



LE RADICI DELLA BASSA CRESCITA DEL SISTEMA PRODUTTIVO ITALIANO

Idee per la crescita, 15 Dicembre 2012

Fabiano Schivardi

LUISS e EIEF



Modello che ha funzionato fino alla metà anni novanta

- Prevalenza della piccola impresa
- Caratterizza tutti i settori
- Struttura vincente in settori tradizionali a contenuto tecnologico medio – basso
 - Economie di scala poco rilevanti
 - Forte efficienza produttiva, anche attraverso esternalità di vario tipo (distretti)
 - Ruolo esportazioni; svalutazioni competitive



Cosa è cambiato?

- Il contesto, non le dotazioni

1. Globalizzazione

- Nuovi attori con costi di produzione molto bassi

2. Euro

- Impossibilità di ricorrere a svalutazioni competitive

3. Cambiamento tecnologico: ICT

- Nuove tecnologie particolarmente adatte a imprese con “conoscenza codificata”: lean manufacturing, global value chains



La “terziarizzazione” dell’industria manifatturiera

- Imprese manifatturiere di successo si **“terziarizzano”**:
 - Focalizzano la strategia su fasi a monte e valle della produzione: progettazione, marchio, assistenza, rete distributiva
 - Ne conseguono differenziazioni del prodotto che riducono l’elasticità della domanda e permettono di reggere la sfida competitiva sui mercati internazionali
- Centralità del **capitale immateriale** – innovazione non solo tecnologica

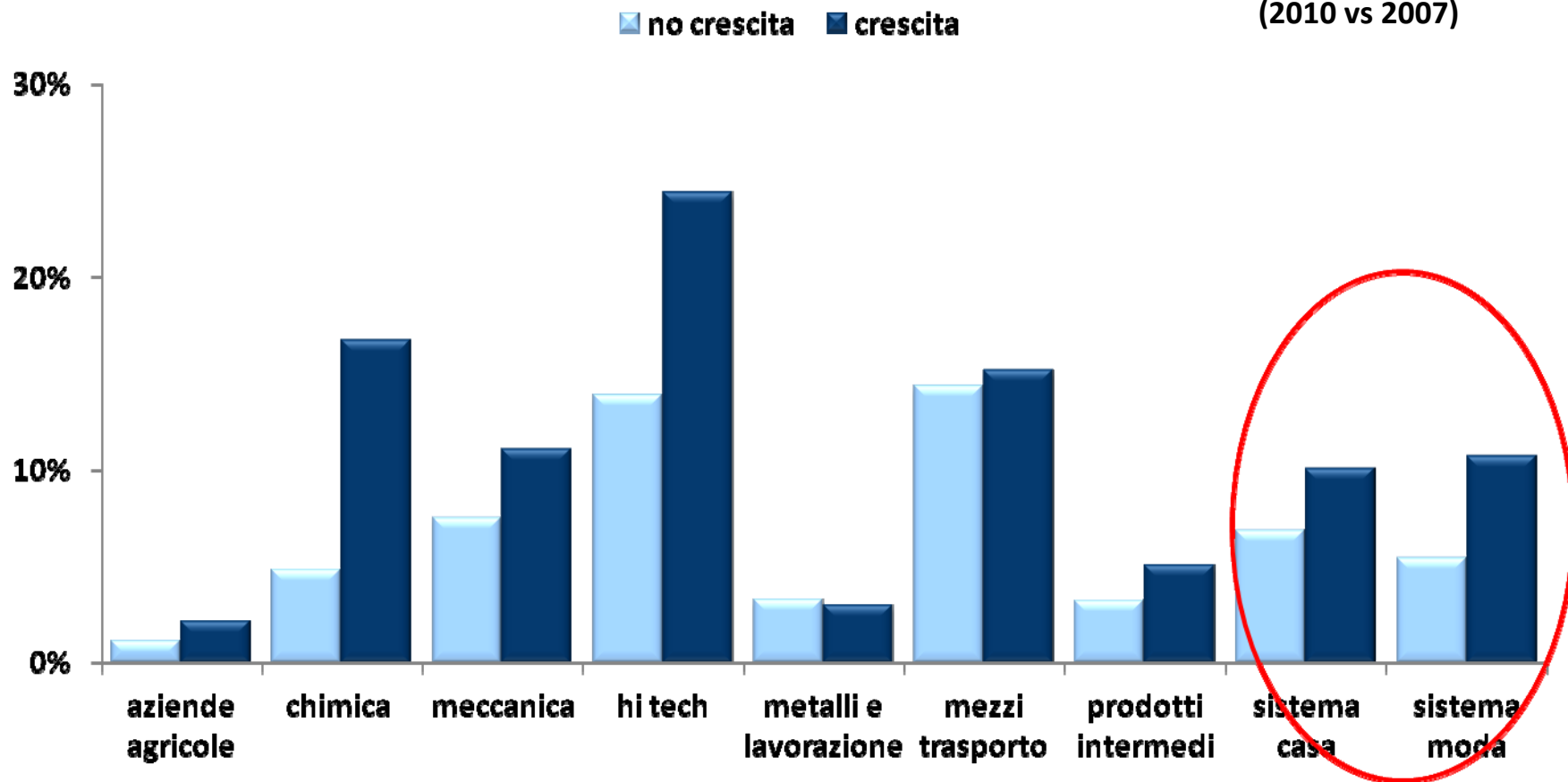


L'importanza di offrire prodotti differenziati

- Pura competizione di prezzo insostenibile
- Nel nuovo contesto competitivo prosperano imprese con **potere di mercato**
- Nel manifatturiero si ottiene con prodotti che si differenziano da quelli della concorrenza
- Tipico esempio: settori ad alta tecnologia
- Ma conta in tutti i settori
 - Evidenza aneddotica da indagine Banca d'Italia

Il peso degli investimenti immateriali nelle PMI

Attivo immateriali su totale attivo, imprese con fatturato fra 2 e 50 milioni di euro



Focus group Confindustria

Tab. 17- Tra gli obiettivi intermedi in testa la diversificazione
(frequenze relative)*

Diversificazione produttiva	50,7
Ampliamento dei mercati di esportazione	33,8
Qualità del prodotto	30,1
Upgrading produttivo	26,5
Valorizzazione del marchio/promozione/marketing	25,0
Acquisizione di società estere già attive in settori contigui	21,8
Partnership con altre società estere	17,6
Acquisizione di società italiane già attive in settori contigui	17,4
Sviluppo all'estero di nuove attività su base greenfield	14,2
Partnership con altre società italiane	12,7
Riduzione dei costi per rendere i prodotti più competitivi	10,5

Fonte: CSC Scenari industriali, focus group con circa 450 imprese “di successo”



Fatto 1:

Importanza attività immateriali rispetto a materiali

- *Implicazioni per:*
 - *Aiuti imprese: cosa sussidiamo?*
 - *Infrastrutture materiali vs. immateriali*
 - *Contesto istituzionale: immateriali necessitano di maggior tutela giuridica*



Capitale immateriale e dimensione

- Immateriali: Costi fissi sempre più determinanti
- Importanza della dimensione d'impresa
- Imprese con dimensione sufficiente per investire in capitale immateriale

“Basta con il “piccolo è bello”, bisogna convincersi che bisogna crescere, avere dimensioni maggiori per reggere la concorrenza globale, per poter fare investimenti in tecnologia, per entrare in nuovi mercati e permettersi il lusso di sbagliare, di riprovare, di aspettare ...”

Andrea Guerra, intervista a La Stampa 2 luglio 2012



Corporate governance, finanza e management

- Investimenti immateriali:
 1. Sono rischiosi
 - Imprenditori familiari poco diversificati
 - Richiedono capitale di rischio
 2. Richiedono competenze manageriali specifiche
 - Necessità di apporti manageriali esterni alla famiglia
 3. Richiedono ingenti risorse finanziarie
 - Dimensione e capitalizzazione
- Caratteristiche troppo poco presenti nelle nostre imprese

Dimensione

Quota di imprese che esportano per classe dimensionale

<i>Size Class</i>	AUT	FRA	GER	HUN	ITA	SPA	UK
10-19	69.8	44.7	45.7	58.0	65.4	51.2	54.9
20-49	63.8	59.1	65.4	64.7	73.3	63.5	62.8
50-249	88.6	75.4	78.2	79.3	86.6	76.2	76.8
more than 249	90.8	87.6	84.0	97.4	92.6	88.0	80.7
Total	72.6	57.9	63.4	67.3	72.2	61.1	64.0

Fonte: The Global Operations of European Firms, Navaretti Bugamelli Schivardi

- Piccole imprese italiane molto export oriented ma dimensione handicap
- Export aumenterebbe del 37% con struttura dimensionale tedesca



Proprietà e finanza

Struttura proprietaria e finanziaria delle imprese in sette paesi europei, 2008

	AUT	FRA	GER	HUN	ITA	SPA	UK
Quota di imprese:							
<i>A controllo estero</i>	12.8	10.3	6.3	19.8	4.1	4.5	12.2
<i>Con Venture capital nel capitale</i>	2.2	1.9	1.3	0.9	0.5	1.0	5.7
Quota di debito bancario su finanziamento totale	87.0	78.7	83.9	82.9	87.5	86.4	65.2

Fonte: The Global Operations of European Firms, Navaretti Bugamelli Schivardi

Proprietà e controllo

Tavola 8 –Quota di imprese a proprietà e gestione familiare
(in percentuale)

	imprese di proprietà familiare	<i>solo imprese familiari:</i>	
		CEO di famiglia	management di famiglia
Francia	80,0	62,2	25,8
Germania	89,8	84,5	28,0
Italia	85,6	83,9	66,3
Spagna	83,0	79,6	35,5
Regno Unito	80,5	70,8	10,4

Fonte: Bugamelli et al, Banca d'Italia, su dati EFIGE



Fatto 2: Proprietà, controllo e finanziamento delle imprese troppo dipendente da famiglia- banca

- *Implicazioni per:*
 - *Contendibilità del controllo*
 - *Capitale di rischio vs. credito bancario*
 - *Investitori istituzionali/esteri*
 - *Management*



Produttività o domanda?

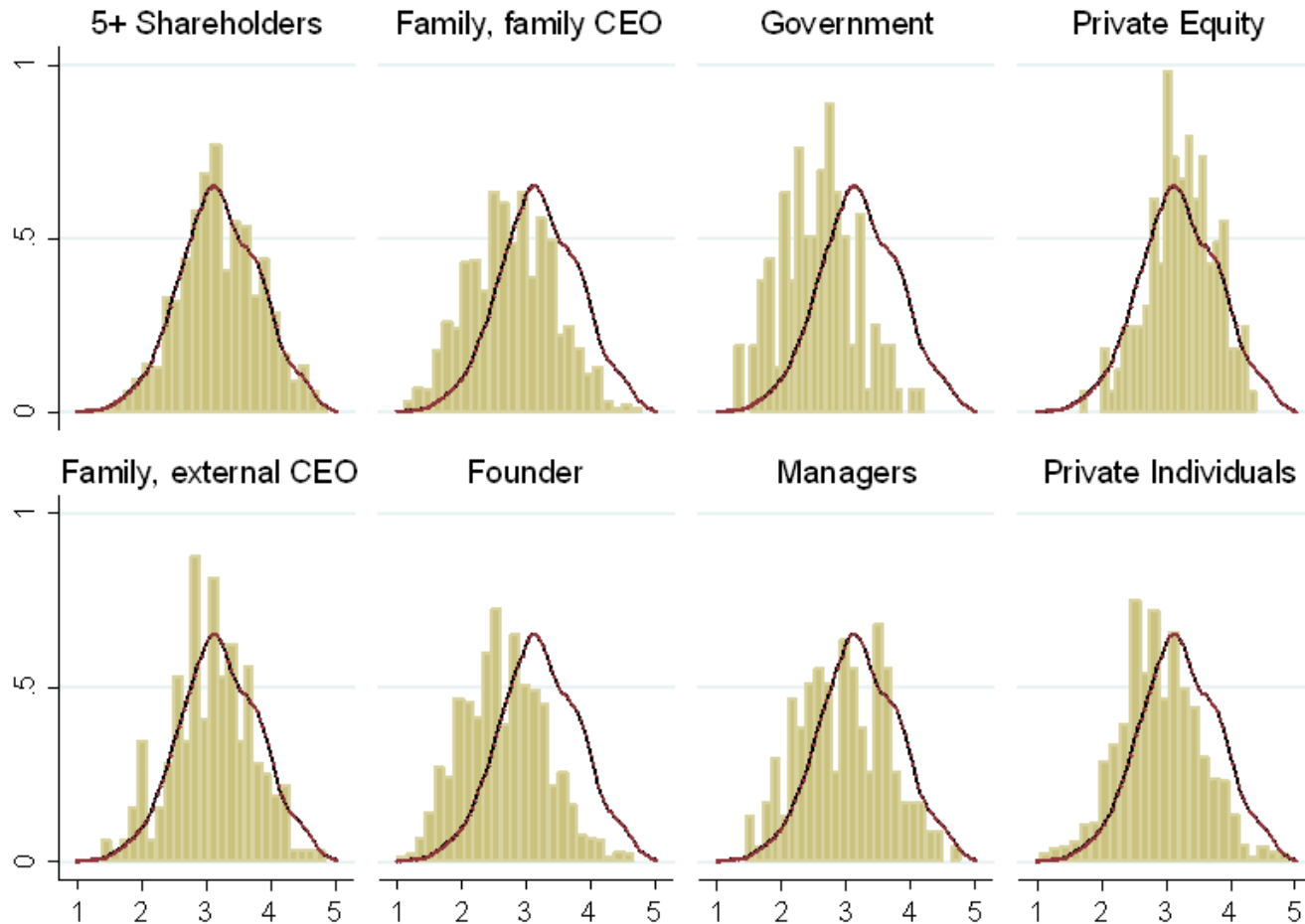
- Perché enfasi su produttività?
 1. Con prodotti differenziati, concetto di produttività più complicato
 2. Problemi di misurazione: deflatori
 3. TFP a livello di imprese: contiene anche una componente di domanda
 4. Quindi non è solo una questione di efficienza tecnica



Ruolo delle relazioni industriali

- Ma anche l'efficienza tecnica conta
- “lean production” nelle grandi imprese
- Ma in Italia la dimensione è un handicap
 - Vicenda Fiat: governabilità degli impianti
- Piccole imprese familiari suppliscono in parte a carenze normative con contratti “impliciti”
- Modello che non si può replicare su larga scala: servono contratti certi ed esigibili

Evidenza internazionale su pratiche manageriali per tipo di proprietà



Fonte: WMS (world management survey), 21 paesi



Fatto 3:

Relazioni industriali necessitano di quadro di riferimento certo

- *Implicazioni per:*
 - *Sistema di rappresentanze*
 - *Riforma del mercato del lavoro*
 - *Sistema giudiziario*

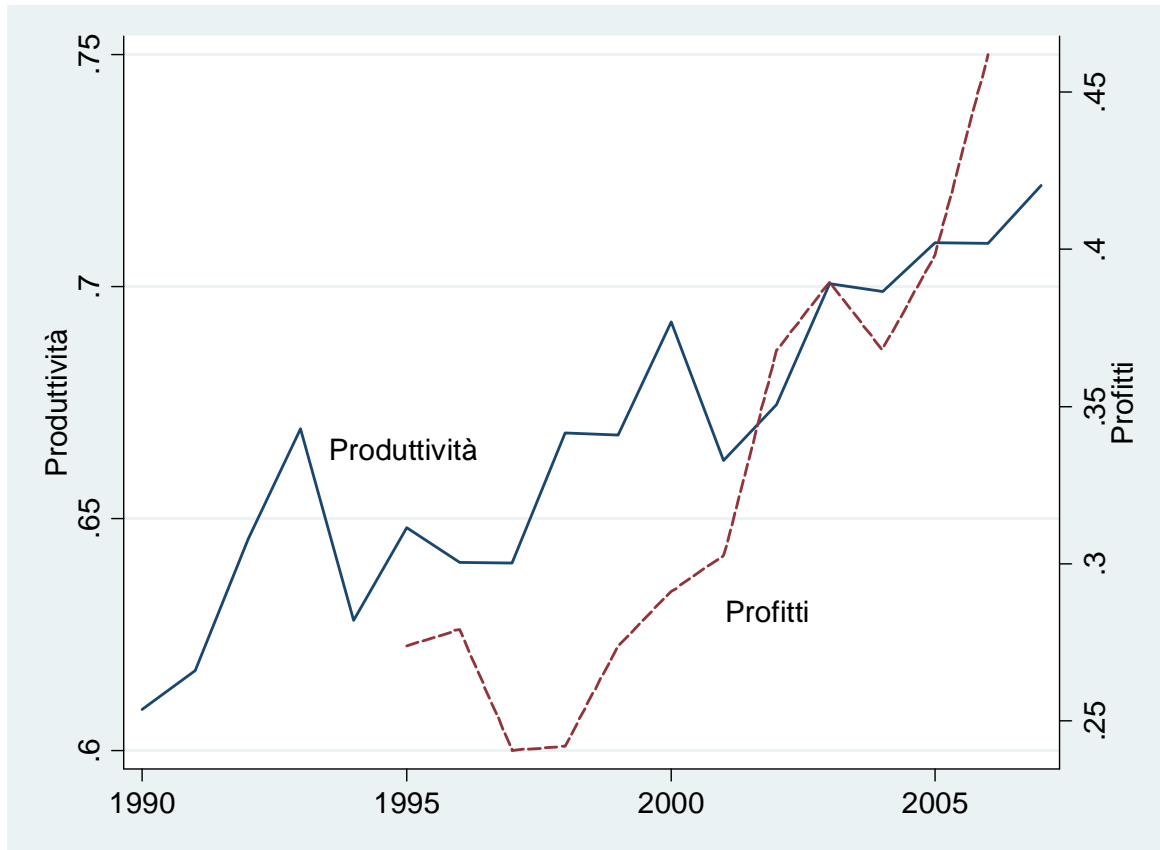


(In)Efficiente allocazione risorse

- Efficienza allocativa: le imprese buone crescono e le altre escono
- Problema: opportunità di crescita non sfruttate
- Evidenza che processo di ristrutturazione era in corso prima della crisi:
 - Dispersione nella produttività e redditività in forte aumento (figura)
 - Non vi è corrisposto un aumento della riallocazione (figura)

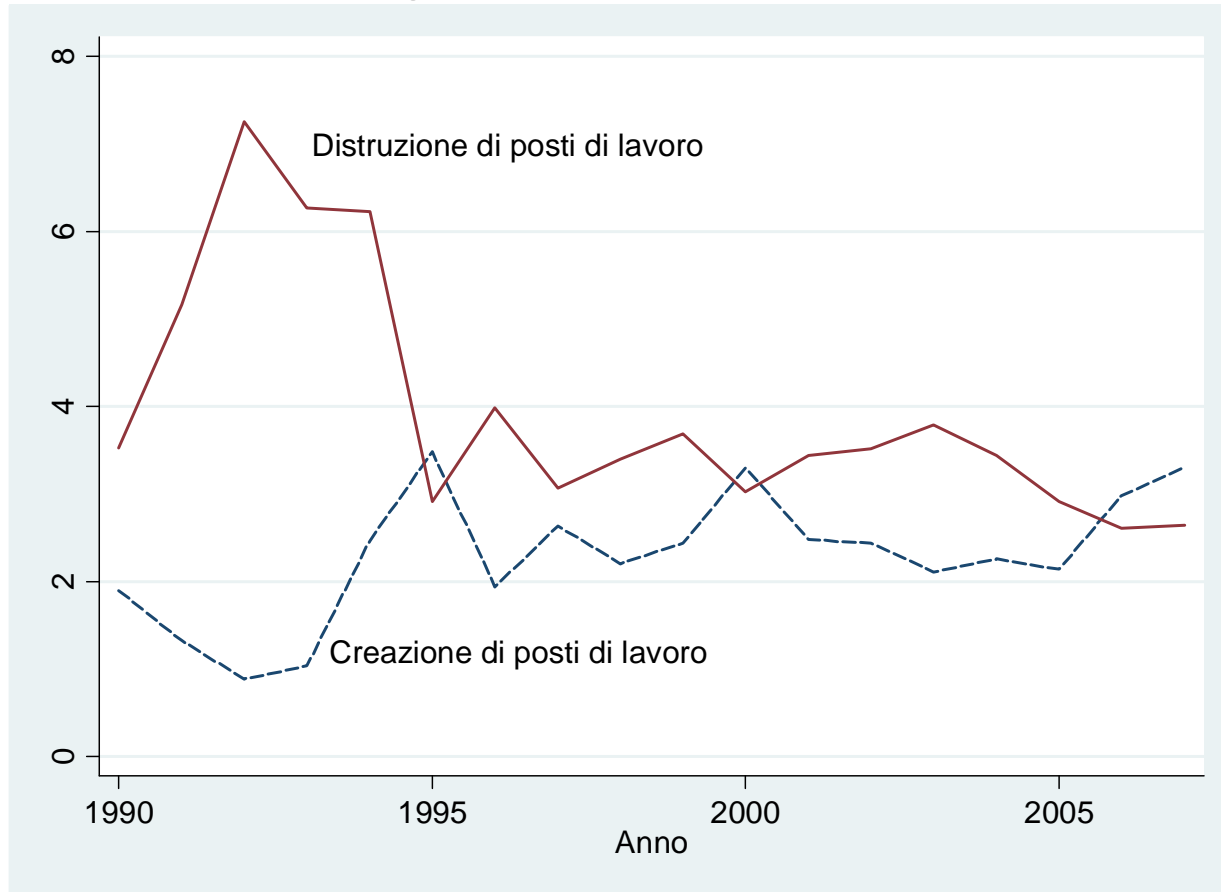


Dispersione della produttività e della redditività fra le imprese





Tasso di creazione e distruzione di posti di lavoro





Fatto 4:

Importanza efficiente allocazione delle risorse/crescita delle imprese

- *Implicazioni per:*
 - *Politiche di sostegno alle imprese*
 - *Politiche di welfare che facilitino la mobilità dei fattori - riqualificazione*



Conclusioni

- Industria italiana nel mezzo di un processo di trasformazione
- Importanza di:
 - Capitale immateriale
 - Fiananza, controllo e management
 - Governabilità impianti
 - Efficiente allocazione risorse
- Non tutti devono crescere, aprirsi finanziariamente e managerialmente....
- ...ma chi ne ha l'opportunità deve coglierla
- Quale politica industriale?

Policy: sommario

- Aiuti alle imprese (Rapporto Giavazzi)
- Finanza: operatori non bancari, contendibilità
- Capacità manageriali nelle imprese familiari
- Certezza del diritto
 - Investimenti intangibili
 - Governabilità impianti
- Efficiente allocazione del lavoro: welfare