

Collana Ricerche

Quali leve per il rilancio dell'industria? La questione dimensionale

Servizio Studi

Giugno 2007

INTESA  **SANPAOLO**

**QUALI LEVE PER IL RILANCIO DELL'INDUSTRIA?
LA QUESTIONE DIMENSIONALE**

Giovanni Foresti – Fabrizio Guelpa – Stefania Trenti

1. Introduzione	3
2. Il deterioramento delle performance dell'industria italiana: un richiamo delle principali determinanti	4
3. La questione dimensionale	7
4. Dimensione d'impresa e competitività	10
5. Primi segnali di cambiamento strutturale	19
6. Conclusioni: spunti di <i>policy</i>	23
Riferimenti bibliografici	26

Giugno 2007

1. Introduzione*

Le *performance* dell'industria italiana nel quinquennio 2001-'05 sono state insoddisfacenti, penalizzate da problemi strutturali e di competitività. Le imprese italiane esportano ancora poco nei paesi più dinamici e sono specializzate su produzioni tradizionali, la cui domanda presenta strutturalmente ritmi di crescita inferiori. La nostra specializzazione su settori maturi ci espone inoltre alle pressioni competitive dei paesi emergenti.

Vi è poi un'altra peculiarità strutturale che influenza il posizionamento competitivo dell'industria italiana. Si tratta della dimensione media contenuta delle imprese. Se, infatti, in passato la forte presenza di piccole e medie imprese (Pmi), accompagnata da un'organizzazione produttiva su base distrettuale, ha rappresentato una fonte di vantaggio competitivo per la nostra industria, negli ultimi anni sembrano emergere alcune criticità in questo modello di sviluppo. Sono, infatti, proprio le piccole imprese a registrare significative perdite di fatturato estero nei settori tradizionali e sui mercati non europei.

La contestuale fase di difficoltà dei distretti industriali non può essere considerata casuale e suggerisce che il destino della piccola impresa italiana è crucialmente legato a quello dei distretti. Ciò spinge a riflettere su come rilanciare il binomio Pmi-distretti divenuto insufficiente di fronte ad un nuovo contesto competitivo in cui non basta più limitarsi a produrre beni a prezzi competitivi, in una battaglia persa in partenza con i paesi emergenti.

Serve un salto di qualità nella fase produttiva e, soprattutto, in quelle organizzativa e distributiva. Salto che, a nostro avviso, può essere agevolato dal territorio-distretto e guidato da un aumento delle dimensioni aziendali. Come si vedrà meglio nei prossimi paragrafi, la piccola dimensione frena, infatti, la produttività e gli investimenti in innovazione e Ict. Il nanismo ostacola inoltre il potenziamento del *marketing* e della fase distributiva, come confermato anche dalle crescenti difficoltà incontrate dalle piccole imprese nel raggiungere con successo i mercati più lontani. Ecco perché, a nostro modo di vedere, la dimensione può essere una potente variabile strumentale su cui intervenire per affrontare buona parte dei problemi strutturali della nostra industria. E' inoltre una variabile sulla quale, già nel medio termine, non si possono escludere cambiamenti radicali.

Il lavoro richiama quali sono le maggiori debolezze dell'industria italiana (par. 2 e 3), quantifica il beneficio in termini di ricerca e sviluppo e produttività del lavoro di un processo di convergenza alle dimensioni medie delle imprese dei *competitor* europei (par. 4), descrive i segnali recenti di reazione da parte delle imprese (par. 5) e si chiude con alcuni spunti di *policy* (par. 6), sostenendo che solo una intensa ondata di fusioni e acquisizioni (M&A) può contribuire a un rapido aumento delle dimensioni medie delle imprese e che al riguardo meccanismi incentivanti pubblici potrebbero avere un ruolo importante.

* Si ringraziano i proff. Augusto Ninni e Sandro Arrighetti per le utili osservazioni a una versione precedente di questo articolo. Questo articolo fa tesoro anche dei suggerimenti del gruppo di lavoro congiunto Intesa Sanpaolo - Prometeia che cura il rapporto *Analisi dei Settori Industriali* e, in particolare, del contributo di Alessandra Benedini. Restiamo comunque responsabili per le opinioni espresse e per gli errori che ancora permangono. Le elaborazioni quantitative su cui si basa il lavoro non sarebbero state possibili senza il supporto di Giovanna Bocchioli.

2. Il deterioramento delle performance dell'industria italiana: un richiamo delle principali determinanti

Il quinquennio 2001-'05 si è configurato come uno dei più difficili tra quelli sperimentati dall'industria italiana dal dopo-guerra ad oggi. L'industria manifatturiera italiana si è confermata più in difficoltà rispetto a quella dei principali *partner* europei, scontando il negativo contributo del commercio estero e non più sostenuta dal mercato interno, che ha risentito della contrazione degli investimenti.

L'erosione delle quote di mercato è stata significativa, soprattutto a prezzi costanti. Anche a prezzi correnti, tuttavia, la posizione dell'Italia sui mercati mondiali è andata deteriorandosi. Altri paesi europei, caratterizzati come l'Italia da maggiori costi rispetto ai paesi dell'Est o alla Cina, hanno saputo mantenere o addirittura migliorare il proprio ruolo tra gli esportatori mondiali. La Germania, in particolare, appare come il paese europeo che negli ultimi anni è riuscito meglio di altri a fare crescere le proprie esportazioni, riguadagnando quote di mercato sul commercio mondiale.

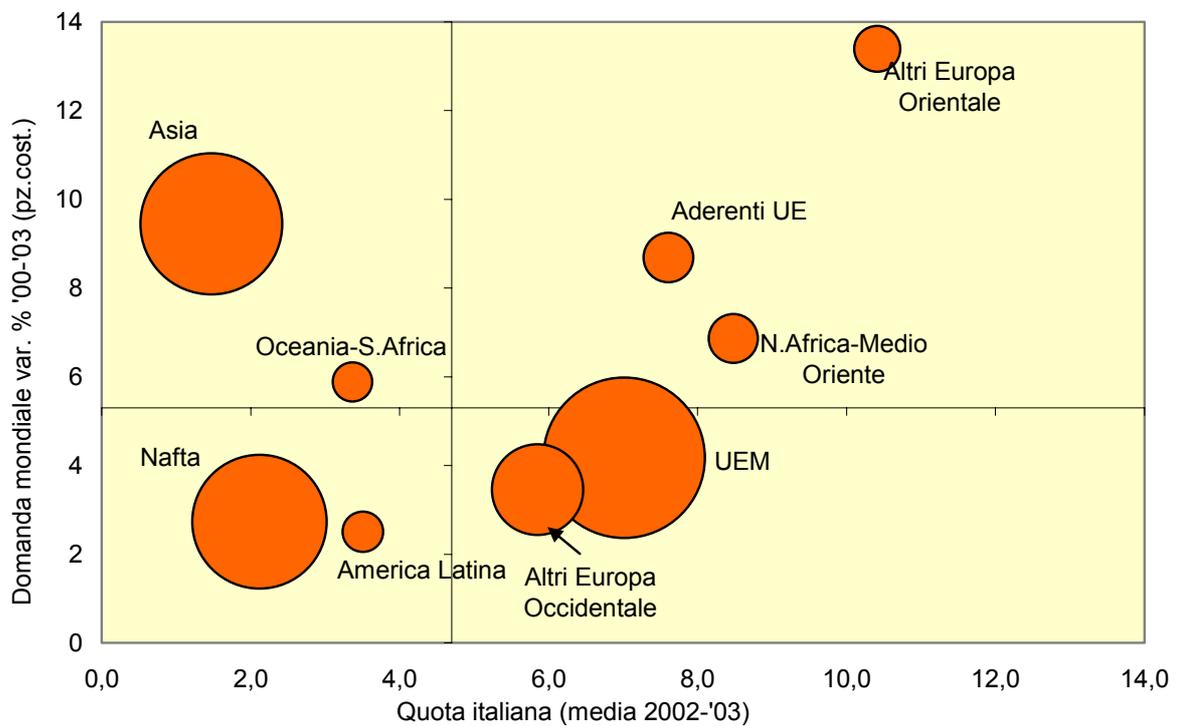
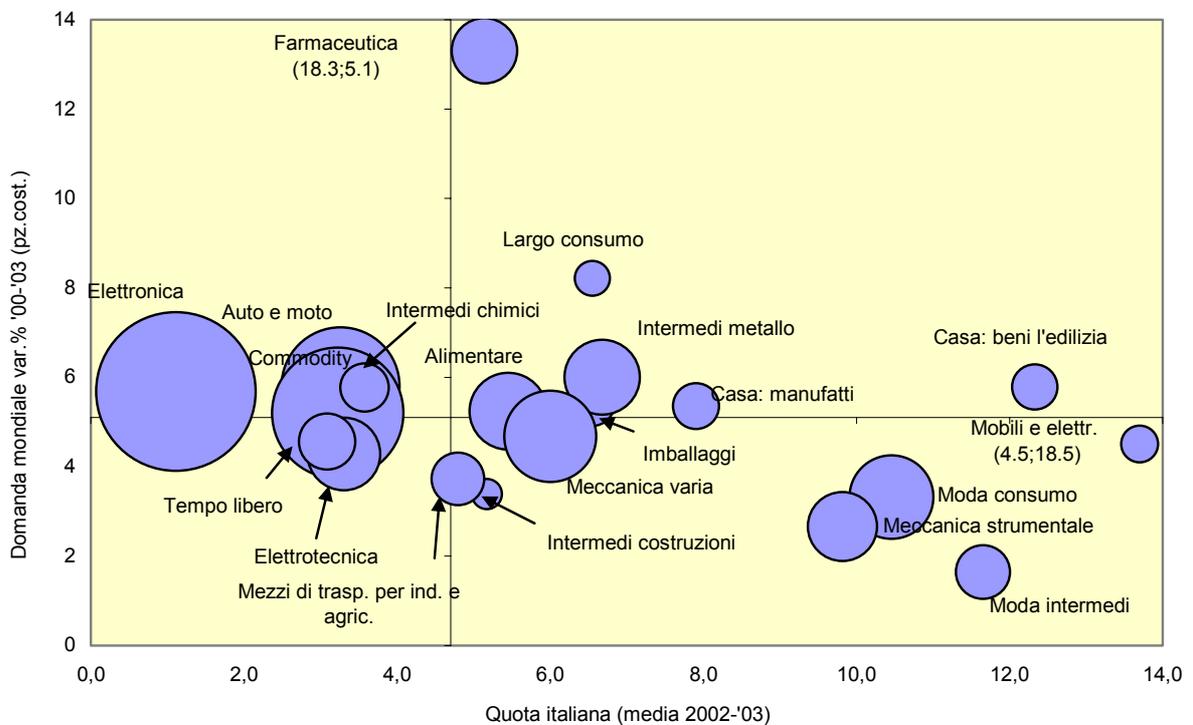
I motivi di queste *performance* insoddisfacenti dell'industria italiana possono essere ricondotti a tre fattori:

- l'orientamento geografico delle esportazioni verso aree poco dinamiche;
- la specializzazione settoriale su prodotti caratterizzati da uno sviluppo contenuto della domanda mondiale;
- la bassa competitività (soprattutto tecnologica e non-price).

Le maggiori difficoltà del nostro paese nel fronteggiare i nuovi concorrenti e nel beneficiare della forte spinta creata dalla crescita del commercio mondiale derivano sicuramente da un orientamento delle nostre esportazioni verso mercati a bassa crescita. I paesi dell'Unione europea, ad esempio, caratterizzati da un profilo di crescita assai debole negli ultimi anni, rappresentano una quota significativa delle nostre esportazioni. La Germania, la cui domanda interna negli ultimi cinque anni non è cresciuta, è tuttora il nostro principale mercato di sbocco. All'opposto i paesi a maggiore dinamica di crescita e di importazioni, come quelli asiatici, costituiscono una quota decisamente ridotta del nostro *export* (figura 1).

L'unica area a forte incremento delle importazioni su cui l'Italia detiene quote significative sono i paesi dell'Europa centro orientale, che tuttavia presentano dimensioni delle importazioni particolarmente ridotte. La maggior parte delle esportazioni italiane verso questi paesi sono costituite, peraltro, da prodotti intermedi (in particolare del Sistema moda, tessile e cuoio), inviati dalle imprese italiane per la successiva lavorazione locale da parte di fornitori e/o propri impianti.

Parallelamente, i settori che costituiscono i punti di forza del Made in Italy - Sistema casa, Sistema moda e Meccanica strumentale - presentano una bassa dinamica della domanda mondiale e ricoprono un ruolo non di primo piano sul commercio mondiale di manufatti (figura 2).

Fig. 1 - Le difficoltà all'export dell'industria manifatturiera italiana: Effetto geografico**Fig. 2 - Le difficoltà all'export dell'industria manifatturiera italiana: Effetto settoriale**

La dimensione del cerchio indica il peso del settore o dell'area geografica sul commercio mondiale

Fonte: Intesa Sanpaolo - Prometeia, Analisi dei Settori Industriali

I riflessi delle caratteristiche del modello di specializzazione internazionale dell'Italia possono essere riassunti dalla *constant market shares analysis* (CMS)¹. L'applicazione della CMS alla quota di mercato italiana conferma quanto osservato nelle figure 1 e 2, rilevando come il deterioramento della posizione italiana nel periodo 1997-2005 sia spiegato, almeno in parte, dalla peculiare specializzazione produttiva e geografica dell'Italia. La CMS mostra, però, che una buona fetta del ridimensionamento della quota italiana (il 50% circa) non dipende da fattori strutturali, ma da un effetto negativo di competitività (Ice, 2006), che, oltre a riflettere mutamenti nei prezzi relativi, cattura anche il miglioramento/peggioramento relativo nella qualità dei prodotti, nella capacità di soddisfare le richieste della clientela, etc.. L'industria italiana, pertanto, come più volte sottolineato anche nel dibattito economico e politico, soffre anche di un problema di competitività, che ha impedito alle esportazioni italiane di beneficiare della buona crescita della domanda mondiale, a differenza di quanto sperimentato da altri paesi europei. Questo dipende in parte dall'incapacità di utilizzare leve competitive diverse dal prezzo, ma anche dalla specializzazione su prodotti a basso contenuto tecnologico, che, oltre a presentare mercati più maturi e meno dinamici, sono anche maggiormente esposti alla concorrenza dei paesi emergenti. Le basse barriere all'entrata e la natura *labour intensive* di molti di questi prodotti ne fanno i settori chiave delle prime fasi di industrializzazione di un paese emergente, su cui successivamente vengono costruite nuove specializzazioni (dalla meccanica destinata alle produzioni di beni tradizionali fino all'alta tecnologia). La caduta definitiva delle barriere al commercio internazionale della filiera del tessile/abbigliamento e la modifica dei contingenti sulle esportazioni di calzature da parte degli emergenti, Cina *in primis*, hanno pertanto solamente contribuito ad esacerbare le pressioni competitive percepite dai nostri produttori di beni tradizionali. Un'analisi condotta sulle esportazioni mondiali durante gli anni '90 mostra come l'Italia è tra i paesi che hanno maggiormente sofferto della concorrenza cinese, anche dopo aver tenuto conto della dinamica dei mercati e dei settori di sbocco (Foresti, 2004).

¹ Per un approfondimento sulla CMS si rimanda a Iapadre (1994).

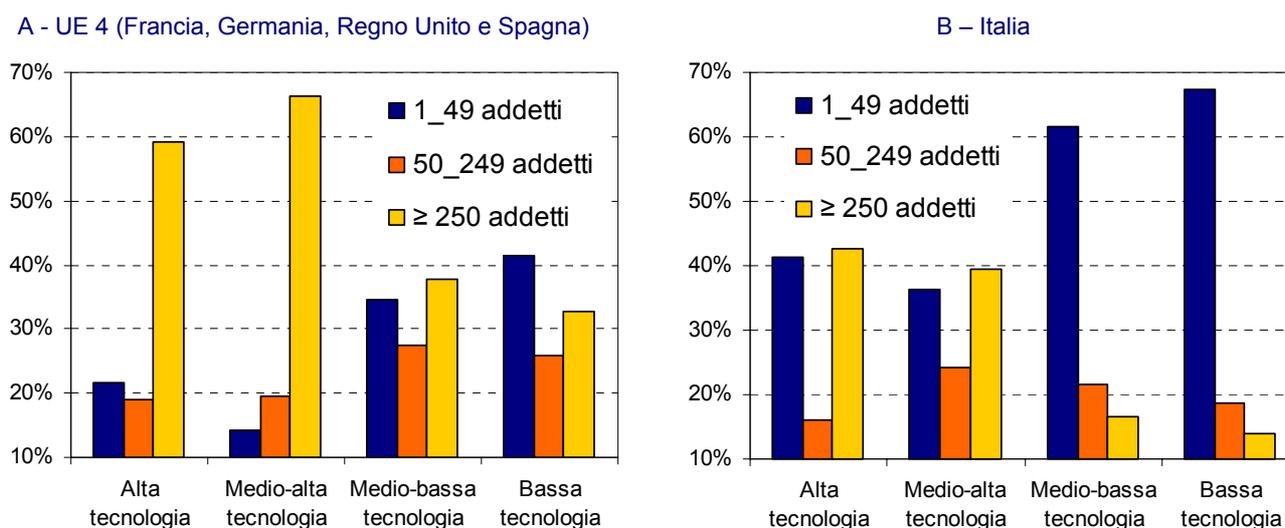
3. La questione dimensionale

A nostro avviso esiste un'altra peculiarità strutturale che influenza, e non poco, il posizionamento competitivo dell'Italia. Si tratta della dimensione media contenuta delle imprese² che, a ben vedere, permea buona parte dei fattori di debolezza dell'industria italiana.

Il "nanismo" delle imprese italiane è strettamente connesso alla specializzazione produttiva italiana. Nel nostro paese, come nelle principali economie europee, infatti, il peso delle piccole imprese è più elevato nei settori a bassa tecnologia, ovvero nei settori dove l'Italia presenta una spiccata specializzazione. Peraltro, le imprese italiane presentano dimensioni inferiori rispetto al resto d'Europa anche all'interno di comparti produttivi caratterizzati dalla medesima intensità tecnologica (fig. 3). Nei settori a bassa tecnologia, ad esempio, l'industria italiana impiega quasi il 70% degli addetti nelle piccole imprese, una percentuale di gran lunga superiore al 40% circa osservato nei principali paesi europei. Ciò si riflette ovviamente sui dati di commercio con l'estero che vedono una presenza rilevante delle piccole imprese italiane nelle esportazioni di produzioni a bassa tecnologia.

Fig. 3 – Addetti per classe dimensionale e intensità tecnologica in UE 4 e Italia, 2002

(comp. % degli addetti)



Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

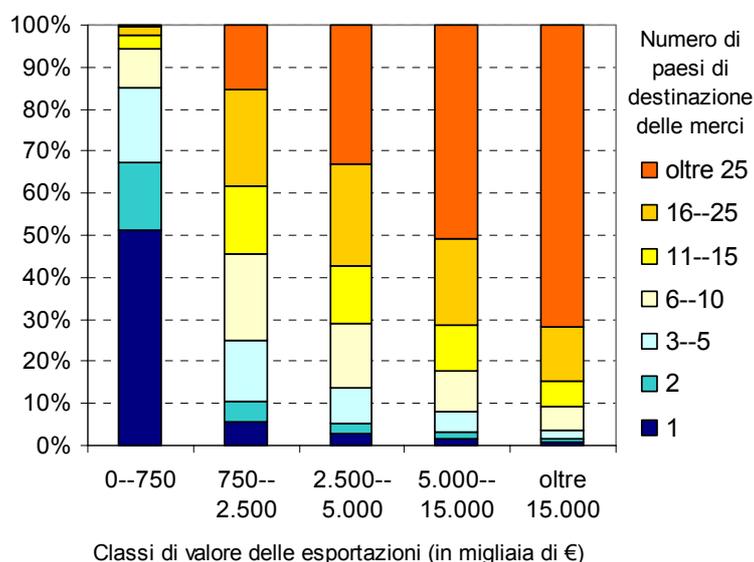
Il "nanismo" delle imprese italiane si riflette, inoltre, sul grado di diversificazione geografica, che è una funzione crescente delle dimensioni aziendali: tanto più

² In Italia è noto come la piccola e media impresa rappresenti una buona fetta dell'industria manifatturiera e la grande impresa abbia una rilevanza relativamente contenuta. Nel nostro paese le piccole imprese (meno di 50 addetti) occupano quasi il 57% degli occupati. Questa percentuale scende notevolmente negli altri paesi europei: in Germania, Regno Unito e Francia, infatti, si colloca rispettivamente al 21.3%, al 28.1% e al 31.8%. Le discrepanze maggiori si osservano per le piccolissime imprese (con meno di 10 addetti): in questo caso, infatti, la quota di occupati in Italia è pari al 25.7%, mentre scende al 6.8% in Germania, al 10% nel Regno Unito e al 12.4% in Francia. Per converso, nell'industria italiana pesano relativamente poco le imprese con più di 250 addetti: in queste unità, infatti, lavora solo il 22.5% degli addetti manifatturieri italiani, mentre in Germania, Regno Unito e Francia trova impiego rispettivamente il 54.9%, il 46.1% e il 45.6% degli occupati. Maggiori similarità con la struttura dimensionale italiana si registrano nel caso spagnolo. E tuttavia il gap dimensionale italiano rimane anche nei confronti della Spagna.

un'azienda è grande quanto più aumenta il numero dei paesi di destinazione delle merci, con indubbi vantaggi in termini di rischio congiunturale, geopolitico, di cambio, etc. (fig. 4).

Fig. 4 – Operatori per classe di valore delle esportazioni e numero di paesi di destinazione, 2004

(comp. % del numero di operatori)



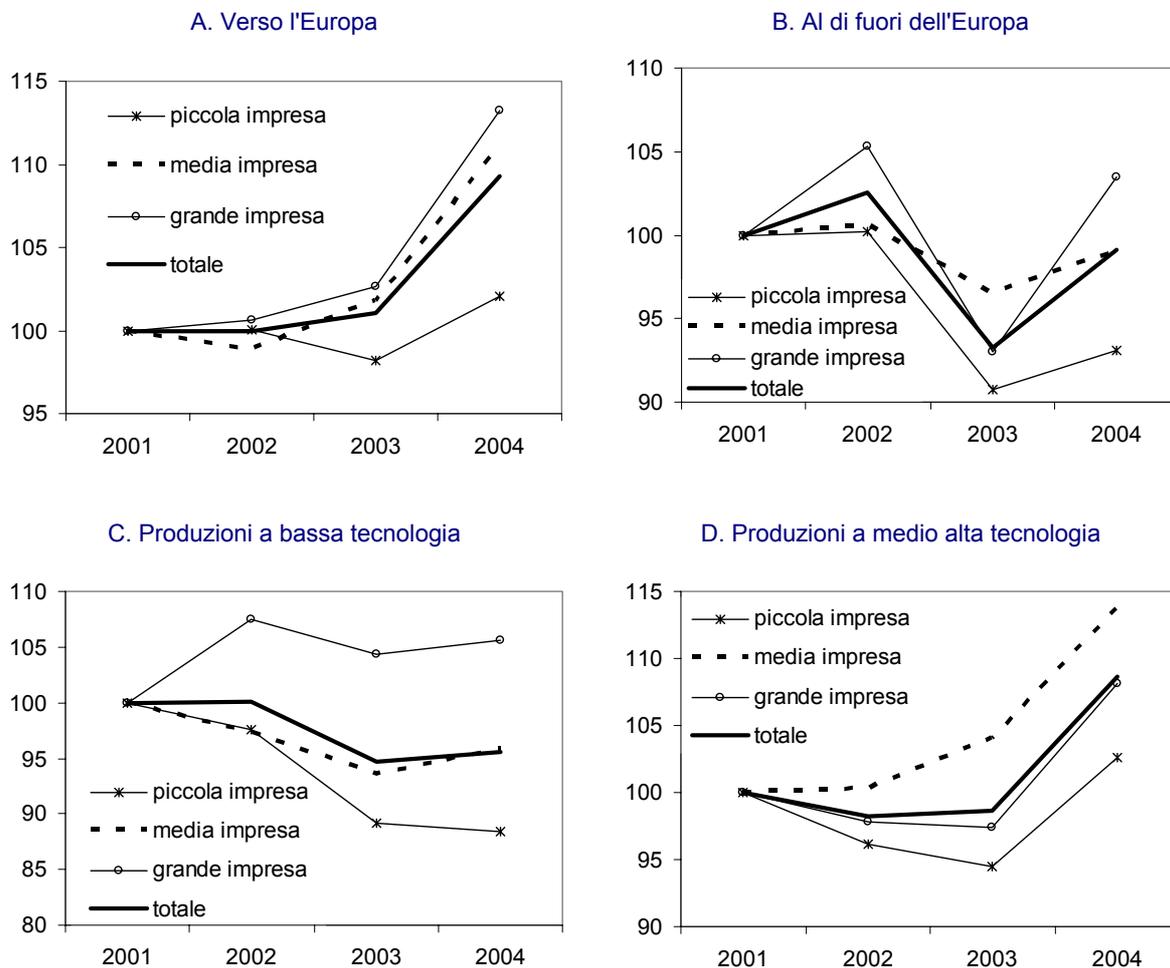
Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Istat-Ice

Il basso grado di diversificazione dei mercati di sbocco delle piccole imprese italiane si è riflesso sulla loro capacità di adattarsi ai mutamenti di composizione del commercio internazionale ovvero di rivedere più o meno velocemente i propri sbocchi commerciali (Ice, 2006), con evidenti ripercussioni sulla perdita di competitività della nostra industria sui mercati internazionali. Nel periodo 2001-'04, infatti, le imprese minori sono state le principali responsabili delle non soddisfacenti *performance* all'*export*, per quanto riguarda le destinazioni UE e, soprattutto, quelle extra-UE (fig. 5). L'inasprimento del panorama competitivo internazionale sembra, dunque, aver colpito in misura maggiore le imprese di piccole dimensioni, poco diversificate e meno attrezzate da un punto di vista organizzativo e distributivo. Esse sui mercati europei sono state frenate dal rallentamento della domanda e dalla concorrenza di prezzo dei produttori dislocati nei paesi emergenti, mentre al di fuori dell'Europa, oltre a risentire della svalutazione del dollaro che le ha fortemente penalizzate negli Stati Uniti, non sono state in grado di raggiungere con successo i mercati di sbocco più dinamici ma anche più lontani e meno conosciuti. In questo contesto hanno sofferto, in particolare, le piccole imprese dei settori tradizionali del Made in Italy, dove si concentrano i distretti industriali. Nei settori a bassa tecnologia sono state le imprese di maggiori dimensioni ad ottenere le migliori *performance* sui mercati esteri, riuscendo, in taluni casi, anche ad incrementare significativamente il valore delle proprie vendite (come nella filiera pelli e dell'alimentare), o a mantenerlo stabile (come nell'industria dei mobili), oppure a contenere il calo (tessile-abbigliamento). Nei settori a maggiore contenuto tecnologico le piccole imprese hanno mostrato minori segni di debolezza, pur ottenendo *performance* mediamente inferiori a quelle registrate dalle grandi imprese e, soprattutto, da quelle medie. Queste ultime hanno raggiunto punti di eccellenza nei settori della

filiera dei metalli e dei beni di investimento (meccanica, elettromeccanica, mezzi di trasporto).

Fig. 5 - Export per classi dimensionali

(2001=100)



Nota: piccola impresa (fino a 49 addetti), media impresa (tra 50 e 249 addetti), grande impresa (almeno 250 addetti).

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat-ICE

4. Dimensione d'impresa e competitività

Il processo di recupero di adeguate *performance* del sistema produttivo italiano dipende a nostro avviso dalla crescita delle dimensioni aziendali medie. In effetti le debolezze strutturali e il *deficit* di competitività descritti nei paragrafi precedenti sono spesso influenzati dal “nanismo”, nell'attuale contesto competitivo, delle imprese italiane. In generale, le imprese “vincenti”, anche in settori “tradizionali” come quelli del Sistema moda e del Sistema casa, sono caratterizzate da un *mix* di strategie che ruotano attorno all'innovazione e alla sua valorizzazione attraverso il *marketing*, nonché a una gestione complessa di una rete internazionale di clienti/fornitori resa possibile da un uso intenso dell'Ict (Guelpa e Trenti, 2006). Queste strategie sono caratterizzate da notevoli economie di scala e da una forte complementarità, per cui è difficile che si possano estendere in modo completo alla maggioranza delle imprese.

In particolare, così come evidenziato dai risultati ottenuti sui mercati internazionali, sono le imprese più piccole ad essere maggiormente in difficoltà nell'implementare queste attività (R&S, commercializzazione, diversificazione degli sbocchi commerciali, rapporti con fornitori ed acquirenti etc.), che sono fondamentali per fronteggiare il nuovo contesto competitivo. Ciò si riflette anche in una minore produttività del lavoro nelle Pmi. Diventa, quindi, indispensabile un salto dimensionale, come prerequisito per innalzare la produttività e sviluppare strategie altrimenti precluse (R&S, Ict, *marketing*).

Nei paragrafi che seguono si cercherà di stimare l'impatto della struttura settoriale e dimensionale dell'industria italiana sul livello e sul recente rallentamento della produttività del lavoro italiana (par. 4.1 e 4.2)³. L'analisi offrirà alcune risposte ad una serie di interrogativi, mettendo in primo piano la rilevanza della questione dimensionale rispetto alla specializzazione produttiva. Essa, però, stimolerà ulteriori domande visto che una parte del peggioramento del *deficit* italiano di produttività resta non spiegata anche tenendo conto della peculiare struttura produttiva italiana. Questa quota residua è verosimilmente influenzata da una serie di fattori *non price*, tra cui spiccano la bassa intensità di R&S⁴ e di Ict⁵ presente nel nostro sistema produttivo (par. 4.3).

4.1 Come varia la produttività in funzione della struttura settoriale e dimensionale

La peculiare specializzazione produttiva italiana, concentrata sui settori a bassa tecnologia, e il “nanismo” delle imprese italiane possono aver causato il *deficit* di produttività del lavoro⁶ che l'industria italiana evidenzia rispetto ai principali

³ Per una trattazione più estesa cfr. Foresti, Guelpa e Trenti (2006).

⁴ Per una trattazione più estesa cfr. Foresti (2005).

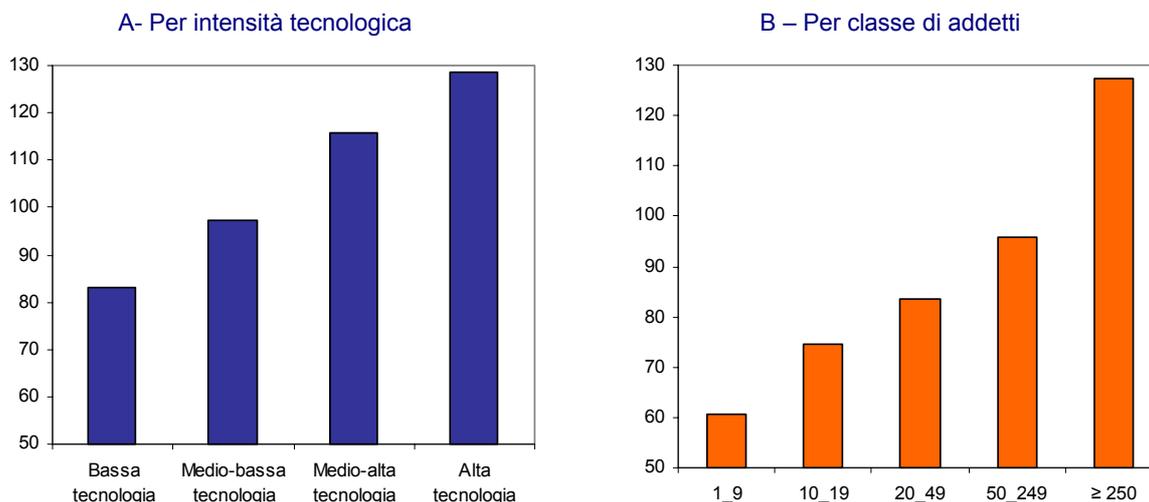
⁵ Per una trattazione più estesa cfr. Trenti (2003).

⁶ La produttività del lavoro, su cui si concentra questa parte del lavoro, è una misura parziale della produttività visto che può essere influenzata dai cambiamenti nella proporzione dei fattori utilizzati, oltre che dal miglioramento dell'efficienza tecnica e organizzativa. Esistono, inoltre, notevoli difficoltà metodologiche nei confronti internazionali sulla produttività. Questi esercizi, infatti, risentono del grado di armonizzazione dei dati utilizzati (ad esempio, i prezzi edonici, che “catturano” i miglioramenti qualitativi, vengono utilizzati solo in alcuni paesi), del modo in cui i dati vengono convertiti in un'unica valuta (tasso di cambio vs. parità di potere d'acquisto), dell'anno in cui viene realizzato il confronto, delle modalità con cui viene misurato il lavoro (ore, lavoratori, dipendenti, che, a loro volta, sono funzione della regolamentazione del lavoro, etc.; Skoczylas e Tissot, 2005). I dati relativi alla

paesi europei (Francia, Germania e Regno Unito) e che si è ampliato tra il 1996 e il 2002. La produttività, infatti, aumenta al crescere dell'intensità tecnologica e della dimensione aziendale (fig. 6). Anche in Italia la produttività varia generalmente in funzione della struttura produttiva e dimensionale.

Fig. 6 - Produttività del lavoro nell'industria manifatturiera europea per intensità tecnologica e classe dimensionale, 2002

(valore aggiunto a prezzi 2000 per persona occupata; media manifatturiero dell'Ue 5 = 100)



Nota: Ue 5: Francia, Germania, Italia, Regno Unito e Spagna

Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Eurostat e Groningen Growth and Development Centre

E' possibile cercare di cogliere gli effetti delle specificità italiane (peso delle Pmi e dei settori tradizionali) sui livelli e sull'evoluzione della produttività del lavoro. A questo fine è necessario scomporre algebricamente⁷ il *deficit* di produttività italiano in tre componenti:

- fattore dimensionale: che misura quanta parte del *deficit* italiano di produttività sia attribuibile alla rilevanza delle piccole imprese;
- fattore settoriale: che stima l'impatto del maggiore peso dei settori tradizionali;
- fattore competitivo: che indica quanta parte del *deficit* di produttività italiano sia spiegato dalla bassa produttività che caratterizza mediamente l'industria italiana (a parità di struttura produttiva e dimensionale).

Attraverso la scomposizione è possibile stimare quanto aumenterebbe la produttività dell'industria manifatturiera italiana nel 2002 se la struttura produttiva e dimensionale italiana corrispondesse a quella degli altri principali paesi europei.

produttività del lavoro nel complesso delle economie risentono inoltre dei notevoli problemi di misurazione del valore aggiunto dei servizi. Non vanno, inoltre, trascurate le difficoltà metodologiche nel misurare/attribuire correttamente l'attività economica svolta dalle multinazionali all'interno o all'esterno delle economie avanzate. Per ovviare, anche se solo parzialmente, a questi inconvenienti è stata utilizzata la banca dati del Groningen Growth and Development Centre che cerca di armonizzare i dati di contabilità nazionale delle principali economie avanzate.

⁷ Nel calcolo si determina, oltre ai tre fattori citati, anche un residuo tecnico che per semplicità di esposizione è stato trascurato nella presentazione dei risultati. La scomposizione è stata effettuata utilizzando 5 classi dimensionali (da 1 a 9 addetti; da 10 a 19 addetti; da 20 a 49 addetti; da 50 a 249 addetti; con almeno 250 addetti) e 21 settori economici.

In altre parole si è combinata la produttività italiana, a parità di settore e di classe dimensionale, con la specializzazione produttiva e dimensionale degli altri paesi. I risultati di questa simulazione sono riportati nella tabella 1.

E' evidente come la produttività dell'industria manifatturiera italiana aumenterebbe in misura non trascurabile, mostrando incrementi che oscillerebbero tra il 5.3%, osservato nel caso in cui la struttura produttiva italiana divenisse uguale a quella spagnola, e il 24.1%, stimato nel caso in cui l'industria italiana avesse la stessa struttura industriale inglese⁸.

La produttività italiana, più in generale, salirebbe del 21% circa se l'industria italiana avesse la struttura industriale media di Francia, Germania e Regno Unito (Ue 3)⁹. E' evidente, inoltre, come l'effetto dimensionale sia più rilevante (il doppio circa: 13.8% vs. 7% se si utilizza la struttura dell'Ue 3) di quello settoriale: ciò suggerisce che una via d'uscita ai problemi italiani può essere rappresentata, più che dalla ristrutturazione settoriale, dalla crescita dimensionale.

Tab. 1 - Di quanto aumenterebbe nel 2002 la produttività italiana se cambiasse la struttura produttiva?
(variazioni %)

Struttura di:	Francia	Regno Unito	Germania	Spagna	Ue 3 (a)	Ue 4 (b)
Struttura dimensionale	11.9	15.2	14.1	4.6	13.8	12.5
Specializzazione produttiva	6.9	8.9	6.2	0.6	7.0	6.0
Struttura produttiva e dimensionale	18.8	24.1	20.2	5.3	20.8	18.5

(a) Francia, Germania e Regno Unito; (b) Francia, Germania, Regno Unito e Spagna

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat e Groningen Growth and Development Centre

4.2 Come può essere spiegato l'allargamento del deficit di produttività italiano tra il 1996 e il 2002?

Oltre ai livelli di produttività, il cui confronto internazionale risente di notevoli problemi metodologici, può essere interessante capire quale sia l'impatto della struttura settoriale e dimensionale italiana sul peggioramento della produttività del lavoro osservato nell'industria italiana tra il 1996 e il 2002.

La scomposizione presentata sopra, se realizzata per il 1996 e il 2002, consente di capire quanta parte dell'allargamento del *gap* di produttività italiano sia da ricondurre ad un mancato adeguamento delle dimensioni aziendali o della specializzazione produttiva delle imprese italiane o ad un peggioramento della "competitività"¹⁰.

La tabella 2 evidenzia che l'allargamento del *deficit* italiano di produttività tra il 1996 e il 2002 sia da ricondurre solo minimamente ad un mancato adeguamento strutturale: la specializzazione produttiva sembra non avere avuto responsabilità, mentre l'evoluzione della struttura dimensionale spiega "solo" il 17% del

⁸ Va precisato che l'esercizio di simulazione presentato non risente della metodologia utilizzata per "convertire" i valori nazionali in un'unica valuta. In altre parole, gli effetti della struttura produttiva e dimensionale sono gli stessi sia che si utilizzi il tasso di cambio del 2000 o che si ricorra al PPP del 2000.

⁹ Il deficit di produttività risulterebbe dimezzato se quantificato convertendo i valori nazionali con il tasso di cambio del 2000 e colmato se calcolato utilizzando il PPP del 2000.

¹⁰ Il termine competitività esprime in questo contesto la capacità o l'incapacità delle imprese di conseguire risultati migliori in termini di evoluzione della produttività rispetto a competitor di pari specializzazione produttiva e dimensione.

peggiore (nei confronti dell'Ue 3). Gran parte dell'ampliamento del *gap* italiano di produttività rispetto ai principali paesi europei sembra riconducibile a problemi di competitività, che rimane anche dopo aver controllato l'effetto della specializzazione e del peso delle Pmi. In altre parole, anche a parità di struttura produttiva le imprese italiane accusano tra il 1996 e il 2002 una peggiore dinamica della produttività.

Tab. 2 - Come può essere spiegato il peggioramento del deficit di produttività italiano tra il 1996 e il 2002?
(composizione %)

	Mancato adeguamento		Peggioramento della "competitività"	Totale
	dimensionale	Settoriale		
verso la Francia	11	-1	90	100
verso il Regno Unito	17	14	69	100
verso la Germania	23	-11	88	100
verso l'Ue 3 (a)	17	1	82	100

(a) Francia, Germania e Regno Unito

Nota: valori positivi (negativi) indicano un contributo positivo (negativo) al peggioramento del deficit di produttività italiano

Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Eurostat e Groningen Growth and Development Centre

La tabella 3 mostra in quali settori e dimensioni aziendali si è verificato un peggioramento della competitività. Emerge chiaramente come siano state soprattutto le piccole imprese ad accusare il *deficit* maggiore. Le imprese minori hanno incontrato problemi sia nelle produzioni ad alta tecnologia sia in quelle a bassa tecnologia. Solo i piccoli produttori di beni alimentari non hanno registrato un peggioramento di competitività rispetto alle loro controparti europee. In questo settore le piccole e medie imprese hanno potuto far leva su mercati locali ancora relativamente chiusi e su una forte differenziazione dei prodotti, legata anche alle tradizioni enogastronomiche locali.

Tab. 3 – Contributo settoriale e per dimensione al peggioramento della competitività italiana rispetto all'Ue 3 (a)

(peggiore della competitività italiana rispetto all'Ue 3 = 100; composizione %)

	1_9	10_19	20_49	1_49	50_249	≥ 250	totale
Attività manifatturiera	24,1	11,5	23,6	59,2	17,3	23,5	100,0
Alta tecnologia	2,5	1,0	0,2	3,7	2,3	9,0	15,0
Medio-alta tecnologia	5,8	1,7	7,9	15,4	6,1	16,1	37,7
di cui:							
Chimica	1,2	0,6	2,3	4,0	3,2	11,1	18,2
Meccanica	2,2	0,0	2,4	4,7	-0,4	0,7	5,0
Medio-bassa tecnologia	8,2	7,6	7,2	22,9	6,6	5,8	35,4
di cui:							
Fabb. prodotti in metallo (a)	4,4	1,8	4,2	10,4	-0,1	0,6	10,9
Bassa tecnologia	7,6	1,2	8,4	17,2	2,4	-7,5	12,0
di cui:							
Alimentari	-0,9	-0,3	-0,3	-1,4	-4,3	-2,4	-8,2
Tessile e abbigliamento	5,3	0,1	3,2	8,6	3,4	-0,7	11,3
Cuoio e calzature	0,3	3,4	1,7	5,4	1,8	0,5	7,7
Legno, mobili, oreficeria e altro (b)	2,5	-3,2	2,1	1,4	-0,9	-0,9	-0,4

(a) Francia, Germania e Regno Unito

Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Eurostat e Groningen Growth and Development Centre

Il quadro si presenta piuttosto variegato nelle classi dimensionali medio-grandi. Le imprese di grandi dimensioni dei settori tradizionali (tessile-abbigliamento, concia-calzature, legno-mobili, oreficeria) sono addirittura riuscite a guadagnare terreno in termini di competitività rispetto alle loro rivali europee di pari dimensioni. Le imprese medie e grandi specializzate nella filiera dei metalli (Meccanica e Fabbricazione di prodotti in metallo) hanno anch'esse evidenziato una migliore dinamica della produttività, mentre gli operatori di grandi dimensioni della chimica e dell'alta tecnologia hanno subito un deterioramento della loro posizione competitiva.

4.3 Ict e R&S: una possibile spiegazione al deficit italiano di competitività

Il peggioramento della competitività dell'industria italiana e, soprattutto, delle piccole imprese risente di altre specificità del contesto italiano. Tra queste rientrano l'inefficienza dei servizi alle imprese, l'eccessiva burocrazia, la carenza di infrastrutture, la bassa intensità di ricerca e sviluppo, il minor utilizzo dell'Ict e, più in generale, delle leve competitive diverse dal prezzo (qualità, *marketing*, *branding*, distribuzione, servizio alla clientela, etc.).

Il posizionamento competitivo dell'Italia dipende in particolare dalla sua propensione all'Ict e all'innovazione. Dal punto di vista della diffusione e dell'utilizzo delle tecnologie informatiche e delle comunicazioni il nostro paese risulta in forte ritardo, scontando un *gap* sia rispetto alle realtà più dinamiche (Nord Europa, Stati Uniti) sia rispetto alla media dei paesi europei. Con la sola eccezione della telefonia mobile, la cui diffusione nel nostro paese è particolarmente elevata, le spese Ict in Italia risultano assai ridotte, con un minore utilizzo sia da parte delle famiglie, sia da parte delle imprese. Il *deficit* dell'industria italiana risente della sua peculiare specializzazione produttiva (Trenti, 2003), ma anche del peso elevato delle imprese di piccole dimensione (tabella 4). L'utilizzo dell'Ict (gestione degli ordini di acquisto e di vendita, diffusione di siti *web* e presenza di reti *intranet* ed *extranet*) e il commercio elettronico sono, infatti, funzioni crescenti delle dimensioni aziendali.

Tab. 4 – Diffusione e utilizzo dell'Ict e commercio elettronico nelle imprese italiane, 2005 (a)

	10-49	50-99	100-249	250 e oltre
Imprese con personal computer	96,0%	98,8%	99,7%	99,2%
Imprese che utilizzano sistemi informatizzati per la gestione degli ordini di vendita e/o di acquisto	49,2%	71,2%	74,8%	85,2%
Imprese con collegamento a banda larga	70,1%	82,3%	91,8%	95,8%
Imprese con E-mail	93,4%	98,0%	99,1%	99,6%
Imprese con sito Web	56,1%	76,0%	80,6%	89,1%
Imprese con Intranet	30,5%	56,3%	69,9%	83,9%
Imprese con Extranet	10,7%	25,5%	40,6%	52,8%
Imprese che effettuano acquisti on-line	26,1%	37,6%	45,0%	48,9%
Imprese che effettuano vendite on-line	3,4%	4,3%	8,0%	16,0%

(a) I dati relativi all'uso delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione sono riferiti a gennaio 2006; quelli relativi al commercio elettronico sono relativi al 2005.

Fonte: Istat

Anche in termini di intensità innovativa l'industria italiana è in ritardo. Il complesso delle spese di R&S rispetto al Pil è, secondo le ultime rilevazioni, fermo intorno all'1%, contro un valore percentuale medio dell'Unione Europa a 15 paesi del 2%. Il *deficit* italiano viene confermato anche dal numero di brevetti, che rappresenta un indicatore di *output* dell'attività innovativa. I dati più recenti indicano che l'Italia durante gli anni '90 è rimasta costantemente agli ultimi posti per numero di brevetti, sia in termini di domande presso l'Ufficio brevetti europeo, sia in termini di brevetti concessi dall'ufficio brevetti americano.

Il *gap* italiano nei principali indicatori di intensità innovativa potrebbe, come l'Ict, risentire della specializzazione produttiva sui settori tradizionali e della struttura dimensionale del tessuto imprenditoriale italiano. Gli investimenti in R&S e le spese connesse alla brevettazione e difesa delle proprie innovazioni sono, infatti, maggiormente sopportabili dalle imprese di grandi dimensioni, poiché gli elevati costi fissi di molti progetti di R&S implicano che essi diventino profittevoli solo se i loro risultati possono essere sfruttati su ampie scale produttive. Inoltre, le grandi imprese, oltre ad aver in generale maggiori capacità di finanziare la spesa in R&S, riescono ad affrontare con più tranquillità l'incertezza e la rischiosità dell'attività innovativa poiché possono diversificare la propria attività di R&S. A questo proposito l'evidenza empirica suggerisce che esiste una relazione positiva tra R&S e dimensione dell'impresa, ma non è chiaro se le risorse investite in ricerca crescano più che proporzionalmente rispetto alla variabile dimensionale (Cohen, 1995; Symeonidis, 1996; Gayle, 2001). Queste relazioni tendono inoltre a variare nel tempo, nello spazio e da settore a settore.

Recenti analisi quantificano gli effetti della struttura produttiva e dimensionale sul *deficit* di R&S italiano. I risultati di questo esercizio mettono in rilievo "le responsabilità" della peculiare specializzazione settoriale italiana, ma anche delle ridotte dimensioni aziendali. Gli investimenti in R&S realizzati dalle imprese manifatturiere italiane migliorerebbero significativamente, con aumenti che si collocherebbero tra il 45,3% e il 118,5% a seconda che (solo) la struttura settoriale italiana ricalcasse quella tedesca o quella degli Stati Uniti (tabella 5)¹¹. Essi potrebbero salire fino al 50% circa nel caso in cui (solo) la struttura dimensionale variasse e divenisse uguale a quella giapponese o tedesca¹².

Sempre dalla tabella 5 è anche evidente che, anche se si tiene conto della peculiare struttura produttiva e dimensionale dell'industria italiana, il *deficit* italiano di R&S, pur riducendosi considerevolmente, non si annulla. Ciò si verifica poiché l'intensità di ricerca presente nelle varie classi dimensionali dei settori

¹¹ La tecnica di scomposizione impiegata nella tabella 5 è spiegata in Foresti (2005). Rispetto a Foresti (2005) la tabella 5, pur essendo calcolata utilizzando la stessa banca dati, scompone gli effetti della specializzazione produttiva da quelli della struttura dimensionale, non considerandoli quindi complessivamente. L'esercizio di simulazione, pur riferendosi al 1998, può essere considerato come indicativo della situazione attuale visto che sia l'intensità di R&S, sia la struttura produttiva variano poco nel tempo. Tra il 1998 e il 2005, ad esempio, l'intensità italiana di R&S è aumentata solo lievemente, mostrando un *gap* rispetto agli altri paesi per lo più simile a quello presente nel 1998. Si tenga, infine, presente che l'approccio utilizzato non tiene conto del fatto che la bassa intensità di R&S è al contempo l'effetto oltreché la causa della peculiare specializzazione produttiva e dimensionale italiana.

¹² Le ridotte dimensioni aziendali non sembrano incidere sul *deficit* italiano di R&S nei confronti degli Stati Uniti e del Regno Unito. Questo risultato, che può sembrare controintuitivo, è spiegato dalla concentrazione dimensionale presente in Italia in alcuni settori ad alta intensità di ricerca. Nell'industria italiana dell'aeronautica o in quella dell'automobile, ad esempio, il peso delle imprese con più di 1.000 addetti è superiore a quello delle imprese statunitensi e inglesi di pari dimensioni.

manifatturieri italiani è, anche a parità di struttura produttiva e dimensionale, inferiore a quella registrata negli altri paesi avanzati¹³.

L'insufficiente capacità innovativa del nostro paese porta a non sfruttare le nuove opportunità di settori e mercati in rapida crescita, nonché a dover competere essenzialmente sui costi, in una battaglia persa in partenza con i paesi emergenti. Più in generale è possibile identificare un circolo vizioso che si è creato tra dimensioni aziendali, specializzazione tecnologica e sistema innovativo italiano. Se è vero, cioè, che un sistema basato su ridotte dimensioni aziendali produce una limitata domanda di R&S e innovazione, è anche vero che un ambiente istituzionale poco orientato verso la ricerca e le sue applicazioni scoraggia le imprese stesse a muoversi su sentieri tecnologicamente più avanzati e ad accrescere le proprie dimensioni.

Tab. 5 - Impatto della struttura produttiva e dimensionale sulle spese in R&S delle imprese manifatturiere italiane

Specializzazione produttiva e struttura dimensionale di:	Di quanto aumenta la R&S a parità di:			Deficit italiano di R&S a parità di struttura produttiva e dimensionale
	specializzazione produttiva	struttura dimensionale	specializzazione produttiva e struttura dimensionale	
Francia	56,3%	28,0%	84,3%	45,6%
Germania	45,3%	52,6%	98,0%	42,3%
Giappone	87,0%	50,1%	137,1%	43,6%
Regno Unito	61,2%	1,2%	62,4%	37,2%
Stati Uniti	118,5%	-3,0%	115,5%	48,4%

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su fonti diverse (si veda Foresti, 2005)

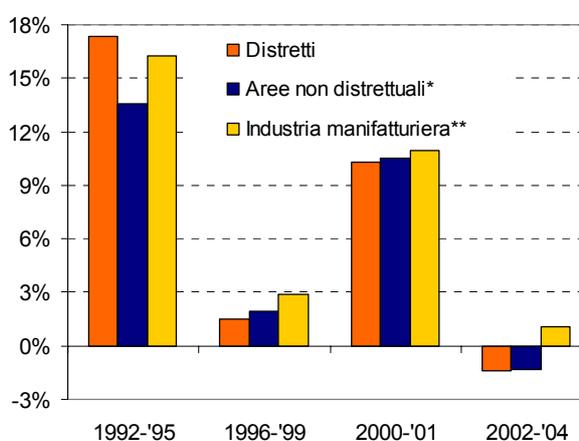
4.4 Competitività e distretti industriali

Nei paragrafi precedenti si è visto come i problemi di competitività dell'industria italiana siano strettamente legati alla sua peculiare struttura dimensionale, eccessivamente concentrata sulla piccola impresa, e alla bassa intensità di R&S. In passato l'apparente bassa capacità innovativa del sistema italiano e l'assenza o la limitata diffusione della grande impresa non ha rappresentato un handicap, visto che le produzioni il cui processo produttivo è tecnicamente suddivisibile in maniera efficiente sono state assicurate nei distretti dall'interazione e dalla cooperazione tra imprese di piccole dimensioni (Viesti, 1992). I distretti hanno pertanto spiegato per lungo tempo le buone *performance* di un'industria italiana poco orientata alla R&S, per lo più priva della grande impresa e dominata da soggetti di piccole dimensioni e specializzata in beni considerati tradizionali o maturi. Le Pmi italiane hanno potuto far leva sulle economie di agglomerazione offerte dai distretti industriali che offrono alle imprese la possibilità di internalizzare le competenze, le conoscenze tacite, i saperi presenti sul territorio (*know how* localizzato, meccanismi di apprendimento legati al *learning by*

¹³ Parte di questo gap è da attribuire a difficoltà nel quantificare e misurare le rilevanti attività di ricerca e sviluppo di tipo informale che vengono svolte nel sistema produttivo italiano. In effetti è verosimile che in Italia si sia creata una forte divaricazione tra le risorse investite in R&S e l'attività innovativa. L'industria italiana riesce infatti a essere competitiva in molti settori manifatturieri grazie all'attività di ricerca e sviluppo non formalizzata (design, progettazione, introduzione di nuovi materiali, investimenti in macchinari tecnologicamente avanzati, acquisto di brevetti e licenze).

interacting, scambio di personale qualificato, etc.). La presenza dei distretti ha anche stimolato la proliferazione di piccole e medie imprese produttrici di beni capitali che, pur essendo sprovviste di laboratori di R&S formale, sono altamente innovative e competitive, riuscendo ad introdurre innovazioni di tipo incrementale grazie all'interazione con le imprese clienti del Sistema moda o del Sistema casa. Negli ultimi anni, però, i distretti industriali sembrano in difficoltà. A partire dal 1996 condizioni di cambio meno favorevoli, unitamente a un contesto competitivo internazionale che è divenuto più complesso (*in primis* le pressioni competitive esercitate dalla Cina sulle produzioni tipicamente distrettuali), hanno frenato i distretti che non sono più riusciti ad ottenere *performance* migliori rispetto alle aree non distrettuali nei medesimi comparti di specializzazione (fig. 7)¹⁴.

Fig. 7 - Evoluzione delle esportazioni a confronto
(var. % medie annue su dati a prezzi correnti)



* export di produzioni tipicamente distrettuali (Sistema moda, Mobili, Meccanica, Ceramica, etc.) realizzate in aree non distrettuali; ** esportazioni di produzioni distrettuali (realizzate nei distretti o al di fuori dei distretti) e non distrettuali (automobile, chimica, elettronica, etc.).

Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Istat

Il nuovo contesto competitivo ha in parte messo in discussione i punti di forza dei distretti industriali italiani, legati alle caratteristiche delle comunità locali: l'alta coesione sociale, gli elevati livelli di flessibilità garantiti dalla divisione del lavoro tra imprese specializzate per fasi, l'esistenza di un patrimonio diffuso di conoscenze tecniche e di interazioni sociali che agevolano il trasferimento tecnologico. Il confronto tra l'andamento dei distretti e quello delle piccole imprese evidenzia chiaramente come nel tempo vi sia stato un legame molto forte tra queste due "entità": il periodo migliore per le imprese con meno di 6 milioni di euro di fatturato (tab. 6) coincide, infatti, con quello delle aree distrettuali. Tra il 2001 e il 2004, invece, il venir meno della "spinta" offerta dai distretti sembra riflettersi nelle maggiori difficoltà incontrate dalle imprese più piccole.

Il legame tra Pmi e distretti suggerisce che una mirata politica industriale volta a risolvere gli attuali problemi di competitività dell'industria italiana non può non

¹⁴ Un'analisi approfondita delle difficoltà dei distretti industriali italiani e del ruolo che essi continueranno a svolgere nell'industria italiana esula dagli obiettivi di questo lavoro. A questo scopo si rimanda a Guelpa e Micelli (2007). In questa sede è sufficiente rilevare il forte legame che esiste fra l'andamento dei distretti e quello delle piccole imprese.

tenere conto del ruolo storico ricoperto dai distretti e, soprattutto, delle potenzialità che questi sistemi di organizzazione produttiva possono offrire.

Tab. 6 - Crescita cumulata del fatturato

(valori mediani)

Classi di fatturato	1994-'96	2002-'04
2,5-6 mil. €	39,8%	3,3%
6-20 mil.€	32,7%	4,0%
20-50 mil.€	31,4%	5,7%
> 50 mil.€	25,2%	5,0%

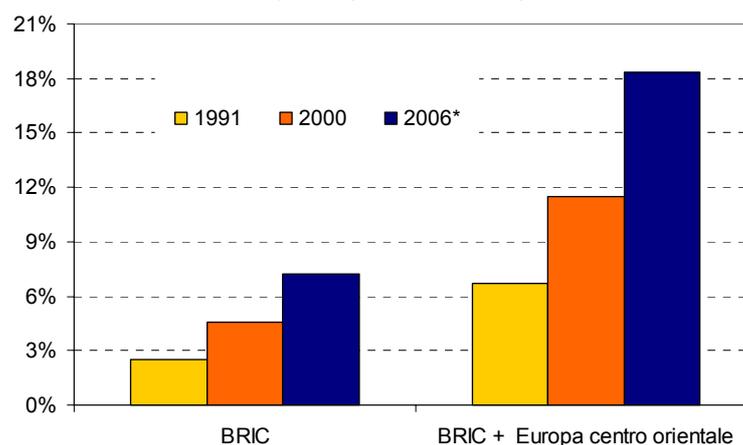
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su bilanci aziendali

5. Primi segnali di cambiamento strutturale

Nel paragrafo precedente si è visto come le difficoltà competitive dell'industria italiana siano in parte riconducibili alla sua peculiare struttura produttiva, intesa come specializzazione produttiva e geografica e, soprattutto, dimensionale. In questo contesto iniziano ad emergere in misura crescente segnali di cambiamento che confermano una certa reattività dell'industria italiana, evidente anche dal tentativo di riposizionamento produttivo e commerciale di un numero crescente di attori imprenditoriali.

Le imprese stanno, ad esempio, ricollocandosi su mercati in forte crescita. In particolare, la rilevanza delle esportazioni di prodotti trasformati e manufatti verso i Bric (Brasile, Russia, India, Cina¹⁵) è progressivamente aumentata, fino a rappresentare nel 2006 il 7.2% delle esportazioni italiane (fig. 8). Questa percentuale si colloca al 18.4% se si considera l'intera Europa centro orientale. Questi cambiamenti riflettono anche i processi di delocalizzazione operati dalle imprese italiane, nonché lo spostamento all'estero di parte delle reti di fornitura.

Fig. 8 – Export di prodotti trasformati e manufatti verso Brasile, Russia, India, Cina e Europa centro orientale
(in % export totale italiano)



* dati provvisori.

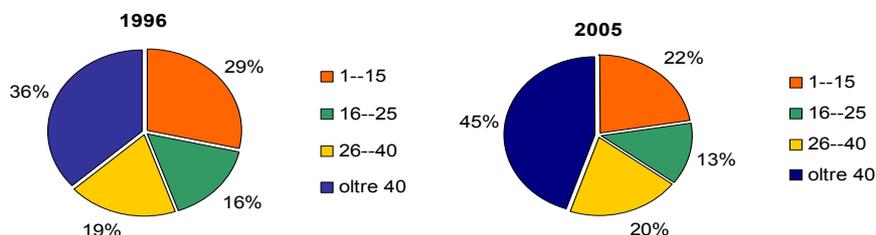
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat

Le imprese stanno inoltre esportando in un numero sempre maggiore di mercati, potendo meglio cogliere le opportunità che si creano. Nel 1996 le imprese che esportavano in più di 40 mercati rappresentavano il 36% dell'*export*. Nel 2005 sono salite al 45% (fig. 9). Essere in più mercati permette di poter riallocare più facilmente le vendite a seconda delle differenti congiunture. Entrare rapidamente ex novo in un nuovo mercato che offre buone prospettive non è infatti sempre facile (servono distributori, promozione, etc). Inoltre, con il dispiegarsi degli effetti della globalizzazione si sta assistendo ad un sostanziale *de-coupling* dei cicli economici nelle diverse aree del mondo. Un tempo, le congiunture erano fortemente sincrone, legate soprattutto a quella americana. Oggi invece si osservano cicli più indipendenti, in quanto i paesi emergenti, soprattutto asiatici, seguono ritmi loro propri. La conseguenza di questo fenomeno è che gli esportatori italiani, avendo innalzato nel tempo il numero di mercati serviti,

¹⁵ Cina e Hong Kong.

possono godere di più rispetto al passato dei benefici (congiunturali, di cambio, etc.) della diversificazione dei mercati di sbocco.

Fig. 9 - Composizione dell'export per numero di mercati in cui esportano le imprese italiane



Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat-Ice

Segnali di miglioramento si stanno osservando anche sul fronte del riposizionamento verso prodotti di fascia alta. Il divario positivo ormai diventato sistematico tra la crescita delle esportazioni in valore rispetto a quella in quantità è l'indizio più evidente e condiviso.

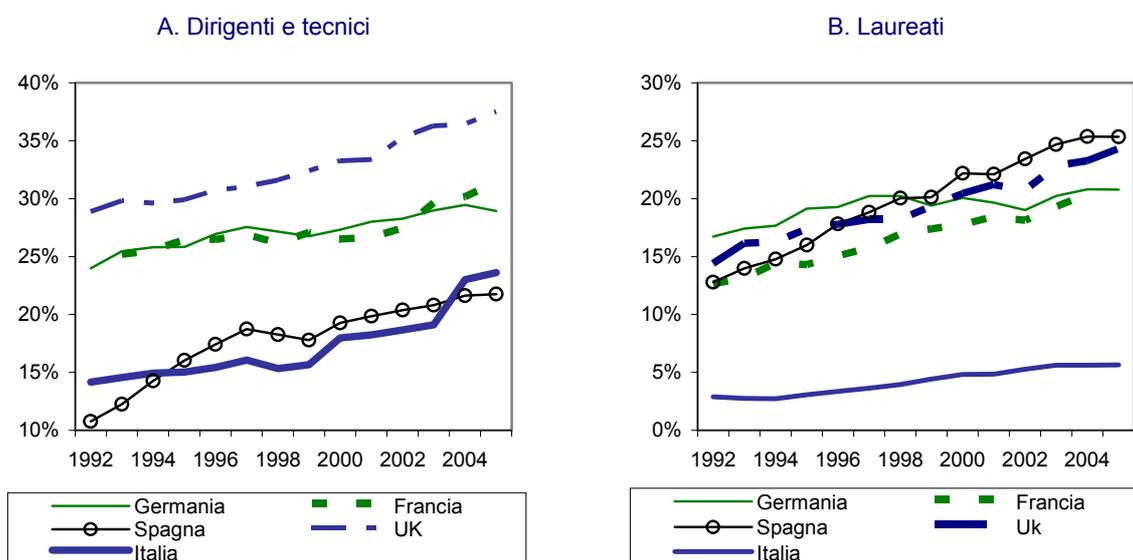
Anche sul fronte dell'innovazione qualcosa sta cambiando. Si diffonde la consapevolezza che "l'innovazione paga", anche nei settori tradizionali, e cresce l'interazione delle imprese con i centri di ricerca. In un'indagine svolta dal TeDIS (Guelpa e Trenti, 2007) è emerso, ad esempio, che circa un terzo delle 600 imprese intervistate (nei settori Moda, Meccanica e Casa-Arredo) ha attivato collaborazioni con un centro di ricerca esterno.

Un'altra variabile significativa del posizionamento competitivo di un'economia è il capitale umano. Maggiori investimenti in Ricerca e Sviluppo, maggiore diffusione delle nuove tecnologie, una diversa organizzazione delle filiere produttive su scala internazionale, un crescente utilizzo di strumenti finanziari sofisticati, una maggiore attenzione al *marketing*, al *design* ed alla capacità distributiva richiedono la presenza all'interno delle aziende di personale qualificato. Finora, nel nostro paese, il rapporto tra il manifatturiero ed il sistema educativo si è risolto in un circolo vizioso di insufficiente offerta (con un numero ridotto di laureati in materie scientifiche/tecnologiche e economico/gestionali rispetto ad altri paesi) e di scarsa domanda da parte di un tessuto produttivo fortemente condizionato dalla specializzazione sui settori più tradizionali e dalla dimensione mediamente molto bassa delle nostre imprese (Guelpa e Trenti, 2000). Nel confronto con gli altri paesi europei, il manifatturiero italiano presenta, inoltre, una presenza più significativa di operai specializzati e una minore tensione verso le fasi di commercializzazione e le figure dirigenziali e professionali dentro le aziende.

Negli ultimi anni le pressioni concorrenziali stanno comportando, tra le tante strategie di riqualificazione, anche una maggiore tensione verso l'acquisizione sul mercato del lavoro di nuove figure con un profilo educativo più elevato, occupate in modo più intenso che in passato, in mansioni di tipo dirigenziale, tecnico e di ricerca, facilitate anche da una maggiore capacità di offerta da parte del sistema educativo (fig. 10). Se nel confronto con gli altri paesi europei l'Italia risulta ancora caratterizzata da un *gap* significativo, va però sottolineata la forte portata di rinnovamento creata dall'entrata sul mercato del lavoro delle nuove generazioni, mediamente più scolarizzate dei propri genitori. Negli ultimi difficili anni, a fronte di una diminuzione complessiva dell'occupazione manifatturiera, l'unica categoria di lavoratori in cui si riscontra una crescita, seppure debole, è

quella relativa ai dirigenti ed ai tecnici. Questo ha portato, per alcuni settori tipici del Made in Italy, come l'abbigliamento o il mobile, al raggiungimento di una struttura per mansioni sostanzialmente in linea con quanto riscontrato in altri paesi, pur non travolgendo in modo radicale i tradizionali punti di forza basati sulle competenze degli operai specializzati.

Fig. 10 – Quote di occupati per livello educativo e mansione nell'industria manifatturiera



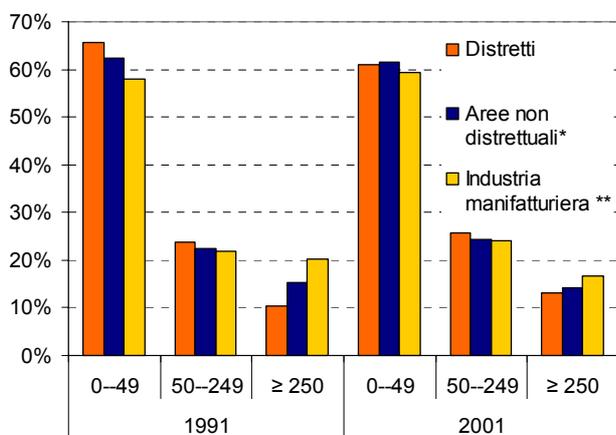
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

L'ultimo segnale al quale si vuole fare accenno riguarda la struttura dimensionale, che è l'oggetto principale di questo lavoro. In questo caso, i dati ufficiali sono un po' datati e si fermano alla rilevazione censuaria del 2001 che segnala come durante gli anni Novanta la dimensione media delle imprese manifatturiere italiane non sia cresciuta (fig. 11.A). Ciò riflette, in particolare, quanto avvenuto in alcuni settori come l'*automotive*, l'elettronica e la chimica dove si è assistito al ridimensionamento se non all'uscita dal mercato di importanti attori nazionali. Nei distretti industriali, invece, il peso delle piccole imprese, pur restando elevato, si è ridimensionato e la rilevanza delle aziende di medie e grandi dimensioni è cresciuta. Negli stessi settori di specializzazione dei distretti, ma fuori dalle aree distrettuali, pur riducendosi il peso delle imprese maggiori, si è registrata una contrazione della quota di addetti impiegati nelle piccole imprese a vantaggio dei soggetti di medie dimensioni. Quanto osservato nei distretti e la crescita generalizzata della media impresa testimoniano che "crescere si può".

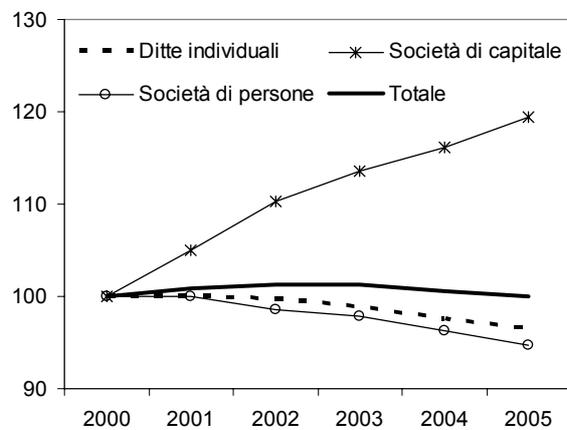
Per una valutazione accurata su quanto accaduto nella prima metà degli anni 2000 bisognerà attendere i dati del censimento intermedio del 2006. Le indicazioni che provengono da molte fonti suggeriscono che un processo di concentrazione sia ormai in corso non solo a livello di distretti industriali, ma anche in ambito nazionale. I dati di fonte camerale relativi alla tipologia delle imprese attive dell'industria manifatturiera mostrano, ad esempio, come negli ultimi anni sia in atto una trasformazione verso forme aziendali più strutturate (fig. 11.B), con un peso crescente delle imprese di capitale ed una riduzione delle ditte individuali. Tale processo sembra, per il momento, procedere gradualmente. Gli stessi dati Movimprese non mettono, infatti, in luce un aumento nel numero di fallimenti tale da comportare costi insostenibili del processo di transizione.

Fig. 11 – Industria manifatturiera italiana: struttura dimensionale ed evoluzione imprese per forma giuridica

A. La struttura dimensionale del manifatturiero
(peso % degli addetti per classe dimensionale)



B. Imprese manifatturiere attive per forma giuridica
(2000=100)



* Addetti specializzati nelle produzioni distrettuali ma impiegati in unità locali non dislocate nei distretti.

** Addetti impiegati in produzioni distrettuali (realizzate nei distretti o al di fuori dei distretti) e non distrettuali (automobile, chimica, elettronica, etc.).

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Censimenti Istat e Movimprese

6. Conclusioni: spunti di *policy*

L'evidenza empirica qui presentata ha cercato di esplorare quali siano i principali elementi strutturali alla base delle cattive *performance* registrate dall'industria italiana negli ultimi anni. Emergono chiaramente le "responsabilità" della peculiare struttura produttiva italiana, orientata verso settori tradizionali e mercati poco dinamici e priva della grande impresa.

In passato queste "anomalie" non hanno rappresentato un freno per l'economia italiana visto che la presenza dei distretti industriali garantiva un'interazione virtuosa tra imprese e territori, offrendo agli attori locali economie esterne (insieme di saperi, *know how*, interazioni sociali e conoscenze tacite) alle imprese ma localizzate nel territorio e non trasferibili da un luogo all'altro. Negli ultimi anni, però, il nuovo panorama competitivo internazionale sta sottoponendo i distretti industriali ad un profondo processo di trasformazione. Laddove il ruolo del "territorio" non si è esaurito, ma anzi si è rinnovato offrendo conoscenza, capitale umano e servizi avanzati, è stato più semplice per gli attori imprenditoriali adottare strategie vincenti, volte ad innalzare la qualità del prodotto, ad introdurre innovazioni e a potenziare la fase comunicativa e distributiva. Nei distretti in difficoltà il "territorio" è messo in discussione e sembra non offrire strumenti adeguati a sostegno delle imprese. In queste aree prevalgono le azioni individuali, si individua la delocalizzazione o esternalizzazione produttiva come unica via d'uscita e "salta" l'interazione virtuosa tra imprese di piccole dimensioni.

In questo contesto il rilancio dell'industria italiana passa, a nostro avviso, attraverso la valorizzazione del territorio-distretto, che deve tornare ad essere un'importante fonte di vantaggi competitivi o, meglio, il luogo dove trovare le competenze necessarie a realizzare un generalizzato salto qualitativo del tessuto produttivo. *Upgrading* qualitativo o, meglio, riqualificazione e ricomposizione qualitativa, che può avvenire con relativa facilità all'interno dei settori di specializzazione tradizionale¹⁶. Non è, invece, realistico immaginare che si possa modificare rapidamente la composizione per settore, processo che richiede un profondo ricambio del modo di fare impresa. Un suo eventuale cambiamento, avrebbe tra l'altro effetti non altrettanto pronunciati, perlomeno in termini di produttività.

E' necessario, inoltre, un salto dimensionale. La nostra tesi è che la dimensione non sia un valore in sé ma aiuti a mettere in atto quelle strategie, dalla ricerca al rapporto con il mercato (marchi, presenza nella fase distributiva), che definiscono il profilo dei vincenti nell'attuale contesto competitivo. Ha quindi la natura di obiettivo intermedio.

Il punto interrogativo è, quindi, come sviluppare politiche che aiutino a superare il "nanismo" della nostra struttura manifatturiera che, peraltro, è solamente in parte legato alla specializzazione nei settori a basso contenuto tecnologico.

La rimozione di quei fattori (burocratici, legali e culturali) che ostacolano la crescita dimensionale delle nostre imprese consentirebbe un concreto incremento della competitività, innescando quei fenomeni virtuosi di adattamento dell'economia che si sono verificati in altri paesi avanzati. Si tratta, ad esempio, di interventi mirati all'eliminazione degli "scalini" che rendono meno conveniente il salto dimensionale o di interventi che rendono più fluidi e semplici le procedure

¹⁶ A questo proposito si veda anche de Nardis e Traù (2006).

amministrative per l'apertura o l'ampliamento degli impianti (Isae, 2004 e 2005; Ipi, 2006).

Tra i tanti strumenti a favore della crescita, quello fiscale appare come particolarmente importante, sia per la percezione da parte degli imprenditori, sia per la possibilità di introdurre esplicite forme di premialità che incentivino la crescita per linea interna e soprattutto esterna.

Sotto il primo aspetto, potrebbe essere utile ripensare agli incentivi verso una maggiore patrimonializzazione delle imprese (sulla falsariga della Dit, eventualmente in forma semplificata) che, rafforzando le strutture patrimoniali, appare come un prerequisito alla possibilità di crescere. Si può, inoltre, pensare di rafforzare ed estendere alcuni strumenti già esistenti (ad esempio quelli contenuti nella 488 per le aziende che creano occupazione) o modulare diversamente il carico fiscale nelle diverse fasi di sviluppo, ad esempio introducendo una riduzione dell'Irap per le imprese che crescono. Quest'ultima proposta (Isae, 2005) avrebbe sicuramente il vantaggio di avere una diffusione massima e di poter essere disegnata in modo relativamente semplice e trasparente.

Altri interventi possono rafforzare gli incentivi alla "crescita esterna", e crediamo che soprattutto su questi occorra puntare, per accelerare il più possibile il ritorno alla competitività delle nostre imprese. Potrebbe trattarsi di meccanismi di facilitazione delle aggregazioni sulla falsariga della "legge Ciampi" per il sistema bancario, che tanto ha contribuito al suo consolidamento¹⁷. Quest'ultima, come noto, è stata di recente giudicata "aiuto di stato", ma formulazioni alternative, con riferimento alle Pmi potrebbero essere ricercate, così come un *placet* preventivo da parte della Commissione Europea.

Già il decreto competitività della primavera del 2005 ha introdotto una logica di sostegno alle fusioni, ma gli importi stanziati non sono stati tali da dare una spinta significativa. La finalità è stata riproposta con la legge finanziaria per il 2007, che ha introdotto agevolazioni per le aggregazioni mediante fusione, scissione o conferimento d'azienda nel 2007-08. La norma prevede un risparmio d'imposta relativo ai maggiori valori iscritti nella società risultante dall'operazione, non superiore al 37.25% di 5 milioni di euro. L'agevolazione è tuttavia fruibile solo una volta, non tenendo pertanto conto delle esigenze di imprese che, fortemente orientate alla crescita, effettuano M&A a più riprese. La crescita d'impresa è peraltro anche uno degli obiettivi dei provvedimenti che facilitano la quotazione e l'apertura del capitale al *private equity*.

¹⁷ Il decreto legislativo n. 153 del 17/5/1999 che introduce le agevolazioni previste della legge n. 461 del 23/12/1998 (c.d. legge Ciampi) prevede in particolare, all'art 22: "Il reddito complessivo netto dichiarato dalle banche risultanti da operazioni di fusione, nonché da quelle beneficiarie di operazioni di scissione ovvero destinatarie di conferimenti, sempre che tali operazioni abbiano dato luogo a fenomeni di concentrazione, è assoggettabile all'imposta sul reddito delle persone giuridiche con l'aliquota del 12,5 per cento per cinque periodi d'imposta consecutivi, a partire da quello nel quale è stata perfezionata l'operazione, per la parte corrispondente agli utili destinati ad una speciale riserva denominata con riferimento alla presente legge. La tassazione ridotta spetta entro il limite massimo complessivo dell'1,2 per cento della differenza tra: a) la consistenza complessiva dei crediti e dei debiti delle banche o delle aziende bancarie che hanno partecipato alla fusione o alle operazioni di scissione o di conferimento, e che risultano dai rispettivi ultimi bilanci precedenti alle operazioni stesse, e b) l'analogo aggregato risultante dall'ultimo bilancio della maggiore banca o azienda bancaria che hanno partecipato a tali operazioni. Gli utili destinati alla speciale riserva non possono comunque eccedere un quinto del limite massimo complessivo consentito per i cinque periodi d'imposta".

A nostro modo di vedere servirebbe una spinta ancora più forte, che premi in qualche misura l'M&A *tout court*, ricercando soluzioni che possano superare il vaglio della Commissione europea, relativamente alla questione degli aiuti di Stato. I recenti provvedimenti adottati mostrano che vi è sensibilità politica sul tema, pur in presenza di timori di un utilizzo "opportunistico" da parte delle imprese. Politiche sulla ricerca, l'innovazione, il capitale umano sono al centro degli "obiettivi di Lisbona", e quindi oggetto del via libera comunitario, nonché di specifici piani nazionali (come il nostro Pico). Ma se questi obiettivi finali sono più facilmente ottenibili operando sulla variabile "strumentale" M&A, perchè mai vi dovrebbero essere degli impedimenti comunitari?

Riferimenti bibliografici

- Banca Intesa e Prometeia, *Analisi dei settori industriali*, vari numeri.
- Banca Intesa, *Monitor dei Distretti*, vari numeri.
- Cohen W. M., 1995, "Empirical Studies of Innovative Activity", in Paul Stoneman (Ed.), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Oxford: Blackwell, 182-264.
- de Nardis S., Traù F., 2006, *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Catanzaro, Rubbettino Editore.
- Iapadre L., 1994, "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi Constant Market Shares", in A.A.V.V., *I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana*, Atti del Convegno CNR, Roma, 24 marzo 1994.
- Foresti G., 2004, "An attempt to explain the Italian export market share dynamics during the Nineties", *CSC working papers*, n. 47.
- Foresti G., 2005, "Specializzazione produttiva e struttura dimensionale delle imprese: come spiegare la limitata attività di ricerca dell'industria italiana", *Rivista di Politica Economica*, XCV (3-4), 81-122.
- Foresti G., Guelpa F., Trenti S., 2006, "Struttura settoriale e dimensionale dell'industria italiana: effetti sull'evoluzione della produttività", *Economia e Politica Industriale*, n. 3, 77-98.
- Gayle P.G., 2001, "Market Concentration and Innovation: New Empirical Evidence on the Schumpeterian Hypothesis", University of Colorado at Boulder, *Discussion paper in economics*, 01-14.
- Guelpa F., Micelli S. (a cura di), 2007, *I distretti industriali del terzo millennio*, Il Mulino, (in corso di pubblicazione).
- Guelpa F., Trenti S., 2000, "Capitale umano e competitività nei settori industriali italiani", *Economia e Politica Industriale*, 106.
- Guelpa F., Trenti S., 2007, "Strategie d'impresa e performance nei distretti: verso un nuovo paradigma?", *L'Industria*, Numero speciale 2007, Per tornare allo sviluppo. Vecchi e nuovi protagonisti dell'industria italiana.
- Ice, 2006, "L'Italia nell'economia internazionale", *Rapporto Ice 2005-2006*.
- Ipi, 2006, "Politiche per la Ricerca e l'Innovazione", in *Condizioni per crescere – Diagnosi e proposte per il sistema produttivo*.
- Isae, 2004, *Priorità nazionali: dimensioni aziendali, competitività, regolamentazione*, Seconda parte, Roma.
- Isae, 2005, *Le politiche pubbliche, Priorità nazionali: dimensioni aziendali, competitività, regolamentazione*, Quarta Parte, Roma.
- Symeonidis G., 1996, "Innovation, Firm Size and Market Structure: Schumpeterian Hypotheses and some New Themes", *Economic Department Working Papers*, 161, OECD/GD(96)58.
- Skoczylas L., Tissot B., 2005, "Revisiting recent productivity developments across OECD countries", *BIS Working Papers*, 182, Monetary and Economic Department of the Bank for International Settlements.
- Trenti S., 2003, "Il settore Ict in Italia: un recupero possibile", *Studi di settore*, Servizio Studi e Ricerche, Banca Intesa, maggio.
- Viesti G., 1992, "Crisi ed evoluzione dei distretti industriali", in *I distretti industriali: crisi o evoluzione?* (a cura di) Onida F., Viesti G., Falzoni A.M., Egea, Milano.

Ultimi studi apparsi nella "Collana "Ricerche "

- R00-05 A. Jamaleh, *Explaining and forecasting the euro/dollar exchange rate. Using threshold models to capture non-linearities triggered by business cycle developments and equity markets dynamics*, Settembre 2000
- R00-06 A. Baglioni – R. Hamai, *The choice among alternative payment systems: the European experience*, Settembre 2000
- R01-01 E. Bernini – D. Fantazzini, *Stima di strutture a termine: il caso dei Corporate Spread Finanziari*, Settembre 2001
- R01-02 G. De Felice – D. Revoltella, *Towards a multinational bank? European banks' growth strategies*, Ottobre 2001
- R01-03 G. De Felice – F. Guelpa, *Sistema moda e prospettive sui mercati internazionali*, Novembre 2001
- R01-04 E. Bernini, *Callable convertible bond*, Dicembre 2001
- R01-05 E. Bernini, *Obbligazioni indicizzate a fondi e sicav*, Dicembre 2001
- R02-01 E. De Riva – L. Noto, *Gli effetti della tassazione sulla struttura a termine dei tassi d'interesse: il caso dei Japanese Govt Bonds*, Febbraio 2002
- R02-02 F. Franzina – J. Linon, *La riforma fiscale lussemburghese del 2002. Nuove prospettive per la detenzione e valorizzazione di partecipazioni nel Granducato*, Marzo 2002
- R02-03 L. Campanini, *Gli accordi nel settore dei servizi pubblici locali*, Luglio 2002
- R02-04 J. Alworth, G. Arachi, R. Hamai, *Adjusting capital income taxation: some lessons from the Italian experience*, Settembre 2002
- R02-05 R. Hamai – F. Spinelli, *Hedge Funds: cosa insegna la recente letteratura empirica*, Novembre 2002
- R03-01 A. Jamaleh – L. Ruggerone, *Modelling Eastern Europe currencies in the run-up to joining the EMU*, Giugno 2003
- R03-02 E. Coletti – A. Colombo – G. De Felice – V. Tirri, *Structure and performance of central and eastern european banking sectors*, Luglio 2003
- R04-01 E. Bernini, *Strategies based on Dividends in the Italian Stock Exchange*, Luglio 2004
- R04-02 F. Guelpa – V. Tirri, *Market structure and relationship lending: effects on the likelihood of credit tightening in the Italian banking industry*, Luglio 2004
- R05-01 F. Guelpa, *Crescita dell'impresa e complessità finanziaria*, Maggio 2005
- R05-02 G. Foresti – F. Guelpa - S. Trenti, *Struttura settoriale e dimensionale dell'industria italiana: effetti sull'evoluzione della produttività del lavoro*, Dicembre 2005
- R06-01 G. De Felice – V. Tirri, *Financial structure of central and eastern European countries: development trends and role of the banks*, Marzo 2006
- R06-02 A. Baglioni – R. Hamai, *The industrial organization of post-trading*, Ottobre 2006
- R07-01 G. Cifarelli – G. Paladino, *The buffer stock model redux? An analysis of the dynamics of foreign reserve accumulation*, Febbraio 2007
- R07-02 G. Foresti – F. Guelpa – S. Trenti, *Quali leve per il rilancio dell'industria? La questione dimensionale*, Giugno 2007

La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo S.p.A.. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo S.p.A. affidabili, ma non sono necessariamente complete, e l'accuratezza delle stesse non può essere in alcun modo garantita. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, ed a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa in alcun modo una proposta di conclusione di contratto o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome Intesa Sanpaolo S.p.A..