

IV CAPITALISMO (WWW.MBRES.IT)

Riflessioni su

Come sta cambiando l'Italia

A cura di R. Baldwin, G. Barba Navaretti, T. Boeri
Il Mulino 2007

I	Nota dell'Ufficio Studi Mediobanca	p. 2
II	Commento degli Autori	p. 11
III	Osservazioni conclusive dell'Ufficio Studi Mediobanca	p. 16

NOTA DELL'UFFICIO STUDI DI MEDIIOBANCA

1. Generalità

Il libro è diviso in tre parti dedicate rispettivamente alle modalità della globalizzazione, alla struttura e competitività dell'industria italiana e a connesse questioni sociali che vengono derivate dall'analisi fatta nelle prime due sezioni. L'argomento più rilevante per il fenomeno del quarto capitalismo, e più direttamente connesso alle ricerche dell'Ufficio Studi Mediobanca, è la parte II, *Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?* Autori G. Barba Navaretti, M. Bugamelli, R. Faini (+), F. Schivardi e A. Tucci (pp. 39-128). Le riflessioni riguarderanno quindi solo questa sezione del libro nella quale vengono espresse vedute diverse da quelle dell'indagine Mediobanca-Unioncamere sulle medie imprese che viene citata implicitamente a pag. 9 ed esplicitamente alle pp. 45-46¹.

2. Sintesi

Gli Autori (prefazione, pp. 7-10) ritengono che siano avvenuti processi di ristrutturazione visibili a livello d'impresa piuttosto che in termini di modifica della specializzazione settoriale verso attività ad alto valore aggiunto. Si argomenta che negli ultimi anni la natura delle attività internazionali è cambiata diventando più complessa. Gran parte delle esportazioni italiane sarebbe riconducibile "ad aziende che hanno perseguito strategie di internazionalizzazione". Si è determinato un innalzamento del costo di operare sui mercati esteri e ciò "ha favorito il consolidamento della posizione di alcune imprese, soprattutto di dimensioni medio-grandi" spingendo altre fuori dal mercato. Vi sono "soglie critiche che limitano le attività internazionali, indipendentemente dal settore di appartenenza. Sia che svolga attività di tipo tradizionale o avanzate, un'azienda per integrarsi nei mercati internazionali deve crescere" [NdR: *sottolineature nostre*].

Il lavoro si fonda su osservazioni a livello di singola impresa la quale viene discriminata in base al tasso di crescita delle esportazioni nel periodo 2000-2005 e alla quota esportata; vengono ignorate le forme organizzative che caratterizzano il territorio italiano, quali distretti e sistemi locali di produzione di grande, media e piccola impresa; non si tiene conto della presenza e dei diversi ruoli di imprese di fase e di imprese finali; tutto viene ricondotto alla singola azienda assunta dunque come entità isolata.

Gli Autori fanno derivare dalle loro analisi alcune implicazioni; quelle che ci interessano più direttamente sono sostanzialmente tre:

- a) il nanismo del sistema produttivo italiano "è sicuramente un vincolo al rafforzamento della competitività internazionale. Ciò non significa però che vi sia una dimensione ottimale di impresa, come ad esempio è stato sostenuto da alcuni commentatori [*Ufficio Studi Mediobanca e Centro Studi Unioncamere - NdR*] nel recente dibattito sul ruolo delle medie imprese [...] le imprese efficienti devono crescere e in fretta siano esse piccole o medie" (pag. 9): si tratta di argomentazioni ricorrenti (rinviamo a *Il calabrone Italia* dove Giacomo Becattini ne parla alle pp. 221-222). Innanzitutto, gli Autori non presentano alcuna analisi dei motivi che hanno

¹ Questa nota è stata condivisa con 22 *referee* costituiti da economisti italiani di altissimo profilo. Come d'uso, essi sono esenti da ogni responsabilità sulla versione finale di questo scritto.

indotto il nanismo nell'industria italiana e che lo mantengono attuale (trascurando, in particolare, quanto accaduto alle grandi imprese); in secondo luogo l'accento alla maggiore dimensione è indeterminato. Non è quindi chiaro verso quale scala debbano crescere le imprese piccole e verso quale scala quelle medie; gli Autori ipotizzano soglie critiche le quali paiono un dato "quasi-tecnico" sebbene non ne diano mai alcuna particolare specificazione (anzi, parrebbe che lascino alla politica industriale il compito di individuarle) (pag. 9); in terzo luogo – a nostro avviso – la dimensione d'impresa non può essere vista semplicisticamente quale puro fenomeno organizzativo in sé, ma deve essere ricondotta al mercato che l'imprenditore ritiene di poter soddisfare e nel quale ritiene di potersi mantenere competitivo; la struttura produttiva tiene conto di ciò attraverso la complessa rete che lega tra loro le imprese a livello locale (ad esempio nei distretti e nei sistemi di produzione) o globale (ad esempio nelle catene internazionali della committenza e dell'*outsourcing*). In generale, tutta l'analisi che ormai da un decennio si va facendo sulle *performance* delle imprese italiane della classe dimensionale intermedia, contrapposte a quelle delle grandi imprese, costituisce un insieme di "fatti" difficilmente confutabili, mentre occorre sottolineare che gli Autori basano le loro proposizioni su verifiche empiriche da ritenersi non appropriate (di ciò si tratterà diffusamente nel prossimo paragrafo);

- b) all'aumentare della complessità delle attività internazionali muta la struttura finanziaria: cresce il peso del capitale di rischio e dell'autofinanziamento e si riduce la quota a debito; si richiamano quali vincoli la ristrettezza della nostra borsa ed una presunta limitata diffusione di strumenti finanziari innovativi (pag. 10): a nostro avviso, il peso crescente del patrimonio e il ruolo dell'autofinanziamento nell'evoluzione delle grandi imprese sono certamente proposizioni valide, essendo dimostrate anche dalle nostre ricerche (es. R&S, *Multinationals: financial aggregates*; vari anni); per queste categorie di imprese non si tratta però di un fenomeno che induce preoccupazione, bensì di uno degli effetti della stessa globalizzazione e del progresso tecnico i quali hanno ridotto i fabbisogni d'investimento diretto (concentrandoli sempre più sulla funzione commerciale), ed aumentato la frazione di valore aggiunto appropriata dai profitti. Passando dalle multinazionali giganti alle imprese italiane di medie dimensioni occorre precisare che, nel loro insieme, quest'ultime non "soffrono" di una struttura finanziaria carente di mezzi propri²; al contrario. Il modello aziendale definito proprio in funzione del loro *core business* (alimentari, beni per la persona e la casa, meccanica leggera) comporta consumi bassi di capitale e ciò vale anche quando si introducono profili di internazionalizzazione; ma gli stessi dati che gli Autori presentano (Tab. 2.13 a pag. 88) paiono dimostrare che non esista alcuna differenza nella quota di finanziamenti bancari tra imprese esportatrici ed imprese non esportatrici, confermando un peso dei cosiddetti strumenti finanziari "innovativi" sostanzialmente insignificante (interessando meno del 4% delle imprese considerate);
- c) la struttura proprietaria delle imprese è legata al grado di internazionalizzazione; i grandi esportatori sarebbero imprese più frequentemente organizzate in capo ad *holding* finanziarie (di cui si vede evidentemente la vicinanza a soggetti aventi la natura di investitori istituzionali e del *private equity*) nelle quali la quota del controllo familiare è più bassa (pag. 10): questa proposizione a nostro avviso è da ritenere debole; le esportazioni italiane (da non confondere con le vendite estero su estero dei gruppi globalizzati) fanno capo sostanzialmente a due distinti insiemi: i) un blocco di territori caratterizzati dalla presenza di imprese di grande dimensione, parte a capitale italiano, parte affiliate di multinazionali estere, e ii) l'insieme dei sistemi locali organizzati per lo più distrettualmente spesso con una qualificata e importante presenza di medie imprese; nel 2001 le due componenti sono state stimate all'incirca alla pari (cfr. G. Becattini-F. Coltorti in *Il calabrone Italia*; pag. 179), con tendenza del secondo blocco a

² Ciò accade ovviamente per le medie imprese che versano in situazioni problematiche, ma si tratta di una ristretta minoranza (meno del 4% del totale nel 2003). Gli stessi dati sulla struttura finanziaria delle imprese diffusi dalle banche centrali europee collocano la patrimonializzazione delle aziende italiane all'incirca sulla media dell'area euro; in rapporto al PIL, la consistenza del debito risulta addirittura la più bassa dopo la Germania (Banca d'Italia, *Relazione 2006*, pag. 164).

prevalere; prescindendo dalla “qualità” delle *holding* (e quindi dalla presenza di conformazioni piramidali nel primo blocco, aspetto che peraltro rileva sulla competitività per i riflessi di fragilità finanziaria), la presenza di *holding* nel blocco costituito dai sistemi locali non corrisponde quasi mai a presunte “modernizzazioni” o aperture a capitali esterni, ma essenzialmente a diverse configurazioni degli assetti familiari indiretti. Del tutto marginale la presenza del *private equity* che nella media dimensione (così come definita da Mediobanca e Unioncamere) interessa ogni anno meno dello 0,5% delle imprese.

Occorre riconoscere agli Autori il merito di aver superato la precedente posizione che faceva derivare il declino economico del Paese da un modello di specializzazione obsoleto, incentrato su beni “tradizionali” prodotti da reti di piccole imprese (pag. 17). A nostro avviso, restano ancora da approfondire i nuovi modi di produrre attraverso reti e filiere (nazionali e internazionali), che sconsigliano di misurare i fenomeni unicamente a livello di singola impresa, nonché le politiche commerciali basate sulla costruzione e lo sfruttamento di mercati di nicchia nei quali si collocano beni fortemente differenziati³. Un particolare di grande conto riguarda l’idea stessa di competitività: gli Autori non prendono in considerazione variabili di efficienza economica (come i tassi di rendimento del capitale) o di solidità finanziaria (come il grado di patrimonializzazione e i tassi di fallimento). Non v’è dubbio che la constatazione di elevati tassi di crescita delle esportazioni induca, tra l’altro, a valutare ipotesi di competitività sui mercati internazionali, ma si tratta di una condizione né necessaria, né sufficiente, specie quando sia misurata a livello di singola impresa⁴. Infine, in un’economia aperta e globalizzata, la competitività delle imprese dipende dalla loro capacità di produrre a costi adeguati e di vendere a prezzi remunerativi in qualsivoglia mercato e in tale contesto le esportazioni costituiscono vendite nel mercato globale esattamente come lo sono anche quelle domestiche⁵. L’interesse della politica industriale si sposta inevitabilmente sui “luoghi” la cui capacità di mantenersi attrattivi e competitivi sui mercati globali dipende dalle competenze accumulate dalle società locali, dalle quali hanno origine le stesse imprese.

³ Riteniamo che sia questo il motivo per il quale le imprese riescono a spuntare premi di prezzo, mantenendo un’elevata competitività. Risulterebbero altrimenti incomprensibili fenomeni quali la capacità di aumentare i prezzi di vendita in mercati contendibili in assenza di mutamenti qualitativi dei beni e di movimenti del cambio.

⁴ Fatti salvi ovviamente i casi nei quali, sotto determinate condizioni, esportazioni a prezzi inferiori ai costi medi potrebbero consentire all’impresa di aumentare la scala produttiva riducendo per tal via i costi unitari ed aumentando il livello dei profitti complessivi tratti dal mercato domestico (cfr. G. Basevi, “Domestic Demand and the Ability to Export”; *The Journal of Political Economy*, 1970).

⁵ Ciò non significa che le esportazioni non siano importanti; vale il contrario, specie in un Paese come il nostro che si caratterizza per un saldo verso l’estero sbilanciato dal rilevante import di energia.

3. Note e commenti specifici su dati e metodologia

Gli Autori si propongono di studiare la competitività delle imprese italiane che operano anche sul mercato internazionale. Come detto, non viene data alcuna definizione di competitività a livello di singola impresa, né usati indicatori che la riguardino ad eccezione della citata dinamica dell'export nel periodo 2000-2005. Per le verifiche empiriche vengono utilizzate informazioni desunte da due *dataset* estratti da campioni provenienti dalle indagini della Banca d'Italia (*Indagine sugli investimenti delle imprese industriali* - Invind) e di Capitalia. Riteniamo che i limiti informativi di cui soffrono queste basi dati siano di qualche importanza quando ci si pone lo scopo degli Autori⁶; il paragrafo 4 ne riporta alcuni dettagli, mettendo anche in luce la loro differenza rispetto a quelle utilizzate dall'Ufficio Studi Mediobanca.

Gli Autori prendono spunto da ciò che sembra accaduto nel 2006 (nel corso del quale le esportazioni italiane hanno ripreso a crescere a ritmi simili a quelli del commercio mondiale); essi tuttavia conducono le loro analisi senza usare alcun dato relativo a tale anno. Spiegano le evidenze di lungo periodo attraverso alcune statistiche aggregate anticipando che “non emergono differenze marcate nella dinamica delle esportazioni tra imprese di dimensione differente” (pag. 60); citano in proposito il grafico 2.10 di pag. 61 da cui tuttavia, a nostro avviso, si evince l'esatto contrario; infatti, la variazione delle esportazioni tra il 1991 e il 2005 è stimabile per le grandi imprese intorno al 150% e per le medie imprese tra il 210% e il 250%; in più, le curve delle medie imprese appaiono nettamente più stabili, mentre la *performance* delle grandi, dopo essersi impennata nel 2000, tende ad appiattirsi nell'ultimo periodo quando si nota dapprima un calo importante e poi un semplice recupero del livello al 2000. Da ultimo, in base a quel grafico, la dimensione dei flussi esportativi delle medie imprese supera, e di un ammontare notevole, quella delle grandi imprese; per “vedere” questo fenomeno occorre sommare le linee che gli Autori hanno separato per le due classi 50-149 e 150-499 addetti: è ovvio che quando si suddivide il dato di un'intera categoria di imprese si ottengono importi singolarmente inferiori, ma è arbitrario – oltre che metodologicamente inaccettabile – dedurre da ciò che “le grandi imprese [...] esportano quasi il doppio delle due classi dimensionali inferiori” (pag. 62).

La verifica empirica si avvale di un approccio multivariato in due *step*, uno per ciascuna banca dati. Il primo *step* coinvolge le variabili di un *panel* dichiarato rappresentativo di circa 2.000 imprese, tratto dalla banca dati Invind, operanti nei diversi settori dell'industria manifatturiera, che copre un arco temporale di sei anni, dal 2000 al 2005. Le imprese analizzate per l'indagine sono quelle che soddisfano il requisito di più di 50 addetti; si tratta dunque di aziende che rientrano nelle classi delle medie e delle grandi imprese e che escludono in ogni caso le piccole. I risultati ottenuti dagli Autori tuttavia si basano di fatto su un numero assai inferiore di imprese poiché le osservazioni che concorrono ai loro risultati statistici vengono sistematicamente ridotte nel numero da un minimo di 691 (Tab. 2.5) ad un massimo di 1.218 (Tab. 2.2); in media le elaborazioni considerano dunque un migliaio circa di imprese medie e grandi⁷.

⁶ Peraltro, si tratta di due basi dati assai utili agli economisti e, per molti versi, originali nel contesto internazionale delle statistiche disponibili a livello d'impresa.

⁷ Presumibilmente, ciò è dovuto alle incompletezze del *database* usato. Secondo le rilevazioni dell'Ufficio Studi di Mediobanca, l' “universo” delle società di capitale di quella dimensione è valutabile intorno alle 4.800 unità, non contando le controllate consolidate nei gruppi.

Le ipotesi vengono sottoposte a verifica mediante regressioni, con l'impiego di *dummy* settoriali e di localizzazione geografica. Le regressioni presentano sempre come variabile dipendente il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni della singola impresa nel periodo 2000-2005; le variabili indipendenti sono suddivise in quattro gruppi: dimensione e produttività, capitale umano, ICT e organizzazione, altre caratteristiche d'impresa disponibili limitatamente all'anno iniziale, il 2000 (età, quota export, assetto di controllo, capitale umano).

Nella verifica più importante per le conclusioni che gli Autori traggono (Tab. 2.2) vengono eseguite cinque regressioni con il metodo di aggiungere progressivamente nuove variabili indipendenti; nell'ordine, il valore iniziale (e cioè il logaritmo del livello iniziale delle esportazioni nell'anno 2000), il numero di addetti, il fatturato per addetto ed il numero degli addetti al quadrato. La dimensione dell'impresa viene testata come "fattore di competitività" nelle due variabili "150-500 addetti" e ">500 addetti" che, sebbene non specificato, si ritiene siano *dummy*. Gli Autori riportano per ogni regressione l'indicatore R^2 dal cui basso livello si deduce – a nostro avviso – che nessuna delle relazioni ipotizzate può dirsi confermata dalla verifica econometrica. I coefficienti ottenuti dagli Autori variano dallo 0,07 allo 0,1, arrivando, nei casi migliori allo 0,12; non paiono dunque sufficienti a spiegare la variabilità dei fenomeni indagati. V'è anche da dire che il *fitting* dei dati viene prevalentemente ricavato dall'incremento della variabile "anno iniziale"; quindi, molto di ciò che gli Autori trovano sembra dipendere dal fatto che il tasso di crescita è molto più elevato quanto più bassi sono i valori iniziali⁸.

Venendo ai particolari, quello forse più rilevante riguarda il fatto che gli Autori affermano di studiare la produttività in termini di valore aggiunto per addetto (v. l'appendice A.3 dove si descrive la metodologia), ma negli *output* di regressione (Tab. 2.2 e seguenti) espongono il fatturato per addetto che, come è noto, non può essere usato correttamente come indicatore del valore aggiunto e ciò a maggior ragione ove si considerino le moderne evoluzioni delle organizzazioni produttive (evoluzioni che, tra l'altro, vengono lungamente commentate nella prima sezione del libro in termini di *unbundling* di mansioni interne alle aziende). Non è escluso che ciò avvenga per carenza delle informazioni necessarie (il dato sul valore aggiunto, derivabile correttamente solo dall'analisi del bilancio, non è ottenibile da risposte a semplici questionari), il che, tuttavia, non può costituire una giustificazione; e l'effetto non è di poco conto, concorrendo la produttività alla valutazione di efficienza dell'impresa.

Altro particolare rilevante riguarda il profilo settoriale; gli Autori pervengono alla conclusione che la specializzazione delle esportazioni italiane rimanga fortemente concentrata nei settori tradizionali, ma che la *performance* dipenda più dalle caratteristiche d'impresa che dal settore di appartenenza (pag. 74); tuttavia, nessuna delle analisi condotte pare compiutamente argomentata per settore. Le regressioni tengono conto della variabile settoriale unicamente con l'introduzione di *dummy*, mentre non esiste un'analisi esaustiva a livello territoriale⁹. Lo stesso concetto di "grande esportatore" non è stato sottoposto a verifica nella prima parte dell'analisi; è stata prodotta un'unica regressione con variabile indipendente la quota di fatturato esportato (Tab. 2.5) che vi figura unitamente ad altre variabili; ma essa non aggiunge nulla alla capacità esplicativa delle altre variabili, come si vede dal coefficiente R^2 che risulta immutato con e senza quella variabile.

⁸ Si ricorda che il *database* usato contiene dati relativi ad un *panel* di imprese, tendenzialmente le stesse nel lungo periodo, ed è inadatto ad individuare "nuovi" esportatori.

⁹ La tabella che dettaglia i coefficienti stimati per settore e area geografica (2.6 pp. 73-74) è riferita a sole due regressioni e non all'intero *set* di analisi. Tenuto conto degli obiettivi degli Autori, vi era da attendersi una verifica condotta in particolare per l'area geografica del Nord Ovest, quella più "densa" di grandi imprese configurabili come "grandi esportatori" (basti pensare alla Fiat con tutte le sue controllate) e per di più quella maggiormente interessata ai "cambiamenti" che danno il titolo al libro; essa conta pure l'aggregato più numeroso presente nella banca dati Invind (516 su 1.475; v. Tab. A1.2 pag. 103; v. anche allegato in calce a questa nota).

Nel secondo *step* gli Autori utilizzano i dati Capitalia. Il *dataset* comprende 4.187 imprese di oltre 10 addetti operanti nel settore manifatturiero; tale campione riguarda “l’universo delle imprese manifatturiere al di sopra dei 500 addetti e un’ estrazione casuale di imprese più piccole” (pag. 76); il periodo preso in considerazione è il triennio 2001-2003. Gli Autori partono con l’ assunto (indimostrato, v. sopra) che dal 2000 l’ aumento delle esportazioni è stato sostenuto dai grandi esportatori. Si esamina quindi la distribuzione delle imprese in base alla quota esportata concludendo che: i) i grandi esportatori (quota export pari ad oltre il 40% del fatturato) generano l’ 82% delle esportazioni complessive; ii) i grandi esportatori sono una “minoranza” degli esportatori, costituendo il 44% di tutti gli esportatori e il 33% di tutte le imprese esaminate.

Per una valutazione comparativa di tali quote, abbiamo provato a calcolare gli stessi indici sull’ universo delle medie imprese individuate nel 2003 dall’ indagine Mediobanca-Unioncamere. I nostri dati sono i seguenti: i’) i grandi esportatori generano il 78% del totale esportazioni di tutte le medie imprese italiane; ii’) i grandi esportatori non sono affatto una minoranza, ragguagliandosi al 51% delle medie imprese che esportano (d’ altro canto anche la percentuale individuata dagli Autori pare di tutto rilievo, essendo di poco inferiore alla metà) e al 40% di tutte le medie imprese. I contributi delle diverse classi di esportatori sono sostanzialmente equilibrati: le prime 500 medie imprese per quota esportata generano il 33% delle esportazioni totali, le successive 500 generano un altro 24%, le successive 500 (che arrivano al limite del 40% di quota di vendite all’ export) un altro 19% e le restanti 1.500 imprese generano il residuo 24%. In totale, gli esportatori sono quindi oltre tremila e più della metà superano la soglia del 40% del fatturato destinato all’ estero (sarebbero quindi “grandi” secondo la definizione degli Autori): non sembrano affatto pochi ed è sempre da considerare che non si tratta di imprese isolate, ma di aziende fortemente radicate nei territori¹⁰.

Gli Autori richiamano poi quella parte di letteratura che postula una relazione tra produttività, accesso ai mercati internazionali e permanenza sul mercato delle imprese efficienti, ovvero di quelle che generano profitti (pp. 41-42). Abbiamo tentato una verifica per le medie imprese italiane (si ricorda che stiamo analizzando l’ universo e non un campione), ma abbiamo trovato che non esiste alcuna relazione statisticamente significativa tra aumento della quota esportata e tasso di profitto sul capitale. Abbiamo poi raggruppato le imprese in quattro insiemi sulla base della quota di fatturato esportata: a) 1.560 imprese con quota export superiore al 40%; b) 860 imprese con quota compresa tra 15% e 40%; c) 610 imprese che esportano meno del 15% del fatturato; d) 840 imprese che non esportano. Si nota che il tasso di rendimento sul capitale non varia significativamente, rimanendo compreso tra il 9% e il 10%; le tre classi esportatrici registrano nell’ ordine tassi del 9,4%, 8,9% e 9%; la classe dei non esportatori appare come la più redditizia con il 10%. Ci è stato chiesto di valutare se il vantaggio (peraltro di piccola misura) dei “non esportatori” rispetto ai “grandi esportatori” sia riconducibile a fenomeni di bassa concorrenza. La risposta è negativa; classificando le imprese su 11 raggruppamenti settoriali si può rilevare: a) che i non esportatori operano in tutti i mercati (31% beni persona e casa, 26% alimentari, 17% meccanica, 9% chimica, 7% carta editoria e altro); b) che i non esportatori superano i grandi esportatori in 7 settori su 11 quanto a *roi* e produttività (quest’ ultima valutata in termini di valore aggiunto netto per dipendente); c) che i non esportatori in 6 casi su 11 risultano meno indebitati. I “non esportatori” costituiscono dunque imprese capaci di tenere le proprie quote di mercato in contesti contendibili (si ricorda che le medie imprese dell’ universo Mediobanca-Unioncamere operano esclusivamente nell’ industria manifatturiera).

¹⁰ La propensione all’ export delle medie imprese localizzate nei distretti (42,7% nel 2005 contro il 40,1% dieci anni prima) supera di quasi 15 punti quella delle imprese localizzate in altre aree. Vale anche la pena di ricordare che il saldo attivo del commercio estero italiano di manufatti è dovuto essenzialmente alle aree distrettuali e di media impresa; le aree di grande impresa si caratterizzano, infatti, per importazioni superiori alle esportazioni.

Valutando più correttamente la dimensione sulla base del capitale investito (concetto finanziario che gli Autori non considerano presumibilmente per mancanza di dati) si ottiene che la quota del fatturato esportato non varia significativamente con la dimensione (20 classi di capitale investito, verifica nell'anno 2003), ma – come noto – l'aumento della taglia comporta un calo del rendimento; questa relazione resta confermata anche se l'analisi viene limitata separatamente alle sole aree del Nord Ovest e del Nord Est (v. anche la presentazione al Convegno di Milano, 20 novembre 2003, con i dati al 2000)¹¹. Da quanto esposto – relativamente alle medie imprese che costituiscono uno dei destinatari del “si deve crescere” – non si può pertanto dedurre che le imprese “migliori” siano necessariamente quelle che esportano di più.

In sintesi, dai dati non si può – a nostro avviso – dedurre una validità della relazione lineare che leggerebbe l'alto tasso di crescita e l'accesso a mercati lontani con l'aumento della dimensione, un più alto livello di capitale umano e tecnologie più avanzate (non viene presentata alcuna regressione che tenga conto congiuntamente di tutte tali variabili). Questa conclusione viene anche accentuata dall'opinione degli Autori secondo cui sono le imprese “migliori” ad aver tenuto le posizioni sui mercati esteri nell'ultimo decennio e presumibilmente sono sempre loro a guidare la recente ripresa di competitività, quella realizzata nel 2006; ma l'analisi condotta non spiega i parametri rispetto ai quali tali imprese dovrebbero essere migliori e non usa mai dati al 2006.

La relazione tra dimensione e *performance* sui mercati internazionali sarebbe riconducibile alla crescente complessità dei processi di internazionalizzazione delle imprese, caratterizzati da elevati costi fissi di entrata, più facilmente sostenibili da imprese di grandi dimensioni ed efficienti: un'affermazione proponibile in astratto, ma che resta non dimostrata dagli Autori i quali lasciano in ombra le capacità associative a livello di sistemi locali¹². Gli studi di Mediobanca e Unioncamere indicano peraltro che le stesse capacità delle medie imprese italiane hanno spesso il supporto di radici in reti di rapporti con piccole imprese locali, e anche questa può essere una forma di risposta alla crescente complessità dei mercati internazionali.

Milano, 7 febbraio 2008

¹¹ Considerando le dinamiche di un sottoinsieme di medie imprese costantemente presenti nell'universo dal 1996-98 al 2005 si ottiene che i grandi esportatori hanno assicurato meno della metà dell'incremento totale delle esportazioni nel novennio e solo il 31% del maggior volume di fatturato complessivo. Sulla base della dimensione, misurata sul capitale investito a fine 1996, si ottiene che la metà delle imprese di taglia maggiore ha assicurato circa la metà dell'incremento delle esportazioni, del valore aggiunto e del fatturato complessivo, ma solo un terzo della maggiore occupazione. Nell'ambito delle medie imprese, la dimensione non costituisce quindi un discriminante significativo ai fini della crescita.

¹² Non occorre dimenticare le potenzialità di cooperazione per l'internazionalizzazione implicite nella costituzione e nello sfruttamento del “capitale sociale” interno dei sistemi produttivi locali, che possono essere realizzate con azioni associative eventualmente sostenute da politiche di sviluppo locale (cfr. M. Bellandi – A. Caloffi, “District internationalization and trans-local development”; *Entrepreneurship and Regional Development*, 2008, in corso di pubblicazione).

4. Note e commenti sulle banche dati

(Fonte: Autori, pp. 99 e ss.)

Banca dati Invind

Originata dalla Banca d'Italia che conduce indagini campionarie sulle imprese manifatturiere con almeno 50 addetti. Si tratta di un *panel* che rileva per quanto possibile le medesime imprese anno dopo anno. I dati derivano da questionari inviati all'inizio di ciascun anno.

La numerosità del campione è passata dalle 1.023 unità nel 1991 alle 948 nel 1994 alle 1.881 nel 2005. La quota delle imprese esportatrici è oscillata tra un minimo dell'83% nel 2002 ad un massimo del 92% nel 1996. L'impresa media è di circa 200 addetti, la mediana sotto i 100. Le imprese hanno in media 30 anni. Limitatamente all'anno 2000, il questionario ha rilevato i processi di ristrutturazione legati all'adozione delle nuove tecnologie dell'ICT acquisendo informazioni sulla dotazione di *hardware*, l'utilizzo di tecnologie di rete e l'uso della rete per l'attività d'impresa, nonché variabili organizzative. Nello stesso questionario sono state fornite indicazioni sul livello d'istruzione dei dipendenti.

Tra le limitazioni del database, viene dichiarata espressamente quella di inadeguatezza ad individuare nuovi esportatori poiché "imprese recensite per la prima volta potrebbero già essere esportatrici da molti anni" (pag. 102).

Banca dati Capitalia

L'Osservatorio dell'Area studi di Capitalia (ora Unicredito) realizza, a partire dal 1968, l'indagine sulle imprese manifatturiere. La banca dati usata dagli Autori è quella al 2004 con dati dal 2000 al 2003 e comprende variabili relative a circa 4.200 imprese con più di 10 addetti. Contiene informazioni sulla delocalizzazione della produzione all'estero. Il campione viene dichiarato statisticamente rappresentativo in quanto "stratificato per addetti, settori e localizzazione geografica. La composizione del campione è stata fatta tramite una selezione casuale stratificata per il 50% circa delle imprese, il resto delle imprese sono state selezionate attraverso il ricampionamento casuale di imprese che apparivano in indagini precedenti (panel ruotato)" (pag. 104).

Le analisi compiute sull'industria manifatturiera si basano su 4.289 questionari ritenuti validi su circa 15.000 somministrati, di cui 2.136 corrispondenti alle stesse imprese (*panel*) della precedente indagine, e su 3.450 bilanci per il triennio 2001-2003.

Allegato
**Confronto tra le banche dati usate dagli Autori
e le rilevazioni censuarie Mediobanca-Unioncamere**

Le banche dati differiscono significativamente sia nella metodologia di costruzione sia in quella dell'aggiornamento. Le banche dati Invind e Capitalia includono informazioni economiche e finanziarie (in particolare, quelle cruciali per l'indagine qui recensita) dedotte da risposte a questionari anche nei casi in cui i bilanci regolarmente depositati le comprendono *ex-lege* disciplinandone quindi la forma, la correttezza e l'omogeneità di presentazione (ad esempio, il fatturato e i dipendenti). Ciò riguarda l'intero campione Invind ed una parte – difficilmente valutabile – di quello Capitalia la cui copertura in termini di dati di bilancio è parziale.

	Universo imprese manifatturiere italiane al 2003	campione Banca d'Italia Invind 2000	campione Capitalia 2004	Universo medie imprese Mediobanca-UC 2003
Classe dimensionale	Imprese di tutte le classi	Imprese Oltre 50 addetti	Imprese Oltre 10 addetti	Società di capitale 50-499 dipendenti*
Numero imprese	616.511	1.475	4.187	3.973
Selezione imprese	censuaria	Interviste andate a buon fine	Interviste andate a buon fine	censuaria
Rilevazione dati	UC / REA	Questionario	Questionario	Bilanci
Rilevazione dati di bilancio (fatturato, export, struttura finanziaria, ecc.) e assetto proprietario	-	Questionario	Questionario + bilanci (parzialmente)	Bilanci e registro delle imprese
Ripartizione geografica %:				
Nord Ovest	30	35	...	42
Nord Est	24	23	...	37
Centro	21	20	...	13
Sud e isole	25	22	...	8
Ripartizione dimensionale %:				
Meno di 50	...	-	52	-
50-99	...	28	37	45
100-249	...	35		47
250-499	...	17	5	8
500 +	...	20	6	-
Ripartizione settoriale %:				
Alimentari	...	10	...	12
Tessile abbigliamento	...	16	...	11
Chimica	...	13	...	11
Minerali non metalliferi	...	7	...	7
Macchine e apparecchi mecc.	...	40	...	33
Altri	...	10	...	26

* Limite di fatturato: 13-290 milioni di euro; assetto proprietario indipendente.

Giorgio Barba Navaretti, Matteo Bugamelli, Fabiano Schivardi, Alessandra Tucci

COMMENTO ALLE RIFLESSIONI DELL'UFFICIO STUDI MEDIOBANCA
SU 'COME STA CAMBIANDO L'ITALIA'

Commenti generali

In termini generali le riflessioni critiche dell'Ufficio Studi Mediobanca (USM) mettono soprattutto in discussione la conclusione del volume (in particolare del capitolo 2 a cura di Barba Navaretti, Bugamelli, Faini, Schivardi e Tucci) che la dimensione sia una variabile importante per spiegare la performance all'export a livello d'impresa. Implicitamente, dunque, critica le due principali conclusioni che ne derivano: i) che le grandi imprese sono all'origine di gran parte delle esportazioni del paese; ii) che le imprese devono crescere per poter rafforzare la loro competitività internazionale (e di conseguenza del sistema produttivo del paese).

Crediamo che queste critiche nascano in parte da un malinteso e che la nostra posizione e quella di USM siano perfettamente riconciliabili. Come primo passo, riteniamo che USM sarebbe d'accordo con le seguenti affermazioni: a) che le imprese per accedere ai mercati internazionali (sia come esportatori che come produttori) devono sostenere dei costi fissi; b) che la complessità dei mercati ed il quadro competitivo internazionali sono cresciuti negli ultimi dieci anni, spingendo le imprese ad essere presenti su un numero maggiore di mercati di cui alcuni lontani e ad internazionalizzare la produzione oltre ai mercati; c) che di conseguenza i costi per essere presenti sui mercati sono maggiori di quanto non fossero in precedenza.

Queste soglie critiche sono più difficili da superare per le imprese piccole e dunque questo è un problema per il settore manifatturiero italiano, dove la presenza di imprese di piccole dimensioni è molto maggiore che nelle altre economie industrializzate. Ma il problema è generale. Il recente studio di Mayer e Ottaviano (2007) sull'internazionalizzazione delle imprese europee (Thierry Mayer e Gianmarco Ottaviano, 'The Happy Few. The Internationalisation of the European Firm' Bruegel) conferma che in tutti i paesi esaminati sono pochi grandi esportatori a generare la maggior parte delle esportazioni. Inoltre che il numero delle imprese 'internazionalizzate' diminuisce al crescere della complessità delle loro attività internazionali (numero e distanza dei mercati serviti, numero dei prodotti esportati).

Certamente le forme organizzative territoriali che caratterizzano l'economia italiana in parte permettono di ridurre il costo di entrare sui mercati esteri per le piccole imprese, che possono beneficiare di un effetto di traino da parte delle grandi. La nostra analisi, per mancanza di dati, ha escluso aspetti "distrettuali" che idealmente andrebbero considerati. D'altra parte, come messo in evidenza in un recente studio a cura di Guelpa e Miceli (Fabrizio Guelpa e Stefano Miceli, 'I distretti industriali del terzo millennio', Il Mulino) anche nell'ambito dei distretti il rapporto tra imprese diventa gradualmente più gerarchico in senso verticale, ossia è comunque in corso un processo di selezione Schumpeteriana dove i leader iniziano a predominare. Questi leader si differenziano dal resto delle imprese nel senso che spesso adottano modelli organizzativi e di management e tecnologie più complessi. Senza imprese di dimensioni sufficienti da sfruttare le economie di scala nelle attività organizzative, di progettazione e di commercializzazione anche il

distretto rischia di non farcela: ci vuole un attore che “internalizzi” parte delle esternalità che hanno caratterizzato l’attività distrettuale. È questa un’ipotesi che ha bisogno di ulteriori verifiche per essere confermata o smentita. Auspichiamo che il dibattito su questo punto continui.

Detto ciò vorremmo chiarire meglio il concetto di dimensione di impresa e in questo modo proporre una chiave di riconciliazione tra la nostra lettura e quella dell’USM. Come giustamente ricorda il commento, ‘l’accenno alla maggior dimensione è indeterminato’. Lo è volutamente. Nel senso che le nostre stime non definiscono né suggeriscono una soglia dimensionale particolare. Né vogliono essere una lode al gigantismo. Semplicemente mettono in evidenza come, controllando per il settore e il luogo in cui l’impresa è localizzata, le aziende più grandi sono quelle che hanno una migliore performance sul mercato internazionale. Queste imprese ‘più grandi’ possono essere medie, grandi o anche immense a seconda delle caratteristiche tecnologiche e competitive del settore o delle caratteristiche produttive del territorio in cui operano. In altri termini le imprese ‘relativamente grandi’ in un settore con forti economie di scala e produzioni standardizzate (chimica) possono essere di dimensione molto maggiore delle imprese ‘relativamente grandi’ in settori tradizionali come l’abbigliamento o nelle produzioni specializzate come la meccanica strumentale. Questa constatazione, del resto emerge chiaramente dal rapporto Mediobanca sulle medie imprese dove si vede come la distribuzione per tipologie di aggregati settoriali di queste aziende è diversa da quella delle grandi imprese. Data la specializzazione produttiva dell’Italia è chiaro che le imprese che noi classifichiamo come ‘relativamente grandi’ sono soprattutto medie imprese.

Proprio questa constatazione porta il nostro lavoro a guardare al problema dimensionale in termini dinamici e non statici. Riteniamo che parlare di dimensione ideale, grande, media o piccola che sia possa essere fuorviante. Ossia, l’elemento trainante della competitività internazionale di un paese è il processo di creazione distruttiva per cui le imprese efficienti crescono ed aumentano o consolidano le loro quote di mercato e quelle inefficienti escono. Il grande merito dei rapporti dell’USM sulle medie imprese è stato proprio metter in evidenza l’esistenza e il ruolo di una tipologia di imprese che erano riuscite a trasformarsi, diventando medie da piccole, investendo e modificando il loro sistema di produzione e di gestione. I forti tassi di entrata (e in parte di uscita) dalle piccole alle medie imprese rilevati dai rapporti USM sono indici di una elevata trasformazione in senso Schumpeteriano delle imprese italiane. Poi se le caratteristiche del sistema produttivo italiano sono tali per cui non necessariamente le nostre imprese devono diventare dei giganti, benissimo. E fa molto bene Mediobanca a studiare le caratteristiche e le particolarità di questo tipo di imprese. Ma l’importante è che questa dimensione sia il risultato di un sano processo dinamico e che sia effettivamente ottimale per le imprese, dato il settore e il territorio in cui operano.

Purtroppo nel nostro paese questo processo dinamico di crescita e distruzione è spesso vincolato da costi di produzione elevati, regole eccessivamente rigide, infrastrutture carenti ecc. Il confronto internazionale mette in evidenza come questa dinamica sia decisamente inferiore da noi che in altri paesi europei e soprattutto negli Stati Uniti. Crediamo che sarebbe molto importante che l’analisi di politica economica si concentrasse sull’identificare questi vincoli e sul proporre misure adeguate per superarli.

Contrariamente a quanto si sostiene nella nota, non intendiamo lasciare alla politica industriale la determinazione di soglie; in effetti questa interpretazione deriva in parte da un difetto di comunicazione da parte nostra. Le soglie non possono essere determinate dalla politica economica. E’ però necessario identificarle, capire quali ed a che livello sono per poter informare una corretta

azione di politica economica. Il nostro punto è che tale azione deve rimuovere i vincoli alla crescita delle imprese, lasciando al mercato la determinazione della loro distribuzione dimensionale.

Su un altro fronte, ci sembra non particolarmente costruttivo il commento sul rapporto tra valore delle esportazioni e performance (il commento usa indicatori di performance finanziaria – il tasso di rendimento sul capitale investito – noi di efficienza tecnica – la produttività totale dei fattori) e questo per due ragioni. La prima è che la relazione positiva tra produttività ed export è una delle più forti regolarità statistiche riscontrata nelle analisi empiriche su dati di impresa sia nei paesi industrializzati che in via di sviluppo. In secondo luogo, da un punto di vista normativo, anche se l'evidenza basata sui dati Mediobanca Unioncamere riportata a pag. 7 fosse robusta, dovremmo concludere che le imprese che non esportano fanno bene a non farlo in quanto così massimizzano i loro profitti? Sarebbe interessante discutere più a fondo questo risultato.

Infine, il commento sostiene che non esiste un problema di finanza, che le imprese si concentrano su attività che richiedono poco capitale e che la finanza innovativa è trascurabile per tutti i gruppi di imprese. Queste affermazioni sono discutibili. Di nuovo, il nostro punto è che potrebbero esserci opportunità di crescita non colte: se una media impresa si trasformasse in MNE, con rilevanti FDI, il bisogno di finanza ci sarebbe. Il fatto che le imprese italiane usino principalmente autofinanziamento è endogeno e potrebbe riflettere la non volontà di aprirsi al capitale esterno; la quota di utilizzo di mezzi finanziari innovativi è bassa, ma potrebbe esattamente essere preso ad evidenza del fatto che è un sintomo di difficoltà a crescere; inoltre, seppur bassa, la quota delle grandi è decisamente più alta delle altre.

Commenti specifici

Dinamica delle esportazioni e dimensione

Le annotazioni sul tasso di crescita delle esportazioni desunte dal grafico 2.10 sono corrette, in particolare riguardo al maggior tasso di crescita della somma delle due categorie inferiori. Tuttavia, non si capisce perché sia “metodologicamente inaccettabile” affermare che la classe superiore esporta il doppio di ciascuna di quelle inferiori. Da un lato, la suddivisione delle imprese per classi dimensionali che riportiamo nel grafico è una di quelle standard dell'ISTAT. Dall'altro, facciamo notare che, secondo i dati Invind ponderati per il riporto all'universo, la classe con 50-149 addetti impiega 694.000 lavoratori, quella con 150-499 addetti ne impiega 667.000, quella superiore ne impiega 855.000 (numeri tra l'altro quasi uguali a quelli desumibili dal censimento delle imprese dell'Istat); questa evidenza a noi suggerisce che le tre classi non sono così eterogenee da giustificare la suddivisione metodologicamente inaccettabile; anzi oseremmo senza polemica rimandare la critica al mittente dicendo che “è ovvio che quando si aggregano i dati di più di una categoria si ottengano importi complessivamente superiori...” soprattutto quando la somma delle prime due categorie porta a un valore complessivo dell'occupazione pari a 1,6 volte quello della terza categoria. *Last but not least*, l'analisi grafica non merita, a nostro avviso, tutta questa attenzione in quanto non sostituisce quella econometrica, in cui invece si tiene opportunamente conto di fattori concomitanti e si opera su un campione chiuso, quindi maggiormente controllato per effetti di selezione.

Riguardo al fit delle regressioni, si noti che usando dati individuali, a livello di impresa o di lavoratori, l'eterogeneità non osservata spiega la maggior parte della varianza – detto in altri termini, l'R quadro è basso. Ciò non significa che “nessuna delle relazioni ipotizzate può dirsi confermata dalla verifica econometrica”.

Quanto alla misura di produttività, il fatturato per addetto è quello che abbiamo in questi dati. In base a una grande quantità di regressioni di questo tipo fatte in letteratura, riteniamo che i risultati sarebbero confermati da altri indicatori di produttività. Inoltre il fatturato per addetto può essere un indicatore desiderabile: se, come sostiene la nota, molte imprese si sono focalizzate sulla componente commerciale, il fatturato per addetto cattura infatti anche il grado di “outsourcing” a livello di impresa, un effetto di cui forse si vuole tenere conto nelle regressioni.

A pag. 7 si sostiene che non necessariamente sono i grandi esportatori a contare per la maggioranza delle esportazioni. Ci pare che i dati parlino da soli: il 33% delle imprese del campione Capitalia esporta più del 40% del fatturato. Le esportazioni di queste imprese contano per l’82% delle esportazioni totali del campione. Certo una minoranza numerosa e più numerosa che in altri paesi, (il che riflette il fatto che le nostre imprese medio-piccole possono essere più competitive che in altri paesi), ma sempre una minoranza. Un confronto internazionale tratto da Mayer e Ottaviano: il top 10% degli esportatori (per valore di merci esportate) genera il 90% dell’export totale in Germania, il 94% in Francia (l’84% se si escludono le imprese con meno di 10 addetti) e il 72% in Italia (dati Capitalia). Ci pare tra l’altro che i risultati riportati in “Come sta cambiando l’Italia” siano perfettamente in linea con quelli riportati a pag. 7 del commento e basati sui dati Mediobanca-Unioncamere, tenendo conto che questi ultimi includono solo società tra i 50 e i 499 addetti.

Produttività ed export L’evidenza statistica riportata (sia le distribuzioni – fig. 2.15, che le regressioni 2.15) mostra che le imprese che esportano e soprattutto i grandi esportatori sono più efficienti. E’ un buon suggerimento provare se questi risultati tengono utilizzando invece indicatori di tipo finanziario, come il tasso di rendimento del capitale. Comunque l’efficienza tecnica è e rimane un parametro fondamentale di competitività delle imprese e non ci pare che i dati sul campione Mediobanca-Unioncamere riportati nei commenti possano confutare il nostro risultato. I dati medi sul tasso di rendimento del capitale per classe di fatturato esportato riportati nel commento dicono poco, in quanto non controllano per le altre caratteristiche di impresa che possono determinare questo risultato, né ci dicono quale sia la distribuzione della popolazione delle imprese e se le medie siano effettivamente significative.

Export, finanza e struttura proprietaria. In effetti i risultati che otteniamo sia sulla struttura finanziaria che proprietaria delle imprese non sono particolarmente robusti. Abbiamo diversi lavori in corso che stanno approfondendo questo punto. Crediamo, come detto nei commenti generali, che bisognerebbe approfondire ad esempio l’analisi del ruolo dell’autofinanziamento. Del resto le caratteristiche del sistema finanziario italiano sollevano diversi dubbi sulla capacità delle nostre banche di accompagnare le imprese all’estero con strumenti finanziari adeguati, ad esempio valutando in modo accurato la qualità dei progetti da intraprendere, piuttosto che fondare la disponibilità ad erogare i finanziamenti su garanzie reali. Certo c’è un’evoluzione in corso e dati più recenti potrebbero dare risultati più incoraggianti, ma la finanza ha ancora molta strada da fare per contribuire a ridurre ulteriormente le barriere all’entrata sui mercati internazionali. Per quanto riguarda la proprietà, in uno studio dell’anno scorso (Barba Navaretti, Faini e Tucci) non ancora circolato in quanto in revisione, ma che sarà presto disponibile, viene trovata una relazione piuttosto robusta negativa tra ruolo della famiglia nel management dell’impresa e performance internazionale. Su questo punto ci sono diverse teorie in competizione tra loro, ma noi riteniamo prevalente una motivazione basata sul diverso grado di propensione al rischio di queste imprese rispetto alle public companies.

La nota contiene giudizi critici sulla qualità delle indagini Invind e Capitalia. Sicuramente ogni indagine presenta i propri difetti: è compito di chi la utilizza farne un uso consapevole e attento. Sicuramente Invind e Capitalia non sono strumenti privi delle distorsioni che sempre caratterizzano le analisi campionarie e i risultati che ne derivano vanno interpretati con attenzione, tenendo conto

delle possibili distorsioni. Anche la banca dati Mediobanca, essendo limitata alle medie imprese, per quanto abbia natura censuaria, è un campione distorto rispetto all'universo delle imprese italiane. Questo emerge chiaramente, ad esempio, dalla distribuzione geografica, che si discosta da quella dell'universo Istat.

14 febbraio 2008

III

OSSERVAZIONI CONCLUSIVE DELL'UFFICIO STUDI MEDIOBANCA

Gli Autori ci hanno fatto pervenire una nota di commento alla nostra riflessione che abbiamo riportato integralmente. Prendiamo atto volentieri di alcune precisazioni e ci proponiamo di rispondere attraverso nuove elaborazioni ad alcuni interessanti quesiti che ci sono stati posti. Precisiamo a nostra volta quanto segue:

- 1) non si vuol mettere in dubbio che le grandi imprese siano all'origine di gran parte delle esportazioni italiane, ma si ritiene – sulla base dell'evidenza tratta dalla dinamica delle medie imprese – che non occorra necessariamente diventare grandi per rafforzare la competitività internazionale. La struttura industriale di questo Paese si è distinta a lungo per un'importante presenza di piccole imprese organizzate in distretti che hanno generato la quota di gran lunga prevalente dell'avanzo della nostra bilancia commerciale. I dati Istat più recenti a livello di classe dimensionale (*Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Annuario 2006*) segnalano la seguente ripartizione per l'anno 2005: piccole imprese (fino a 49 addetti) totale export 73,2 miliardi di euro, saldo export-import +3,9 miliardi; medie imprese (da 50 a 499 addetti) totale export 111,7 miliardi, saldo +14,6 miliardi; grandi imprese (500 e più addetti) totale export 93,9 miliardi, saldo -12,2 miliardi; tra le medie imprese il saldo export-import più consistente è assicurato da quelle con meno di 100 addetti; questi sono i volumi, mentre per le dinamiche valgono ancora le nostre osservazioni ai commenti del Graf. 2.10 i quali, restano inaccettabili perché lasciano intendere che le grandi imprese (classe 500 e più addetti) si caratterizzano per una capacità di esportare superiore rispetto alle medie imprese (che sono correntemente definite come quelle della classe 50-499 addetti);
- 2) Il fatto che certe dinamiche e relazioni siano state verificate per altri Paesi non significa necessariamente che valgano anche per l'Italia; ciò in particolare a proposito dell'elevata numerosità dei grandi esportatori;
- 3) Nel valutare la dimensione efficiente occorre tener conto del tipo di produzione; condividiamo il passo del commento che afferma “data la specializzazione produttiva dell'Italia è chiaro che le imprese che noi classifichiamo come ‘relativamente grandi’ sono soprattutto medie imprese”; ma il punto è proprio questo: la specializzazione dell'Italia (che gli Autori non ritengono sia un vincolo alla competitività) deriva da un processo di trasformazione *darwiniana* nel quale le imprese di dimensioni giganti sono declinate o scomparse lasciando sul campo risorse disponibili ai distretti prima e alle medie imprese ora; non v'è dubbio che si tratti del risultato di un “sano processo dinamico” ed è il risultato di una trasformazione, non del lascito di sacche di arretratezza.

Gli Autori distinguono tra i “loro” indicatori di efficienza tecnica ed i “nostri” indicatori di *performance* finanziaria; i primi per la verità si riducono al fatturato per addetto che, di nuovo, non riteniamo possa essere assunto come indicatore di produttività. I “nostri” indicatori di *performance* finanziaria sono costituiti dal rendimento del capitale investito (roi) che è la *proxy* più accettabile del comune “saggio di profitto”; riteniamo che l'efficienza giudicata dagli economisti ai fini della valutazione della competitività debba basarsi su questo indicatore il quale guida poi quel processo di selezione delle imprese su cui contano gli Autori e che condividiamo pienamente. In questo senso non viene affermato che non si debba esportare; si argomenta semplicemente che un tessuto industriale è costituito da entità che scelgono mercati e ruoli diversi e che un'impresa che non esporta (ma che ad esempio produce per imprese che esportano) può essere altrettanto efficiente come un'impresa che esporta.

Va infine chiarito che l'atteggiamento nei confronti delle banche dati Invind e Capitalia non è affatto negativo (come del resto si evince dalla nota 6 al nostro testo); si ribadisce semplicemente che ogni banca dati ha le sue peculiarità che possono essere forze e debolezze a seconda di che cosa si voglia dimostrare utilizzandole. Ma qui riteniamo che gli Autori la pensino esattamente come noi.

15 febbraio 2008