

IMPRESE ITALIANE NELLA COMPETIZIONE INTERNAZIONALE

a cura di Sergio de Nardis

FrancoAngeli



Collana dell'Istituto di studi e analisi economica

diretta da Alberto Majocchi

**IMPRESE ITALIANE
NELLA COMPETIZIONE
INTERNAZIONALE**

a cura di Sergio de Nardis

FrancoAngeli

Copyright © 2010 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.
L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it

INDICE

Premessa	7
Alberto Majocchi	
Introduzione	9
Sergio de Nardis	
1. Esportazioni, efficienza e cambiamenti di prodotto	
Sergio de Nardis e Carmine Pappalardo	
1.1. Introduzione	24
1.2. Aggiustamenti inter e intra-impresa: teorie e principali evidenze empiriche	26
1.3. Base di dati	30
1.4. Esportazioni e produttività: aggiustamento inter-impresa	35
1.5. Cambiamenti di prodotto e produttività: aggiustamento intra-impresa	44
1.6. Conclusioni	51
Riferimenti bibliografici	54
2. Riallocazione del lavoro e produttività	
Sergio de Nardis e Marco Ventura	
2.1. Introduzione	57
2.2. La base di dati	59
2.3. Indici di ristrutturazione d'impresa	61
2.4. Composizione della forza lavoro nelle imprese	64
2.5. Produttività e modifiche di composizione della forza lavoro	68
2.6. Eliminazione di prodotti e mix di occupati nell'impresa	71
2.7. Conclusioni	74
Riferimenti bibliografici	76
3. Attività di esportazione e di investimento delle imprese manifatturiere	
Sergio de Nardis e Carmine Pappalardo	
3.1. Introduzione	78
3.2. Mutamenti nella popolazione delle imprese esportatrici nelle inchieste ISAE	80
3.3. Esportatori e attività di investimento	84
3.4. Conclusioni	91
Riferimenti bibliografici	93

4. Politiche di prezzo degli esportatori

Roberto Basile, Sergio de Nardis e Alessandro Girardi

4.1. Introduzione	94
4.2. Schema di riferimento	97
4.3. I dati dell'inchiesta ISAE	100
4.4. L'evidenza empirica: i risultati delle stime	104
4.5. Conclusioni	111
Riferimenti bibliografici	113

5. L'influenza della moneta unica sul comportamento delle imprese esportatrici

Sergio de Nardis, Carmine Pappalardo e Claudio Vicarelli

5.1. Introduzione	114
5.2. Margine intensivo ed estensivo nelle analisi di commercio	116
5.3. La survey sulle imprese esportatrici	120
5.4. Principali risultati empirici	123
5.5. Conclusioni	130
Riferimenti bibliografici	132

Appendice: Algoritmi di *String Matching*. Una applicazione ai registri delle imprese ISAE e ISTAT

Emma De Angelis e Carmine Pappalardo

1. Introduzione.....	134
2. Stringhe: definizioni e principali algoritmi	137
3. Algoritmi di <i>string matching</i> applicati ai registri delle imprese	143
4. Risultati	154
5. Conclusioni	157
Riferimenti bibliografici	159

PREMESSA

All'uscita dalla più grave recessione dal dopoguerra si addensano gli interrogativi circa la capacità della nostra economia di intercettare gli stimoli di una ripresa globale che si annuncia lenta e difficoltosa. Come nella fase di caduta è stata l'industria a soffrire maggiormente, risentendo del collasso del commercio mondiale, così nella fase di recupero dovrà essere ancora il settore della trasformazione a risollevarsi per primo e ad avere il compito di trainare il resto del sistema produttivo. Almeno per una prima parte del ciclo di ripresa, quindi, l'interrogativo sulla prontezza della nostra economia ad agganciare il traino internazionale si identifica con la domanda se la nostra manifattura si troverà in una situazione competitiva adeguata per trarre beneficio dall'accelerazione degli scambi: sarà un'industria in affanno oppure in grado di cogliere le opportunità che emergeranno nel nuovo scenario del dopo-crisi?

Riteniamo che per cercare di fornire una risposta a tale domanda occorra, per prima cosa, fare un passo indietro e volgere l'attenzione alla condizione della manifattura nel periodo pre-crisi: è quella, infatti, la base di partenza da cui l'industria deve rimettersi in marcia dopo la gelata della grande recessione. Questo sguardo al passato prossimo appare, inoltre, tanto più necessario perché non sembra sussistere, tra analisti e osservatori, un'opinione sufficientemente condivisa circa le situazione pre-crisi delle nostre imprese e, in particolare, di quelle esportatrici. Più precisamente, si riconosce che una fase di riorganizzazione e di aggiustamento si è in generale realizzata nella manifattura, in risposta alle pressioni competitive dei primi anni duemila, ma le visioni divergono quanto al grado di diffusione e agli effettivi risultati in termini di performance competitiva conseguiti da tali processi. Schematizzando, tre posizioni possono distinguersi al riguardo. Secondo un primo e più negativo punto di vista, il grosso delle imprese italiane, fatti salvi alcuni punti di eccellenza, è arrivato alla crisi in una situazione di diffusa debolezza e, in definitiva, di incombente declino. Un'altra, meno sfavorevole, valutazione osserva che a un gruppo di (poche) aziende effettivamente ristrutturate si accompagnava, alla vigilia della crisi, un'ampia fascia di produttori in cui il processo di riorganizzazione era ancora "in fieri" e per i quali la caduta della domanda e la rarefazione del credito avrebbero comportato il rischio di arretrare nuovamente rispetto ai competitori. Una terza impostazione si spinge, invece, in modo più deciso nel riconoscere che le imprese esportatrici sono giunte all'appuntamento con la crisi avendo effettuato una riorga-

nizzazione diffusa, realizzata attraverso un lungo tragitto che ha avuto nell'ingresso dell'Italia nell'area della moneta unica e nell'integrazione della Cina e delle altre grandi economie emergenti nel commercio mondiale fondamentali fattori di accelerazione.

Il presente volume si inserisce in tale dibattito. Esso mira a fornire un contributo analitico e interpretativo circa lo stato competitivo della nostra industria attingendo alle analisi condotte dall'ISAE nel corso degli ultimi anni sui comportamenti delle imprese manifatturiere attive nei mercati internazionali. Tali studi presentano, in generale, una duplice caratteristica. La prima è quella di privilegiare l'esame del comportamento individuale degli esportatori, piuttosto che fare riferimento a informazioni aggregate o anche di tipo settoriale. La seconda è quella di combinare diverse fonti di informazioni, appoggiandosi, oltre che sulle statistiche ISTAT, sugli archivi dei dati individuali delle inchieste che l'ISAE conduce, mensilmente e trimestralmente, presso le imprese industriali e che contribuiscono a gettare maggiore luce sui fenomeni analizzati. L'approccio micro e l'impiego di più fonti informative conducono a porre in evidenza un movimento di risorse (ovvero, una riorganizzazione) tra le imprese e dentro le imprese, nel corso della prima metà degli anni duemila, ben più accentuato di quello che si potrebbe desumere dall'osservazione dei soli dati aggregati. Si tratta di un processo di rinnovamento che è andato articolandosi lungo più dimensioni: rimescolamento delle linee produttive all'interno della fabbrica, sviluppo nelle imprese di *asset* cosiddetti intangibili a complemento del processo manifatturiero vero e proprio, aumento del grado di differenziazione orizzontale dei beni, innalzamento qualitativo delle produzioni e posizionamento in segmenti di mercato meno esposti alla concorrenza dei paesi emergenti, intensificazione della capacità di "fare prezzo" nei mercati internazionali, aumento dell'impiego di manodopera a più alta qualificazione nei processi produttivi. Emerge, in definitiva, dai saggi del volume l'immagine di un apparato manifatturiero dotato di una capacità spontanea di riorganizzazione e aggiustamento; fatto, del resto, non nuovo nella storia degli adattamenti competitivi realizzati dalle nostre imprese. Se tale attitudine venisse confermata anche nei difficili anni che stiamo attraversando, ciò costituirebbe un buon auspicio circa la possibilità che l'industria italiana riesca ad affrontare in posizione non defilata le sfide del nuovo scenario internazionale.

Alberto Majocchi
Presidente dell'ISAE

INTRODUZIONE

Sergio de Nardis¹

Prima che intervenisse la grande recessione del 2008-09, l'industria italiana era riuscita a superare la prolungata fase critica che aveva contrassegnato l'inizio del decennio, riprendendo a crescere a buoni ritmi sia in termini di output, sia, soprattutto, di produttività. Questo fatto è, però, passato quasi del tutto inosservato nel periodo in cui esso si manifestava perché le statistiche hanno richiesto del tempo prima di poterlo registrare. La certificazione della maggiore crescita negli anni pre-crisi è cominciata a emergere con i Conti nazionali del marzo 2009, quando gli occhi di tutti erano puntati sul precipizio in cui stava cadendo l'economia italiana (e quella mondiale) e in una fase in cui il punto di vista "medio" degli analisti circa lo stato dell'industria rimaneva ancorato ai magri risultati evidenziati dalle misure statistiche precedenti.

I grafici 1 e 2 segnalano il mutamento di prospettiva. Essi mostrano la correzione al rialzo intervenuta nelle stime della produttività oraria del lavoro e della produttività totale dei fattori negli ultimi tre anni². Confrontando le due ultime *release* ISTAT (novembre 2008 e dicembre 2009), la dinamica della produttività, comunque definita, è risultata negli anni 2004-2007 più elevata, in media, di circa un punto percentuale all'anno.

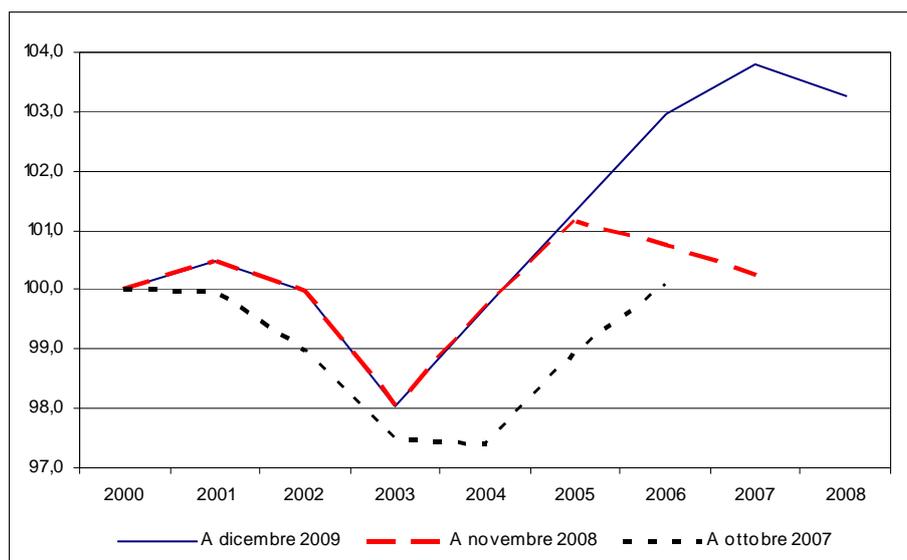
Il motivo del ritardo delle statistiche nel prendere atto delle migliori tendenze va ricercato nelle stesse cause che hanno determinato la "ricomparsa" della produttività industriale. Nell'ultimo decennio l'apparato manifatturiero è stato sottoposto a *shock* competitivi con una frequenza e un'intensità senza precedenti: l'adozione dell'euro, l'ingresso della Cina nel sistema dei traffici mondiali, il protagonismo delle altre grandi economie emergenti, l'amplia-

1. Istituto di Studi e Analisi Economica - ISAE.

2. Si veda ISTAT (2007, 2008, 2009).

mento dei confini dell'UE verso est, l'annullamento della protezione fornita dall'accordo Multifibre al tessile-abbigliamento.

Graf. 1 PRODUTTIVITÀ ORARIA DEL LAVORO NELL'INDUSTRIA IN SENSO STRETTO



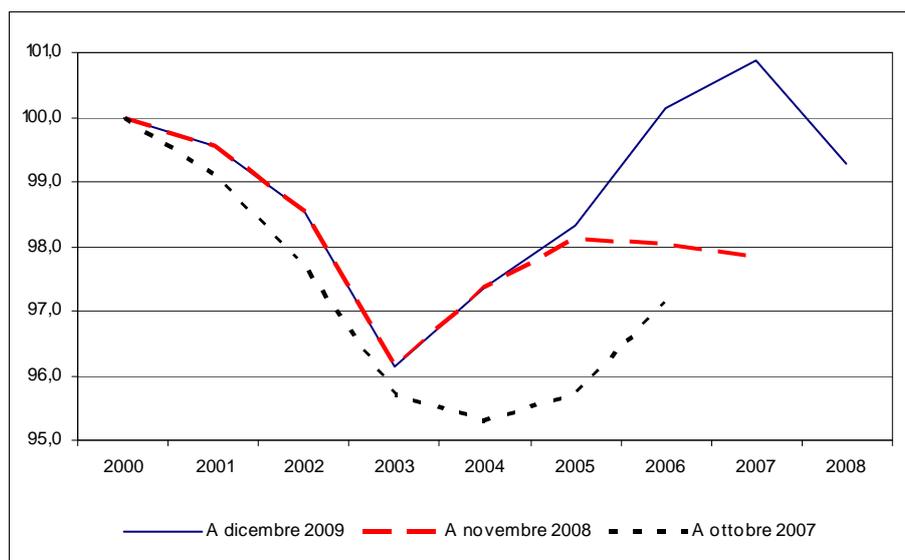
Tutti questi *shock* hanno indotto spinte al cambiamento, con un rimescaldamento di produzioni, assetti organizzativi, tecniche, investimenti e imprese. Le vecchie rilevazioni, basate su strutture di pesi e classificazioni superate dagli eventi, non potevano cogliere le conseguenze di questi rivolgimenti. Solo quando hanno cominciato a rendersi disponibili nuove indagini sulle imprese, con informazioni più precise e aggiornate sui conti aziendali degli ultimi anni, le statistiche aggregate hanno preso a rendere conto di un fenomeno - il recupero di efficienza indotto da trasformazione - che diversi osservatori segnalavano da qualche tempo³.

Sussistono, peraltro, interrogativi circa la possibilità che continuino a essere presenti, anche nei nuovi conti, elementi di sottovalutazione della performance industriale nel periodo successivo al 2005. Essi derivano dalla crescita abnorme, a partire da quell'anno, del deflatore delle esportazioni di

3. Si vedano, tra gli altri, Cipolletta (2006), Lanza e Quintieri (2007) e, con sfumature ed enfasi in parte diverse, Rossi (2006 e 2009).

contabilità nazionale (basato sugli indici di valore medio unitario delle statistiche di commercio estero) che conduce a stimare un andamento dell'export in volume estremamente contenuto.

Graf. 2 PRODUTTIVITÀ TOTALE DEI FATTORI NELL'INDUSTRIA IN SENSO STRETTO



L'utilizzo, in alternativa, di effettivi indicatori di prezzo (in particolare, l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sui mercati esteri) per deflazionare il valore delle esportazioni porta a quantificare un'evoluzione dei volumi sensibilmente migliore in tale periodo, superiore a quella media dell'area euro escludendo la Germania. La più forte dinamica delle esportazioni in volume, se fosse confermata in stime future di CN, potrebbe ripercuotersi sul valore aggiunto e la produttività della manifattura, dato il peso rilevante delle vendite all'estero (e l'attivo degli scambi commerciali) in tale settore⁴.

Ma in cosa si sostanzia ciò che qui è stato indicato con i termini di cambiamento e trasformazione? Certamente non in una rivoluzione della specia-

4. La sottovalutazione delle esportazioni in volume, rispetto ai quanto indicato nei Conti nazionali, ammonterebbe a circa 2,5 punti percentuali all'anno nel periodo 2005-2008; cfr. le valutazioni in ISAE (2009b) e i rilievi di Banca d'Italia (2008a, 2008b e 2009).

lizzazione italiana. Il miglioramento nella dinamica della produttività sembra sottendere non tanto una ricomposizione del *mix* settoriale, quanto processi di scrematura realizzatisi a livello di impresa. Per essere più precisi, si è bensì avuta, sotto l'urto della pressione competitiva esterna, una compressione del peso delle industrie tradizionali di beni di consumo (della filiera moda-casa) e un rafforzamento delle produzioni di beni di investimento e intermedi, ma il modello di specializzazione è rimasto sostanzialmente invariato nel confronto con gli altri partner che si trovano a livelli di sviluppo comparabili con quello italiano. Questa apparente staticità ha tratto molti in inganno. È stata scambiata per obsolescenza della struttura manifatturiera: sintomo di ritardo competitivo e, al tempo stesso, causa del declino dell'intera economia; una prospettiva che nelle analisi dell'ISAE è stata considerata, sin dall'inizio, inadeguata⁵. Ciò che è, invece, avvenuto negli anni degli *shock* competitivi è stato un processo di adattamento e di riallocazione delle risorse tra le imprese, dalle meno alle più efficienti; e tale mobilità si è verificata tanto nelle industrie di vantaggio che di svantaggio comparato.

Questa esperienza pone in luce l'eccesso di "visione settoriale" che molto spesso affligge il modo in cui diversi analisti, nazionali e stranieri, trattano le specificità della nostra industria. Per chiarire questo punto, e utilizzando una metafora, ai fini della crescita della produttività non sembra tanto rilevante realizzare *microchips* o *potato-chips*, quanto il fatto che i prodotti e i produttori migliori siano selezionati dalla concorrenza, qualunque sia il settore in cui gli uni e gli altri si collocano. Fuor di metafora, la vicenda degli ultimi anni dovrebbe servire a mettere da parte una visione fuorviante (ancorché di incerto fondamento teorico) della specializzazione industriale che giustappone settori "buoni" a settori "cattivi"⁶. Un approccio utilizzato in modo ricorrente per analizzare il caso dell'Italia, ritenuta per l'appunto penalizzata dalla sua infausta struttura manifatturiera: quante volte negli ultimi trent'anni si è sentito parlare di specializzazione sbagliata?

5. Cfr. ISAE (2005). Altra voce che ha rifiutato fin dall'inizio - e con argomentazioni per molti versi simili - l'ipotesi di regresso industriale è stata quella di Innocenzo Cipolletta in articoli sul Sole 24 ore e nel saggio sopra citato. Questo autore sottolinea, peraltro, come problemi di sottovalutazione possano annidarsi, oltre che nell'export di beni, nella stima della produzione di servizi per i fenomeni di mutamento del mix qualitativo che si sono verificati anche in questi settori negli ultimi anni.

6. La questione della valutazione della "bontà" della specializzazione italiana è affrontata, con un'angolazione in parte differente, in de Nardis e Traù (2005).

Peraltro, una parte importante dell'aggiustamento dei primi anni duemila si è realizzata non solo tra le imprese, ma anche all'interno delle mura delle aziende, attraverso lo sviluppo di attività non strettamente manifatturiere (e, in particolare, con investimenti in *asset* intangibili e un maggiore impiego di lavoratori a più alta qualificazione) e sulla base di un processo di cambiamento delle linee di produzione nella direzione del miglioramento della qualità: il *mix* produttivo manifatturiero è mutato in questi anni per i fenomeni di eliminazione e sostituzione di beni messi in atto all'interno delle imprese. Secondo stime ISAE, nel quinquennio 2000-2005 il processo di distruzione creativa realizzatosi dentro gli stabilimenti produttivi (la sostituzione tra nuovi e vecchi prodotti, ovvero il margine estensivo interno all'impresa) spiega il 30% della variazione della produzione verificatasi in quell'arco di tempo (cfr. Tab. 1).

Tab. 1 SCOMPOSIZIONE DELLA VARIAZIONE DELL'OUTPUT MANIFATTURIERO
2000-2005

	Contributi in punti %	Composizione %
Variazione totale output dovuta a:	3,0	100,0
Imprese entrate/uscite: variazione netta (margine estensivo imprese)	+0,1	3,3
---- Entrate	+25,6	
---- Uscite	-25,5	
Beni aggiunti/eliminati: variazione netta (margine estensivo prodotti)	+1,0	33,3
---- Aggiunti	+24,0	
---- Eliminati	-23,0	
Beni in crescita/calò: variazione netta (margine intensivo)	+1,9	63,3
---- In crescita	+13,4	
---- In calo	-11,5	

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

La distruzione creativa verificatasi tra le imprese (l'entrata netta di nuove imprese, ovvero il margine estensivo a livello di impresa) ne spiegherebbe il 3 per cento. Il resto della variazione, circa il 63%, riflette il contributo del margine intensivo.

Tali percentuali si riferiscono ai flussi netti che sottendono, però, movimenti lordi di imprese e prodotti ben più consistenti. Questi ultimi forniscono un'indicazione più precisa dell'intensità del processo di riallocazione delle risorse verificatosi tra le unità produttive (entrate/uscite) e all'interno di queste

(cambiamenti di prodotto). Con riferimento al margine estensivo interno all'impresa, tra il 2000 e il 2005 l'aggiunta "lorda" di nuovi prodotti ha contribuito alla crescita della produzione manifatturiera per 24 punti percentuali, mentre all'opposto il processo di eliminazione "lorda" di beni ne ha sottratti 23 (cfr. Tab. 1).

Per il margine estensivo a livello di impresa, entrate e uscite "lorde" avrebbero contribuito, rispettivamente in positivo e in negativo, per circa 25,5 punti percentuali. Tali percentuali sono più ampie di quelle relative agli aggiustamenti "lordi" lungo il margine intensivo (+13 e -11 punti percentuali rispettivamente per l'aumento e la riduzione dei prodotti esistenti tanto nel 2000 che nel 2005). Tutto ciò sta a segnalare che, nei primi anni duemila, le imprese manifatturiere hanno modificato le loro linee produttive in misura maggiore di quanto sarebbe stato richiesto per "accomodare" la variazione della produzione manifatturiera. In altri termini, si è verificato uno spostamento di risorse tra le imprese e tra i prodotti dentro le imprese largamente in eccesso rispetto a quanto sarebbe stato giustificato dal modesto incremento dell'output.

Inoltre, le stime mostrano che il grosso del sommovimento delle linee produttive "intra-muros" è avvenuto nella direzione del prevalere di produzioni a più elevato valore unitario e, quindi, di maggiore pregio qualitativo. Ciò è evidenziato distinguendo nella variazione del valore unitario dell'output (dato dal rapporto tra fatturato e quantità prodotte), verificatasi in ciascuna impresa nell'arco di tempo 2000-2005, una componente a *basket* costante (variazione del valore unitario ottenuta a parità di beni prodotti nei due anni) e una componente che riflette il mutamento del *mix* produttivo: quest'ultima, sintomatica all'innalzamento qualitativo, spiega una porzione pari a circa l'80% dell'incremento di valore unitario della produzione determinatosi in tale periodo (cfr. Tab. 2).

Tab. 2 VARIAZIONE % DEL VALORE UNITARIO DELL'OUTPUT:
2000-2005

	Variazione totale	Variazione a basket costante	Variazione dovuta a modifica del mix
Variazione	+4,1	+0,8	+3,3
Contributi alla variazione totale	100	19,5	80,5

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

L'ISAE ha dedicato negli ultimi anni una costante attenzione a questi fenomeni. Dal rifiuto dell'ipotesi delle carenze dell'industria come causa di declino (ISAE, 2005) si è giunti, passando per l'esame delle tendenze della specializzazione della manifattura (ISAE, 2006) e della sua collocazione nel processo di integrazione europea (ISAE, 2007a), ad approfondire i micro-comportamenti di impresa (ISAE, 2007b, 2008, 2009a). La spinta a orientarsi in questa direzione è risultata duplice. La prima è stata di natura teorica. Gli approcci più recenti della letteratura sul commercio internazionale pongono in luce che è soprattutto l'impresa nella sua specificità – non il settore – l'entità da esaminare per comprendere le risposte alle spinte concorrenziali provenienti dai produttori di altri paesi. Da queste reazioni eterogenee derivano, infatti, i risultati aggregati in termini di efficienza che si rilevano per il complesso dell'economia: un *framework* che si presta particolarmente a studiare le tendenze italiane, date le caratteristiche sopra ricordate di “staticità superficiale” e di “cambiamento sostanziale” riscontrabili negli andamenti degli ultimi anni. La seconda spinta è stata di natura empirica. L'ISAE, come noto, conduce periodicamente inchieste congiunturali presso gli operatori e indagini *ad hoc* su specifiche problematiche. Questa attività ha dato luogo a un patrimonio di informazioni individuali, su aspetti talvolta non coperti dalla statistica ufficiale, che possono essere utilizzate – in combinazione con i dati ISTAT o anche in modo esclusivo – per finalità di studio di tipo strutturale. In questo volume si raccolgono, dunque, i principali contributi, riveduti e aggiornati, che a partire dal 2007 l'Istituto ha dedicato alla questione dei comportamenti delle imprese manifatturiere in un ambiente di crescente competizione internazionale.

Il primo saggio, a cura di de Nardis e Pappalardo, studia il processo di aggiustamento delle imprese esportatrici lungo le linee sopra evidenziate, vale a dire l'adattamento “tra” e “dentro” le aziende. Nel lavoro si fa uso di un *dataset* appositamente costruito e ottenuto combinando le informazioni individuali ISAE con quelle di fonte ISTAT desunte dall'inchiesta annuale sulla produzione industriale (si veda l'appendice al volume, curata da De Angelis e Pappalardo). Il contributo mette in luce due aspetti nel comportamento delle imprese. Il primo è che il miglioramento della performance italiana sui mercati esteri ha rispecchiato, in generale, un percorso di causalità che va dalla produttività all'attività di esportazione. In altri termini, si è verificato, sotto l'impulso della concorrenza internazionale, un processo di auto-selezione degli operatori migliori: indipendentemente dal settore di appartenenza, le

imprese manifatturiere che sono state in grado di incrementare maggiormente le vendite all'estero sono state quelle caratterizzate, in partenza, da una più elevata efficienza produttiva. Ciò suggerisce che si è manifestato negli anni duemila un processo di scrematura degli esportatori italiani, a vantaggio di coloro che erano dotati *ex-ante* di una più alta produttività. Questa evidenza è sostanzialmente in linea con quelle trovate da altri autori tanto per il caso italiano che per altri paesi. L'innovazione apportata nel saggio riguarda essenzialmente l'approccio empirico adottato, più preciso nel trattare i problemi di potenziale endogeneità tra esportazioni e produttività. L'analisi mostra, inoltre, che la propensione a vendere all'estero è andata crescendo all'aumentare delle dimensioni aziendali. Al contempo, sono stati penalizzati gli operatori italiani che lavorano per conto terzi, presumibilmente spiazzati dalla concorrenza dei produttori a basso costo localizzati nelle economie emergenti. Un ulteriore fenomeno interessante è rappresentato dal fatto che la quota di fatturato esportato è risultata tanto maggiore quanto più limitato è stato il numero di prodotti venduti sul mercato estero; in altri termini, le imprese più focalizzate sono state quelle in grado di accrescere il proprio orientamento verso i mercati internazionali.

Quest'ultima evidenza conduce al secondo aspetto affrontato nel contributo. Mentre l'auto-selezione segnala un adattamento "passivo" delle aziende alle pressioni della concorrenza internazionale (hanno avuto successo quelle che erano meglio dotate in partenza), si è voluto indagare in che misura gli esportatori abbiano anche adottato comportamenti "attivi", modificando l'organizzazione produttiva interna per cercare di conseguire migliori risultati di produttività e di performance sui mercati internazionali. La risposta a questa domanda conferma il movimento "dentro" le unità produttive ricordato in precedenza: la selezione della competizione internazionale, oltre a operare nella direzione di promuovere le imprese in partenza più efficienti, ha spinto le aziende a mutare l'allocazione delle risorse al proprio interno, stimolando il ricambio delle produzioni alla ricerca di quelle più adatte per l'attività di esportazione. In particolare, "focalizzare" (eliminando prodotti) e "sostituire" (immettendo nuovi prodotti e contemporaneamente estinguendo quelli vecchi) sono state le due attività di ricambio delle produzioni che hanno dato i risultati più significativi in termini di aumento dell'efficienza. L'attività di eliminazione ha riguardato le linee produttive marginali (a più bassa incidenza di fatturato) e con più breve vita pregressa (e, quindi, con un minor accumulo di conoscenza incorporato). Essa è stata, inoltre, più intensa per le

imprese di dimensioni più grandi e per quelle caratterizzate da un maggior numero iniziale di beni realizzati, a conferma di una linea di azione volta a concentrare la produzione sulle cosiddette *core competences*.

I movimenti inter e intra-imprese hanno avuto conseguenze sulla tipologia di lavoratori impiegati nei processi produttivi? Nell'analisi del secondo saggio, curato da de Nardis e Ventura, emerge un contrasto tra aumento, da un lato, della dispersione nelle performance di produttività aziendale (sintomo della eterogeneità dell'adattamento dei produttori alle pressioni competitive) e la diminuzione, dall'altro, della riallocazione netta del lavoro tra imprese (misurata sulla base di diversi indicatori di flussi occupazionali netti). Questa discrasia ha spinto a investigare se il calo del *job reallocation* tra imprese non sottendesse mutamenti di composizione della forza lavoro all'interno delle unità produttive, che avrebbero accompagnato l'apertura del ventaglio di produttività. Tale linea di indagine è suggerita dall'evidenza, richiamata in precedenza, circa l'esistenza di un "margine" di aggiustamento interno alle imprese anche più rilevante, in termini netti, di quello che caratterizza i movimenti "tra" le imprese. La verifica empirica, basata sullo stesso *dataset* del precedente contributo che combina informazioni ISTAT e ISAE, mostra effettivamente che si è realizzata nel periodo esaminato una ricomposizione della forza lavoro delle aziende analizzate nella direzione di un ridimensionamento del peso degli addetti alla produzione, ovvero sia i cosiddetti *blue collar* (oltre che di un calo degli occupati *full-time* e di quelli permanenti).

In tale quadro, un comportamento specifico ha contrassegnato le imprese esportatrici. Questa tipologia di produttori, già caratterizzata strutturalmente per una percentuale di lavoratori dedicati alla produzione comparativamente minore, ha anche visto nei primi anni duemila una contrazione più marcata di tale quota rispetto a quanto verificato per le imprese che vendono solo nel mercato domestico. Nel contributo l'attenzione si concentra poi sugli effetti sulla forza lavoro della specifica attività di eliminazione di prodotti. Viene trovata conferma che, in media, il focalizzarsi delle imprese esportatrici sulle produzioni migliori ha favorito il processo di ricomposizione degli addetti verso la fascia a più elevata qualifica. Ciò costituisce un'indicazione indiretta che i beni eliminati, nel corso dell'aggiustamento intra-impresa, sono stati quelli caratterizzati da un più basso contenuto di qualifica lavorativa, soggetti, presumibilmente, a una maggiore esposizione alla concorrenza dei produttori esteri a basso costo.

Un altro modo di investigare sul rimescolamento tra e nelle imprese è quello di esaminare i mutamenti verificatisi nella popolazione degli esportatori e le eventuali interrelazioni che queste modifiche hanno avuto con le attività di investimento realizzate all'interno delle aziende. Nel contributo a cura di de Nardis e Pappalardo emerge un quadro alquanto articolato del processo di *churning* degli esportatori, studiato sul campione di imprese ISAE. Tassi di turnover lordo (entrata più uscita dal mercato estero) più elevati si evidenziano, nella prima metà del decennio, in alcuni dei principali settori della specializzazione italiana (abbigliamento, cuoio-pelli, macchine-attrezzature), nelle industrie di prodotti intermedi che hanno guadagnato peso nei primi anni duemila (metallurgia e prodotti in metallo) e in un comparto che ha conosciuto un intenso cambiamento nel periodo considerato (autoveicoli e mezzi di trasporto). A eccezione dell'ultimo caso, il flusso dei nuovi esportatori è stato in generale maggiore di quello dei ritiri. Sotto il profilo dimensionale, le imprese più grandi sono state caratterizzate da flussi lordi più alti e, nel contempo, da deflussi netti di esportatori.

La verifica empirica sulle relazioni tra attività di esportazione e di investimento evidenzia, inoltre, una dicotomia piuttosto netta nei comportamenti adottati dalle imprese di successo (quelle che si sono confermate sui mercati esteri tra l'inizio e la metà degli anni duemila) e di insuccesso (cioè quelle che hanno abbandonato l'attività di esportazione). Elementi discriminanti sono state la dimensione, da un lato, e l'efficacia, dall'altro, delle attività di investimento. Le stime indicano, in particolare, che per gli operatori di successo l'aver realizzato investimenti di automazione/meccanizzazione, di innovazione di processo, di ampliamento della capacità produttiva e per l'introduzione di nuovi prodotti ha influito favorevolmente sulla quota di fatturato esportato rispetto alle altre imprese "sopravvissute" che non hanno fatto tali spese. Per questo tipo di operatori l'attività interna di investimento in innovazioni di processo e di prodotto sembra, quindi, avere pagato in termini di rafforzamento dell'orientamento all'esportazione. Meno chiaramente definiti appaiono, invece, i risultati riscontrati per le imprese che non erano presenti sul mercato estero all'inizio del periodo e sono poi diventate esportatrici; l'investimento che avrebbe favorito una maggiore crescita della quota di fatturato esportato (rispetto ai nuovi entranti che non lo hanno realizzato) sarebbe stato quello per l'innovazione di prodotto.

L'intenso processo di cambiamento nel menù di prodotti che sembra essersi verificato dentro le imprese potrebbe avere implicato mutamenti nel

potere di mercato dei produttori, con ripercussioni sulle pratiche di prezzo da essi perseguite nelle varie destinazioni delle vendite. A tale problematica è dedicato il saggio di Basile, de Nardis e Girardi, anch'esso basato sull'impiego di informazioni elementari desumibili dalle inchieste ISAE. In questo lavoro si evidenzia che la differenziazione di prezzo tra mercato estero e interno ha costituito un comportamento che ha interessato orizzontalmente le singole imprese, nell'ambito di schemi di ottimizzazione del profitto. In particolare, le pratiche di discriminazione dei listini all'estero rispetto a quelli nazionali hanno risposto: 1) negativamente alle pressioni di costo connesse all'apprezzamento della moneta e all'aumento della concorrenza dei paesi emergenti (comportamento volto a salvaguardare le quote di mercato in volume); 2) positivamente alla dimensione della domanda per il bene prodotto dall'impresa; 3) positivamente alla preferenza per la qualità da parte dei consumatori stranieri.

Tali evidenze consentono di formulare alcune ipotesi interpretative sulle politiche di prezzo condotte dagli esportatori. Vi è stata, in questi anni, una spinta ad abbassare i prezzi all'esportazione per contrastare l'erosione di quote dovuta al rafforzamento della moneta e all'avanzata dei competitori a basso costo del lavoro; un condotta in linea con le previsioni della teoria di *pricing-to-market*. Tuttavia, gli aggiustamenti verificatisi a livello di impresa hanno probabilmente attivato influenze che hanno interferito con queste modalità di comportamento. La più intensa competizione da parte di paesi meno avanzati ha favorito uno spostamento delle attività produttive verso segmenti a più alto contenuto qualitativo e ha spinto, nel contempo, a operare differenziazioni orizzontali di prodotto attraverso investimenti collaterali all'attività manifatturiera vera e propria (marchio, *design*, reti di vendita, marketing). Tutto ciò si è presumibilmente accompagnato a un innalzamento del gusto per la qualità e per i fattori di competitività non di costo da parte dei consumatori nei mercati esteri, a seguito sia del mutare della geografia delle destinazioni delle esportazioni, sia dei cambiamenti delle preferenze nelle economie in rapido sviluppo (emblematico il caso del mercato russo). Sfrondamento, da un lato, dei competitori tramite processi di *upgrading* qualitativo e investimenti in *asset* immateriali e aumento, dall'altro, del gusto per la qualità e la varietà sul fronte della domanda avrebbero finito col rafforzare il potere di mercato dei produttori di successo sui mercati esteri.

Un episodio rilevante nella crisi di adattamento attraversata dall'industria italiana nei primi anni duemila riguarda l'adesione al "club" della mo-