

Eterogeneità delle imprese e performance dei paesi: che cosa sappiamo?

di Fabrizio Onida*

Da più di un decennio gli studiosi di economia internazionale sono consapevoli che il mondo è fatto di imprese tra loro eterogenee, anche quando operano negli stessi settori merceologici e nelle stesse aree territoriali dello stesso paese. Viene così superato il concetto astratto della “impresa rappresentativa”, tipico dei cosiddetti modelli “microfondati” dell’economia politica. Da ciò si parte per cercare di re-interpretare la fondamentale proposizione della teoria del commercio internazionale, secondo cui una maggiore apertura verso l’estero del paese (*trade liberalization*) conduce a guadagni di produttività e di benessere attraverso una riallocazione delle risorse nazionali (“fattori produttivi” perfettamente mobili tra settori e regioni diverse all’interno dello stesso paese) verso settori e prodotti di vantaggio comparato. Ecco una sintesi ragionata di alcune proposizioni che possiamo desumere da una ormai ricca letteratura su eterogeneità-produttività-competitività, con particolare riguardo all’Italia, con un cenno finale alle politiche di internazionalizzazione.

1. In un mondo di concorrenza monopolistica dove si compete su prezzo-qualità-servizi di prodotti e varietà di prodotti dentro tutti i settori merceologici, l’espandersi delle opportunità di esportazione e importazione produce una “distruzione creatrice” di imprese all’interno dei settori sia di vantaggio che di svantaggio comparato (Melitz 2003, Bernard-Redding-Schott 2007, Mayer-Ottaviano 2007). Le imprese più produttive riescono a coprire gli inevitabili costi fissi di entrata sui mercati (*sunk costs of export*), mentre escono dal mercato le imprese non in grado di competere con le medesime varietà (prodotti) importati. La crescita della produttività di un settore/paese dipende dunque non poco dal semplice turnover fra imprese meno efficienti (produttive) in uscita e altre imprese più efficienti che rimangono o entrano ex novo sul mercato.
2. Secondo le risultanze dell’indagine EFIGE (Barba Navaretti et al. 2011) su quasi 15.000 imprese operanti nei 7 paesi (inclusa l’Italia), la performance internazionale dei paesi è spiegata più da tipiche caratteristiche micro di impresa (dimensione di addetti e fatturato, indice di PTF - Produttività Totale dei Fattori, investimenti per addetto, intensità d’uso di manodopera qualificata, propensione a fare ricerca e innovazione) che non dalle caratteristiche aggregate del paese e del settore di appartenenza. La dimensione d’impresa emerge come una caratteristica centrale positivamente correlata alle precedenti anche se non sufficiente a spiegare tutta la differenza nelle *performance* di mercato. La percentuale di imprese esportatrici sul totale delle imprese attive (“margine estensivo”) tende ad aumentare al crescere della fascia di addetti e di fatturato, mentre la dimensione media d’impresa è meno nettamente correlata alla propensione a esportare, ovvero al rapporto export/fatturato (“margine intensivo”). L’analisi dei dati statistici medi di

* Università Bocconi

settore/paese può dunque nascondere molti fenomeni di rilievo associati alla dimensione d'impresa. E le differenze di performance tra paesi possono dipendere in misura rilevante dalla dinamica competitiva di un gruppo relativamente piccolo di imprese (Altomonte-Aquilante-Ottaviano 2012).

3. Misurando il grado di internazionalizzazione come rapporto export/fatturato, a sua volta dipendente sia dal margine intensivo sul fatturato di ogni prodotto esportato, sia da un margine estensivo definito come numero di prodotti e di mercati su cui opera l'impresa, non solo le imprese con mercato esclusivamente domestico risultano meno produttive e profittevoli delle imprese esportatrici, ma nell'ambito delle imprese esportatrici un maggior grado di internazionalizzazione si accompagna a migliore performance, sia pure secondo una relazione non lineare e con ampia varianza intorno alla media.
4. Analisi compiute in Italia su dati campionari delle inchieste ISAE su circa 4000 unità locali nel periodo 2000-2005 (De Nardis 2010) confermano che le imprese esportatrici più produttive aumentano sia il proprio margine estensivo, aggiungendo al proprio portafoglio nuovi prodotti a più alto contenuto di valore aggiunto e di marchio, abbandonando un minor numero di prodotti ormai obsoleti, sia il margine intensivo misurato in termini di maggior qualità-contenuto tecnologico-servizi al cliente dei prodotti già esistenti.
Inoltre le imprese con una presenza più stabile sui mercati sono quelle che spendono di più per innovare prodotti e processi.
L'indagine MET su un vasto campione di circa 25.000 imprese manifatturiere italiane conferma che le imprese con maggior grado di proiezione internazionale tendono ad essere più grandi, più produttive e maggiormente utilizzatrici di manodopera qualificata (Brancati 2012).
5. Se dunque vi è ampia conferma di un fenomeno di auto-selezione, per cui sono le imprese più efficienti (più produttive) a intraprendere strategie di crescita oltre il mercato domestico accollandosi gli inevitabili costi di entrata sui mercati esteri, contemporaneamente vi sono risultanze statistiche meno robuste (ma pur sempre affioranti in alcuni lavori) circa una direzione opposta di causalità, per cui le stessa attività di esportazione e di presenza sui mercati esteri stimola maggiore produttività e propensione all'innovazione attraverso meccanismi di maggiore stimolo concorrenziale (*learning by exporting*) (es. Bugamelli-Infante 2003, Wagner 2007, Banca d'Italia 2008).
6. Un esercizio di simulazione compiuto sui dati EFIGE segnala che, se in Italia-Francia-Spagna la composizione percentuale degli occupati manifatturieri fosse identica a quella della Germania in termini di dimensione media d'impresa e di settori produttivi, il valore delle esportazioni aumenterebbe del 37% nel caso dell'Italia, del 24% nel caso della Spagna. Ben poco invece aumenterebbero le esportazioni nel caso della Francia, che non a caso parte già con una struttura produttiva non molto dissimile da quella tedesca. Inoltre questo risultato per l'Italia dipende soprattutto dal fattore dimensionale delle imprese, mentre per la Spagna conta più la composizione settoriale dell'export (struttura dei vantaggi comparati).
7. Vi è da tempo una crescente complessità delle diverse forme di internazionalizzazione: al di là della semplice esportazione si aprono gli spazi dell'*outsourcing* internazionale per la fornitura di componenti e prodotti, fino all'investimento diretto all'estero (IDE) tramite impianti produttivi e/o reti distributive e di assistenza post-vendita. Investimenti diretti a loro volta mirati ad assicurarsi un radicamento e ampliamento dei

mercati di sbocco (IDE “orizzontali”), spesso come strategia di penetrazione di intere aree geografiche tra di loro integrate, o a realizzare risparmi di costo (lavoro, energia) tramite approvvigionamento dall'estero di componenti o prodotti finiti per la vendita finale (IDE “verticali”). Di nuovo gioca la variabile dimensionale, poiché l'accresciuta partecipazione ad attività internazionali comporta costi fissi irrecuperabili più elevati (Helpman-Melitz-Yeaple 2004, Antràs-Helpman 2004, Castellani 2007). Tali costi fissi variano da settore a settore, come i costi di trasporto e altre caratteristiche *industry specific*. Nel larghissimo campione di oltre 90.000 imprese esportatrici (che pesano l'85% delle esportazioni totali) analizzato da Istat (2013) sul periodo 2007-2010, forme più complesse di internazionalizzazione si associano a dimensioni maggiori di impresa, maggiore diversificazione produttiva, più elevata produttività.

8. Fenomeni di *outsourcing-insourcing* sono strettamente legati all'inserimento dell'impresa nelle cosiddette “catene globali del valore”, entro cui si realizza una frammentazione delle fasi produttive o dei *tasks* finalizzata principalmente al risparmio complessivo sul costo finale del prodotto, ma spesso anche ad un migliore sfruttamento di competenze e specializzazioni per arricchire qualità e contenuto tecnologico dei prodotti finali (Grossman-Rossi Hansberg 2008, Blinder 2006, Olsen 2006). L'importazione di beni intermedi può essere vista anche come assetto produttivo che stimola innovazione tecnologica e organizzativa, generando aumenti di produttività e mettendo l'impresa meglio in grado di rispondere a *shock* di domanda e offerta (Bekés et al. 2011, Bøler et al. 2012, Crinò 2011).
9. Tra le caratteristiche di impresa vi è anche la struttura finanziaria (profittabilità del capitale investito, grado di patrimonializzazione, leva finanziaria, composizione del passivo ecc.). Alcuni lavori mostrano che, a parità di dimensione di addetti e fatturato, imprese con una struttura finanziaria meno fragile (come minore leva debiti/capitale netto, minor dipendenza dal credito bancario e in particolare dal credito a breve termine) realizzano migliori performance in termini di esportazione su più mercati, più innovazione, più investimenti in formazione di manodopera qualificata (per l'Italia Cerisola et al. 2011). Dopo la difficoltà a comprimere i costi di produzione, nella recente crisi i vincoli di accesso al credito sono percepiti come il maggiore ostacolo alla crescita delle esportazioni (Istat 2013).
10. Il limite dimensionale dell'impresa (micro, piccola, media) può essere almeno in parte neutralizzato da forme di cooperazione funzionale, fino a costituire vere e proprie “reti di impresa” con apposita contrattualistica e regime giuridico. Le reti di impresa vanno al di là della organizzazione in forma di distretto, in cui ogni singola impresa mantiene piena autonomia giuridica. In Italia esiste un quadro legislativo, ancora utilizzato da meno di 2000 aziende (meno dell'1% delle imprese) con 356 contratti di rete al 31.3.2012, ma il fenomeno sembra in accelerazione (IntesaSanPaolo 2012). Le attività congiunte vanno da progetti di ricerca e brevetti ad accordi di produzione e commercializzazione, soprattutto all'export. E' ancora troppo presto per valutare l'impatto positivo su produttività e performance del sistema. Un'indagine di Banca d'Italia su 1080 casi e 214 contratti trova che le imprese coinvolte, confrontate con un campione controfattuale, risultano mediamente più grandi, con maggiori investimenti/fatturato e a crescita delle vendite maggiore nel 2005-2011 (Bentivogli-Quintiliani-Sabbatini 2013).

11. Solo un cenno finale a qualche implicazione di quanto sopra per le politiche di sostegno all'internazionalizzazione del sistema produttivo, anche con riferimento all'esperienza dell'Ice e delle simili Tpo (Trade Promotion Organizations) di altri paesi . Come osservazione generale, va da sé che approcci tipo *one size fits all* non sono appropriati (Békés et al 2011 p. 41), e quindi l'attività delle TPO deve prestare grande attenzione ai servizi personalizzati (assistenza tecnica), generalmente tariffati e non gratuiti per selezionare la domanda. Da un lato l'impatto delle azioni di promozione delle esportazioni sarà tanto maggiore quanto più si riuscirà a coinvolgere da protagoniste le imprese più produttive e quindi a maggior potenziale di crescita internazionale. Ma al tempo stesso azioni di accompagnamento delle imprese di minori dimensioni mirate a favorirne una maggiore presenza e penetrazione sui mercati esteri possono alimentare un circolo virtuoso di crescita della loro stessa produttività e capacità innovativa. Naturalmente l'efficacia delle azioni promozionali e di assistenza tecnica della TPO dipende dall'intensità e qualità delle tecniche di monitoraggio e valutazione dei risultati, non guardando solo alle medie settoriali ma anche ai comportamenti delle imprese più dinamiche all'interno dei settori.
12. Si può anche affermare che, mentre incentivi specifici alla internazionalizzazione non generano automaticamente guadagni di produttività delle imprese beneficiarie, in senso opposto incentivi all'innovazione e alla produttività quasi certamente stimolano una maggiore proiezione internazionale delle imprese. Per inciso, dai dati EFIGE appare che il principale ostacolo percepito dalle imprese italiane alla propria crescita dimensionale sono i costi dell'innovazione, a differenza dai costi dell'organizzazione commerciale (*trade costs*) segnalati dalle imprese spagnole.

Riferimenti bibliografici

- Altomonte C., T.Aquilante and G.I.Ottaviano (2012), "The Triggers of competitiveness: the EFIGE Cross-Country", Bruegel Blueprint 17, Brussels.Report.
- Anràs P. and E.Helpman (2004), "Global Sourcing", Journal of Political Economy, 112, 3, 552-80.
- Banca d'Italia (2008), Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano, Roma.
- Barba Navaretti G, M.Bugamelli, F.Schivardi, C.Altomonte, D.Horgos and D. Maggioni (2011) "The Global Operations of European Firms", Second EFIGE Policy Report, Bruegel Blueprint 12.
- Békés G., L. Halpern, M.Koren and M.Balasz (2011), "Still standing: how European firms weathered the crisis. The Third EFIGE policy report, Bruegel Blueprint 15, Brussels.
- Bentivogli C., F.Quintiliani e D.Sabbatini (2013) "Le reti di imprese", Quaderni di Economia e Finanza (Occasional papers), Banca d'Italia, febbraio, Roma.
- Bernard A.B., S.J.Redding and P.K.Schott (2007) "Comparative Advantages and heterogeneous Firms", Review of Economic Studies, 74, 31-66.
- Blinder A.S. (2006), "Offshoring: the next industrial revolution?", Foreign Affairs, March-April.
- Bøler E.A., A. Moxnes and K.H.Ullveit-Moe (2012), "Technological change, trade in intermediates and the joint impact on productivity", EFIGE WP 47, June, Brussels.

- Brancati R., a cura di, (2012) "Crisi industrial e crisi fiscal. Rapporto MET 2012, Donzelli, Roma
- Mayer T. and G.I.Ottaviano (2007), "The Happy Few: The Internationalization of European Firms, CEPR-Bruegel, Brussels.
- Bugamelli M. e L. Infante (2003), Sunk Costs of Exports, Temi di Discussione n.469, Banca d'Italia, Roma.
- Castellani D. (2007), "L'internazionalizzazione della produzione in Italia: caratteristiche delle imprese ed effetti sul sistema economico di origine", *L'industria*, 28, 3, 467-93.
- Cerisola S., E. D'Alfonso, G.Felice, Giannangeli and D.Maggioni (2011), "Investment in intangible assets and level of sophistication: the role of Italian firms' financial structure", *EFIGE country report: Italy, 2011*, Brussels
- Crinò R. (2011) "Imported inputs and skill upgrading", *EFIGE WP 39*, November, Brussels.
- DeNardis S. a cura di (2010), *Imprese italiane nella competizione internazionale*, F.Angeli, Milano.
- Grossman G. and E. Rossi-Hansberg (2008), "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring", *American Economic Review*, 98, 1978-1997.
- Helpman E., M.Melitz and S.R Yeaple (2004), "Export Vs FDI with Heterogeneous Firms", *American Economic review*, 94, 1, 300-16.
- Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano (2012), "Il secondo Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti di impresa, Servizio Studi e Ricerche, settembre.
- Krugman P. (1984), "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale", in Kierzkowsky H., ed. "Monopolistic Competition and International trade", Oxford University Press.
- Istat (2013), "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, Roma.
- Melitz M. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry productivity", *Econometrica*, 71, 1695-1725.
- Olsen K.B. (2006), "Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review, OECD Directorate for Science, Technology and Industry, STI WP 2006/1, Paris.
- Wagner J. (2007), "Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-Level data", *The World Economy*, 30, 1, 60-82.