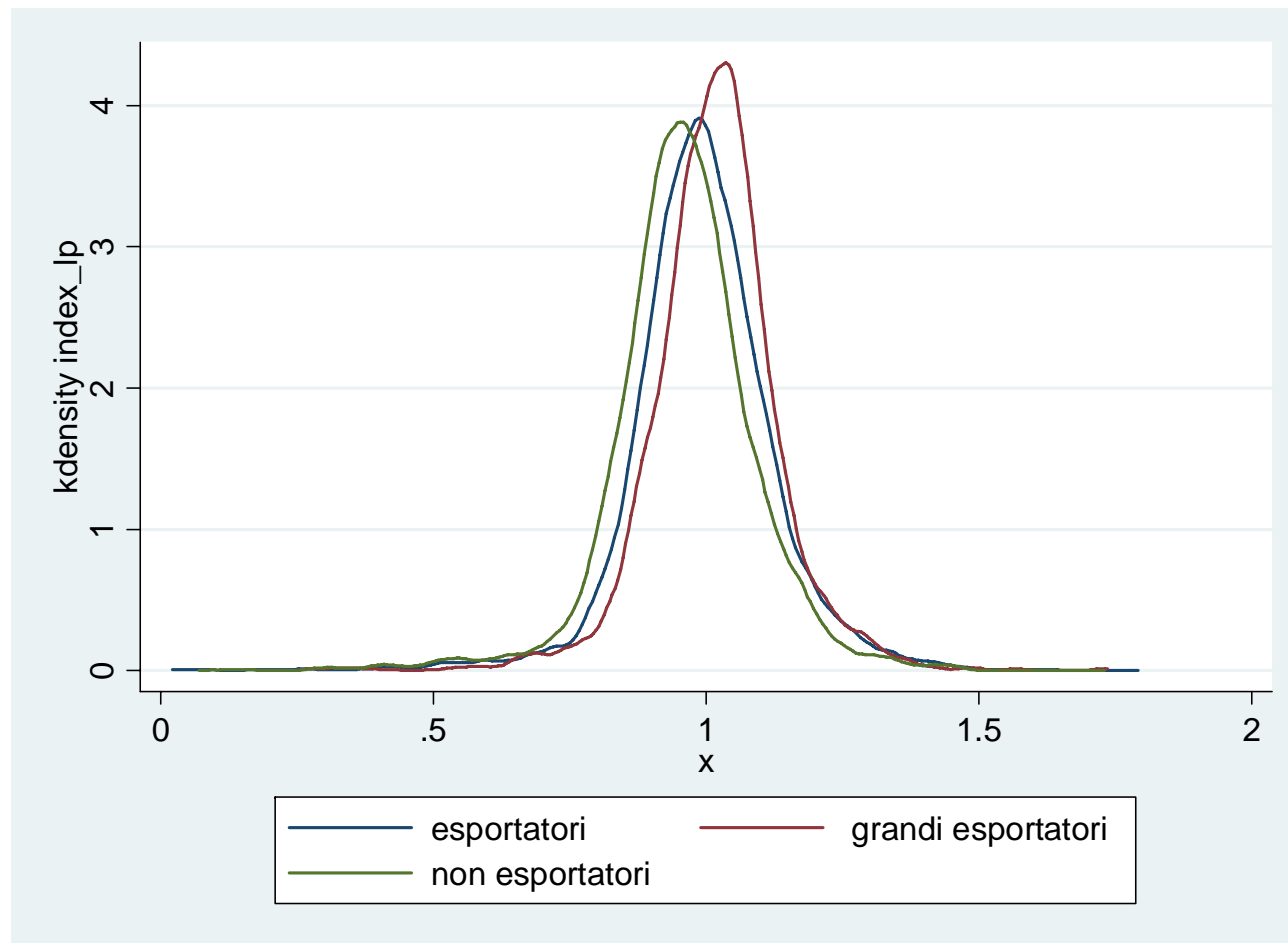
Soglie

- I grandi esportatori sono imprese diverse
 - Dai non esportatori
 - Dagli esportatori marginali
- Per diventare grandi esportatori necessario superare delle soglie, barriere all'entrata, indipendentemente dal settore

Grandi esportatori e dimensioni di impresa



Grandi esportatori e produttività totale dei fattori



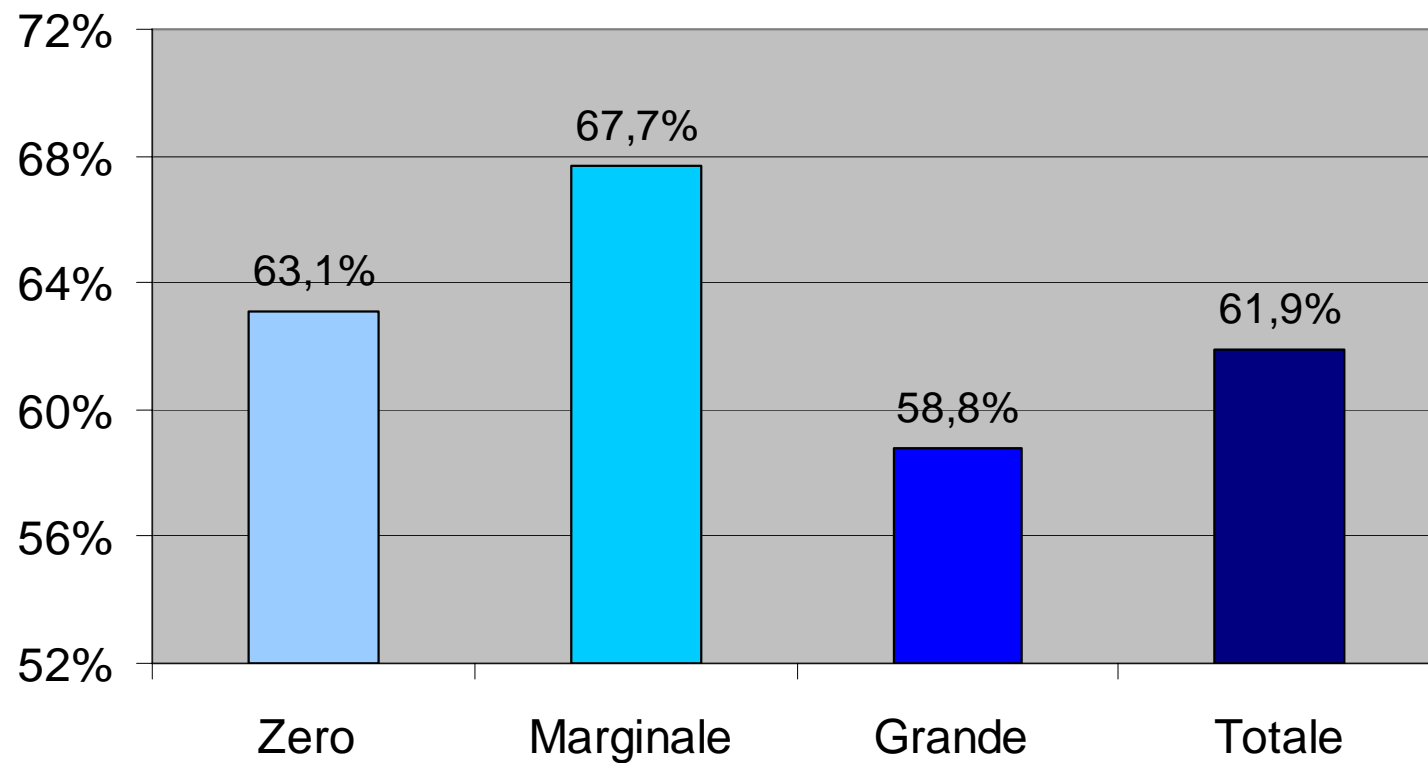
Grandi esportatori capitale umano e tecnologia

	Quota di quadri ed impiegati	Quota di lavoratori laureati	Addetti in R&S (log)	Quota di imprese che Investono in IT
Zero	21,6%	4,3%	1.995	72,7%
Marginale (quot.esp min di 40 & meno di 3 dest)	24,8%	4,7%	3.746	77,4%
Grande (quot.exp magg di 40 e/o piu'di 3 dest)	29,7%	7,0%	7.353	86,1%
Totale Campione	25,5%	5,4%	3.896	77,8

Grandi esportatori e finanza

	Finanziamento degli investimenti		Capitale di rischio e strumenti finanziari innovativi	
	Quota degli investimenti auto finanziati	Quota degli investimenti finanziati con capitale di rischio	Quota d'impresе che si sono finanziate con capitale di rischio esterno	Quota d'impresе che usano strumenti finanziari innovativi
Zero	45.0%	0.83%	2.2%	1.8%
Marginale (quot.esp min di 40 & meno di 3 dest)	46.4%	0.78%	3.3%	2.5%
Grande (quot.exp magg di 40 e/o piu'di 3 dest)	54.8%	1.33%	4.8%	3.9%
Totale	48.4%	1.00%	3.2%	2.8%

Grandi esportatori e proprietà familiare



Implicazioni

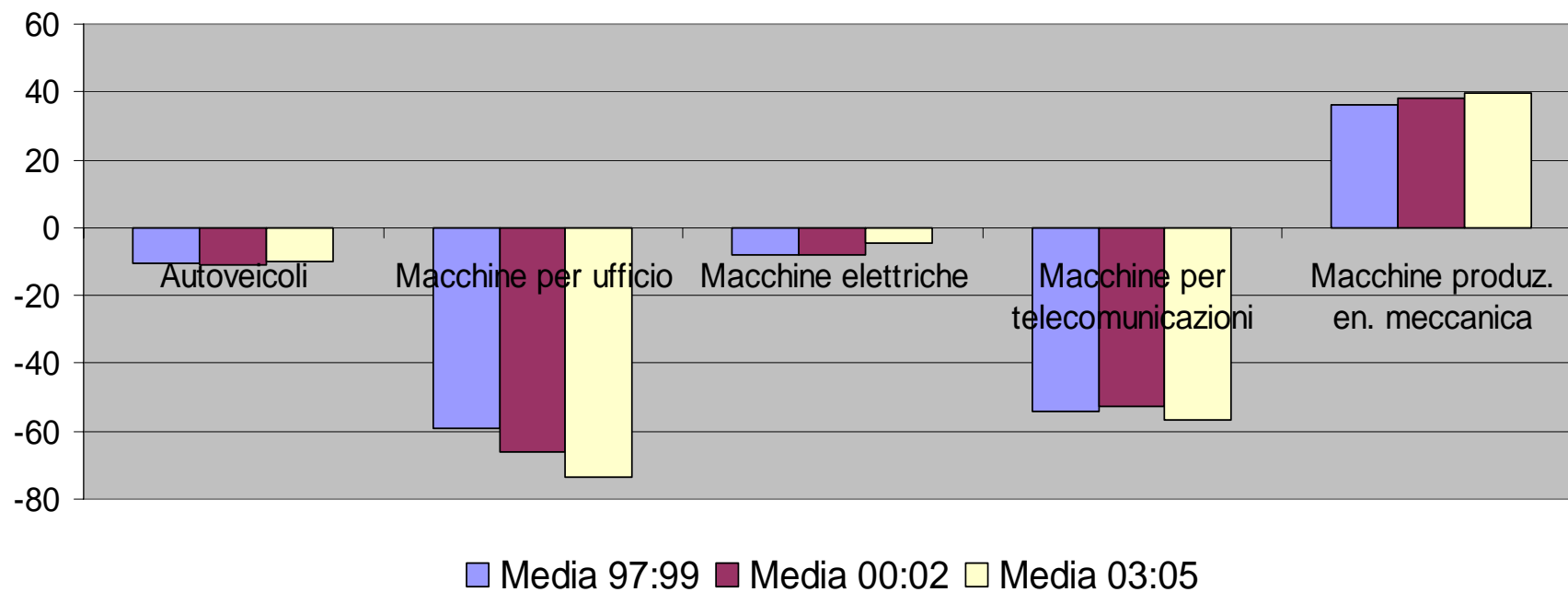
- Internazionalizzazione articolata necessaria per competere
- Crescita deriva dal riuscire ad operare in più mercati e in forme diverse
- Per essere un grande esportatore bisogna superare soglie simili, qualunque il settore dell'impresa

Politica economica

- Dimensioni:
 - Piccolo è brutto?
 - Nanismo dinamico non statico
- Intervenire per abbassare le barriere all'entrata
 - Interventi orizzontali *non* selettivi
- Grandi esportatori= mobilità
 - => Welfare adeguato

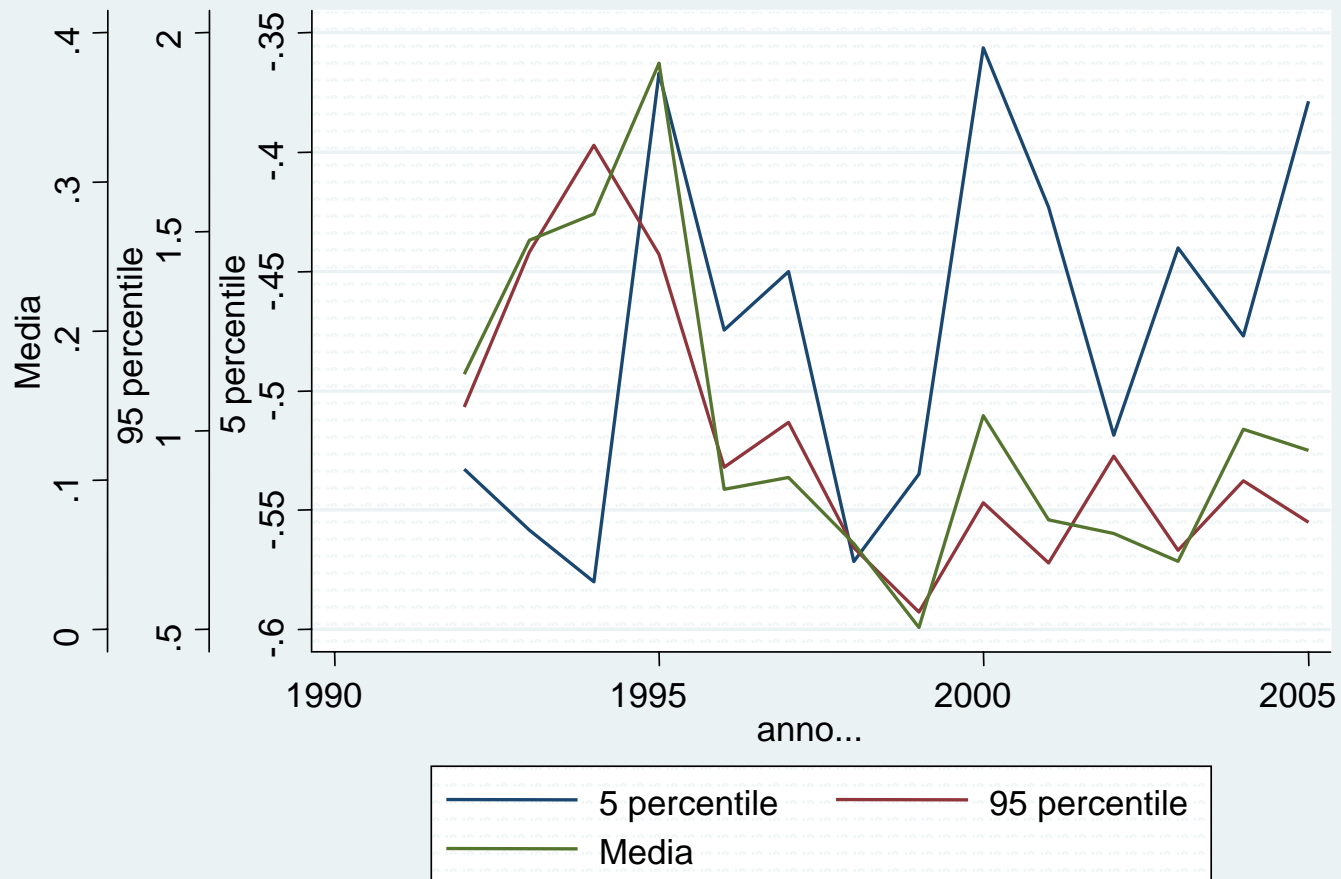
Neppure il vantaggio comparato Settori avanzati

Indice di Balassa



I tassi di crescita medi sono soprattutto spiegati dalla dinamica delle imprese che crescono di più, quelle grandi

Percentili dei tassi di crescita dell'export



Chi esporta tanto esporta lontano

