

ALLE RADICI DELLA BASSA CRESCITA DELL'INDUSTRIA ITALIANA

di Stefano Prezioso, Enrico Saltari
05 novembre 2010

Com'è ampiamente noto, nella prima parte del presente decennio le imprese nazionali sono state colpite da un doppio shock competitivo: la perdita di uno strumento di aggiustamento - il cambio - ripetutamente usato dall'Italia; l'esposizione ai sommovimenti nella geografia economica indotti dalla fase di spinta integrazione dell'economia mondiale.

L'accresciuta pressione concorrenziale ha indotto una forte riduzione del tasso di crescita medio del prodotto industriale. Tra il 2000 ed il 2008, per fermarci al periodo a ridosso della crisi internazionale, il valore aggiunto industriale è complessivamente diminuito dell'1,1% in Italia a fronte di un aumento del 11% nell'area dell'euro, del 12,7% in Germania e del 7% in Francia.

Le cause che hanno determinato il decennio perso italiano hanno dato luogo ad un vasto dibattito. Sebbene molti dei motivi addotti - dimensioni ridotte, scarsa diffusione delle imprese esportatrici, poca innovazione - siano condivisibili, mutamenti profondi attraversano orizzontalmente l'intero universo delle imprese nazionali. Chi scrive ha effettuato un esercizio econometrico su un campione di imprese nel periodo 2001-2006 per individuare quale fossero i driver della crescita. Lo scopo dell'esercizio è di individuare quali fossero stati gli specifici vantaggi competitivi che hanno determinato, a livello di singola impresa, i fenomeni di crescita intensa negli anni in cui è evidente lo scollamento tra l'offerta nazionale e le dinamiche del commercio mondiale. L'esercizio mostra in maniera piuttosto netta che i due fattori competitivi in grado di imprimere maggior forza alla crescita aziendale sono stati l'innovazione di prodotto e le forme di internazionalizzazione (IDE, joint-venture, accordi, ecc.). In particolare, le stime indicano che l'importanza relativa dell'innovazione di prodotto è nettamente maggiore di quella incrementale, uno dei capisaldi intorno a cui si è storicamente incardinato il modello industriale italiano, così come le forme di internazionalizzazione hanno un impatto positivo, sulla crescita, ben più ampio rispetto al solo export altro cavallo di battaglia del Made in Italy.

Non esistono informazioni dirette riguardo all'estensione di questi due vantaggi nel tessuto produttivo italiano. Tuttavia, tramite alcune proxy possiamo farcene un'idea. Per quanto attiene al secondo fattore citato - le forme di internazionalizzazione - l'incidenza percentuale delle imprese esportatrici sul totale delle aziende attive, in media, di quasi il 6% nel Nord Ovest e Nord Est, del 4% nel Centro e di neanche il 2% nel Sud. Sfortunatamente, l'informazione disponibile non permette di separare chi effettua semplicemente attività di trading con l'estero da chi adopera forme di penetrazione commerciale più evolute. Ad ogni modo, ciò implica che quest'ultima tipologia di imprese ha un'incidenza sicuramente minore dei già modesti valori osservati in riferimento all'intero stock di imprese esportatrici. Per quanto attiene all'altro fattore competitivo, la quota di imprese che, tra il 2002 ed il 2004, hanno effettuato una qualche forma di innovazione - processo, prodotto o entrambe - ricalca, grosso modo, quella relativa agli operatori all'esportazione. Se tuttavia guardiamo alla sola innovazione di prodotto, la variabile di interesse, il numero delle aziende coinvolte diminuisce sensibilmente: queste sono circa il 27% di tutte quelle che hanno introdotto una qualche forma di progresso nelle due ripartizioni del Nord, per scendere al 16% nel Sud.

In definitiva, il doppio shock abbattutosi sull'industria italiana ha determinato un disallineamento tra i vantaggi competitivi storicamente radicati nel nostro tessuto produttivo - innovazione incrementale, export - e quelli in grado, invece, di assicurare una crescita relativamente maggiore: innovazione di prodotto e forme di internazionalizzazione. Questo non implica che i tradizionali punti di forza del Made in Italy non contino, ma minore è la loro capacità di differenziare significativamente i prodotti. Un ristretto nucleo di imprese ha effettivamente introdotto gli adeguamenti competitivi necessari nel nuovo scenario. Ma l'estensione di questo gruppo - che costituisce la risposta endogena del sistema - appare assai limitata. Da

qui deriva, in buona parte, il modesto saggio di incremento dell'output industriale italiano nei confronti dei principali competitor europei.

La lentezza con cui il sistema manifatturiero italiano tenta di adeguarsi alle maggiori pressioni concorrenziali $\tilde{\pi}$ in parte dovuto al fatto che history matters, nel senso che il punto di partenza $\tilde{\pi}$ costituito da un modello industriale storicamente incentrato su vantaggi diversi da quelli qui identificati come i π^1 idonei al nuovo contesto competitivo. Ma dipende anche da altro. Il (necessario) cambio di paradigma $\tilde{\pi}$ un'operazione tutt'altro che agevole per la contemporanea presenza di due condizioni esterne sfavorevoli: mercati imperfetti, spesso oligopolistici; competitor che agiscono in sistemi-paese i quali, complessivamente, esibiscono rendimenti crescenti, che $\tilde{\pi}$ l'opposto di quanto avviene attualmente in Italia. Sono questi gli elementi che rendono π^1 stringente la path-dependence insita in ogni percorso di sviluppo.

Rispetto a queste tendenze, la politica industriale - ovvero il fattore in grado di aumentare concretamente la velocità del cambiamento - gioca un ruolo marginale. In primo luogo, va tenuto presente che la dimensione quantitativa $\tilde{\pi}$ comparativamente inadeguata. Nel 2007, ad esempio, l'incidenza percentuale degli aiuti di Stato, a qualunque titolo (incentivi, credito d'imposta, ecc.) a industria e servizi $\tilde{\pi}$ risultata pari, in Italia, allo 0,25% del Pil; valore analogo a quello osservato in un paese a forte impronta liberale quale la Gran Bretagna, ma nettamente inferiore allo 0,6% della Germania o allo 0,88% della Svezia. Tra i paesi sviluppati, nessuno ha un rapporto aiuti/Pil di entità inferiore a quello italiano. Un discorso simile vale per l'incidenza percentuale della spesa per le due misure associate ai vantaggi competitivi meglio rispondenti al nuovo contesto competitivo - ricerca e innovazione, internazionalizzazione - rispetto agli aiuti complessivamente dati alle imprese (v. tabella).

Dalla tabella appare evidente come le risorse destinate al secondo obiettivo (l'internazionalizzazione) siano, con la parziale eccezione del N.Est dopo il 2005, decisamente esigue. La spesa complessivamente prevista per l'obiettivo ricerca e innovazione assorbe una quota di risorse maggiore; essa, tuttavia, presenta un profilo temporale frastagliato, indizio di una diffusione disomogenea. Inoltre, l'incidenza della misura ricerca e innovazione $\tilde{\pi}$ comunque inferiore alla spesa per misure $\hat{\pi}$ volte ad agevolare l'acquisto di beni strumentali; misura la cui utilità appare abbastanza dubbia.

Si può discutere, come $\tilde{\pi}$ giusto che sia, su quale siano le modalità e gli strumenti π^1 idonei per avere una policy efficiente. Ma in un mondo, sia nei paesi in via di sviluppo che altrove, dove il ricorso alla politica industriale $\tilde{\pi}$ π^1 diffuso di quanto spesso si crede, anche questo specifico strumento costituisce un asset che concorre a determinare la competitività complessiva di un'area.

1. Una sintetica presentazione del lavoro in oggetto si trova in <http://economia.unipr.it/EPI2010/programma.html>