

COMPETITIVITÀ E TERZIARIZZAZIONE NELL'ECONOMIA GLOBALIZZATA

L'analisi dei segnali di ripresa dell'industria italiana indica che la sfida competitiva si vince non tanto nella fase di produzione quanto nelle attività che la precedono e la seguono, quali la progettazione, la R&S, la creazione del marchio, l'assistenza post-vendita. L'Autore, anche sulla base di interviste compiute ad economisti della Banca d'Italia, approfondisce questa analisi e giunge alla conclusione che per promuovere la crescita delle imprese sia necessario favorire la diffusione di strumenti finanziari e modelli di controllo che vadano al di là del tradizionale binomio banca-famiglia.

Il contesto competitivo in cui operano le imprese italiane è mutato radicalmente negli ultimi 10-15 anni¹. L'economia italiana nel secondo dopoguerra è cresciuta sfruttando un minor costo del lavoro rispetto agli altri paesi industrializzati. Questo vantaggio competitivo si è andato erodendo mano a mano che i salari italiani si allineavano a quelli degli altri paesi avanzati. Dalla metà degli anni Novanta è venuta meno anche la possibilità di svalutazioni competitive. Oggi, le imprese italiane si trovano a competere sui mercati internazionali con condizioni di costo dei fattori di produzione comparabili a quelle degli altri paesi industrializzati e molto superiori a quelle dei paesi in via di industrializzazione. In queste condizioni, la competizione in mercati di "concorrenza perfetta" è diventata insostenibile: la produzione di beni omogenei e indifferenziati, per i quali la partita si gioca unicamente in termini di costo di produzione, viene svolta in paesi a basso costo del lavoro. Il vantaggio di questi ultimi è tale che non esistono innovazioni di processo che rendano competitive le imprese dei paesi avanzati: a fronte di guadagni di produttività di pochi punti percentuali, si scontano differenze di CLUP nell'ordine di uno a dieci.

¹ Il contenuto dell'articolo prende ampiamente a prestito da un lavoro in fase di stesura da parte del sottoscritto con Massimo Omiccioli, economista del Servizio Studi della Banca d'Italia.

Nei settori aperti alla competizione internazionale, le imprese di successo dei paesi avanzati godono necessariamente di qualche forma di potere di mercato: operano in contesti in cui la competizione avviene prevalentemente su caratteristiche del bene non immediatamente replicabili dai concorrenti. Tradizionalmente, la letteratura economica identifica l'attività innovativa come lo strumento principale per guadagnare potere di mercato: nella visione di Schumpeter (1942), l'imprenditore che innova gode di extra-profitti fin tanto che i concorrenti non riescono a chiudere il gap tecnologico generato dall'innovazione: "bisogna rimanere 5 anni avanti ai concorrenti", nelle parole di un imprenditore.

La tesi principale di questo articolo è che esistono altre attività, oltre all'innovazione, che possono collocare le imprese in contesti di concorrenza monopolistica, quali il marketing, la creazione di un marchio, l'assistenza post-vendita, la rete distributiva. Queste attività, al pari dell'innovazione, differenziano il prodotto da potenziali sostituti: un marchio di successo nell'abbigliamento crea una domanda che è meno sensibile al prezzo; una rete di assistenza post-vendita ben sviluppata può essere particolarmente importante per beni durevoli e strumentali, riducendo l'elasticità della doman-



FABIANO SCHIVARDI

Professore straordinario di Economia Politica presso l'Università di Cagliari, fa parte del comitato scientifico dell'Ente Luigi Einaudi per gli Studi Monetari Bancari e Finanziari e di quello dell'Osservatorio sulle piccole e medie imprese. Ha lavorato al Servizio Studi della Banca d'Italia dal 1998 al 2006, occupandosi di crescita, produttività e struttura produttiva delle imprese. Ha conseguito il Ph.D. in Economia presso la Stanford University e il dottorato presso l'Università Bocconi. I suoi saggi sono stati pubblicati su riviste internazionali e nazionali, quali il *Journal of Political Economy*, l'*Economic Journal*, il *Journal of the European Economic Association*, la *European Economic Review*.

da al prezzo; lo stesso vale per una rete di vendita ben organizzata.

Il punto cruciale della strategia d'impresa è come ritagliarsi questo potere di mercato. Un gruppo di ricercatori della Banca d'Italia, fra i quali il sottoscritto, negli ultimi 3 anni ha condotto una serie di interviste con imprenditori italiani operanti prevalentemente nel settore manifatturiero². Le imprese "di successo" intervistate operavano invariabilmente in contesti di concorrenza monopolistica, offrendo prodotti in qualche modo differenziati da quelli dei concorrenti. Inoltre, dalle esperienze passate in rassegna emerge che il potere di mercato si ottiene investendo in attività a monte e a valle della produzione, quali appunto il design, il marketing, la ricerca, la rete di vendita. Definisco questo come il **processo di "terziarizzazione"**³.

Il valore aggiunto del bene venduto si genera sempre meno in fabbrica e sempre più nelle attività che precedono, accompagnano e seguono la produzione, per molti versi assimilabili ad attività di servizi. Questo processo contribuisce a creare potere di mercato, a collocare le imprese in mercati di concorrenza monopolistica, in cui si può fissare un prezzo al di sopra del costo marginale in quanto non esistono sostituti perfetti del bene prodotto. Queste attività comprendono i puri aspetti tecnologici, ma non si esauriscono in essi. Si possono dividere in:

- attività a monte della produzione: creazione di un prodotto (R&S, design), creazione di un marchio (pubblicità e marketing);

- attività che accompagnano la produzione: organizzazione della produzione, spesso localizzando in luoghi (paesi) diversi le diverse fasi produttive per sfruttare i vantaggi comparati; si avvantaggiano dell'adozione di sistemi gestionali avanzati (ERP);

- attività a valle: commercializzazione (rete di vendita), assistenza post-vendita.

Le attività di "terziarizzazione" sono spesso fra loro complementari. In particolare, le attività a valle, quali la creazione di un marchio o di una rete commerciale, possono contribuire a valorizzare anche gli investimenti fatti a monte, quali la R&S, il design e la progettazione. Lo sfruttamento di un vantaggio tecnologico può richiedere la costruzione di un marchio e di una rete commerciale; di contro, l'incapacità di compiere tale operazione può portare a perdere gran parte dei benefici economici del vantaggio tecnologico.

Queste attività sono fra loro molto diverse, ma sono accomunate dal fatto che concorrono all'accumulazione di attività immateriali (intangibile assets): in tutti i casi, si

tratta di valore non legato a capitale fisico o al processo di produzione, come nel caso di un brevetto, dell'organizzazione, del valore di marchio riconosciuto internazionalmente. Ritornerò su questo punto più oltre.

Il processo di ristrutturazione dell'industria italiana, questione centrale del dibattito corrente di politica economica, passerebbe quindi dalla "terziarizzazione" del processo produttivo. Le interviste suddette hanno offerto ampia evidenza aneddotica a tal riguardo, mentre l'evidenza statistica è ancora scarsa.

Una verifica preliminare può essere compiuta guardando alla composizione della forza lavoro delle imprese manifatturiere. La terziarizzazione implica un aumento delle figure professionali qualificate e una riduzione degli operai.

Le informazioni sulle professioni degli addetti dell'industria rilevate dall'Istat nell'Indagine sulle forze di lavoro tendono a confermare questi cambiamenti (Tabella 1). Tra il 2004 e il 2006, la quota degli artigiani, degli operai e degli addetti non qualificati è scesa dal 65,8 al 62,3 per cento, una diminuzione notevole in un solo biennio; è anche diminuita la quota degli impiegati, mentre è aumentata quella degli occupati nelle professioni qualificate, comprese quelle utilizzate nel settore dei servizi; la quota dei tecnici, in particolare, è cresciuta dal 14,8 al 17,5 per cento.

Tabella 1 - Struttura dell'occupazione dell'industria per posizione professionale

(quota percentuale sul totale)

Professione	1995	2000	2004	2006
Dirigenti, imprenditori	3,6	3,9	4,3	4,6
Professioni di elevata specializzazione	1,4	1,9	2,9	3,2
Professioni tecniche	12,2	14,6	14,8	17,5
Impiegati	9,3	10,0	9,9	9,7
Professioni qualificate nel commercio e servizi	2,9	3,3	2,4	2,8
Artigiani, operai specializ.	42,4	36,1	34,9	32,8
Operai semi-qualificati	23,5	26,2	25,7	24,7
Professioni non qualificate	4,6	4,1	5,2	4,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, Indagine sulle forze di lavoro. La scansione temporale riflette la discontinuità dell'indagine, che rende non comparabili le stime fino al 2003 con quelle successive.

La visione della trasformazione del sistema industriale in termini di "terziarizzazione" offre una chiave di lettura originale di una serie di questioni ampiamente dibattute che riguardano l'economia italiana. Nel seguito ne considero alcune particolarmente rilevanti.

² Un primo set di interviste, compiuto nel 2004-2005, è stato illustrato da Rossi (2006), che propone una classificazione delle strategie delle imprese italiane basate sul posizionamento competitivo nel contesto globalizzato. Un primo, breve resoconto delle interviste più recenti si trova nel capitolo 9 della Relazione Annuale sul 2006 della Banca d'Italia.

³ Nel seguito di questo articolo utilizzo il termine "terziarizzazione" delle imprese manifatturiere nell'accezione appena descritta, cioè per indicare un set di attività specifiche all'interno del processo produttivo di queste imprese. Si noti che ciò è molto diverso dall'uso comune, con cui si indica un aumento del peso delle attività di servizi nel complesso dell'economia: si tenga ben presente questa distinzione al fine di evitare confusione.

La specializzazione settoriale

La composizione settoriale dell'industria manifatturiera in Italia è sbilanciata verso settori tradizionali rispetto alla maggior parte degli altri paesi avanzati. Nel 2001, anno che permette un confronto omogeneo sia per la specializzazione sia per la struttura dimensionale (considerata nel prossimo paragrafo), la quota di occupazione nel tessile, abbigliamento e calzature superava il 18 per cento, contro il 6,5 per cento in Francia ed il 3,1 per cento in Germania. La produzione di mezzi di trasporto occupava il 5,5 per cento del totale manifatturiero, contro circa il doppio in Francia e quasi il triplo in Germania⁴.

In base alla classificazione dell'OCSE secondo il grado di intensità tecnologica, la struttura produttiva italiana è distorta verso le attività a basso contenuto tecnologico e di innovazione (Figura 1). In Germania oltre il 40 per cento dell'occupazione si concentra nei settori a contenuto tecnologico medio-alto (tra i quali la produzione di macchinari, autoveicoli, impianti e macchine elettriche, strumenti di precisione). I settori a basso contenuto tecnologico sono i più rilevanti sia in Italia sia in Francia (43 e 39 per cento rispettivamente). La Francia registrava la più alta quota (7,45 per cento) di occupati in attività high-tech (tra cui il settore farmaceutico e la produzione di macchine per ufficio): in Italia non raggiungeva il 5 per cento⁵.

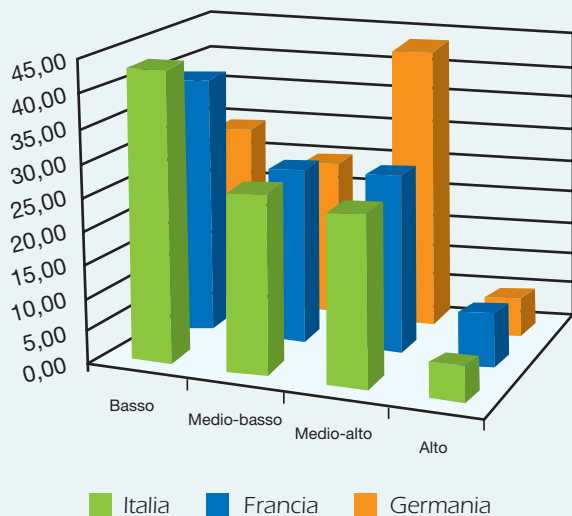
Nel decennio 1991-2001 la struttura produttiva dei tre

paesi è stata soggetta a qualche mutamento, ma prevalgono gli elementi di continuità, particolarmente per l'Italia. L'incidenza dei settori a più bassa intensità di capitale, per i quali prevale una tendenza alla delocalizzazione verso aree a più basso costo del lavoro, è diminuita in tutti i paesi. L'occupazione nel settore tessile è tuttavia diminuita in Italia assai meno che in Francia e Germania: la specificità della specializzazione italiana non è quindi diminuita nel tempo.

Secondo molti economisti il modello di specializzazione è il problema principale dell'economia italiana: la scarsa quota di attività innovativa rende le produzioni tradizionali troppo esposte alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo. Secondo la tesi di questo articolo, la R&S non è l'unica via per "sfuggire" la concorrenza di puro costo, in quanto anche altre attività "terziarizzate" assolvono a questo compito. L'importanza di diversi tipi di attività dipende dal settore: in quelli tradizionali predominano la creazione del marchio, il design e la commercializzazione; nell'alta tecnologia la creazione del prodotto attraverso l'attività di ricerca; in quelli dei beni di investimento (in particolare, la meccanica) l'assistenza post-vendita. In tutti i settori ci sono quindi possibilità di creare prodotti che garantiscono potere di mercato con cui affrontare la sfida competitiva. Di conseguenza, il futuro dell'economia italiana non passa necessariamente dal mutamento della specializzazione produttiva verso produzioni a più alto contenuto tecnologico, ma piuttosto dalla modifica del tipo di attività prevalenti all'interno di ciascun settore, privilegiando quelle "terziarizzate" rispetto ai puri aspetti produttivi.

Le interviste compiute agli economisti della Banca d'Italia suggeriscono che ci siano differenze sistematiche fra i settori nello stato di avanzamento del processo di terziarizzazione. La ristrutturazione degli anni recenti sembra essere stata più pronunciata nei settori maggiormente esposti alla concorrenza dei paesi emergenti, in particolare nei settori tradizionali. Date le caratteristiche di beni di consumo maturi (e quindi a scarso contenuto di R&S), sono state predominanti le attività di creazione di un marchio e di coordinamento della produzione, che hanno riguardato tutti i casi di successo passati in rassegna: le imprese di successo sono passate dal modello "terzista", in cui si produceva su commessa, alla creazione di un marchio proprio e di una rete di vendita, riducendo la centralità degli aspetti produttivi e segnando una netta frattura con il modello tradizionale. Speso, queste discontinuità sono avvenute in concomitanza con il ricambio generazionale alla guida dell'impresa. Al contrario, le imprese ad alto contenuto tecnologico non rilevano particolari discontinuità nelle loro strategie. L'attività innovativa è fondamentale nella strategia d'impresa, ma questo acca-

Figura 1 - Quote di occupazione per grado di intensità tecnologica



Fonte: OCSE, Stan Database, anno 2001.

⁴ Conclusioni del tutto analoghe vengono raggiunte da Faini e Sapir (2005) considerando la composizione delle esportazioni italiane.

⁵ Indicatori diretti di output innovativo supportano le stesse conclusioni. Il CRENoS, Centro di Ricerche Economiche Nord-Sud delle università di Cagliari e Sassari (www.crenos.it) studia l'attività brevettuale in Europa e offre ampia evidenza dei processi di specializzazione tecnologica dei paesi e delle regioni europee utilizzando i brevetti registrati presso lo European Patent Office.

deva già in passato: la competizione si faceva già sull'innovazione. Al più, è aumentata l'enfasi su questo punto, ma da sempre nell'high tech il potere di mercato si guadagna in laboratorio.

Di più difficile interpretazione appare la posizione delle imprese "intermedie", cioè nei settori dei beni a media tecnologia (in particolare, la meccanica). Per queste imprese la competizione dei paesi emergenti è stata finora meno aggressiva rispetto a quelle operanti nei settori a bassa tecnologia. L'"onda lunga" della concorrenza potrebbe arrivare anche in questi settori. Per queste imprese, che producono prevalentemente beni intermedi e si rivolgono quindi ad altre imprese, le attività di terziarizzazione più rilevanti sembrano essere, oltre allo sviluppo del prodotto, la rete commerciale e l'assistenza post-vendita. Sarà interessante seguire gli sviluppi di questo settore nel prossimo futuro.

La struttura dimensionale

La struttura dimensionale delle imprese italiane è sbilanciata verso la piccola dimensione. Secondo dati del 2001 la dimensione media delle imprese era pari a 7,9 dipendenti in Italia, contro 13 in Francia e Germania e 15 nel Regno Unito. La specificità della distribuzione dimensionale emerge anche da altri fatti. In primo luogo, il divario con gli altri paesi si è andato accentuando nel tempo. Nel manifatturiero, il peso delle imprese con più di 500 addetti è sceso dal 30 per cento degli anni Settanta al 15 degli anni Novanta. La diminuzione è stata più modesta per la Francia (dal 55 al 43 per cento), mentre in Germania (56 per cento) e negli Stati Uniti (65 per cento) si è registrata una sostanziale stazionarietà.

La peculiarità italiana non deriva quindi da un ritardo attribuibile al più recente processo di industrializzazione che ha caratterizzato il nostro paese, ipotesi che implicherebbe una riduzione del divario con gli altri paesi. In secondo luogo, la minor dimensione non è spiegabile dalla specializzazione in settori con basse economie di scala. Infatti, la minore dimensione delle imprese italiane emerge anche comparando settori omogenei: le nostre imprese hanno una dimensione pari a circa la metà della media europea in quasi tutti i settori produttivi (Pagano e Schivardi 2003). Conclusioni del tutto simili si raggiungono considerando il lavoro autonomo: l'Italia è caratterizzata da una quota di lavoro autonomo decisamente maggiore di quelle di economie comparabili quanto a grado di sviluppo economico (Torrini, 2002).

Nel succitato lavoro con Patrizio Pagano ho analizzato l'effetto della dimensione media d'impresa sulla crescita della produttività a livello settoriale per un set di paesi europei. Secondo le nostre analisi, maggiore la dimensione d'impre-

sa più alta la crescita della produttività. Inoltre, la relazione è più forte per settori a maggior contenuto innovativo, un'evidenza interpretabile nel senso che la R&S è caratterizzata da forti economie di scala: grandi imprese sono particolarmente importanti in settori ad alto contenuto innovativo.

La chiave di lettura di questo articolo offre una prospettiva originale nel dibattito sul nanismo delle imprese italiane, che generalizza il risultato appena citato. Come la R&S, anche le altre attività "terziarizzate" tendono ad essere caratterizzate da alti costi fissi (si pensi alla pubblicità, alla creazione di una rete di assistenza o di vendita). Viene ribadito quindi il problema della dimensione delle imprese italiane: le grandi imprese hanno vantaggi proprio nelle attività ad alto costo fisso.

Rispetto ad una lettura tradizionale, tuttavia, la differenza fondamentale è che le economie di scala non sono di tipo produttivo, non riguardano la dimensione dell'impianto bensì la "customer base" dell'impresa: su quanti clienti si possono ripartire le spese fisse di R&S? Quanto riconoscibile è il marchio nel segmento di mercato di riferimento? Si ha un portafoglio di clienti sufficientemente grande da sostenere le spese di avviamento di una rete distributiva? Solo conquistando una quota di mercato significativa si è in grado di sostenere le spese fisse delle attività "terziarizzate". Questa evidenza è emersa con chiarezza anche nel caso di alcune start-up intervistate: a prescindere dai settori e dalla scala produttiva ottima, tutte evidenziano, fin dai primi anni di vita, come la difficoltà maggiore sia quella di riuscire a reperire le risorse finanziarie per sviluppare una rete di vendita e di assistenza.

Se la dimensione non conta tanto per la scala produttiva quanto per le attività terziarizzate, il suo ruolo è destinato a diventare sempre più importante anche nei settori tradizionali. In questi settori le economie di scala nella fase produttiva sono limitate e, di conseguenza, la ridotta dimensione delle imprese non rappresentava uno svantaggio competitivo fintanto che la competizione era prevalentemente di costo. Gli investimenti necessari sul fronte della rete commerciale e del marchio sono spesso maggiori di quelli necessari sul fronte della tecnologia; richiedono un forte salto dimensionale, l'apertura a nuovi capitali esterni, risorse manageriali che in un sistema di piccole e medie imprese non sono facili da reperire.

La questione dimensionale è quindi destinata a diventare più centrale mano a mano che l'industria si "terziarizza" e a investire anche i settori tradizionali, dove fino ad un passato recente la combinazione di scarse economie di scala a livello produttivo e di maggior flessibilità organizzativa avevano reso la piccola dimensione un fattore di vantaggio competitivo⁶.

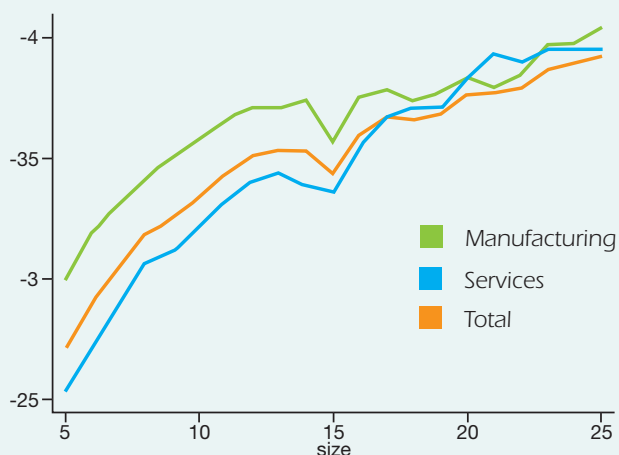
⁶ L'Economist del 14 aprile 2007 pubblica un articolo sull'industria del lusso italiana. Le conclusioni dell'analisi sono per molti versi analoghe a quelle di questa sezione. In particolare, quanto al problema della dimensione delle imprese di moda italiane nel mercato globale, l'articolo sostiene: "To do well in China calls for big investments in advertising and promotion. The Italian industry's artisans used to be extremely successful, says Bulgaria's Mr. Trapani, but in today's global economy size matters. Bigger companies can invest more in advertising and marketing, which is all-important in an industry built on image and aspiration. They can pay for an extensive retail network, the latest technology for the back office and employ the most talented designers and managers".

Cosa determina una struttura dimensionale così sbilanciata verso la piccola dimensione? Nonostante questa sia una delle questioni più analizzate dell'economia italiana, non esiste una risposta condivisa. Negli anni recenti è emerso un certo grado di consenso sul fatto che la regolamentazione del mercato del lavoro non ne è la causa principale. Con Roberto Torrini della Banca d'Italia ho analizzato gli effetti dell'articolo 18 dello statuto dei lavoratori in termini di "scoraggiamento" alla crescita (Schivardi e Torrini, in corso di pubblicazione). Lo Statuto dei Lavoratori prevede vincoli più stringenti ai licenziamenti per imprese con più di 15 addetti (si veda l'articolo citato per i dettagli normativi).

Questo fatto potrebbe rappresentare un disincentivo alla crescita, in quanto le imprese sarebbero restie a superare la soglia dei 15 dipendenti onde evitare di assoggettarsi alla normativa più stringente. Questo effetto emerge chiaramente dai dati. La Figura 2 riporta la quota di imprese che aumentano l'occupazione da un anno ad un altro per il totale delle imprese e per i macrosettori dei servizi e del manifatturiero. La relazione è piuttosto regolare, con una chiara eccezione: in prossimità della soglia dei 15 dipendenti si registra una netta riduzione della propensione a crescere, sia per il totale che per i due macrosettori considerati separatamente. L'effetto è però quantitativamente modesto: secondo le nostre stime, rimuovendo l'effetto soglia la dimensione media delle imprese italiane aumenterebbe di circa lo 0.5 per cento, una quota molto modesta dato che lo scostamento dalla media europea è nell'ordine del 50 per cento.

Ciò suggerisce che le ragioni principali alla base del nanismo delle imprese italiane vanno cercate altrove. Più avanti ci soffermeremo sul ruolo della finanza e del controllo delle imprese.

Figura 2 - Probabilità di crescita dell'occupazione per classe dimensionale



Fonte: Schivardi e Torrini, di prossima pubblicazione.

L'internazionalizzazione

La performance delle imprese sui mercati internazionali offre una ulteriore verifica del processo di "terziarizzazione". Dopo un lungo periodo di perdite di quote sui mercati internazionali, le esportazioni italiane hanno dato segnali di ripresa: nel corso del 2006 le esportazioni di beni in volume sono cresciute del 4,4 per cento, rispetto a una crescita media dello 0,6 per cento nel decennio precedente; quelle in valore del 10,8 per cento (Bugamelli e Tedeschi, 2007). Parte della ripresa sembra attribuibile ad un processo di ristrutturazione del sistema produttivo che avrebbe messo le imprese italiane in una posizione competitiva migliore sui mercati internazionali rispetto al recente passato. È utile analizzare quali siano le caratteristiche che emergono alla luce di un'analisi preliminare di questo processo.

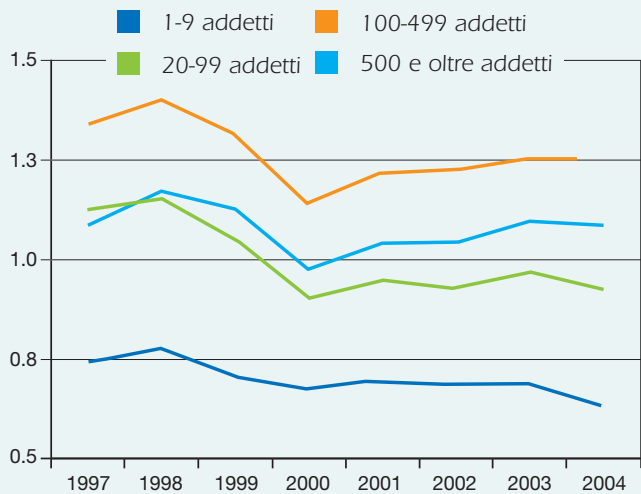
Le difficoltà delle esportazioni italiane sono fatte risalire principalmente al modello di specializzazione settoriale del nostro paese, esposto alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo a basso costo del lavoro. Senza dubbio, i settori tradizionali hanno registrato sia un forte aumento della concorrenza dei paesi in via di sviluppo sia tassi di crescita della domanda mondiale inferiori a quelli di settori a maggiore contenuto tecnologico. Tuttavia, la recente ripresa delle esportazioni italiane ha mostrato una forte eterogeneità settoriale non riconducibile alla separazione tradizionali e avanzati: ad esempio, alla forte contrazione dei prodotti tessili si contrappone una ripresa di quelli dell'abbigliamento; nella meccanica, gli andamenti positivi delle macchine industriali si contrappongono a quelli di segno opposto degli elettrodomestici. Sono emersi casi di successo tanto in settori avanzati quanto in settori tradizionali. Questa evidenza suggerisce quindi che la pura lettura in termini di specializzazione settoriale non è in grado di cogliere la complessità del fenomeno.

Un filone recente di letteratura economica sul commercio internazionale, riconducibile principalmente ad economisti di Harvard e Princeton, sottolinea che le caratteristiche fondamentali per la performance sui mercati internazionali sono quelle delle singole imprese piuttosto che del settore di appartenenza. In base a quanto sostenuto in questo articolo, la competitività internazionale dipende da un complesso di attività integrate, che vanno dalla creazione di un prodotto alla sua affermazione sui mercati, all'organizzazione della produzione in modo efficiente. Un'impresa in un settore tradizionale può comunque prosperare se è in grado di creare un marchio riconosciuto e integrare le diverse fasi del processo produttivo in modo efficiente, possibilmente delocalizzando le fasi a più basso valore aggiunto e mantenendo in loco il design, il marketing e le altre attività di headquarters: è questa la strategia seguita dalle multinazionali del settore dell'abbigliamento. Ma quali sono le specifiche caratteristiche d'impresa rilevanti per la performance sui mercati internazionali?

Un recente rapporto a cui ho contribuito con altri economisti (Barba-Navaretti et al., 2007) fornisce alcune risposte a questa domanda utilizzando dati individuali d'impresa. All'espansione delle esportazioni nell'ultimo quinquennio hanno contribuito soprattutto i grandi esportatori, cioè le imprese che realizzano la gran parte delle esportazioni complessive italiane e la cui presenza sui mercati esteri è più consolidata. La Figura 3 riporta le quote di mercato mondiale dell'Italia per classe dimensionale delle imprese esportatrici dal 1997 al 2004.

Due conclusioni emergono. In primo luogo, le imprese di medie e grandi dimensioni (100 addetti e oltre), pur essendo una piccola quota del totale delle imprese, rappresentano la maggioranza delle esportazioni italiane. In aggiunta, a partire dal 2000 esse fanno registrare dei segnali di recupero, a differenza delle classi dimensionali più piccole, caratterizzate da andamenti piatti o decrescenti.

Figura 3 - Quote di mercato dell'Italia per classe dimensionale delle imprese esportatrici



Fonte: Bugamelli e Tedeschi (2007) su dati ICE-Istat.

Questi risultati sono confermati da ulteriori analisi statistiche, secondo le quali il tasso di crescita delle esportazioni è stato più elevato per le imprese di maggiore dimensione. Emerge inoltre che le imprese con performance migliore sono dotate di un livello più elevato di capitale umano (istruzione media degli addetti) e di tecnologie più avanzate. Particolarmente rilevante è il capitale umano degli impiegati e quadri, a conferma dell'ipotesi che la competizione si vince prima di tutto nelle attività non direttamente connesse alla produzione. Vi è una forte correlazione fra grado di complessità della strategia di internazionalizzazione e performance sui mercati esteri. Le imprese che esportano di più hanno una maggiore proiezione internazionale in generale, particolarmente in termini di numero e di distanza dei mercati di sbocco e di modalità di internazionalizzazione (FDI, delocalizzazione, partnership etc.). Questi aspetti sono più importati nel

determinare il successo rispetto al settore di appartenenza. Sono state quindi le imprese più "terziarizzate", di maggiori dimensioni e con maggior capitale umano ad essersi attestate sulla "linea del Piave" per sostenere le quote di mercato italiane nei recenti difficili anni per le nostre esportazioni.

Finanza, controllo, rischio

Le attività "terziarizzate" permettono di accumulare capitale immateriale. In questa sezione considero due aspetti importanti degli investimenti immateriali, il carattere prevalente di costo fisso e il grado di rischiosità, e ne esploro le conseguenze per la finanza e il controllo delle imprese.

Gli investimenti immateriali tendono ad essere caratterizzati da una forte componente di costo fisso: è questo il tipico caso di un brevetto, che richiede ingenti investimenti ex-ante; lo stesso ragionamento vale per le campagne pubblicitarie, per lo studio e il design di un nuovo prodotto e, in buona parte, per la progettazione e messa in atto di una rete di vendita o di assistenza post-vendita. Un secondo aspetto è la rischiosità di questi investimenti. Rispetto al capitale fisico, gli investimenti immateriali tendono ad avere rendimenti più incerti: le imprese farmaceutiche che ingaggiano una gara per un brevetto di una nuova medicina sanno che solo la prima a brevettare riuscirà a fare profitti; una campagna pubblicitaria ben riuscita può determinare il successo di un prodotto e viceversa; lo stesso vale per il design di una nuova vettura: è possibile che, dopo ingenti spese di progettazione, ci si renda conto che il prodotto non incontra il gusto dei consumatori.

Forte spesa fissa ex-ante e alta rischiosità: queste due caratteristiche hanno conseguenze importanti per la struttura finanziaria e il controllo delle imprese. Investimenti rischiosi, che possono portare a grandi profitti o al fallimento completo del progetto, sono tipicamente finanziati con capitale di rischio. Un finanziatore è disposto ad investire in progetti ad alto rischio solo se può partecipare ai profitti in caso di successo. È questa la logica sottostante alla finanza di rischio che ha accompagnato la crescita del settore high-tech statunitense: business angels, venture capitalists, private equity funds che forniscono capitale di rischio nella fase iniziale e quotazione sul mercato azionario nel caso di successo del progetto. Il debito bancario o obbligazionario è invece meno adeguato a finanziare questo tipo di attività: investitori che prestano a debito saranno molto meno propensi a finanziare progetti altamente rischiosi. Inoltre, questo tipo di investimenti si presta meno ad essere utilizzato come garanzia rispetto al capitale fisico, sul quale è più facile iscrivere un'ipoteca. Esiste ampia evidenza che imprese innovative, in forte crescita, che si rinnovano, tendono a ricorrere maggiormente a capitale di rischio. Il sistema finanziario italiano, tradizionalmente fondato sul credito bancario, può rappresentare un ostacolo alla "terziarizzazione" delle nostre imprese.

La rischiosità ha conseguenze anche sul controllo delle imprese. Un recente libro di Bianchi et. al (2005) sulla proprietà e il controllo delle imprese italiane rileva una forte staticità nelle strutture di controllo del capitalismo italiano, dove continua a prevalere il controllo familiare. Le imprese a controllo familiare tendono a essere particolarmente avverse al rischio, in quanto i proprietari investono gran parte della loro ricchezza nell'impresa di famiglia e sono quindi poco diversificati. Di conseguenza, questi imprenditori tenderanno ad essere piuttosto cauti nelle scelte d'investimento, preferendo percorsi di crescita meno sostenuti ma anche meno rischiosi. In un lavoro in corso di estensione con Claudio Michelacci, economista presso il CEMFI di Madrid (Michelacci e Schivardi, 2007), sottopongo a verifica questa ipotesi.

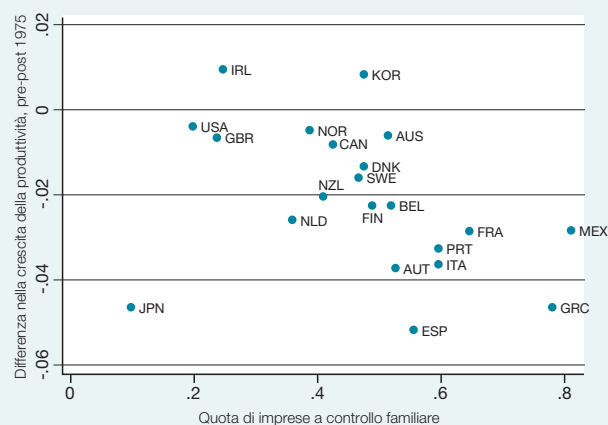
Secondo molti commentatori le economie avanzate sono diventate maggiormente "turbolente" dalla metà degli anni Settanta rispetto al periodo di relativa stabilità del secondo dopoguerra. Le imprese familiari hanno dato ottimi risultati nel regime più stabile, ma fanno fatica a fronteggiare la maggior turbolenza che caratterizza le economie avanzate moderne, con conseguenze negative sulla performance del sistema economico.

La Figura 4 riporta la quota delle imprese quotate a controllo familiare per alcuni paesi OCSE sull'asse delle ascisse e la differenza fra il tasso di crescita medio della produttività nei periodi 1975-2005 e 1950-1974, dove la crescita della produttività è utilizzata come indicatore della performance di un paese. Se si esclude il caso del Giappone, che ha una storia a sé, la figura indica una chiara relazione negativa fra rilevanza del controllo familiare e variazione nella crescita media della produttività: paesi con un alto tasso di controllo familiare hanno registrato una crescita della produttività del lavoro molto inferiore nel periodo post 1975 rispetto a quello precedente. Questa evidenza è in linea con l'ipotesi che il controllo familiare possa rivelarsi non sempre adeguato a fronteggiare le sfide dell'economia globalizzata.

Implicazioni di politica economica

Gli strumenti di intervento sul sistema produttivo sono suddivisibili in due grandi categorie. La prima riguarda interventi diretti a sostegno delle imprese, quali sussidi alla R&S e alla creazioni di posti di lavoro in aree depresse, incentivi all'export, etc., tipici di leggi di sostegno quali la 488 e i patti territoriali. La seconda riguarda interventi non selettivi ma che agiscono orizzontalmente, con l'obiettivo di migliorare il contesto generale in cui operano le imprese: ad esempio, la riduzione del carico fiscale e dei vincoli burocratici, il miglioramento della dotazione di infrastrutture materiali e immateriali, del capitale umano

Figura 4 - Cambiamento nella crescita della produttività pre-post 1975 e quota di imprese a controllo familiare



Fonte: Michelacci e Schivardi (2007).

della forza lavoro, etc. L'implicazione dell'analisi svolta in questo articolo è che interventi che migliorino le condizioni di contesto sono nettamente da preferire a sostegni selettivi. Le attività di "terziarizzazione" sono molto specifiche alle singole esperienze imprenditoriali e poco si prestano ad incentivi mirati; d'altra parte, esse possono grandemente beneficiare di miglioramenti del contesto generale.

Esiste ampia evidenza che i provvedimenti a sostegno diretto delle imprese sono, nel migliore dei casi, di dubbia efficacia, per una lunga serie di motivi, fra i quali:

- presuppongono che lo Stato abbia una conoscenza molto precisa delle aree in cui intervenire. Questa ipotesi è molto forte: ad esempio, in questo articolo ho sostenuto che la dimensione settoriale non è quella più rilevante per le prospettive di sviluppo, contrariamente all'idea di privilegiare certi settori nella destinazione degli aiuti;
- sono distorsivi della concorrenza e delle scelte organizzative delle imprese, in quanto spesso i finanziamenti sono condizionati a particolari politiche di assunzione o investimento, non necessariamente ottimali dal punto di vista organizzativo;
- inducono gli imprenditori a concentrarsi sul procacciamento di finanziamenti piuttosto che sul miglioramento della competitività dell'impresa;
- tendono a finanziare investimenti che verrebbero comunque intrapresi dalle imprese;
- si prestano ad un utilizzo clientelare da parte di chi amministra i fondi;
- hanno costi burocratici notevoli.

Dati questi problemi, è preferibile focalizzare gli sforzi sulla rimozione degli ostacoli all'accumulazione di attività immateriali tipiche del processo di "terziarizzazione". Un'analisi dettagliata di questo punto richiede ulteriori

⁷ Con turbolenza si intende un più forte processo di riallocazione delle risorse fra imprese, dovuto al più alto tasso di innovazione, all'accorciamento della vita media di un prodotto, alla maggior concorrenza internazionale.

riflessioni e merita un approfondimento a sé stante. Mi limito in questa sede ad una serie di considerazioni preliminari.

La questione dimensionale è cruciale. Le piccole imprese rivestono e continueranno a rivestire un ruolo centrale nel sistema produttivo italiano, in termini di concorrenza, flessibilità e apporto di nuove idee e prodotti. Tuttavia, è importante che, quando si presentino opportunità di crescita, queste vengano colte dagli imprenditori. Da un lavoro sulla demografia d'impresa comparata per 10 paesi OCSE (Bartelsmann, Scarpetta e Schivardi 2005) emerge che la differenza più rilevante fra Stati Uniti ed Europa è che le imprese statunitensi crescono in media molto più velocemente di quelle europee nei primi anni di vita.

Altri aspetti importanti sono la finanza e il mercato per il controllo delle imprese. Il binomio banche-famiglie, tuttora centrale nell'economia italiana, potrebbe risultare inadeguato per affrontare al meglio il processo di "terziarizzazione" dell'industria per le ragioni esposte nel paragrafo precedente. Anche in questo caso, come per le piccole imprese, non si tratta di negare l'importanza di questi attori, ma di assicurare la presenza anche di altri soggetti che possano raccogliere sfide per le quali il credito bancario o il controllo familiare non rappresentano lo strumento più adeguato. È necessario promuovere la diffusione di operatori finanziari propensi a offrire capitale di rischio, quali i fondi di private equity e il venture capital; allo stesso tempo, va promossa l'apertura del capitale delle imprese ad apporti esterni, attraverso la quotazione di borsa e l'ingresso di investitori istituzionali.

Vale la pena chiudere ricordando l'importanza di migliorare il contesto competitivo in cui operano le imprese. Questo argomento è richiamato quotidianamente nel dibattito italiano e non è necessario ripeterlo in questa sede, se non per ribadire la centralità. Nella lunga lista di aree di intervento, sottolineo un aspetto particolarmente rilevante per le argomentazioni di questo articolo: l'incertezza procedurale, normativa e giuridica. Per loro natura, le attività immateriali sono caratterizzate da diritti di proprietà più difficili da definire e da far valere.

Un assetto normativo ben definito e un sistema giudiziario ben funzionante sono cruciali per l'accumulazione di queste attività⁸. Le imprese soffrono non solo le lungaggini burocratiche, ma anche, e probabilmente in misura maggiore, l'incertezza procedurale derivante da un insieme di norme spesso incomplete, mutevoli e di incerta applicazione. Assicurare agli imprenditori un ambiente stabile in cui operare dev'essere il primo obiettivo della politica economica.

Bibliografia

Banca d'Italia, *Relazione Annuale* sul 2006, 2007.

G. Barba-Navaretti, Matteo Bugamelli, Riccardo Faini, Fabiano Schivardi e Alessandra Tucci, "Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?", Rapporto preparato per conto della Fondazione Rodolfo De Benedetti per il convegno "I vantaggi dell'Italia", Roma 22 marzo 2007.

E. Bartelsmann, S. Scarpetta e F. Schivardi, "Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-level Evidence for the OECD countries", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 14, pp. 365-391, 2005.

M. Bianche, M. Bianco, S. Giacomelli, A. M. Paces, S. Trento, *Proprietà e controllo delle imprese in Italia*, il Mulino, Bologna, 2005.

M. Bugamelli e R. Tedeschi, *Le quote di mercato delle esportazioni italiane*, dattiloscritto, Banca d'Italia 2007.

R. Faini, A. Sapir, "Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana", in T. Boeri et al., *Oltre il declino*, il Mulino, Bologna, 2005.

Kumar, Rajan e Zingales, "What determines firm size?", dattiloscritto, University of Chicago, 2005.

C. Michelacci e F. Schivardi, "Does idiosyncratic risk matter for growth?", dattiloscritto, Università di Cagliari e CEMFI.

P. Pagano, F. Schivardi, "Firm Size Distribution and Growth", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, pp. 255-274, 2003.

S. Rossi, *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Laterza, Roma-Bari, 2006.

Schivardi e Torrini, "Identifying the Effects of Firing Restrictions through Size-Contingent Differences in Regulation", in corso di pubblicazione su *Labour Economics*.

J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Brothers, New York, 1942.

R. Torrini, "Cross-country differences in self-employment rates: the role of institutions", Temi di discussione della Banca d'Italia, n. 459, 2002.

⁸ Kumar, Rajan e Zingales (2005) dimostrano che paesi con assetti normativi e giuridici ben funzionanti favoriscono l'accumulazione di attività immateriali e la crescita dimensionale delle imprese.