

Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione

Antonio Accetturo, Anna Giunta, Salvatore Rossi

Commento

SERGIO DE NARDIS
Nomisma

Le trasformazioni dei sistemi produttivi locali

Bologna, 31 gennaio-1 febbraio 2012

Cosa fa il paper

Quadro di riferimento: “nuova globalizzazione”, frammentazione catene globali del valore, CGV

Domande: analisi delle imprese italiane inserite nelle CGV

- Loro identificazione sulla base del criterio subfornitura
- Esame delle loro caratteristiche
- Performance (relativa) nel ciclo post-2007

Evidenze: non sono tutte uguali, diversità

- delle imprese italiane considerate parte delle CGV
- delle risposte di queste imprese nel ciclo post-2007

Si affronta tema rilevante, è un campo per l'Italia “poco arato”

MONDO: *It's not wine for cloth anymore*, ICT e minori costi di transazione, organizzazione produzione su scala globale, commercio di task

Ma con alcuni «ma»

- Evidenze contrastanti su frammentazione nel tempo (USA, Fally 2012), *across locations* (USA, Fort 2011), outsourcing servizi (Europa, Castellani et al. 2011)
- Discontinuità e overshooting: ritorno di task nella localizzazione di origine al ridursi oltre certe soglie dei costi di offshoring (Baldwin e Venables, 2010)
- Tendenze a maggiore integrazione verticale delle imprese nell'ultimo periodo (per Italia, Arrighetti e Traù, 2012)

ITALIA: ruolo della subfornitura, cambiamenti nella nuova globalizzazione?

- Visione tradizionale: attività uniformemente debole, a basso valore aggiunto, bassa produttività, dipendente dalla committenza

Però

- Le imprese subfornitrici non sono tutte uguali, ce ne sono con proiezione estera, attive e produttive (Giunta et al. 2011)
- Inoltre la produzione su fornitura per imprese estere può favorire innovazioni di prodotto (Bratti e Felice 2011)
- L'Italia partecipa alla specializzazione in task *non come un paese emergente*

Unbundling/offshoring, fenomeni in cerca di dati: si deve ricorrere ad approssimazioni

Non si hanno informazioni su unbundling e scambi di task

- ❑ Si hanno informazioni su produzione di beni intermedi: si approssima, beni intermedi=*bundles of tasks*

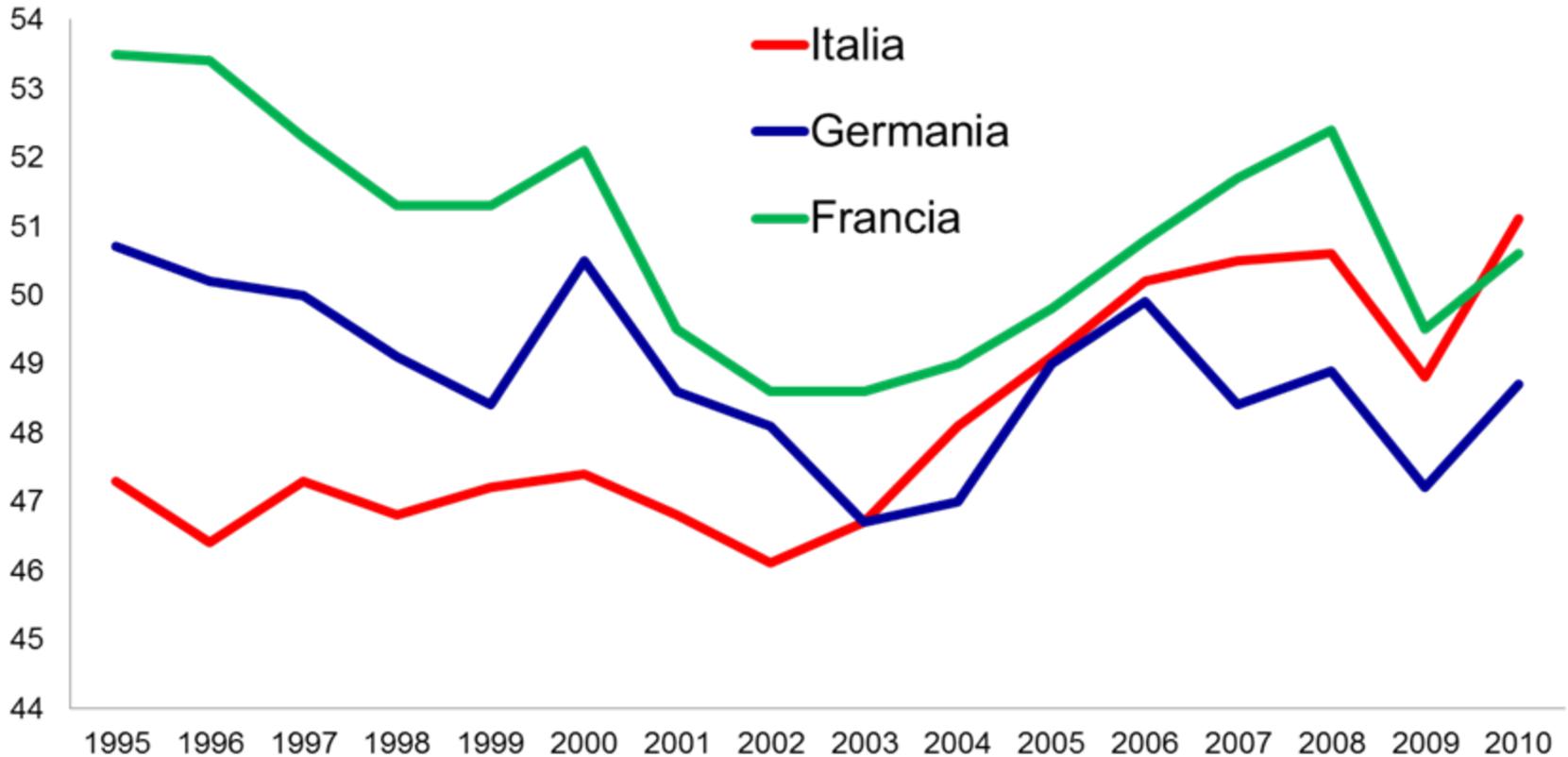
- ❑ Nel paper si considerano subfornitori INVIND (25%, identificati col criterio del 10%); si approssima subfornitura/intermedi
 - Subfornitura è parte della vendita di beni intermedi, ma:
 - *non la esaurisce*
 - *né vi si identifica, non tutti i subfornitori sono assimilabili a imprese intermedie della CGV*
 - Scelta della soglia bassa può non bastare a compensare bias quantitativo/qualitativo della partecipazione italiana a CGV
 - In compenso, possibilità di utilizzare ampio set di informazioni INVIND

Imprese intermedie italiane nelle CGV, in che modo?

- ❑ Come per inter/intra-industry trade, così per scambio task-intermedi: il grosso è tra paesi avanzati, simili per risorse e tecnologia. Italia, Germania, Francia: 50% export è intermedi, venduti a paesi avanzati
- ❑ Specializzazione in task degli “avanzati” diversa da quella degli “emergenti”, Grossman e Rossi-Hansberg (2011)
 - *Eterogeneità costi offshoring → eterogeneità task*
 - *Gerarchia: routine task con bassi costi di offshoring contro non-routine task con alti costi di offshoring (Autor et al. 2003)*
 - *Non routine and analytic*
 - *Non routine and interactive*
 - *Non routine and manual*
 - *Routine and cognitive*
 - *Routine and manual*
 - *Tensione tra incentivo alla concentrazione di task (economie esterne) e costi di offshoring; interazione dimensione output finale/costi offshoring*
 - I paesi con bassi salari si specializzano in routine task
 - Quelli ad alto reddito nei non-routine task (e offshore non proibitivo)
 - L'Italia appartiene a questa seconda categoria

Peso degli intermedi nell'export

Export di beni intermedi (% di export totale)



Dai «non-routine task» alle imprese «avanzate» del paper

- ❑ **Imprese Funzionali**, upgrading/aumento del numero di funzioni/task
 - *innalzamento valore unitario del bene intermedio*
 - *più potere di mercato nei confronti dei committenti*

- ❑ **Imprese Relazionali**, upgrading con più internazionalizzazione
 - *outsourcing a monte dei task «più facili» da delocalizzare*
 - *aumento della scala di produzione del bene intermedio: più clienti, se ne fa di più, si internalizzano esternalità*
 - *più potere di mercato nei confronti dei committenti*

- ❑ **Imprese marginali**, male inserite in CGV, no potere di mercato

Più analisi su caratteristiche strutturali e cambiamento dei subfornitori nella ristrutturazione

2004-07: periodo di intense ristrutturazioni e distruzione creativa; evidenze mostravano primi anni 2000 subfornitori peggiore performance sul fronte export (De Nardis, Pappalardo, 2009). Indagini INVIND possono aiutare ad andare oltre

- *Come si sono comportate le varie tipologie di subfornitori nel quadro del miglioramento produttivo post 2003?*
- *La ristrutturazione (dove c'è stata) ha comportato uno shift su beni intermedi/task più sofisticati?*
- *Suggerimento a proseguire/approfondire su questo*

Crisi 2008-09 e caratteristiche dei subfornitori

Eterogeneità di risposta tra tipologie di subfornitori e rispetto ai produttori finali nella crisi nel ciclo post-2007, ruolo canale estero

- ❑ “funzionali” hanno fatto meglio dei produttori finali: *risultato forte*, imprese che hanno accresciuto diversificazione nelle funzioni e capitale umano
- ❑ “relazionali” hanno fatto peggio di tutti: crisi=collasso trade ha colpito di più le imprese più interrelate nelle CGV
- ❑ “evoluti”, effetti non significativamente diversi dai produttori finali: avanzamento funzionale e relazionale si elidono(?)
- ❑ “marginali” hanno fatto male, ma non tanto quanto i “relazionali”: forse perché meno coinvolti nelle CGV(?)
- ❑ Effetto blue-collars negativo per tutti (in linea con Bugamelli et al. 2009)
- ❑ Effetto propensione all’export negativo per tutti (in linea con Bug. et al.)
- ❑ Canale estero influisce in senso opposto nella ripresa 2010

Risultati ragionevoli possibili integrazioni

Suggerimento: un maggiore controllo delle caratteristiche di impresa consentirebbe una più precisa identificazione di reazioni. In Bugamelli et al. (2009), con base-dati INVIND, fattori influenti nella recessione:

- *Dimensione*: incide per calo fatturato, ritardi nei pagamenti
- *Efficienza*: incide per vincolo di credito
- *Debito*: incide per ritardi nei pagamenti, vincolo di credito

Ulteriore suggerimento su analisi strutturale:

- sfruttare informazioni indagine INVIND 2007 su “Strategie di impresa”: *gamma dei prodotti, investimenti in marchio*, oltre che internazionalizzazione, possono essere elementi rilevanti anche nel cambiamento di pelle dei subfornitori