

Luiss

Libera Università Internazionale
degli Studi Sociali Guido Carli

Discussione di Scenari industriali, CSC

Fabiano Schivardi
Luiss e EIEF

LUISS



Capitolo 1: Internazionalizzazione

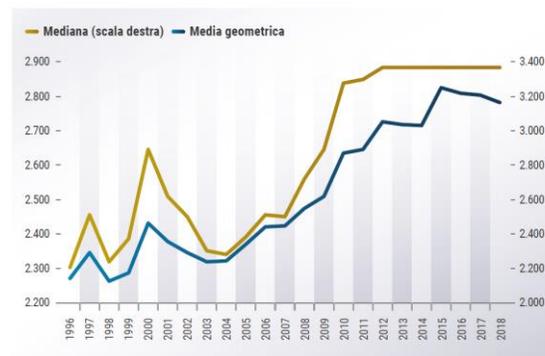
Evidenza di una inversione di rotta del processo di globalizzazione

- Commercio mondiale cresce meno che in passato
- Reshoring
- Accorciamento GVC
- Regionalizzazione degli scambi (meno evidente)

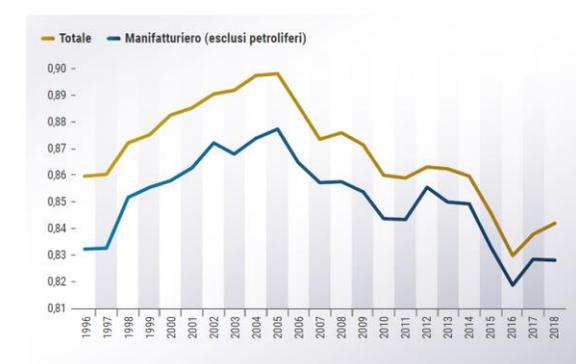
Regionalizzazione scambi



Distanza fra paesi



Elasticità alla distanza



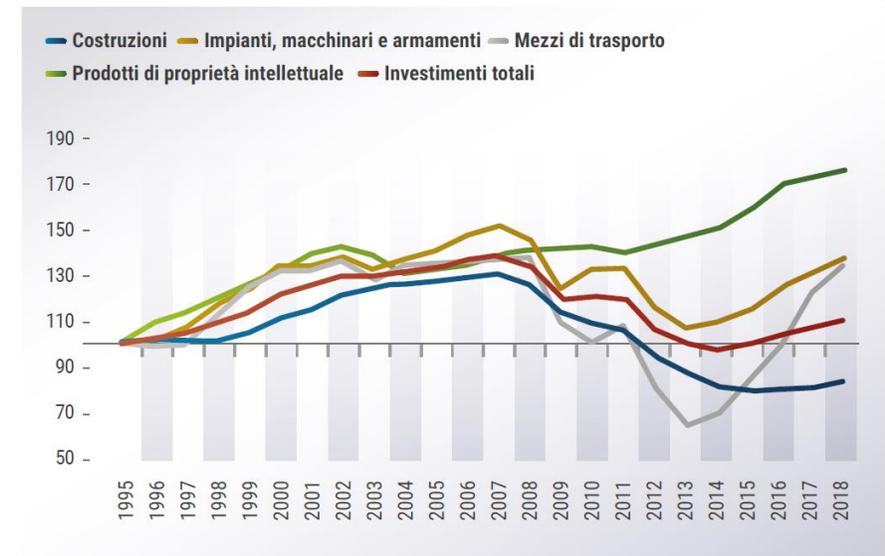
Cosa ne deduciamo?

- Il mondo si sta veramente ri-regionalizzando? Non ovvio
 - Pol Antràs (Harvard): “..**little systematic evidence indicating that the world economy has already entered an era of de-globalisation**. Instead, the observed slowdown is a natural sequel to the unsustainable increase in 1980-2000... The **main challenge for the future of globalisation is institutional and political** in nature rather than technological”
 - A differenza della tecnologia, la politica può cambiare velocemente—Amministrazione Biden
- Anche se fosse, quali sono le implicazioni di policy?
 - Rapporto: reindustrializzazione, re-shoring, GVC continentali, legati al piano di rilancio europeo post-pandemia
- Altrettanto importante l’approccio «micro», che considera i punti di forza/debolezza delle singole istituzioni/impresе, oltre che del sistema: dove ci collocheremmo nelle nuove GVC continentali?

Cap. 2: La manifattura in Italia

- Si conferma la resilienza del settore manifatturiero
- Manca la domanda interna
- Alcune buone notizie sul fronte degli sviluppi di medio periodo:

- Aumentano gli investimenti immateriali, anche grazie agli incentivi
- Cala il numero totale di imprese, ma aumentano le medio-grandi—consolidamento?



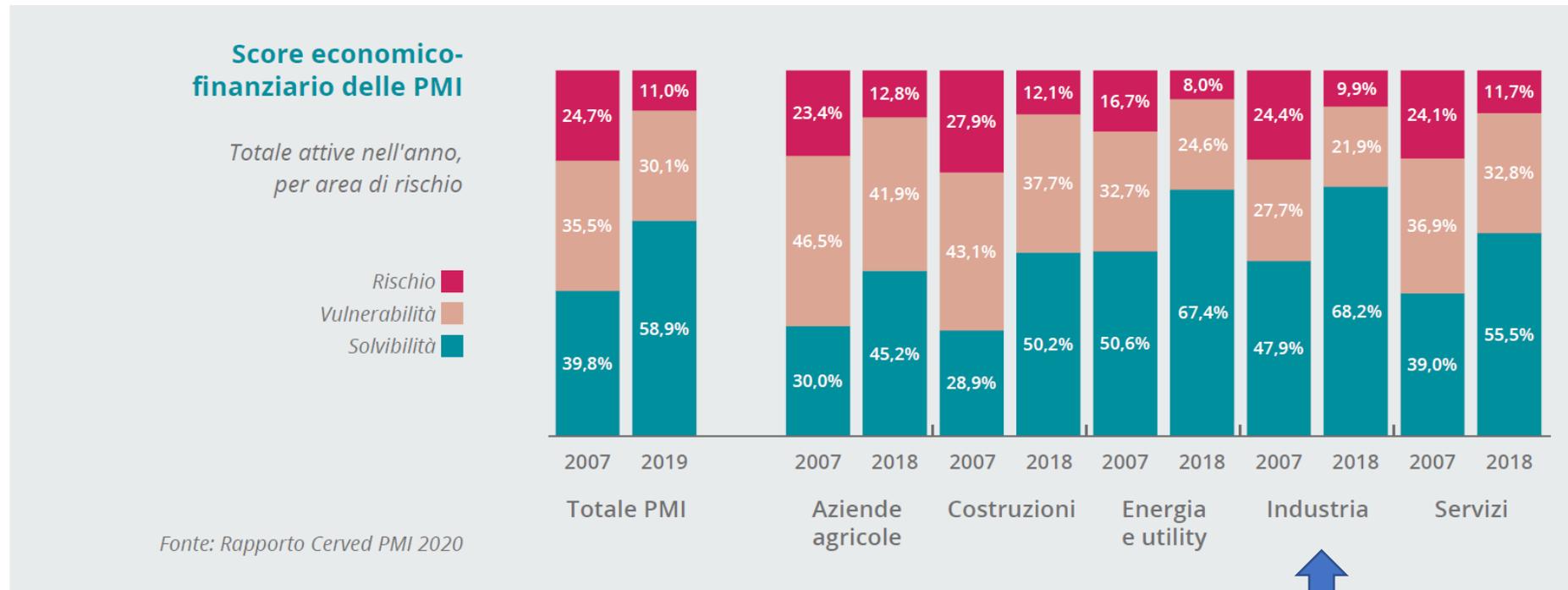
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Cosa ci ha insegnato la pandemia?

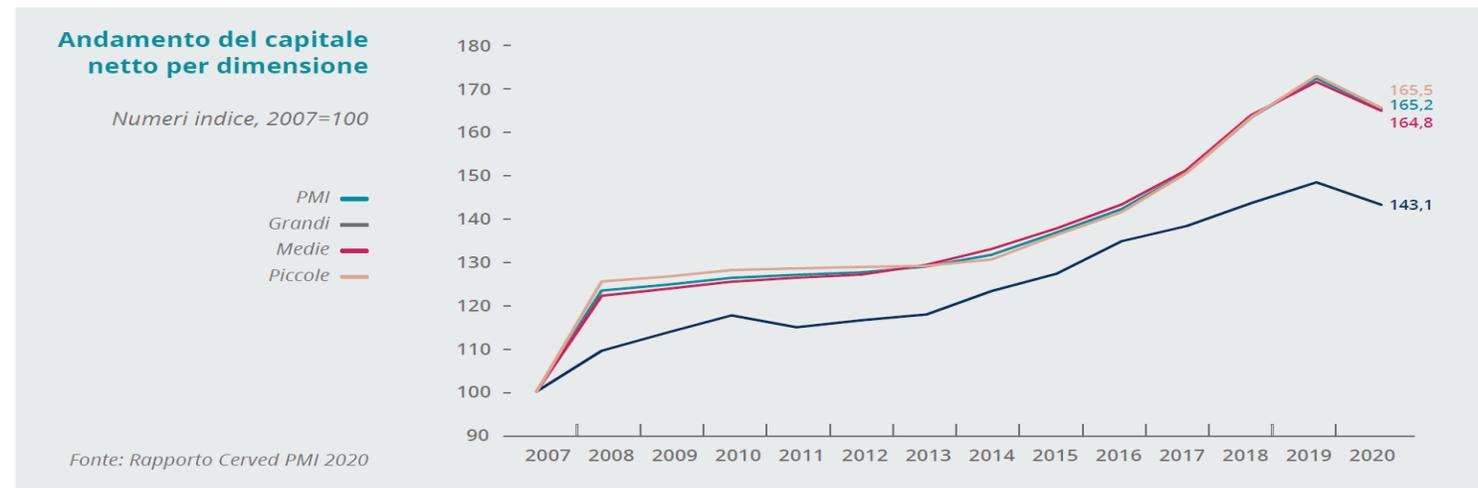
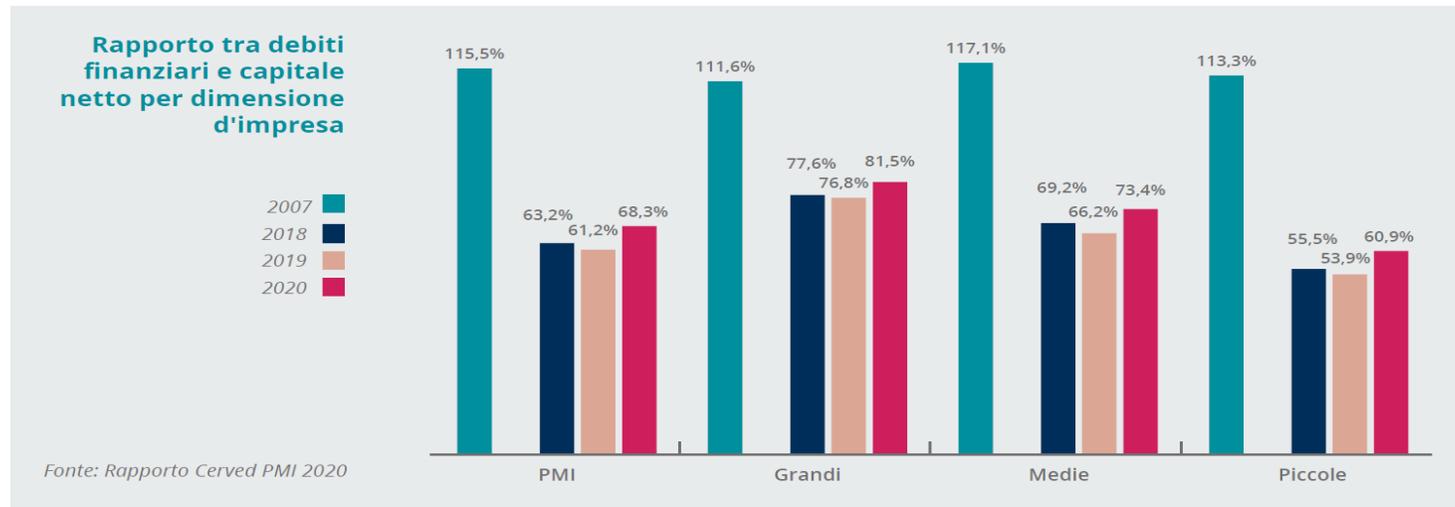
This time is really different!

- Rispetto alle crisi del recente passato, il paese sembra reagire meglio, per tre ordini di ragioni
 1. Le imprese (e le banche) sono arrivate alla crisi in condizioni economico-finanziarie migliori
 2. La politica economica è stata molto più espansiva sia a livello nazionale che Europeo-BCE
 3. L'Unione Europea ha dato un segnale per un forte sostegno alla ripresa quando la pandemia sarà finita, contribuendo a stabilizzare le aspettative di imprese e famiglie

Imprese finanziariamente più solide a inizio 2020



Il rafforzamento patrimoniale deriva da un aumento dell'equity

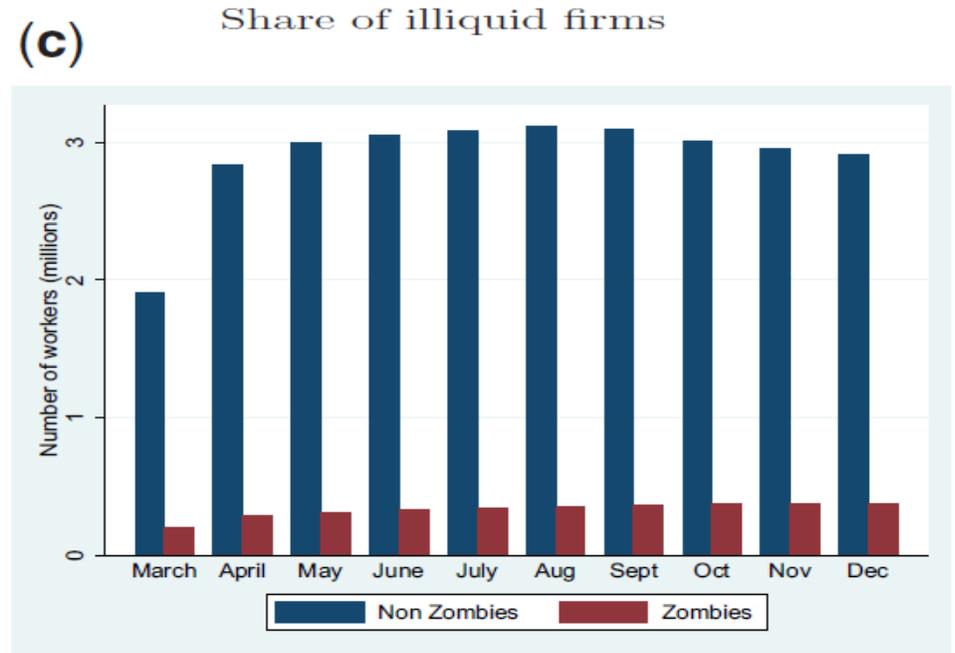


Il credito garantito sta creando un esercito di imprese *zombie*?

Preoccupazione crescente nei circoli di policy europei, ma scarsa evidenza che sia giustificata

Crisi molto asimmetrica fra settori, che ha colpito le imprese indipendentemente dalla loro solidità patrimoniale

Nella fase acuta della crisi, garantire il credito era la scelta giusta



Number of workers in illiquid firms

Fonte: Schivardi, Sette e Tabellini, RCFS 2020

Le conseguenze senza interventi sarebbero molto pesanti

Esercizio di simulazione nel rapporto Cerved PMI

	Perdita posti di lavoro 2020-2021	2021/2019	Tassi di occupazione 2019 e 2021
scenario base	1,4 milioni	-8,3%	44,9% → 42,3%
scenario worst	1,9 milioni	-11,7%	44,9% → 41,2%

Più colpiti

Imprese Piccole

Mezzogiorno

Sistema moda, siderurgia,
logistica e trasporti

Per la politica economica, il difficile viene ora

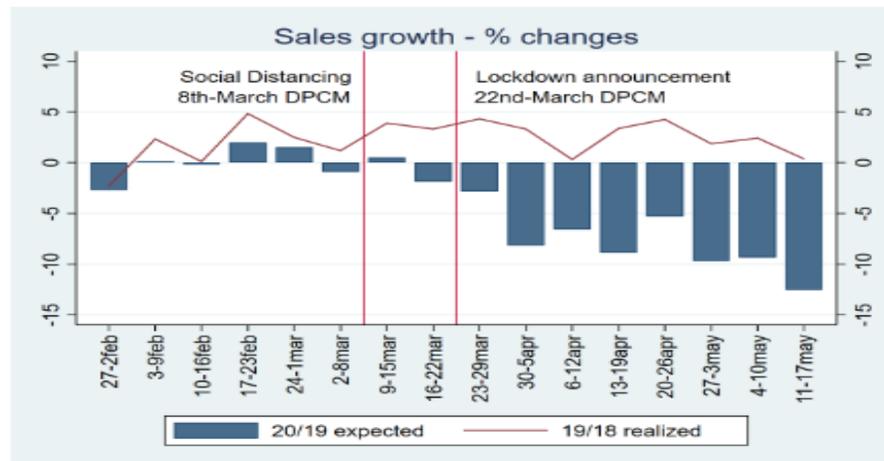
- Nella fase acuta interventi indiscriminati vanno bene
- Ma per il rilancio servirà fare delle scelte: serve una visione di come deve evolvere il paese
- Fondamentale per usare i fondi Next Generation EU
- Il rapporto sembra suggerire strategie top-down:
 - «Occorre un progetto-Paese, nell'ambito di una nuova strategia europea, che disegni un nuovo disegno di sviluppo industriale... che non è immaginabile... senza una strategia di politica industriale,...pochi, grandi progetti di filiera, integrati su snodi strategici»
- Non possiamo trascurare l'aspetto «micro»--il rapporto riconosce il problema della *absorptive capacity*
- Ma quali sono i nodi cruciali a livello micro?

Chi ha resistito meglio alla crisi?

Varie indagini della banca d'Italia sulle imprese industriali per monitorare le imprese durante la crisi

Forte calo atteso della domanda attesa dopo il lockdown

Figure 2: Expected sales growth and date of survey response



Fonte: Lamorgese, Linarello, Patnaik, Schivardi, in corso

Note: Sales growth expectations over time: blue bars indicate year-ahead expected sales from the INVIND survey, the red line shows realised sales growth for 2018-2019. The vertical lines correspond to the dates of the initial restrictions (8th March) and total lockdown (22nd March) in Italy.

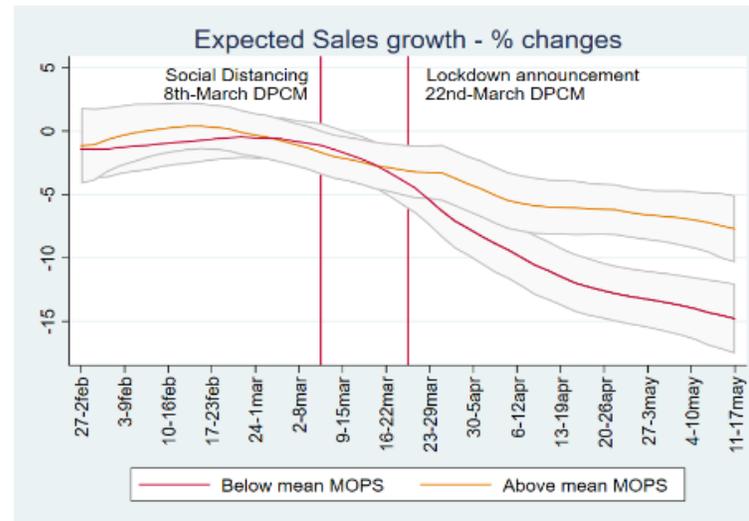
Importanza delle pratiche manageriali

- L'indagine misura anche la qualità delle pratiche manageriali delle imprese
- Utilizzo di processi gestionali «moderni» e codificati:
 - Obiettivi chiari e condivisi (KPIs)
 - Strumenti di misurazione dei processi e dei risultati e protocolli di intervento nel caso ci si discosti dagli obiettivi
 - Gestione del personale basata su principi di autonomia ex ante e di verifica dei risultati ex post
- Ampia evidenza internazionale che le imprese con migliori pratiche fanno mediamente meglio in tempi «normali»
- Ma durante la crisi non ovvio: processi strutturati vs. flessibilità

Hanno fatto meglio le imprese con management più strutturato

Tasso di crescita delle vendite attese per imprese con pratiche manageriali sopra e sotto la media

EXPECTED SALES, MOPS AND COVID

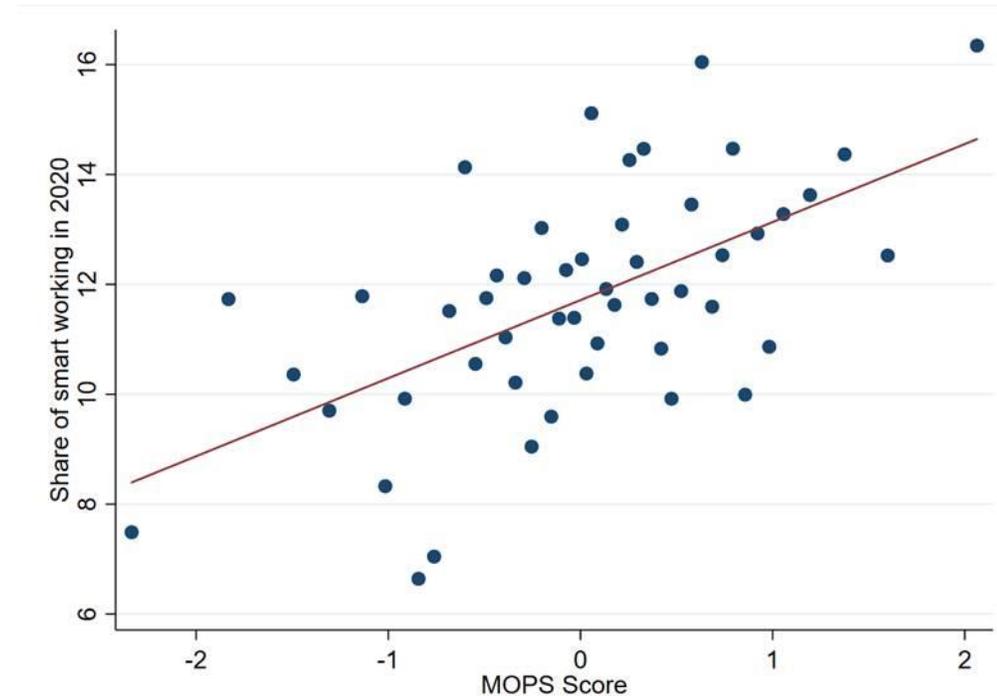


Note: Expected change in sales measured from the INVIND survey vs. bins of the normalized MOPS score. Controls for sector 2dig Nace rev.2, region, week fixed effects and log employment included.

Risultati confermati da indicatori di vendite effettivi

Perché? Maggior capacità di riorganizzarsi

- Imprese con pratiche manageriali più strutturate hanno maggiormente:
 - Rivisto i rapporti con i fornitori
 - Cercato nuovi mercati di vendita
 - Ristrutturato il lavoro e utilizzato lo smart working



Fondamentale la capacità di affrontare la complessità

- Imprese più strutturate sanno meglio affrontare shocks inattesi--non c'è un trade-off
- In linea con l'ipotesi che le radici della stagnazione italiana sono dovute in parte ad una struttura industriale che non si è sufficientemente adattata al nuovo, più complesso, scenario competitivo-globalizzazione e sviluppo tecnologico
- Serve una platea più ampia di imprese medio-grandi, ben capitalizzate, managerializzate
- E' fondamentale accumulare e utilizzare al meglio il **capitale immateriale**—innovazione, marchi, organizzazione—assets che richiedono competenze specifiche

Quali sono gli ostacoli per la transizione verso un'economia «immateriale»?

Gli investimenti immateriali:

1. Sono **rischiosi**
→ Vanno finanziati con **equity** piuttosto che con debito
2. Richiedono **capacità manageriali e tecniche specifiche e diversificate**
→ L'impresa deve cercare sul mercato **risorse manageriali e tecniche**
3. Hanno un'alta componente di **costo fisso**
→ La **dimensione** d'impresa conta

Una strategia basata su tre pilastri per accrescere la dotazione di capitale materiale (e il suo rendimento)

1. Sviluppare **competenze** e iniettarle nelle imprese
2. Sviluppare l'offerta di **capitale di rischio** e farla arrivare alle imprese
3. Focalizzare gli **interventi di policy** sul capitale immateriale

1. Sviluppo delle competenze e loro immissione nelle imprese

Ampia evidenza che le competenze sono l'elemento competitivo fondamentale

Particolarmente complementari alla rivoluzione digitale—uno dei pilastri del Next Generation EU (e probabilmente alla *green economy*)

Ruolo dell'offerta di competenze: sistema scolastico, STEM, ITS, Business schools

Le imprese devono aprirsi ad apporti esterni di competenze

- Sia attraverso formazione attiva del personale già in essere sia esprimendo una maggior domanda di forza lavoro qualificata
- Come può la policy aiutarle?
 - Per le PMI: rifinanziare voucher per *temporary managers* per la digitalizzazione, l'innovazione e l'export
 - Per le grandi: Legare iniezioni di equity a iniezioni di competenze (Patrimonio Destinato)

2. Sviluppo mercati finanziari: capitale di rischio

- **Quotazione e fondi PE** forniscono equity e iniettano competenze
- Servono operatori di PE adatti al taglio delle nostre imprese
- Favoriscono aggregazioni e crescita dimensionale
- Ruolo degli **investitori istituzionali** sia al momento della raccolta che dell'exit: riformare la governance dei **fondi pensione**: competenze e dimensione (anche in questo caso)

3. Incentivare investimenti immateriali

- Aiuti alle imprese focalizzati su immateriali: iperammortamento, patent box eccetera
- Complementarietà fra **competenze e capitale immateriale**: accompagnare incentivi agli investimenti con incentivi alla riqualificazione dei lavoratori e all'assunzione di (giovani) lavoratori qualificati
- Infrastrutture immateriali più importanti di quelle materiali-ponti informatici prima che sugli stretti
- Framework istituzionale: attività più complesse richiedono un settore pubblico più efficiente
 - Le due «gambe» devono correre allo stesso passo

Conclusioni

- L'industria italiana dà prova di grande resilienza
- Allo stesso tempo, le sfide che ci aspettano alla ripresa saranno ancora più impegnative di prima: digitalizzazione, green, new normal
- Fondamentale avere un progetto su dove condurre il paese per non sprecare il Next Generation EU
- Importanza degli aspetti «micro», oltre che delle politiche top-down