

LA SVIZZERA COME PIATTAFORMA PER LE ATTIVITÀ INTERNAZIONALI DELL'IMPRESA DEL NORD ITALIA

WEBINAR NELL'AMBITO DEL PROGETTO INTERREG
INTECOFIN-INSUBRIA

30/04/2021

Relatori

Gioacchino Garofoli, Professore Ordinario di Politica Economica, Dipartimento di Economia,
Università dell'Insubria, Varese

Fabrizio Macri: Segretario Generale, Camera di Commercio Italiana per la Svizzera, Zurigo

Testimonianza

Stefania Padoan, CEO, Padoan Swiss SA, San Vittore (testimonianza)

Indice

Il sistema industriale del Nord Italia: PMI, internazionalizzazione e performance economica <i>a cura di Gioacchino Garofoli</i>	3
Leve di attrazione degli investimenti italiani in Svizzera e il ruolo della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera <i>a cura di Fabrizio Macrì</i>	31

Il sistema industriale del Nord Italia: PMI, internazionalizzazione e *performance* economica

Gioacchino Garofoli, Professore Ordinario di
Politica Economica, Dipartimento di Economia,
Università dell'Insubria, Varese

30/04/2021



© CSVN: La presente documentazione ha esclusivo scopo didattico e non può essere utilizzata per fini differenti rispetto a quelli per cui è stata preparata. È vietata la riproduzione delle informazioni in essa contenute e la distribuzione, in qualsiasi forma e con qualsiasi strumento, senza un'espressa autorizzazione del CSVN.

1.1 Il sistema industriale del Nord Italia

- Forte orientamento alla produzione manifatturiera: il «bello ben fatto»
- La grande capacità di riproduzione del saper fare nei decenni post-bellici
- Il grande orientamento all'imprenditorialità



Quota di occupazione manifatturiera sull'occupazione totale: comparazione internazionale (2018)

I	D	F	E	EU	PL	CZ
25,1	24,9	19,0	16,0	23,0	28,5	35,4



1.2 La struttura dimensionale dell'impresa italiana

- Forte orientamento alla PMI e alla gestione familiare delle imprese
- L'alta presenza della PMI è spiegata dal meccanismo di creazione e riproduzione di nuove capacità imprenditoriali (apprendimento via lavoro alle dipendenze e progressiva accumulazione di conoscenze e competenze «on the job»)
- Meccanismo «step by step» che parte dalle risorse disponibili (e non dalla finanza): modello «bottom-up» (vs «top-down»)



Quota di occupazione e di Valore Aggiunto manifatturiero nelle PMI: confronto internazionale (2018)

	I	D	F	E	UE	UK	PL
L	73,3	44,9	41,2	68,8	55,4	56,1	55,0
VA	60,3	31,2	29,5	53,9	38,6	43,6	38,9



1.3 Una grande capacità di esportazione

- La grande capacità commerciale e la flessibilità nella scelta dei prodotti e dei modelli
- Forte orientamento al mercato e capacità di cogliere le opportunità (dalla presenza diffusa dei buyer alla capacità di autonomia commerciale)
- La difficoltà ad organizzare grandi strutture (cfr. capacità di esportare ma minore capacità di internazionalizzazione)



Grado di apertura internazionale: quota di esportazione sul PIL: un confronto internazionale (2019)

I	D	F	E	EU	UK	PL
31,7	46,9	31,8	34,9	49,5	31,1	55,6



Quota delle esportazioni detenuta dalle PMI: un confronto internazionale (2018)

	I	D	F	E	EU	PL
Intra-EU	52,8	27,3	23,5	51,7	41,0	33,0
Extra-EU	50,6	17,7	19,8	48,4	32,1	33,1



1.4 il modello prevalente di organizzazione produttiva: i distretti industriali

- Quanto precedentemente detto spiega il successo del modello del distretto industriale in Italia e la sua riscoperta negli anni '70 e '80
- La crescita delle imprese per via esterna
- Il bilanciamento tra cooperazione e competizione (soluz.problemi+elim X ineff)
- Efficienza produttiva e innovazione anche nelle aree di piccola impresa



2.1 Nanismo economico vs efficienza economica

- È molto diffusa l'opinione che coniuga piccola dimensione d'impresa all'inefficienza economica e ad assumere implicitamente l'esistenza di una relazione diretta tra dimensione d'impresa ed efficienza economica (produttività del lavoro o valore aggiunto per addetto) (cfr. principio delle economie di scala)
- Esistono, per la verità, ipotesi teoriche differenti (cfr. Marshall, Gibrat) conosciute nella letteratura economica e che dovrebbero essere tenute in considerazione



2.2 Dinamismo della PMI e propensione ad investire

- Abbiamo già visto come le PMI siano fortemente dinamiche anche dal punto di vista commerciale, presentando una grande flessibilità e adattabilità a diversi contesti dell'organizzazione distributiva
- Proprio la mancanza di economie di scala obbliga le PMI a seguire vie diverse, ad essere aperte a situazioni meno conosciute e ad apprendere e a trovare modalità di inserimento su mercati diversi (proprio in virtù dell'attenzione al bel prodotto e al servizio al cliente che le porta a dare grande valore alla continuità del rapporto di fiducia con i clienti)



2.2 Dinamismo della PMI e propensione ad investire

- Spesso si pensa che la PMI investa meno della grande impresa; ma almeno per quanto riguarda gli investimenti in macchinari ed impianti non è affatto vero.
- La maggior flessibilità della PMI la spinge a sperimentare anche l'utilizzo di macchinari e attrezzature innovative (le PMI spesso investono oltre il 10% del fatturato; non solo molto rari casi di PMI che investano anche sino al 15-20% del fatturato)



2.3 I rapporti con il credito e la finanza

- Il comportamento tradizionale della PMI ha generalmente determinato sia il fenomeno della sottocapitalizzazione, da un lato, e l'utilizzo prevalente del credito bancario per finanziare le attività produttive (compresi gli investimenti)
- Questo comportamento si è mantenuto per tutto il primo decennio del secolo, sino alla fase del «credit crunch» del 2011-2012
- Successivamente alcune innovazioni introdotte nel settore finanziario e una maggiore attenzione delle PMI alla finanza hanno iniziato a modificare questo tipo di comportamento anche nelle imprese a gestione familiare



2.4.1 Performance e dimensione d'impresa

- La prima ricerca sui distretti industriali con dati di bilancio: il caso di Lecco
- Originalità della ricerca perché basata su un mix di differenti metodologie
- Vasta raccolta di testimonianze e opinioni degli stakeholder locali (oltre 40 interviste “aperte”);
- Analisi diretta di circa 60 imprese meccaniche con apposito questionario;
- Analisi dei bilanci di imprese meccaniche dell'area (circa 60 imprese) (Centrale dei bilanci)



Produttività del lavoro per classi dimensionali – valori medi (mil. lire) - d.i. Lecco

	1985	1988
< 50 add.	48,62	66,56
50-200 add.	44,18	61,26
> 200 add.	41,02	58,99
Totale imprese	42,71	60,42



Quota % di reddito destinata ai profitti (MOL/VA) per classi dimensionali – d.i. Lecco

	1984	1988
< 50 add	44,0	48,0
50 – 200 add	38,3	39,4
> 200 add.	29,5	36,4
Totale imprese	34,0	38,5



2.4.2 Performance e dimensione d'impresa: un'analisi comparata internazionale

- MSEs in Europe: progetto di ricerca lanciato da R&S (con Unioncamere e Confindustria) a partire dai dati di bilancio (solo imprese autonome e indipendenti)
- Solo due rapporti: 2010 e 2013
- Paesi confrontati: Germania, Francia, Spagna e Italia (universo per Italia e ampio campione per gli altri 3 paesi)
- Dimensione compresa tra 50 e 499 addetti (sino a 749 per Germania)

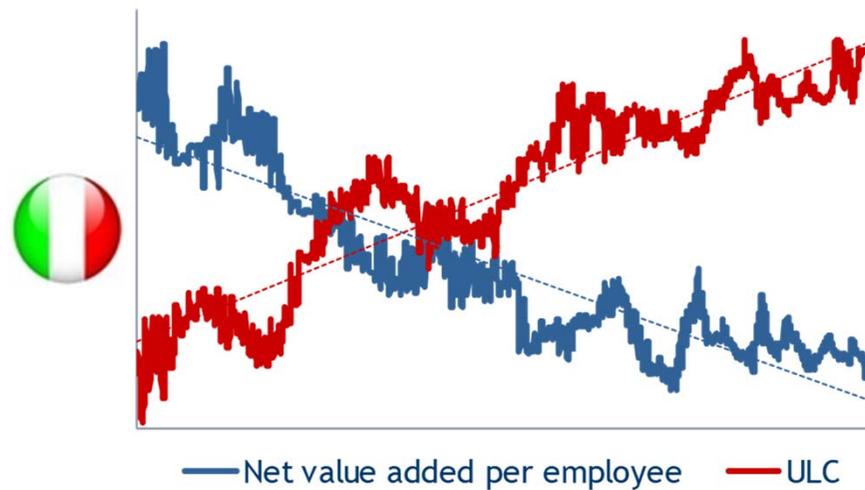


Valore aggiunto per addetto (000 €) e dimensione d'impresa

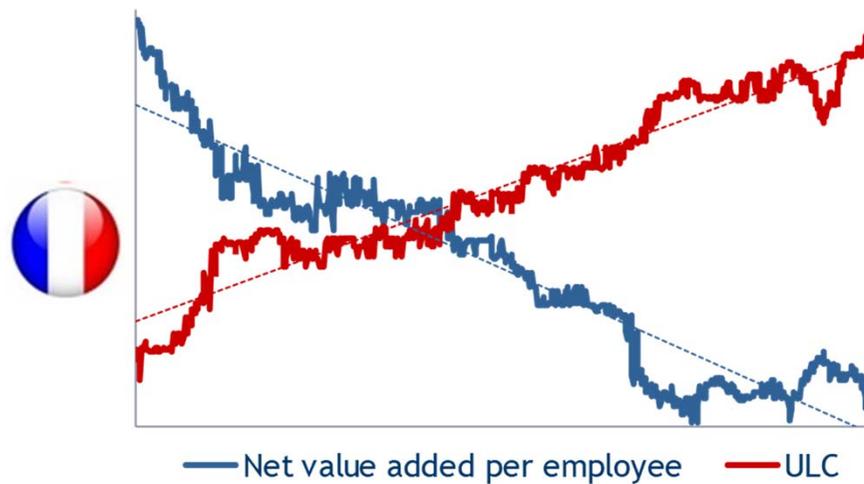
	D	E	F	I
50 - 99	78.1	57.4	62.1	60.4
100-249	59.3	44.0	52.1	51.0
250-499	55.7	48.9	48.5	46.6
500-749	51.4	na	na	na



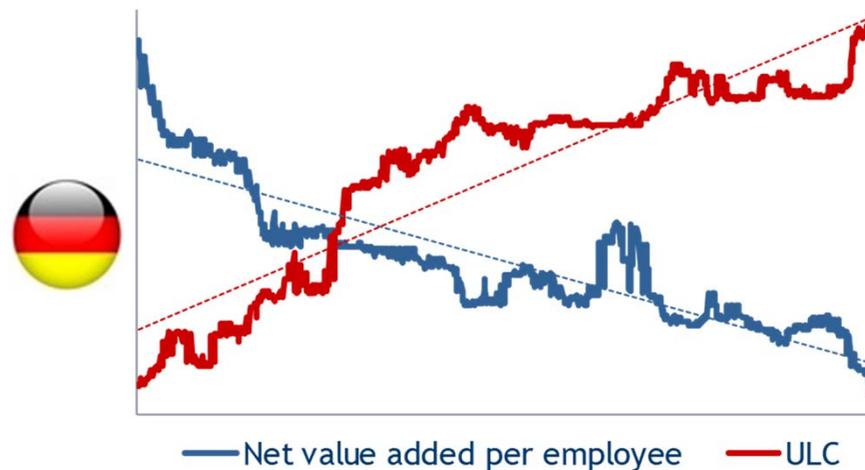
Produttività del lavoro e CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto) e dimensione d'impresa (MI: Italia - 2009)



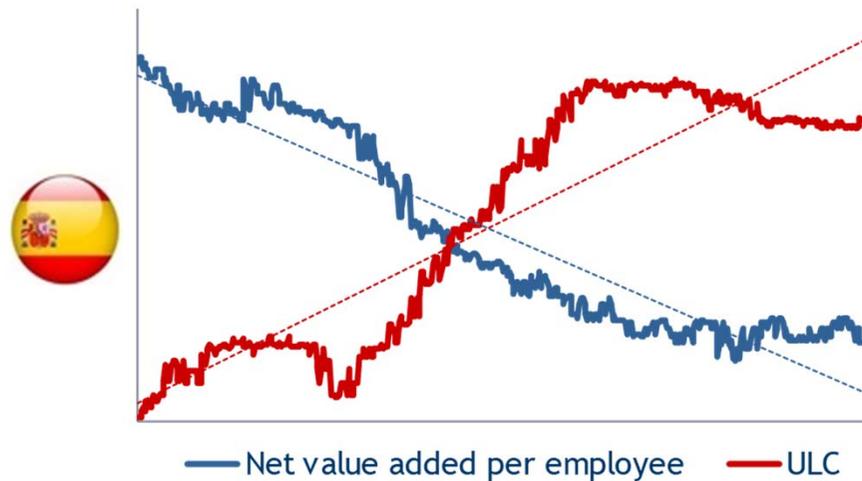
Produttività del lavoro e CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto) e dimensione d'impresa (MI: F - 2009)



Produttività del lavoro e CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto) e dimensione d'impresa (MI: D - 2009)



Produttività del lavoro e CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto) e dimensione d'impresa (MI: E - 2009)



MON/VA e dimensione d'impresa

	D	E	F	I
	%	%	%	%
50 - 99	32.4	27.6	22.9	25.9
100-249	16.8	14.1	15.8	17.7
250-499	14.3	21.2	9.3	15.4
500-749	10.7	na	na	na

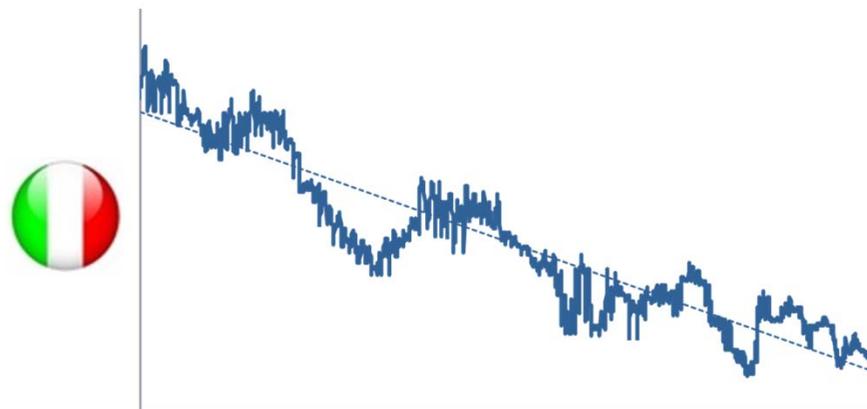


ROI e dimensione d'impresa

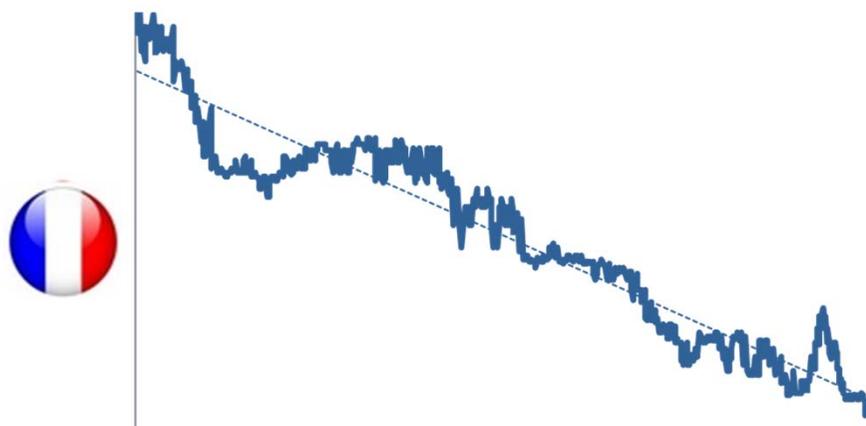
	D	E	F	I
	%	%	%	%
50 - 99	19.0	7.6	13.0	8.0
100-249	12.9	5.2	10.5	6.0
250-499	12.7	8.3	8.9	5.0
500-749	9.0	na	na	na



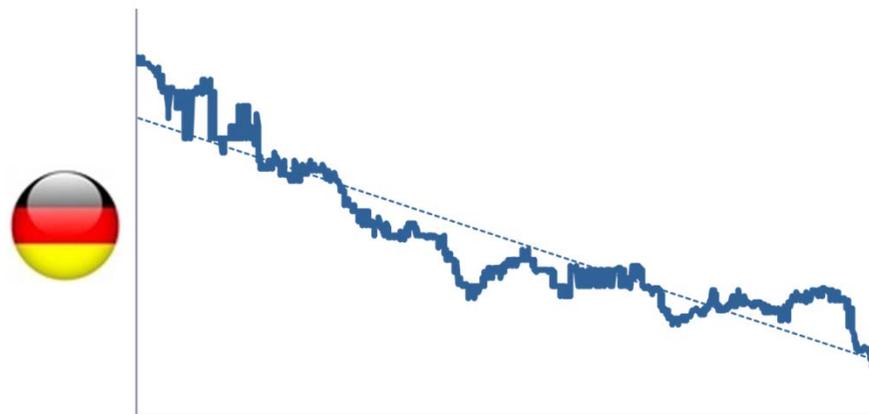
Margine operativo netto e dimensione d'impresa – IT -2009



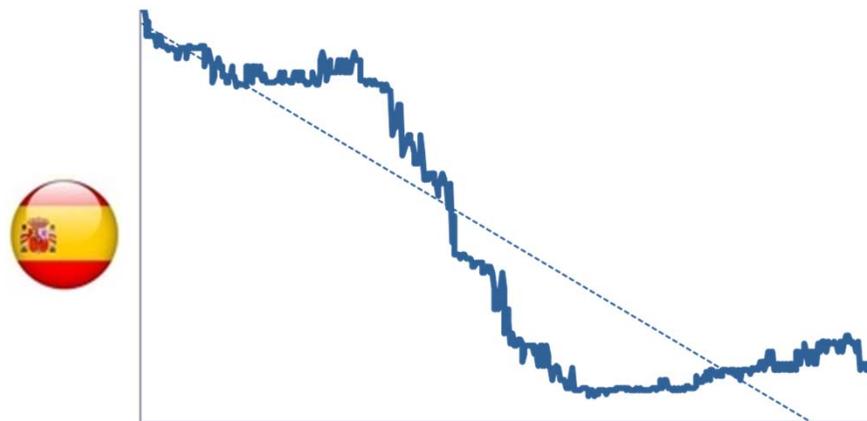
Margine operativo netto e dimensione d'impresa – FR -2009



Margine operativo netto e dimensione d'impresa – D -2009



Margine operativo netto e dimensione d'impresa – E -2009



Leve di attrazione degli investimenti italiani in Svizzera e il ruolo della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera

Fabrizio Macrì, Segretario Generale, Camera di Commercio Italiana per la Svizzera, Zurigo

30/04/2021



© CSVN: La presente documentazione ha esclusivo scopo didattico e non può essere utilizzata per fini differenti rispetto a quelli per cui è stata preparata. È vietata la riproduzione delle informazioni in essa contenute e la distribuzione, in qualsiasi forma e con qualsiasi strumento, senza un'espressa autorizzazione del CSVN.



CCIS 1909

CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA PER LA SVIZZERA

Temi trattati

- Rilevanza del mercato svizzero per l'Italia
- Chiavi del successo italiano in Svizzera
- L'investimento come fattore di successo
- Fattori noti di attrazione degli investimenti
- La leva dell'export come fattore di attrazione
- Ruolo della CCIS



Rilevanza del mercato svizzero

- Quarto mercato target per l'Italia
- Italia fornitore nr 2 (dietro Germania)
- 25,2 Miliardi di Euro
- **- 2,5% sul 2019 vs – 9,1% import svizzero**
- + 13% sul 2018 (!!)
- Settori :
 - Pharma : +2,2%
 - Food : +7,4%
 - Metalli : + 38%



Rilevanza del mercato svizzero

Cosa è accaduto sugli altri mercati?

- **Mondo: -9,7%**
- Germania: -3%
- Francia: -10,6%
- USA: -6,7%
- UK: -11,1%
- Spagna: -16,6%
- **Cina: -0,7%**
- Russia: -9,9%



Fattori del successo italiano in Svizzera

- **Solidità economica del Paese**
- Simile dimensione d'impresa
- Italiani nel Paese e trend di consumo
- Vicinanza geografica
- **Investimenti a supporto dell'export**



Fattori del successo italiano in Svizzera

Solidità economica del Paese

- PIL 2020: - 2,9%
- PIL 2021: + 3,2%
- Domanda traino crescita:
 - Investimenti industriali
 - Consumi privati: + 3,7%
 - Disoccupazione inchiodata al 3,5%



Fattori del successo italiano in Svizzera

Investimenti a supporto dell'export

Stock IDE maggiori paesi fornitori in Svizzera

- UK: 77.1 Mld
- Francia: 46.7 Mld
- Germania: 19.3 Mld CHF
- **Italia: 2.7**

...come mai questo divario?



Fattori noti di attrazione in Svizzera

1. Burocrazia snella
2. Certezza normativa
3. Fiscalità vantaggiosa
4. Solidità finanziaria
5. Attrazione risorse umane di alto livello
6. Vantaggio commerciale: essere un soggetto locale

....la svolta può venire dal punto 6...



La leva dell'export per una politica di attrazione degli investimenti

1. La crisi del mercato interno
2. Il dinamismo dell'export
3. Il bisogno di domanda sostitutiva
4. L'esigenza di «sprovvincializzarsi»
5. L'investimento se funzionale allo sviluppo
6. La Svizzera come opportunità non come «fuga»:
 - Insieme sui mercati terzi
 - Gli accordi di libero scambio
 - Il re-shoring delle forniture
 - Procure.ch



Il ruolo della CCIS

La Camera di Commercio Italiana per la Svizzera (**CCIS**) ha sede centrale a **Zurigo**, e due uffici periferici a **Ginevra** e **Lugano**.

Conta 17 collaboratori e 600 soci: appartiene alla rete delle 79 Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE).

Il suo compito principale consiste nella consulenza ed affiancamento operativo alle imprese italiane orientate all'internazionalizzazione ed interessate al mercato svizzero.



Il ruolo della CCIS

1. Non solo export e ricerca clienti
2. I servizi «propedeutici» all'investimento
3. Apertura societaria ed accompagnamento al mercato
4. La Greater Zurich Area
5. Procure.ch
6. La Simest e l'investimento funzionale all'export

