

DIMENSIONE D'IMPRESA, SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE E COMPETITIVITÀ INTERNAZIONALE: UN'ANALISI SUI BILANCI DELLE IMPRESE EUROPEE

Giuseppe Calabrese e Giampaolo Vitali¹
Ceris-CNR

Abstract

A livello macroeconomico le graduatorie sulla competitività mondiale pongono il nostro paese nelle posizioni più basse della classifica, allo stesso livello di molti paesi in via di sviluppo. In realtà, se analizziamo le caratteristiche strutturali e le performance economiche delle nostre imprese, la differenza con i principali paesi europei non è così elevata. Sembra infatti che le imprese di medie e grandi dimensioni abbiano le risorse interne per compiere l'aggiustamento strutturale che i mercati richiedono. al contrario, le esternalità negative del Paese, che si riflettono soprattutto negli indicatori macroeconomici della competitività, devono essere ancora eliminate con gli auspicati interventi di politica economica.

At macroeconomic level, the Italian competitiveness is very low: the main international rating agencies put our country in the lower positions of the rankings, at the same level of many less-developed-countries. If we analyse the structural characteristics and the economic performances of Italian firms, the differences with the main European countries are not so high. It seems that Italian firms have the internal resources to face with the structural adjustment requested by globalization. The efforts made by entrepreneurs in terms of high investments should be supported by product and financial market reforms.

Keywords

Industrial structure, balance sheet, industrial policy

Jel Classification

G300, L250, L600

¹ Sebbene il lavoro sia frutto di una ricerca comune i parr.3 e 4 sono stati redatti da Giulio Calabrese e i parr. 1 e 2 da Giampaolo Vitali.

1 Introduzione

Il livello e la dinamica della competitività dell'industria italiana, e del sistema paese nel suo complesso, sono da tempo al centro di un interessante dibattito sulla stampa economica, focalizzato sulla perdita di competitività del sistema Italia, così come viene rilevata dalle statistiche ufficiali, che pongono il nostro paese in posizioni molto lontane da quelle dei principali competitori Del Gatto et al., 2005; Valcamonici e Vona, 1982). Per contrastare questo fenomeno negativo si chiedono urgenti misure di intervento pubblico che riducano i costi di produzione e che incentivino le imprese ad investire in innovazione e qualità.

Purtroppo, al centro del dibattito non vi sono tanto le determinanti della perdita di competitività o un approfondimento sul concetto stesso di competitività, quanto la tendenza ad enfatizzare la distanza che separa il nostro paese dai principali competitori, senza motivare tale situazione con il profondo processo di modifica del sistema industriale che è avvenuto negli ultimi 20 anni. Tale processo ha visto la crescita degli investimenti immateriali, la frammentazione dei processi produttivi, la loro esternalizzazione, la modificazione del paesaggio urbano (con l'abbandono dei vecchi siti produttivi), la delocalizzazione all'estero delle attività produttive a minore valore aggiunto, la crescita del lavoro precario, tutti eventi che influenzano e che sono influenzati dalla competitività delle imprese e da quella del paese nel suo complesso.

Si tratta di eventi che richiedono maggiore attenzione da parte di tutti, per poter essere interpretati e soprattutto governati con risposte di *policy* in grado di assecondare la naturale evoluzione del modello capitalistico italiano ed europeo, mantenendo all'interno del nostro paese il motore dello sviluppo rappresentato da un nuovo sistema produttivo molto più integrato di adesso con il comparto dei servizi.

Il processo di trasformazione dell'economia italiana trova un catalizzatore dal 1999 in poi, quando con l'ingresso del nostro Paese nell'Unione Economica e Monetaria la perdita della sovranità nazionale sulla politica monetaria non consente più di recuperare competitività tramite la svalutazione della moneta (Vitali, 2001). Dopo il 1999, i differenziali nei costi di produzione tra l'Italia ed il resto dell'UEM determinano una perdita di competitività delle nostre merci, rispetto ai concorrenti dell'UEM.

Nelle pagine che seguono si cercherà di indagare i differenziali di competitività tra l'Italia e alcuni paesi europei (Germania, Francia, Regno Unito e Spagna) con un approccio che lega le variabili macroeconomiche del paese a quelle microeconomiche delle imprese. Il periodo analizzato è il quadriennio 2001-2004, immediatamente successivo all'entrata dell'Euro avvenuta nel 1999. L'obiettivo è quello di evidenziare se le statistiche macroeconomiche che individuano la perdita di competitività del paese nel suo complesso si riflettono nelle variabili microeconomiche delle imprese.

Un primo importante elemento di analisi riguarda i settori caratterizzanti l'economia italiana che sono quelli dei mezzi di trasporto, dei prodotti in metallo e della produzione di macchine. Altre specializzazioni tipiche sono quella tessile e quella alimentare. Questo quadro rappresenta il risultato di una profonda evoluzione che negli ultimi trent'anni ha visto un forte ridimensionamento occupazionale dell'industria manifatturiera a favore del terziario, ma anche dinamiche differenti all'interno dei vari settori per quanto concerne la terziarizzazione delle attività o la crescita della produttività. Per questo motivo un'analisi interna ai vari settori per fare emergere punti di criticità o situazioni di buona competitività rappresenta un elemento indispensabile per rispondere alle domande relative alla tenuta del settore manifatturiero nel suo complesso e alle dinamiche che contraddistinguono i singoli comparti in comparazione con gli altri Paesi europei altamente industrializzati.

A queste problematiche si aggiungono quelle relative al grado di innovazione della struttura industriale. Nel dibattito si fa spesso riferimento ai settori high-tech, secondo la tassonomia di Pavitt (1984), in quanto ritenuti capaci di offrire nuove opportunità di sviluppo e di bilanciare il declino dei settori tradizionali. L'analisi dei bilanci chiarirà anche le performance di tali comparti.

Un secondo punto delicato del dibattito è relativo alle dimensioni d'impresa. Infatti, se da un punto di vista storico è innegabile il ruolo della grande impresa nel decollo industriale italiano, a partire dagli anni '70 si è andato diffondendo nel nostro paese un modello di sviluppo sostanzialmente basato sulla piccola e piccolissima impresa, che ha portato molti osservatori, anche stranieri, ad enfatizzare fortemente - e forse eccessivamente - il ruolo di queste imprese. Negli ultimi anni la crescita dell'imprenditoria minore e i profondi processi di riorganizzazione della grande impresa si sono riflessi sulla struttura industriale con una diminuzione della dimensione media e del grado di concentrazione di ciascun settore. Nei dati censuari si manifestano così i nuovi rapporti di forza tra le piccole e le grandi dimensioni: ai vecchi legami gerarchici tra grande impresa e suo indotto tendono a sostituirsi nuove relazioni più ampie e complesse che costituiscono la base del "network" produttivo su cui si va costituendo la nuova realtà economica italiana. D'altra parte una letteratura ormai abbondante evidenzia i limiti della piccola impresa soprattutto in termini di capacità a far fronte alle sfide della globalizzazione e dell'innovazione tecnologica per carenze finanziarie e manageriali. In questo contesto è quindi di particolare interesse verificare i differenziali di crescita e redditività tra imprese di diversa struttura organizzativa, con particolare attenzione alle imprese di maggiore dimensione.

La struttura del contributo è la seguente.

Nel prossimo capitolo ci soffermeremo sul concetto di competitività, per distinguere tra competitività di prezzo e non di prezzo, e per misurarne la dinamica e i differenziali tra l'Italia e i paesi concorrenti dell'Unione Europea.

Per misurare la competitività di prezzo si usano variabili macroeconomiche che evidenziano l'evoluzione delle ragioni di scambio internazionale, quali sono i cambi effettivi; nel caso della competitività non-di-prezzo si utilizzano variabili di tipo più qualitativo, come quelle che afferiscono al sistema innovativo.

Nel capitolo 3 si esaminano i riflessi della competitività sui bilanci aziendali dei paesi europei. Il confronto tra l'Italia e i principali partner europei viene effettuato mediante l'analisi dei bilanci delle imprese, e cioè di variabili microeconomiche che mostrano talvolta le cause e talvolta gli effetti della variazione della competitività. L'impiego dei bilanci aziendali, come metodologia di analisi, consente di dettagliare in modo approfondito l'evoluzione economico-finanziaria delle imprese, anche se pone una forte restrizione sulla selezione delle imprese analizzabili. Le imprese di capitale rappresentano solo una parte dell'attività imprenditoriale, numericamente minoritaria, ma in larga parte predominante in termini di creazione di valore aggiunto, investimenti in ricerca e sviluppo, internazionalizzazione, etc. Al fine di evidenziare la capacità di performance su base temporale, spaziale e dimensionale delle imprese manifatturiere europee verranno utilizzati alcuni indicatori di bilancio altamente segnaletici, quali la crescita del valore aggiunto e la capacità reddituale operativa.

Il capitolo conclusivo proporrà alcune interpretazioni dei risultati raggiunti dalla ricerca, finalizzate a capire meglio le problematiche della competitività e le possibili soluzioni di politica economica.

2 La misurazione della competitività

Il concetto di competitività è di difficile definizione, in quanto la letteratura economica sull'argomento non è abbondante e non indica una chiara accezione del termine (Cellini e Soci, 1997).

Per semplificare l'esposizione della problematica trattata in questo contributo, possiamo fare riferimento ad un'accezione comparativa e dinamica del concetto di competitività: la competitività si misura rispetto ai concorrenti e in termini di variazioni temporali.

Esaminiamo in primis l'ambito macroeconomico, a livello di sistema paese, per ottenere solo successivamente la sua disaggregazione microeconomica, e cioè la competitività del sistema industriale e delle singole imprese che lo compongono.

2.1 La competitività del sistema paese

La competitività del sistema paese può essere definita come lo sforzo di raggiungere uno sviluppo economico compatibile con il livello di evoluzione sociale del paese stesso (Porter, 1990; Zanetti, 2006). Si tratta pertanto di perseguire buone performance economiche con i vincoli sociali tipici delle economie moderne, quali il rispetto dell'ambiente, la sicurezza dei lavoratori, i diritti sindacali, ecc.

Vi sono due importanti documenti che misurano la competitività dei paesi.

Il primo è quello gestito dal World Economic Forum, che nell'ultimo rapporto, il Global competitiveness report 2006, pone l'Italia al 56° posto (47° nel 2005 e 26° nel 2001) su 117 paesi considerati.

Il secondo rapporto proviene dalla società Business International (2005), che produce il documento "La competitività del sistema Italia" al cui interno il nostro paese raggiunge soltanto la 30ª posizione su 61 paesi considerati (23° posto nel 2004).

Entrambi i rapporti si basano su indici che misurano, in via ponderata, molte variabili istituzionali, sociali ed economiche. Su ogni aspetto della vita dell'impresa, della finanza pubblica e della qualità della vita dei cittadini si costruisce un indice elementare, che contribuisce a determinare la classifica dell'indice sintetico finale.

Gli indici elementari più bassi per il nostro paese riguardano soprattutto gli aspetti istituzionali del sistema Italia: le scarse infrastrutture, il peso della burocrazia, le asimmetrie fiscali a carico dell'attività produttiva, l'inefficienza della giustizia, la scarsa efficacia del mercato dei capitali sono le principali cause dei giudizi negativi attribuiti al sistema Italia. Tali inefficienze non possono che influenzare negativamente il comportamento e le performance delle imprese.

2.2 La competitività del sistema industriale

L'impresa che vince sulla concorrenza viene definita un'impresa competitiva: in un contesto di differenziazione di prodotto, il prodotto competitivo è quello più apprezzato (dai consumatori) rispetto a quello dei concorrenti. Inoltre, il concetto di competitività deve contenere anche una dinamica di guadagno o perdita rispetto al passato, più che soffermarsi sul livello assoluto raggiunto. In questa accezione, possiamo dire che gli aumenti di competitività di un prodotto si riflettono nei bilanci aziendali con maggiori vendite e/o con maggiori profitti rispetto agli anni precedenti. Gli strumenti di intervento microeconomico con i quali l'impresa migliora la propria competitività sono legati ad un minor prezzo di vendita e/o ad un miglioramento qualitativo o tecnologico rispetto alla situazione precedente. L'impresa, in questo caso, guadagna (o perde)

competitività grazie agli investimenti in innovazione che ha effettuato per ridurre i costi o per migliorare la produzione.

In quest'ultimo esempio si delineano chiaramente le due principali determinanti della competitività a livello di impresa, che possono essere sintetizzate nell'evoluzione dei costi/prezzi o nell'evoluzione della qualità/innovazione.

Il primo tipo di competitività si definisce “competitività di prezzo” (e viene indicato nella letteratura con il termine *price competitiveness*), e può essere esaminato tramite l'esame comparato dell'evoluzione dei prezzi di vendita, mentre il secondo tipo di competitività si chiama “competitività non-di-prezzo” (*non-price competitiveness*) ed è quanto mai difficile da misurare, in quanto dipende dalle variabili che definiscono la differenziazione di prodotto, quali la qualità e il contenuto innovativo del prodotto, la pubblicità, le strategie di marketing, i servizi post-vendita e pre-vendita forniti al cliente, ecc.

Dal 1999, anno di nascita dell'Unione Economica e Monetaria, la competitività internazionale delle imprese italiane viene analizzata con confronti separati effettuati all'interno dell'area euro o all'esterno di essa (BCE, 2006; Buldorini, Makrydakis e Thimann, 2002). Infatti, nel primo caso le imprese appartenenti all'area euro utilizzano la stessa moneta delle imprese italiane e sono quindi soggette, nel calcolo della competitività di prezzo, soltanto ai differenziali dei costi di produzione e non più ai differenziali nei cambi delle valute. Ciò comporta, in pratica, un nuovo orizzonte geografico per le analisi empiriche relative alla competitività di prezzo: nulla vieta, infatti, che si possa applicare il concetto di competitività anche per i confronti tra imprese all'interno dello stesso paese, e cioè tra imprese italiane che utilizzano la stessa valuta. In questo ambito di analisi, sono pertanto possibili confronti tra le regioni del nostro paese e le regioni europee dell'area euro (Ceris, 2005).

2.3 *La competitività di prezzo del sistema industriale*

Generalmente, un sistema industriale² migliora la competitività di prezzo grazie alla riduzione dei costi produttivi, che a seconda del livello di concorrenza del mercato si riflette in una riduzione dei prezzi e/o un aumento dei profitti.

La riduzione dei costi può essere causata da una semplice svalutazione della moneta, che produce un duplice effetto positivo: la riduzione del valore internazionale della moneta rende meno costose le merci vendute all'estero, che vengono quindi consumate in maggior misura, e rende più costose le merci importate nel paese, che quindi vengono consumate di meno. Su entrambi i mercati, estero e interno, le imprese guadagnano in competitività di prezzo rispetto ai concorrenti esteri semplicemente grazie alla svalutazione, e non in seguito ad un proprio comportamento virtuoso.

Per esaminare empiricamente la dinamica della competitività di prezzo del sistema industriale italiano possiamo utilizzare l'evoluzione dei cambi reali effettivi, che sono una media ponderata dei cambi reali bilaterali della valuta rispetto ai paesi con cui si commercia. Il criterio di ponderazione è generalmente individuato nel flusso di commercio internazionale disaggregato per ciascun paese estero; in sostanza, si pondera il cambio reale con l'uso effettivo che è stato fatto di tale valuta negli scambi

² L'attenzione qui rivolta al sistema industriale, nonostante il fatto che il suo peso tenda a ridursi nelle economie moderne, molto sbilanciate a favore del terziario e soprattutto del terziario avanzato, si giustifica con l'importanza che esso ha come motore dello sviluppo economico, che deriva dai forti legami attivati con numerosi comparti del terziario.

internazionali. Il differenziale dei cambi viene deflazionato con il differenziale dei prezzi di produzione o del costo del lavoro per unità di prodotto.

La metodologia che la Banca d'Italia (1998) e le altre banche centrali usano nel calcolo dei cambi effettivi è stata modificata nel corso del tempo: fino al 1998 si effettuava la media ponderata dell'evoluzione della lira nei confronti dei 15 paesi più importanti in termini di commercio estero. Successivamente, il numero dei paesi di ponderazione è stato elevato a 25, inserendo nuovi partner commerciali dell'Italia.

Nel 2005 una nuova metodologia della Banca d'Italia (2005) ha esteso a 62 i paesi considerati, allargando il paniere di ponderazione ai paesi dell'Est europeo e ad alcuni paesi asiatici (India e Cina, in primis).

La Tabella 1 mostra l'andamento della competitività di prezzo dei sistemi industriali europei: da una parte, si nota la Spagna che dopo la crisi dello SME del 1992 ha mantenuto più o meno stabile la competitività di prezzo tra il 1993 ed il 2006, dall'altra, ci sono la Francia e la Germania che l'hanno migliorata; infine, l'Italia che ha peggiorato la situazione del 1993, che stata raggiunta grazie ad una forte svalutazione della lira nel settembre 1992. Al di fuori dell'euro, il Regno Unito e gli Stati Uniti hanno perso e guadagnato competitività seguendo il processo di svalutazione/rivalutazione del dollaro.

2.4 La competitività non-di-prezzo del sistema industriale

Come affermato, la domanda internazionale può preferire un prodotto non soltanto perché esso costa meno della concorrenza, ma anche perché esso ha una maggiore qualità o un maggior contenuto di innovazione. Non solo a parità di prezzi di vendita, ma anche con prezzi maggiori, i consumatori acquistano i prodotti che hanno le migliori caratteristiche qualitative e innovative. Si tratta di prodotti arricchiti di un alto contenuto di servizi, di innovazione o di marketing (per esempio, grazie al valore del marchio) che vincono la concorrenza internazionale, soprattutto quella dei beni indifferenziati provenienti dai paesi in via di sviluppo.

Il calcolo della competitività non-di-prezzo è, quindi, estremamente arduo, in quanto dovrebbe essere condotto a livello di singolo prodotto, e può essere stimato in via aggregata soltanto attraverso le variabili che determinano la differenziazione di prodotto, come gli investimenti in qualità, in pubblicità e in innovazione effettuati dalle imprese.

Una prima, e sicuramente sommaria, misurazione di tali variabili può essere effettuata per via indiretta utilizzando gli investimenti in ricerca e sviluppo (variabile di input dello sforzo innovativo) o i brevetti depositati dalle imprese (variabile dell'output innovativo).

Per quanto riguarda il più tipico indicatore dello sforzo di ricerca e sviluppo effettuato dalle imprese, l'ammontare degli investimenti in ricerca delle imprese rapportati al PIL, la tabella 2 mostra l'inferiorità strutturale dei paesi europei nei confronti di Stati Uniti e Giappone, e dell'Italia nei confronti dei principali competitori. Il minore sforzo innovativo è presente tanto nelle produzioni con basso contenuto tecnologico, quanto in quelle con medio o con alto contenuto tecnologico, a dimostrazione che si tratta di un problema strutturale che investe l'intera industria (e società) italiana, e non soltanto una tipologia di settori.

Per quanto riguarda l'indicatore di output della ricerca, la tabella 3 indica che all'interno del mercato della conoscenza europeo, stimato dai brevetti depositati presso l'European Patent Office, il peso dell'Italia è piuttosto basso.

Entrambi gli indicatori sono pertanto negativi e si associano a quanto visto in

precedenza con riferimento alla competitività del sistema paese.

La competitività non-di-prezzo si sovrappone pertanto a quella “di prezzo” nel determinare un livello congiunto di competitività, che non è misurabile ex-ante con alcun indicatore: ne misuriamo gli effetti nelle performance occupazionali ed economiche delle imprese. Resta pertanto da vedere se, e in che misura, il basso livello di competitività e la sua dinamica negativa, sia a livello aggregato, che a livello di sistema industriale, si riflettano in performance particolarmente negative delle imprese industriali: è l’analisi che verrà condotta nel prossimo paragrafo.

3 La creazione di valore aggiunto e la capacità reddituale delle imprese manifatturiere europee

Sulla base del bilancio aziendale, la competitività delle imprese può essere analizzata in diverse modalità (Daniel *et alii*, 2004; Rolfo e Calabrese, 2006). In questo contributo, che si sofferma sul quadriennio 2001-2004, verranno analizzati essenzialmente due indicatori di bilancio: la crescita del valore aggiunto, al fine di valutare il reale apporto delle attività prodotte internamente allo sviluppo dell’impresa, e la redditività lorda del capitale investito nelle attività caratteristiche (ROI industriale lordo) dell’impresa³.

Il valore aggiunto è dato dalla differenza tra il valore della produzione, in cui rientrano le vendite, la variazione del magazzino e i costi capitalizzati, e gli acquisti di beni e servizi, mentre il ROI industriale al lordo degli ammortamenti è dato dal rapporto tra margine operativo lordo (EBITDA) e totale investito al netto degli investimenti finanziari di breve e di lungo periodo. Il valore aggiunto è stato deflazionato sulla base dell’indice dei prezzi alla produzione⁴.

Inoltre, al fine di analizzare la situazione reddituale, il ROI industriale lordo è stato scomposto nell’indice di redditività lorda delle vendite (ROS)⁵ e l’indice di rotazione del capitale investito (ROT)⁶: il primo viene ottenuto dal rapporto tra margine operativo lordo e fatturato; il secondo è calcolato come rapporto tra il totale del fatturato e il capitale investito nell’area industriale. La redditività lorda delle vendite è

³ La scelta del valore aggiunto VA e del ROI industriale lordo è dovuta anche alla necessità di utilizzare dati poco manipolabili dalle imprese o uniformi tra le diverse impostazioni nazionali.

⁴ Sulla base dei dati OCSE, la variazione dei prezzi alla produzione è stata nel periodo analizzato in Francia del +1,28; in Germania del + 2,57; in Italia del +4,51; in Regno Unito del + 3,12 e in Spagna del +5,60.

⁵ Il ROS identifica il profitto caratteristico dell’impresa come percentuale delle vendite. È un indice quasi universalmente utilizzato nella misurazione della performance aziendale ed esprime la politica economico-gestionale dell’impresa tramite la capacità dell’impresa di estrarre profitti dalle proprie vendite, attraverso un adeguato contenimento dei costi operativi.

⁶ Il ROT è, invece, scarsamente considerato nelle stime della performance aziendale, ma il suo ruolo nella determinazione del valore della redditività del capitale investito è efficace ed importante quanto il margine delle vendite. Il valore assunto dall’indicatore è correlato a valori elevati di capitale circolante, quindi per le imprese commerciali l’indicatore dovrebbe assumere valori superiori rispetto alle imprese industriali. Grande attenzione è oggi rivolta ad una più efficiente utilizzazione delle attività. Ad esempio sono ormai diffuse le scelte produttive a ciclo continuo con turni serali e festivi al fine di incrementare l’intensità di utilizzo delle attività disponibili. Inoltre sono altrettanto noti gli impatti sulla politica di gestione delle scorte delle tecniche di Just in Time. Entrambi gli orientamenti gestionali-organizzativi mirano ad incrementare il valore delle vendite sul totale delle attività. È compito del management identificare quella combinazione di margine delle vendite e di rotazione delle attività che fornisca, alla propria impresa, la migliore performance in accordo con la natura e la struttura organizzativa dell’impresa.

indubbiamente condizionata dalle strategie intraprese dalle aziende inerenti la produttività media del lavoro e le decisioni di *make or buy*; la relazione tra fatturato e capitale investito è influenzata dalle principali componenti di quest'ultimo, le immobilizzazioni tecniche al netto degli ammortamenti ed il capitale circolante operativo lordo in rapporto con il giro d'affari⁷.

La produttività del lavoro è stata calcolata in termini monetari⁸ tramite il rapporto tra valore aggiunto e costo del lavoro, ed è considerata tra i principali indicatori di struttura e performance aziendale. Tale indicatore è strettamente connesso alla tipologia di attività (a maggiore o minore assorbimento di risorse umane) e risulta particolarmente valido nei confronti settoriali per verificare se aziende con simile intensità di capitale presentano maggiore o minore produttività.

Il grado di integrazione verticale è pari, invece, al rapporto tra valore aggiunto e fatturato. Quest'ultimo indicatore, noto come indice di Adelman, è uno tra gli strumenti più utilizzati per la verifica del livello di integrazione delle fasi della filiera. A valori bassi dell'indicatore corrisponde una contenuta verticalizzazione della struttura produttiva. Al contrario, un elevato valore assunto dall'indice in oggetto è sinonimo di alto grado di integrazione della struttura industriale.

È doveroso segnalare che gli indici di redditività sono stati costruiti al lordo degli ammortamenti al fine di evitare sia le diverse discipline fiscali, sia le diverse valutazioni soggettive del management. Infatti, il rapporto quote ammortamento su immobilizzazioni tecniche iniziali, calcolato come *proxy* dell'aliquota ammortamento, varia sensibilmente tra le diverse nazioni: Francia 17,7%; Germania 15,8%, Italia 16,7%, Regno Unito 9,9% e Spagna 13,1%. Il fatto che tali valori mutino in misura limitata nel quadriennio analizzato segnala che il differenziale è dovuto essenzialmente alle normative fiscali relative all'ammortamento anticipato piuttosto che alle politiche di investimento. Ne consegue che la comparazione degli indici di redditività tra imprese di nazionalità diversa risulta difficoltosa a meno di limitare le valutazioni, come si è fatto in questo contributo, al margine operativo lordo⁹.

3.1 Metodologia di indagine

La metodologia utilizzata in questa indagine è stata quella del bilancio somma su campioni chiusi tramite *benchmarking* tra raggruppamenti di imprese su base territoriale, dimensionale e di attività produttiva. Nel bilancio somma le voci dello stato patrimoniale e del conto economico di ciascun raggruppamento di imprese vengono sommate come se si trattasse di un'unica impresa. In questo modo vengono evitate alcune distorsioni di tipo statistico ed è necessario che l'impresa sia presente in tutti gli anni analizzati. Il calcolo degli indicatori sulla base del bilancio somma è pari alla media ponderata ed è preferibile alla media aritmetica per il fatto che in questo modo viene attenuata l'influenza dei valori estremi. La metodologia del bilancio somma,

⁷ È stato preferito il capitale circolante operativo lordo al capitale circolante netto sia per la difficoltà di individuare nei bilanci i debiti operativi, sia per evitare la compensazione tra crediti verso clienti e debiti verso fornitori che non consente di pesare realmente l'assorbimento di tale risorsa rispetto al totale dei ricavi.

⁸ Non è stato utilizzato a denominatore il numero dei dipendenti perché la voce a bilancio è spesso inattendibile.

⁹ Del resto, anche il rapporto quote ammortamenti su fatturato nei cinque Paesi analizzati è costante nel quadriennio 2001-2004 e in Italia sensibilmente superiore: Francia 2,6%; Germania 3,4%; Italia 4,4%; Regno Unito 4,00% e Spagna 3,5%.

tuttavia, risente della prevalenza delle imprese con dimensioni maggiori nel caso si utilizzino campioni di imprese di ridotta numerosità.

Tale metodologia se da un lato consente di creare serie storiche coerenti, dall'altro lato esclude a priori le imprese costituite o cessate successivamente l'anno di inizio dell'analisi. Infatti, il campione chiuso assicura il confronto temporale, ma riduce il numero delle imprese selezionabili, perché i cambiamenti societari avvenuti nell'arco temporale analizzato comportano l'esclusione dal campione di tali imprese.

L'acquisizione dei dati si è basata sulla banca dati AMADEUS, dalla quale sono state estratte le società di capitale attualmente attive operanti nei settori manifatturieri. Per assicurare omogeneità dei dati ed evitare discontinuità aziendali, sono stati esclusi i bilanci consolidati e le holding industriali.

Il campione di imprese è stato ripartito secondo i seguenti criteri:

- Territoriale; le nazioni analizzate sono state: Germania, Francia, Regno Unito, Spagna e Italia;
- Dimensionale; la ricerca ha seguito la normativa comunitaria, recentemente modificata, che prevede tre raggruppamenti: imprese minori (meno di 2 milioni di Euro di fatturato), piccole imprese (da 2 a 10 milioni di Euro di fatturato), medie imprese (da 10 a 50 milioni di Euro di fatturato). In questo contributo non sono state prese in considerazione la classe dimensionale delle imprese minori e piccole e, seguendo l'impostazione del centro studi Mediobanca (Dati cumulativi delle società italiane, 2005), sono stati aggiunti il raggruppamento delle medio-grandi imprese (da 50 a 290 milioni di Euro di fatturato) e delle grandi imprese (oltre 290 milioni di fatturato). Le imprese dei campioni analizzati in questa ricerca sono state classificate secondo i valori registrati nel 2001.
- Settoriale; è stata utilizzata la classificazione ATECO con l'individuazione di 20 settori manifatturieri, dall'alimentare sino al settore miscelaneo in cui rientrano, tra gli altri, la lavorazione del legno, la gioielleria e l'oreficeria, la fabbricazione di strumenti musicali e di giocattoli. È stato escluso il settore relativo alla lavorazione del carbone e del petrolio in quanto la crescita dei prezzi delle materie prime non consentiva un coerente confronto temporale dei bilanci aziendali.

Nel momento in cui è stata effettuata l'elaborazione è stato possibile costruire, per il periodo di anni analizzati, la serie storica completa dei bilanci di 18.023 imprese. In tabella 4 è stata riportata la distribuzione delle imprese secondo le diverse nazioni analizzate. Il minor numero di imprese relative alla Germania è dovuto al fatto che per le imprese tedesche non quotate alla borsa valori il mancato obbligo del deposito dei bilanci aziendali comporta una insignificante ammenda pecuniaria che si traduce in una scarsissima attitudine di queste imprese alla divulgazione (ad eccezione del fatturato) delle poste di bilancio e, di conseguenza, dell'impossibilità ad effettuare un'analisi completa degli indicatori economici-finanziari su un vasto campione di imprese.

La tabella 5 mostra, invece, la ripartizione percentuale delle imprese a seconda della specializzazione settoriale. I comparti più rappresentati sono l'alimentare (14,3% del campione), la chimica (10,7%) e la meccanica (10,6%). Gli stessi settori, insieme a quello degli autoveicoli, sono i più rappresentativi anche in termini di valore aggiunto.

Le imprese selezionate rispecchiano sufficientemente le rispettive specializzazioni nazionali in termini di fatturato: per la Francia si osserva una percentuale maggior di imprese negli autoveicoli e nelle macchine per ufficio, per la Germania nella meccanica e nelle macchine elettriche, per l'Italia nell'abbigliamento e nel tessile, per il Regno Unito nella stampa e nelle macchine per ufficio, per la Spagna nell'alimentare e nel legno.

3.2 *La crescita del valore aggiunto nelle imprese manifatturiere europee*

Nel quadriennio analizzato, il campione di imprese evidenzia in termini reali una sensibile crescita del valore aggiunto (+5,3%) a cui hanno contribuito positivamente tutte le nazioni (Tabella 6). Tale risultato è condizionato in particolar modo dal risultato positivo delle imprese manifatturiere spagnole che hanno realizzato una crescita più che doppia (10,9%) rispetto al dato medio. Le rimanenti nazioni registrano valori sensibilmente inferiori (Regno Unito +6,3%, Francia +4,9%). L'Italia si pone in una posizione leggermente inferiore (+4,1%) ma superiore a quella della Germania (+3,0%). È doveroso precisare che tali risultati sono scarsamente confrontabili con i dati statistici ufficiali¹⁰ in quanto rappresentativi solo di un ristretto campione di imprese, seppur significativo in termini di dimensione e rappresentatività. Come già affermato, non sono esaminate le imprese di piccola dimensione, le società di persona, le imprese che sono state fondate o cessate durante il periodo di analisi e le imprese che hanno subito trasformazioni societarie tali da non consentire la comparazione dei bilanci nel periodo di tempo analizzato.

Come è evidenziato sempre dalla tabella 6, la crescita delle imprese è avvenuta in modo sensibilmente differenziato a seconda della dimensione aziendale. La media impresa ha registrato una crescita (+12,0%) doppia rispetto alla medio-grande impresa (+5,9%) e quadrupla rispetto alla grande impresa (+3,0%). Tale scala di risultati si presenta in tutti i contesti nazionali, ad eccezione della Spagna e il Regno Unito dove le grandi imprese crescono in misura pressoché simile alle medio-grandi. Viene confermata in questo modo la relazione inversa tra sviluppo dell'impresa e dimensione nazionale, dove le imprese di dimensione minore rappresentano il principale attore di sviluppo e compensano, in particolar modo in Germania e Italia, i modesti risultati delle imprese di maggior peso.

In particolare, gli aspetti salienti per i singoli Paesi possono essere così sintetizzati:

- la grande impresa italiana è l'unico raggruppamento dimensionale che evidenzia risultati, seppur minimi, negativi (-0,3%);
- la Francia presenta risultati prossimi al dato medio in ciascun raggruppamento dimensionale;
- in Germania la crescita del valore aggiunto della grande impresa è pressoché nullo;
- Regno Unito e Spagna evidenziano pattern di crescita del valore aggiunto simili.

In tabella 7 sono stati riportati, in ordine decrescente, la variazione del valore aggiunto per ciascun settore manifatturiero sia per il campione complessivo che per le singole nazioni.

Complessivamente, i comparti che hanno registrato le performance migliori sono stati la metallurgia (+18,2%), le macchine elettriche (+11,9%) e la stampa (+11,7%). Ad eccezione dell'alimentare (+9,6%), i settori maggiormente rappresentativi dell'industria europea come gli autoveicoli (+6,1%) e la chimica (+5,4%) hanno registrato risultati non difformi dal valor medio o negativi, come nel caso della meccanica (-0,6%). In conformità alle aspettative, nel quadriennio analizzato alcuni settori hanno registrato variazioni negative come il tessile (-5,9%) e la carta (-12,1%).

Nello specifico per l'Italia, i settori che hanno evidenziato migliori scostamenti dalle rispettive medie settoriali sono stati: metallurgia, apparecchiature medicali e di precisione, autoveicoli, nonché minerali non metalliferi e mezzi di trasporto che hanno

¹⁰ Secondo dati OCSE, per l'intero comparto manifatturiero in termini reali nel quadriennio 2001-2004 sono state registrate le seguenti dinamiche di crescita: Francia +1,6%, Germania +3,5%, Italia -3,5%, Regno Unito -0,4%, Spagna +3,2%.

conseguito performance in controtendenza al trend medio settoriale; al contrario, quelli peggiori della media sono stati: macchine per ufficio, abbigliamento, apparecchi di comunicazione e chimica. Questi ultimi due comparti hanno realizzato performance di segno opposto al trend positivo del settore europeo. Il nostro Paese ha ottenuto le migliori performance solo in due settori: le apparecchiature medicali e di precisione e la carta. Sono, in verità, due comparti poco rappresentati nel panorama europeo e tecnologicamente molto differenti. Nel primo rientrano alcuni sottocomparti considerati ad alta tecnologia secondo la tassonomia di Pavitt, il secondo a livello europeo ha registrato la performance settoriale peggiore (-12,1%).

Conformemente ai risultati medi nazionali, nei rimanenti settori primeggiano soprattutto il Regno Unito (7 comparti: metallurgia, altri settori, abbigliamento, legno, chimica, apparecchi di comunicazione, mezzi di trasporto,) e la Spagna (5 comparti: stampa, autoveicoli, meccanica, meccanica, minerali non metalliferi,) e in misura minore la Francia (3 comparti: gomma e plastica, cuoio e pelli, tessile) e la Germania (3 comparti; macchine elettriche, lavorazione metalli e macchine per ufficio). Inoltre, dalla tabella 7 è possibile osservare che le imprese britanniche ottengono i migliori differenziali positivi rispetto alle medie settoriali in quasi tutti i settori a maggiore crescita (dalla metallurgia all'abbigliamento) mentre le imprese spagnole in massima parte nei settori a crescita media e con le imprese francesi anche nei settori che hanno ridotto il valore aggiunto.

Tale evidenza potrebbe essere dovuta o da un effetto distorsivo nella selezione delle imprese per cui nel campione nazionale è rientrato una percentuale superiore di imprese specializzate in settori ad alta o a bassa crescita, o da un effetto di specializzazione produttiva dei rispettivi sistemi produttivi nazionali che porta ad ampliare i risultati delle singole nazioni rispetto ai valori medi settoriali.

Nel primo caso si è provveduto a calcolare l'indice di correlazione tra lo scostamento in termini percentuali tra la performance nazionale e quella settoriale e l'indice di specializzazione produttiva interno al campione calcolato sulla base dei dati riportati in tabella 5. L'indice così costruito per l'insieme delle nazioni è pari a +0,1679 ad indicare la quasi assenza di correlazione tra performance e distribuzione delle imprese¹¹.

Nel secondo caso per ciascun settore sono state analizzate le variazioni del valore aggiunto rispetto alla media settoriale ricavabili dalla tabella 7 per le nazioni con i due maggiori indici di specializzazione produttiva individuati da Eurostat (Zanetti, 2006). In entrambe le nazioni selezionate si dovrebbe registrare congiuntamente per ciascun comparto un risultato significativamente amplificato della relativa media settoriale. Il risultato atteso è un differenziale tra il risultato nazionale e la media settoriale in valore assoluto maggiore, o in altri termini, una nazione con specializzazione produttiva in un settore in crescita dovrebbe manifestare risultati migliori, e in caso di ciclo economico sfavorevole performance peggiori. Non a caso, una delle maggiori critiche attribuite al sistema produttivo italiano è proprio quella di essere specializzato in settori maturi a bassa crescita, se non addirittura a crescita negativa, che non contribuiscono allo sviluppo complessivo del Paese.

Ciononostante, anche in questo caso non si registra una relazione stretta tra le due variabili. Come si può notare dalla tabella 8 l'effetto congiunto di ampliamento si verifica solo due volte per i settori della stampa e la lavorazione metalli, e addirittura in tre casi si riscontra un effetto inverso (metallurgia, abbigliamento e minerali non metalliferi). Anche nel caso in cui si considerino i risultati prossimi alla media settoriale

¹¹ L'indice di correlazione per le singole nazioni è stato pari a 0,7604 per la Francia, +0,0509 per la Germania, +0,0489 per l'Italia, 0,1139 per il Regno Unito, +0,2668 per la Spagna.

non si registra un significativo miglioramento. Si potrebbe desumere che più che un effetto della specializzazione produttiva sulle performance nazionali, agiscano maggiormente cause di tipo strutturale o contestuali alle imprese. Non è forse un caso che, se si osservano i dati della tabella 7, le nazioni che hanno registrato la più alta crescita in termini di valore aggiunto, Spagna e Regno Unito, evidenziano performance superiori alla media settoriale indifferentemente dalla presenza o meno di una maggior specializzazione produttiva.

3.3 *Analisi della redditività operativa lorda*

Il ROI industriale lordo ha registrato, ad eccezione dell'Italia, un trend crescente in tutte le nazioni prese in considerazione (tabella 9). Anche in questo caso la Spagna ha evidenziato performance sensibilmente superiori mentre il Regno Unito da un lato denota i livelli di redditività minori e dall'altro lato gli incrementi maggiori nel quadriennio analizzato. Quest'ultimo risultato è stato ottenuto incrementando sensibilmente il margine operativo lordo (+19,9%) a fronte di una ridotta intensificazione del capitale investito (+1,7%). L'andamento negativo italiano è stato principalmente condizionato, invece, da una eccessiva richiesta di risorse (+9,7%) superiori alla crescita dell'EBITDA (+6,7%). Il margine operativo lordo italiano è cresciuto in misura maggiore rispetto a quello francese (+2,9%) e in linea a quello della Germania (+8,3%). Da segnalare la riduzione del capitale investito registratosi unicamente in Francia (-3,9%).

A livello settoriale le redditività maggiori si sono manifestate nei settori dell'alimentare, dei minerali non metalliferi e dell'abbigliamento (circa 13,0%) e quelle minori negli autoveicoli (7,3%) e nei mezzi di trasporto (4,9%) a conferma delle maggiori difficoltà competitive verificatesi in questi settori (tabella 10). Il nostro Paese evidenzia, insieme al Regno Unito, il minor numero di comparti con una redditività lorda industriale significativamente superiore alla media settoriale: apparecchi medicali e di precisione e carta, in cui erano state registrate le migliori crescite in valore aggiunto a livello comparativo, lavorazione metalli e stampa. In questi settori la concomitante presenza di elevata crescita e redditività identifica una maggiore forza competitiva, anche se solo la lavorazione metalli è un comparto caratterizzante il sistema produttivo nazionale. Germania e Spagna si distinguono positivamente in 14 settori e la Francia in 12.

Anche per quanto riguarda la redditività lorda industriale si è provveduto a verificare la relazione tra lo scostamento percentuale tra la performance nazionale e quella settoriale e l'indice di specializzazione produttiva interno al campione o desunto dalla effettiva situazione del sistema produttivo nazionale. Il risultato è stato in entrambe le valutazioni il medesimo riscontrato per la variazione del valore aggiunto: nel primo caso l'indice di correlazione è stato pari a -0,1120 e nel secondo caso si sono manifestati solo 4 effetti conformi di ampliamento delle performance settoriali: chimica, lavorazione metalli, cuoio e pelli e carta.

Come è stato osservato precedentemente, la crescita del valore aggiunto è avvenuta in modo sensibilmente differenziato a seconda del dimensionamento aziendale, tale evenienza non si è verificata per il ROI industriale lordo. Infatti, nel 2004 la media impresa ha denotato lo stesso valore della medio-grande impresa (11,3%) e un differenziale positivo di un solo punto percentuale rispetto alla grande impresa. Inoltre, durante il periodo analizzato il ROI industriale lordo è diminuito di 0,3 punti percentuali per le imprese di più ridotta dimensione, mentre è aumentato di 0,4 e 0,9 punti percentuali per le medio-grandi e le grandi imprese.

Ai fini della nostra analisi, verrà focalizzata maggiormente l'attenzione sulla relazione

tra variazione del valore aggiunto e i livelli di redditività, confrontando i diversi raggruppamenti sia a livello dimensionale che nazionale. Molti autori, infatti, ritengono che esista una relazione di causa-effetto tra crescita della produzione interna e redditività, una sorta di circolo virtuoso tra redditività, investimenti e sviluppo dell'impresa. Infatti, un'altra delle maggiori critiche attribuite al sistema produttivo italiano è relativa proprio alla scarsa redditività delle imprese che non consente un appropriato piano di investimenti autofinanziato tale da favorire lo sviluppo delle attività operative.

A tal fine, la figura 1 riporta per ciascun raggruppamento dimensionale dei cinque Paesi analizzati la combinazione dei risultati di variazione di valore aggiunto e di ROI industriale lordo; gli assi cartesiani rappresentano i rispettivi valori medi per il campione nel suo insieme.

La grande impresa sembra evidenziare una relazione diretta tra le due variabili. Tuttavia, sebbene l'indice di correlazione per questo raggruppamento sia pari a 0,7295, gran parte del risultato si deve alla performance della Spagna, unica ad evitare l'associazione tra bassi livelli di crescita e di redditività. Per gli altri raggruppamenti dimensionali non si presentano eventi distorsivi, ma se per la medio-grande impresa è parzialmente riscontrabile una relazione positiva (indice di correlazione pari a 0,5757) per la media impresa si ottiene, invece, un indice di correlazione negativo (-0,3530). Maggior interesse emerge dal confronto nazionale. Ad eccezione della Germania e limitatamente per la grande impresa, in ogni Paese il *range* del Roi industriale lordo tra i diversi raggruppamenti dimensionali è minimo come se non esistesse una sostanziale differenziazione di redditività industriale lorda a seconda del dimensionamento aziendale, sebbene siano state registrate in tutti i Paesi performance diverse di crescita del valore aggiunto. Tale circostanza è ulteriormente confermata dal confronto tra variazione del valore aggiunto e variazione del ROI industriale lordo. In tutti i paesi, sempre con l'eccezione della Germania, la grande impresa ha associato bassi tassi di crescita del valore aggiunto con i maggiori incrementi di redditività, mentre nella media impresa si è verificata esattamente la situazione opposta. Sulla base di questi primi e sintetici risultati non sembra possibile avvalorare la tesi dell'esistenza di una relazione diretta tra crescita della produzione interna e redditività.

La pressoché omogeneità della redditività industriale lorda tra i diversi raggruppamenti industriali all'interno dei diversi contesti nazionali stimola a ricercare se persistano uniformità o si verifichino delle specificità nella scomposizione del ROI nell'indice di redditività lorda delle vendite e nell'indice di rotazione del capitale investito.

La figura 2 mostra la combinazione dei risultati dei due indici per ciascun raggruppamento dimensionale nei cinque Paesi analizzati; gli assi cartesiani rappresentano i rispettivi valori medi per il campione nel suo insieme, mentre la linea curva rappresenta tutte le possibili combinazioni di ROS e ROT che corrispondono al ROI industriale lordo per l'intero campione. I raggruppamenti dimensionali che si trovano al di sopra della linea evidenziano un ROI industriale superiore alla media, mentre l'opposto accade per le combinazioni che si trovano al di sotto.

Anche in questo caso sembra emergere maggiormente una tendenziale assonanza a livello nazionale piuttosto che dimensionale. In particolare:

- per le imprese francesi la redditività industriale lorda è determinata in misura maggiore dalla rotazione del capitale investito piuttosto che dalla redditività delle vendite;
- in Germania il differenziale di redditività industriale lorda a seconda del dimensionamento aziendale è unicamente influenzato dal ROS, infatti la variazione del ROT è minima;

- i significati risultati delle imprese spagnole derivano congiuntamente da elevati indici di redditività delle vendite in combinazione con significativi indici di rotazione del capitale investito;
- i raggruppamenti dimensionali italiani evidenziano politiche gestionali pressoché simili concentrandosi in particolare sul controllo gestionale, in quanto il ROS è sempre superiore al dato medio, piuttosto che su quello organizzativo (il ROT è minimo in tutti e tre i casi). Tale situazione italiana è ulteriormente avvalorata a livello settoriale. La figura 3 mostra per ciascun indice lo scarto in termini percentuali dei comparti italiani rispetto alla media settoriale europea. Come si può notare in 15 settori su 20 si registrano valori significativamente superiori di redditività delle vendite e inferiori di rotazione del capitale investito, nessun settore con gap positivo in entrambi gli indicatori e un solo caso, il settore della stampa, in cui il ROT prevale sul ROS.

La particolare situazione italiana e la ridotta variabilità dell'indice di rotazione del capitale investito a livello nazionale inducono, innanzitutto, ad analizzare le principali componenti che influenzano quest'ultimo, vale a dire le immobilizzazioni tecniche al netto degli ammortamenti e il capitale circolante operativo lordo in rapporto con il fatturato. Come è evidenziato dalla figura 4, dove gli assi cartesiani rappresentano sempre i valori medi per il campione nel suo insieme, con l'esclusione del Regno Unito, il fattore distintivo all'interno di ogni nazione sembra essere il rapporto tra capitale circolante operativo lordo e fatturato, e non gli investimenti materiali e immateriali che risultano pressoché costanti indipendentemente dalla dimensione aziendale. Quest'ultimo fattore, piuttosto, differenzia le nazioni tra di loro. Le imprese francesi abbisognano di meno immobilizzazioni tecniche in rapporto al fatturato delle tedesche, che a loro volta sono più efficienti di Spagna e Italia.

Un approfondimento particolare merita il nostro Paese. Dalla rappresentazione grafica emerge chiaramente che le imprese italiane per generare pari unità di fatturato necessitano di maggiori investimenti rispetto ai propri concorrenti europei sia in immobilizzazioni, sia in capitale circolante operativo lordo, vale a dire il magazzino e il credito verso i clienti. È soprattutto quest'ultima voce di bilancio, normalmente compensata in gran parte con i debiti verso fornitori, che grava sulla struttura delle imprese italiane. In termini gestionali tale situazione si traduce in prolungamento delle scadenze di pagamento, maggiore incertezza dell'incasso, incremento dei rischi di insolvenza, aumento dei finanziamenti dal sistema creditizio per armonizzare i flussi di cassa, ampliamento delle strutture aziendali dedicate a queste attività con relativi aggravii dei costi e, non da ultimo, diffidenza ad allargare il perimetro della clientela se non a fronte di garanzie di tipo fiduciario. Gran parte di questi effetti sono dovuti ad un sistema giuridico che non tutela a sufficienza i diritti di natura contrattuale e che meriterebbe maggior attenzione da parte del legislatore. Anche in questo caso il posizionamento dei comparti manifatturieri italiani confrontati con le relative medie settoriali avvalorava tale circostanza. Infatti, solo i settori della stampa e degli apparecchi medicali e di precisione richiedono risorse minori di capitale circolante operativo lordo in relazione al fatturato.

Infine, tramite i bilanci aziendali è possibile valutare alcune politiche industriali generalmente ritenute condizionanti la performance aziendale. Per questo motivo nella figura 5 sono state poste in relazione la produttività del lavoro e l'integrazione verticale al fine di verificare se i raggruppamenti dimensionali perseguono medesime strategie operative. Dalla figura non si evince una relazione lineare, a pari livelli di produttività si registrano gradi di integrazione verticale sostanzialmente diversi, e viceversa. Ad esempio, tra i valori 1,3 e 1,4 di produttività del lavoro l'integrazione verticale varia di

circa 12 punti percentuali; al contrario, per i raggruppamenti che ricadono intorno al 20% di integrazione verticale la produttività varia dal valore minimo a quello massimo registrato, pur essendo caratterizzati dallo stesso dimensionamento aziendale.

Per poter ricavare ragguardevoli spunti interpretativi della figura 5 è importante avere a mente i livelli di redditività delle vendite evidenziati in figura 2. A tal fine, i raggruppamenti dimensionali di imprese possono essere raccolti in quattro *cluster* con uno scarto di 0,5 punti percentuali di ROS:

- ROS pari al 5,5% in cui rientrano la grande impresa tedesca e quella francese;
- ROS pari al 7,0% in cui sono compresi la medio e la medio-grande impresa della Francia e del Regno Unito;
- ROS pari all'8,5% in cui fanno parte tutti i raggruppamenti italiani, la grande impresa britannica e la media impresa tedesca e quella spagnola;
- ROS pari al 9,5% in cui rientrano la media impresa spagnola e la medio-grande impresa spagnola e quella tedesca.

Come si può notare, solo a parità di redditività delle vendite sembra emergere una correlazione negativa tra integrazione verticale e produttività del lavoro, per cui a gradi superiori di deverticalizzazione si associano valori maggiori di produttività del lavoro.

Anche in questo contesto emergono specificità nazionali con i raggruppamenti dimensionali italiani e spagnoli rispettivamente molto prossimi tra loro e le imprese britanniche che registrano lo stesso livello di verticalizzazione produttiva (al contrario delle tedesche che riportano stessi livelli di produttività).

3.4 *Le imprese ad alta tecnologia*

Un'annotazione particolare merita la classificazione delle imprese in alta o bassa tecnologia secondo la classificazione di Pavitt al fine di verificare se i settori high-tech¹² siano in grado di offrire nuove opportunità di sviluppo e di bilanciare il declino dei settori tradizionali.

Nella tabella 11 sono stati sintetizzati i risultati principali. Innanzitutto il campione di imprese selezionato rimarca la sottospecializzazione di questi settori all'interno del sistema produttivo italiano. Per l'Italia solo il 9,4% del fatturato è rappresentato da queste imprese contro il 17,2 della media per l'intero campione. Un altro aspetto da sottolineare è il dimensionamento delle imprese ad alta tecnologia (circa 170 milioni di euro) circa il doppio di quelle a bassa tecnologia: anche in questo caso le imprese italiane si differenziano denotando un fatturato medio inferiore ma simile a quello delle spagnole e delle britanniche.

Rispetto alle imprese a bassa tecnologia, le imprese high-tech hanno realizzato una crescita del valore aggiunto considerevolmente inferiore, rispettivamente +5,8% e 2,9%. È da osservare tuttavia che la crescita dei settori high-tech è da attribuire unicamente alle imprese britanniche, in quanto nelle altre nazioni sono state registrate variazioni pressoché nulle, Francia e Germania, o negative, Spagna (-0,6%) e Italia (-2,8%).

Se la variazione del valore aggiunto, limitatamente al periodo analizzato, non depone a favore di questa categoria di imprese come fattore di sviluppo e di perseguimento di attività manifatturiere all'interno dell'Unione Europea, la redditività misurata tramite il ROI industriale lordo ha evidenziato lo stesso livello delle imprese a bassa tecnologia (10,7%). In questo contesto si distingue positivamente l'Italia che consegue il valore più alto (12,0%).

¹² Ne fanno parte la chimica di base, la farmaceutica, le macchine per ufficio, gli apparecchi per le telecomunicazioni, elettromedicali e di precisione, l'aeronautica.

Malgrado il ridotto incremento del valore aggiunto le imprese high-tech hanno evidenziato una crescita del ROI industriale lordo leggermente superiore, rispettivamente +0,8 e +0,6 punti percentuali. Negativa è stata la performance italiana con un calo di -1,4 punti percentuali.

4 Conclusioni

L'analisi sulle variabili macroeconomiche che determinano la competitività del sistema Italia sono pesantemente negative, soprattutto per quanto riguarda gli ambiti strutturali e istituzionali della nostra economia. Al contrario, non emerge una tale negatività per quanto concerne i dati microeconomici. Si nota solamente una dinamica meno positiva delle imprese italiane rispetto alle performance delle imprese tedesche, francesi e inglesi, pur in presenza di alcuni limiti strutturali dell'impresa italiana, quali l'eccessivo peso del capitale circolante. Le imprese di tutti e quattro questi paesi vengono superate, in termini di performance 2001-2004, dalle imprese spagnole, vere leader europee del primo quadriennio del 2000.

Lo scollamento che si registra tra comportamento macroeconomico del paese e comportamento microeconomico dei suoi operatori può essere ricomposto con una idonea politica economica che favorisca la crescita dimensionale delle attività più competitive. L'ambito dinamico insito nel concetto stesso di competitività aiuta a ipotizzare una tale politica come un insieme di riforme che liberano le migliori energie presenti nel paese, e ne attraggono dall'estero, dai limiti che l'attuale configurazione istituzionale presenta (Salvati, 2004).

Del resto, bisogna sempre ricordare come la teoria economica evidenzia che il diverso livello competitivo di ciascun paese è il frutto di dotazioni fattoriali date in natura, come la disponibilità di fattori produttivi, ma anche di dotazioni fattoriali modificabili tramite opportune politiche di intervento pubblico (OCSE, 1998).

È infatti noto come l'operatore pubblico possa indirizzare il sistema economico con i tradizionali strumenti della politica economica che aumentano la competitività: la politica industriale consente di agevolare gli investimenti in ricerca e in qualità, la politica ambientale sprona le imprese ad investire nelle nuove tecnologie ambientali, la politica del lavoro e della formazione favorisce la riqualificazione della manodopera, la politica della ricerca crea istituti pubblici che producono conoscenza e la diffondono nel sistema economico.

Il ruolo della politica economica per garantire maggiore competitività al paese è sempre molto importante: più l'intervento pubblico è efficace e maggiori saranno le esternalità positive a favore del sistema economico, che potrà trasformare tali economie esterne in un aumento di competitività delle imprese e del sistema industriale nel suo complesso (Jacquemin e Sapir, 1989; Rossi, 2004). Sembra che lo sforzo compiuto dalle imprese italiane nel periodo 2001-2004 per superare i vincoli interni allo sviluppo, soprattutto per mezzo di notevoli investimenti fissi, sia complementare e non sostitutivo a tale intervento.

5 Bibliografia

Banca d'Italia (1998), Nuovi indicatori di tasso di cambio effettivo nominale e reale, Bollettino Economico n.30, febbraio, Roma

- Banca d'Italia (2005), Un nuovo indicatore di competitività per l'Italia e per i principali paesi industrializzati ed emergenti, Supplemento al Bollettino Statistico n.66, 5 dicembre, Roma
- BCE Banca Centrale Europea (2006), Competitività ed esportazioni dell'area euro, Bollettino mensile, luglio, Francoforte
- Buldorini L., Makrydakis S. e Thimann C. (2002), The effective exchange rates of the euro, European Central Bank, Occasional paper No. 2, February, Frankfurt
- Business International (2005), La competitività del sistema Italia 2005, Milano
- Cellini R. e Soci A. (1997), La competitività, working paper 292, DSE, Università di Bologna, Bologna
- Ceris-Cnr (2005), Competitività e sviluppo dell'economia piemontese, mimeo, Torino
- Daniel F. *et alii* (2004), "Slack resources and firm performance: a meta-analysis", *Journal of Business Research*, Vol 57, N. 6, pp. 565-574.
- Del Gatto M., Ottaviano G. e Pagnini M. (2005), La competitività delle imprese italiane: all'origine del malessere, *Economia italiana*, n.1, gennaio-aprile, Roma
- Jacquemin A. e Sapir A. (a cura di.), (1989) *The European Internal Market: Trade and Competition*, Oxford University Press, Oxford
- Ocse (1998), *Technology, productivity and job creation: best policy practices*, Paris
- Pavitt, K. (1984), *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*, *Research Policy*, vol. 13, pp.343-73
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- Rolfo S. e Calabrese G. (2006), Struttura industriale e profili di competitività nella meccanica strumentale, *L'Industria*, n.4, Il Mulino, Bologna
- Rossi S. (2004), *Economia italiana: perché la deriva non si muti in declino*, Il Mulino, n.414, luglio-agosto, Bologna
- Salvati M. (2004), *Contro il declino, una politica comune*, Il Mulino, n.415, settembre-ottobre 2004, Bologna
- Valcamonici R. e S.Vona S. (1982), Indicatori di competitività per l'Italia e per i principali paesi industriali: metodologia e criteri di calcolo, Bollettino statistico n.1-2, Banca d'Italia, Roma
- Vitali G. (a cura di) (2001), "Imprese e mercati nell'Europa della moneta unica", Utet Libreria, Torino
- Zanetti G. (2006), *Europa-Italia e resto del mondo: la sfida della competitività*, relazione alla XLIII Riunione Scientifica - Società Italiana di Statistica, 14-16 giugno, Torino

Tabella 1: Indicatori di competitività (1993=100)
(in base ai prezzi alla produzione dell'industria manifatturiera)*

	<i>Stati Uniti</i>	<i>Germania</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>	<i>Regno Unito</i>	<i>Spagna</i>
1990	99,9	94,9	100,0	118,5	103,0	114,9
1991	98,6	94,6	97,3	118,5	107,8	114,4
1992	97,0	98,4	100,2	116,3	106,6	112,5
1993	100	100	100	100	100	100
1994	97,6	98,6	98,9	97,3	101,0	95,6
1995	95,9	101,9	100,9	92,3	97,4	97,7
1996	98,0	96,6	99,6	101,5	100,6	98,9
1997	102,4	91,1	94,2	101,0	115,3	93,9
1998	107,4	93,2	95,6	102,9	122,3	94,6
1999	107,3	90,7	93,8	101,3	122,6	94,0
2000	112,9	83,5	88,3	97,1	120,2	90,3
2001	118,4	85,8	88,9	98,3	117,0	91,3
2002	115,0	87,0	90,6	100,5	118,9	93,5
2003	110,7	92,9	95,0	105,8	114,9	97,6
2004	107,0	93,0	95,5	107,0	119,4	99,3
2005	109,5	92,6	93,9	105,9	115,8	99,7
2006 (giugno)	110,5	93,3	92,6	106,2	112,5	100,4

Fonte: Banca d'Italia

* un aumento indica una perdita di competitività

Tabella 2: Spesa in ricerca e sviluppo su valore aggiunto imprese manifatturiere

	<i>Germania</i>	<i>Spagna</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>	<i>Regno Unito</i>	<i>Stati Uniti</i>	<i>Giappone</i>
Settori a basso contenuto di ricerca	0.8	0.6	1	0.2	0.7	1.3	1.7
Settori a medio contenuto di ricerca	12.6	3	11	4.2	12.4	10.6	11.3
Settori ad alto contenuto di ricerca	11.1	6.6	17.5	10.4	9.8	21.4	20.7
Totale industria manifatturiera	7.7	1.8	6.9	2.3	6.4	8.5	9.6

Fonte: Banca Centrale Europea, Bollettino mensile, luglio 2006

Tabella 3: Brevetti depositati presso l'Ufficio Europeo dei Brevetti, 2003 (%)

Germania	19,5
Francia	6,4
Olanda	5,5
Regno Unito	4,1
Svizzera	3,6
Italia	3,1
Svezia	2,2
Finlandia	1,3
Belgio	1,2
Austria	0,9
Dai marca	0,7
Spagna	0,6
Irlanda	0,2
Unione Europea (15)	47,0
Stati Uniti	27,3
Giappone	15,9
Altri paesi	6,8
Totale	100,0

Fonte: Epo

Tabella 4: Numero imprese per dimensione aziendale

	<i>Media</i>	<i>Medio grande</i>	<i>Grande</i>	<i>Totale</i>
Francia	2.449	1.274	335	4.058
Germania	676	717	209	1.602
Italia	3.932	1.406	192	5.530
Regno Unito	2.057	1.547	523	4.127
Spagna	1.812	779	115	2.706
Totale campione	10.926	5.723	1.374	18.023

Fonte: Elaborazioni Ceris-Cnr

Tabella 5: Distribuzione imprese per settore industriale in termini di fatturato (%)

	<i>Francia</i>	<i>Germania</i>	<i>Italia</i>	<i>Regno Unito</i>	<i>Spagna</i>	<i>Totale</i>
Abbigliamento	0,8	2,1	3,0	1,1	0,7	1,5
Alimentare	11,4	10,5	13,1	18,9	19,8	14,1
Apparecchi di precisione di comunicazione	2,2	1,9	1,9	1,2	0,5	1,7
Apparecchi di comunicazione	3,5	4,5	2,3	3,0	2,1	3,2
Autoveicoli	29,8	19,3	10,3	7,5	16,9	18,0
Carta	1,8	2,3	2,8	2,2	3,3	2,3
Chimica	15,6	17,1	10,9	14,6	13,5	14,6
Cuoio e pelli	0,3	0,1	2,0	0,4	0,4	0,6
Gomma e plastica	4,1	2,5	4,5	2,7	3,6	3,5
Lavorazione metalli	3,0	3,1	7,1	7,3	4,9	4,9
Legno	0,6	0,9	0,9	0,9	1,4	0,9
Macchine elettriche	3,5	6,0	4,7	5,0	4,6	4,6
Macchine per ufficio	2,6	0,3	0,4	1,9	0,4	1,4
Meccanica	5,9	11,1	11,6	9,4	4,3	8,5
Metallurgia	3,7	6,7	8,1	3,8	8,9	5,6
Mezzi di trasporto	3,7	5,5	1,8	2,2	2,7	3,2
Minerali non metalliferi	2,6	2,4	4,5	4,1	6,0	3,6
Stampa	2,5	1,7	3,2	7,9	3,6	3,8
Tessile	0,9	0,5	3,8	1,0	1,4	1,4
Altri settori	1,5	1,7	3,3	4,8	1,0	2,6
Totale campione	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaborazioni Ceris-Cnr

Tabella 6: Variazione del valore aggiunto per nazione e dimensione aziendale, 2001-2004 (%)

	<i>Media</i>	<i>Medio grande</i>	<i>Grande</i>	<i>Totale</i>
Francia	11,1	6,0	2,8	4,9
Germania	9,0	7,0	0,3	3,0
Italia	11,1	2,8	-0,3	4,1
Regno Unito	12,7	6,1	4,9	5,9
Spagna	16,4	9,1	8,9	10,9
Totale campione	12,0	5,9	3,0	5,3

Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Tabella 7: Variazione del valore aggiunto per settore industriale, 2001-2004 (%)

	EU 5	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna
Metallurgia	18,2	9,2	13,6	23,9	25,8	22,3
Macchine elettriche	11,9	0,4	50,5	8,3	8,8	8,3
Stampa	11,7	6,4	-9,5	11,0	16,3	22,8
App. di precisione	11,0	12,8	9,9	14,3	5,0	7,1
Alimentare	9,6	3,4	8,1	9,3	11,8	16,2
Altri	9,4	5,7	2,4	6,2	14,8	4,5
Abbigliamento	8,6	8,8	9,3	4,2	17,6	4,6
Legno	6,5	0,1	9,2	2,8	9,7	9,3
Autoveicoli	6,1	12,6	-4,2	10,9	1,8	16,6
Chimica	5,4	6,2	1,6	-1,0	11,6	4,7
Gomma e plastica	5,3	12,1	1,0	3,4	-2,5	7,1
Lavorazione metalli	4,6	4,8	13,4	7,2	-0,7	12,6
App. comunicazione	4,1	4,9	-0,5	-10,6	25,3	-20,9
Mezzi di trasporto	-0,5	-9,4	3,5	4,1	11,7	3,6
Meccanica	-0,6	9,8	2,2	-1,7	-12,9	21,4
Minerali non metalliferi	-0,7	1,7	-11,4	6,0	-9,7	12,3
Cuoio e pelli	-1,5	4,4	-25,5	-2,0	-4,5	0,6
Macchine per ufficio	-5,8	-15,3	20,0	-17,1	6,0	-2,9
Tessile	-5,9	1,6	-13,4	-8,3	-2,7	-7,3
Carta	-12,1	-13,2	-17,0	-7,4	-13,1	-8,6

Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Tabella 8: Relazione specializzazione produttiva e variazione valore aggiunto, 2001-2004

	Δ V.A. EU 5	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna
Metallurgia	18,2	Inferiore	Inferiore			
Macchine elettriche	11,9		Superiore	Inferiore		
Stampa	11,7				Superiore	Superiore
App. di precisione	11,0	Nella media	Nella media			
Alimentare	9,6	Inferiore				Superiore
Altri	9,4				Superiore	Inferiore
Abbigliamento	8,6			Inferiore		Inferiore
Legno	6,5			Inferiore		Superiore
Autoveicoli	6,1	Superiore	Inferiore			
Chimica	5,4	Nella media	Inferiore			
Gomma e plastica	5,3	Superiore			Inferiore	
Lavorazione metalli	4,6			Superiore		Superiore
App. comunicazione	4,1	Nella media			Superiore	
Mezzi di trasporto	-0,5	Inferiore			Superiore	
Meccanica	-0,6		Superiore	Nella media		
Minerali non metalliferi	-0,7			Superiore		Superiore
Cuoio e pelli	-1,5			Nella media		Superiore
Macchine per ufficio	-5,8	Inferiore			Superiore	
Tessile	-5,9			Inferiore		Nella media
Carta	-12,1	Nella media			Nella media	

Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali e Eurostat

Tabella 9: ROI industriale lordo per nazione, 2001-2004

	2001	2002	2003	2004
Francia	10,8	10,6	10,9	11,6
Germania	11,0	12,0	10,6	11,1
Italia	10,5	9,9	10,2	10,2
Regno Unito	8,0	8,3	9,0	9,4
Spagna	12,5	12,4	12,5	13,0
Totale campione	10,1	10,1	10,3	10,7

Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Tabella 10: ROI industriale lordo per settore industriale, 2004 (%)

	EU 5	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna
Alimentare	13,1	13,7	18,1	11,9	12,4	12,6
Minerali non metalliferi	13,0	17,4	10,0	13,1	9,1	17,2
Abbigliamento	13,0	12,8	16,1	12,8	9,3	13,5
Chimica	12,6	14,1	14,1	13,0	10,2	13,3
Cuoio e pelli	12,6	30,3	12,1	10,2	12,5	9,5
Stampa	12,3	12,7	14,3	13,9	11,0	17,2
Metallurgia	12,2	14,1	11,2	10,9	9,6	16,0
Gomma e plastica	11,6	11,7	15,6	11,3	9,4	11,3
App. comunicazione	11,3	10,7	13,5	10,5	11,7	7,2
Legno	10,9	14,2	14,3	8,0	11,3	9,6
Carta	10,8	9,1	15,9	11,3	6,8	13,4
Macchine elettriche	10,4	9,3	10,5	10,7	9,7	14,0
App. di precisione	10,0	7,3	13,8	11,8	12,3	11,8
Lavorazione metalli	9,5	12,0	14,3	9,9	6,7	11,1
Altri	9,3	6,7	13,5	9,5	8,7	13,7
Tessile	8,9	9,8	15,1	7,7	10,0	9,8
Meccanica	8,7	9,2	10,6	8,4	7,1	10,3
Macchine per ufficio	8,2	12,1	16,4	5,5	4,3	3,6
Autoveicoli	7,3	12,2	4,2	4,3	0,7	11,6
Mezzi di trasporto	4,9	4,6	4,1	3,9	7,0	8,3

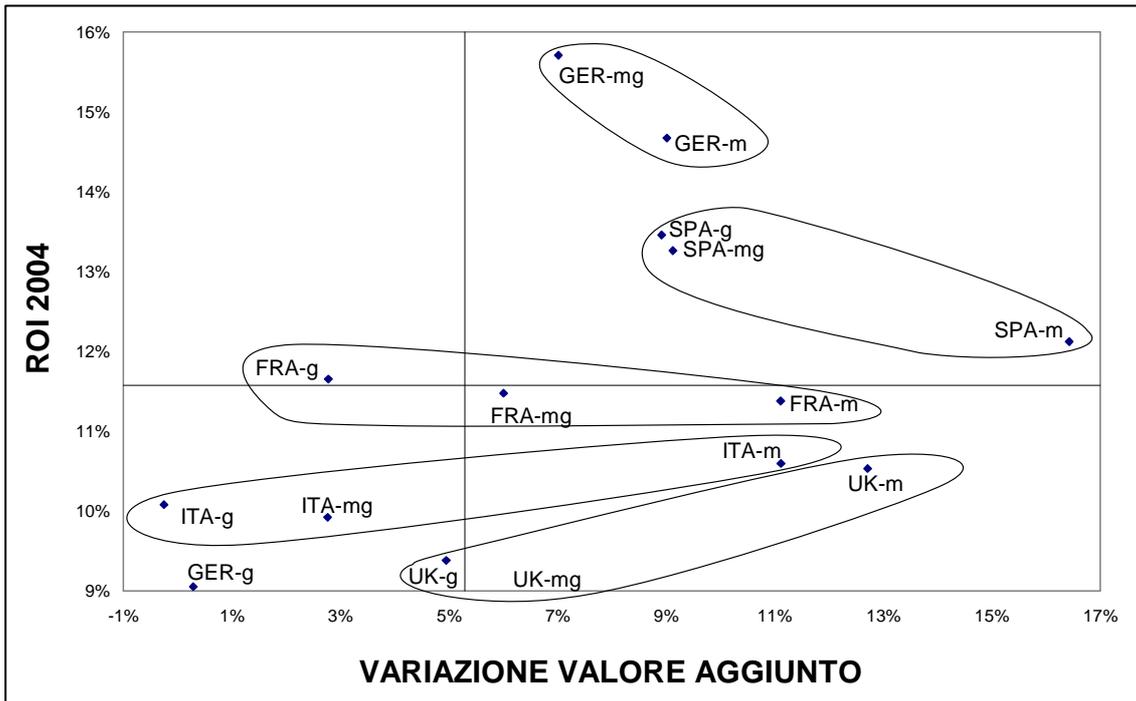
Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Tabella 10: Confronto imprese ad alta e bassa tecnologia

	EU 5	Francia	Germania	Italia	Regno Unito	Spagna
Composizione campione (% fatturato)						
Imprese ad alta tecnologia	17,2	21,1	21,0	9,4	17,1	12,5
Imprese a bassa tecnologia	82,8	78,9	79,0	90,6	82,9	87,5
Variazione del valore aggiunto 2001-2004 (%)						
Imprese ad alta tecnologia	0,2	0,1	-2,8	13,8	-0,6	2,9
Imprese a bassa tecnologia	6,6	3,6	5,1	4,5	12,9	5,8
ROI industriale lordo 2004 (%)						
Imprese ad alta tecnologia	10,7	10,5	10,9	12,0	9,8	12,3
Imprese a bassa tecnologia	10,7	12,0	11,1	10,0	9,3	13,1
Variazione ROI industriale lordo (punti percentuali)						
Imprese ad alta tecnologia	0,8	0,1	1,1	-1,4	2,7	-0,5
Imprese a bassa tecnologia	0,6	1,0	-0,1	-0,1	1,1	0,7

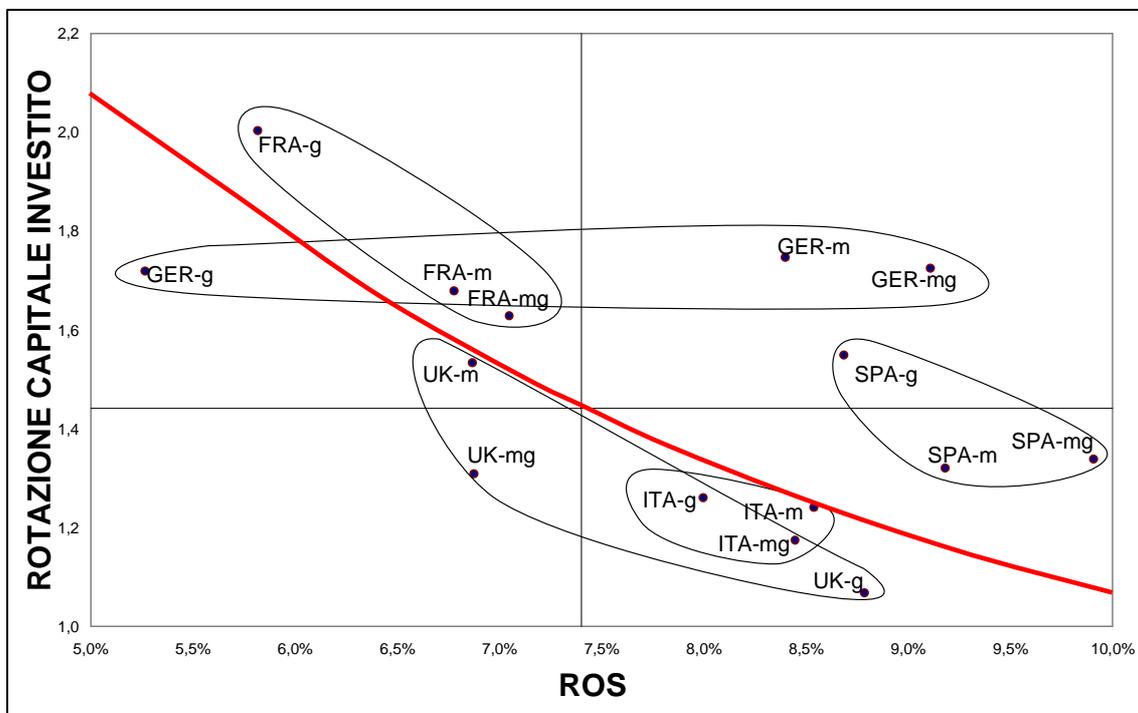
Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Figura 1: Confronto tra variazione del valore aggiunto e ROI industriale lordo 2004 per dimensione aziendale



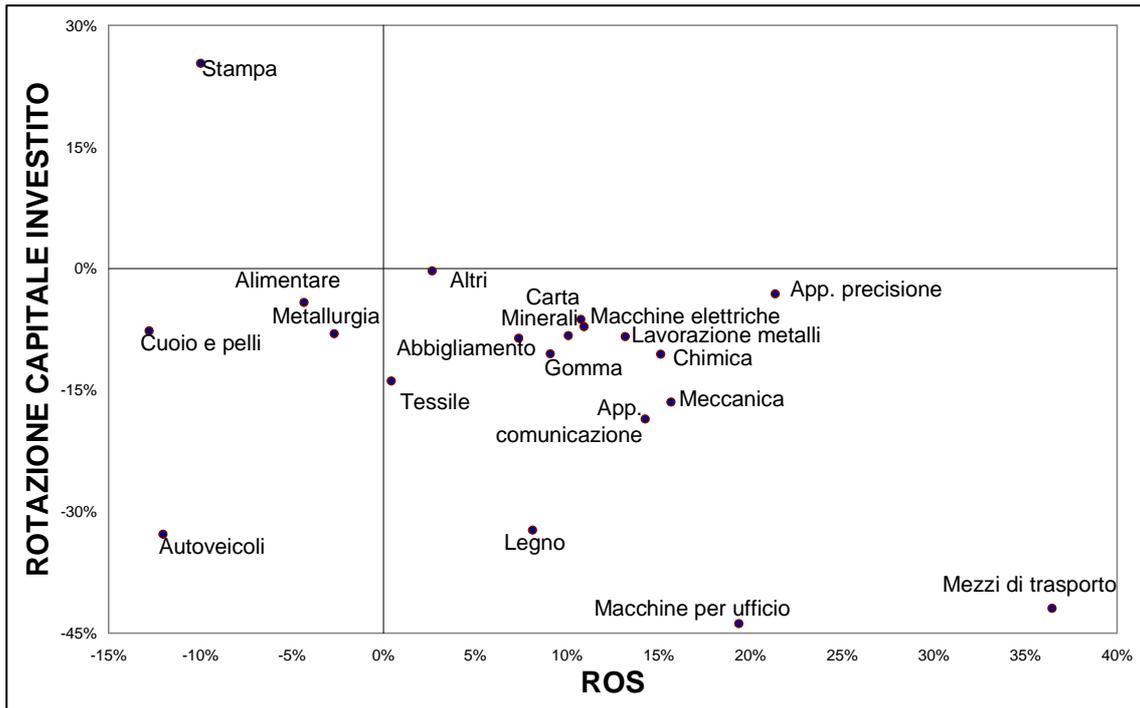
Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Figura 2: Scomposizione del Roi industriale lordo per dimensione aziendale, 2004



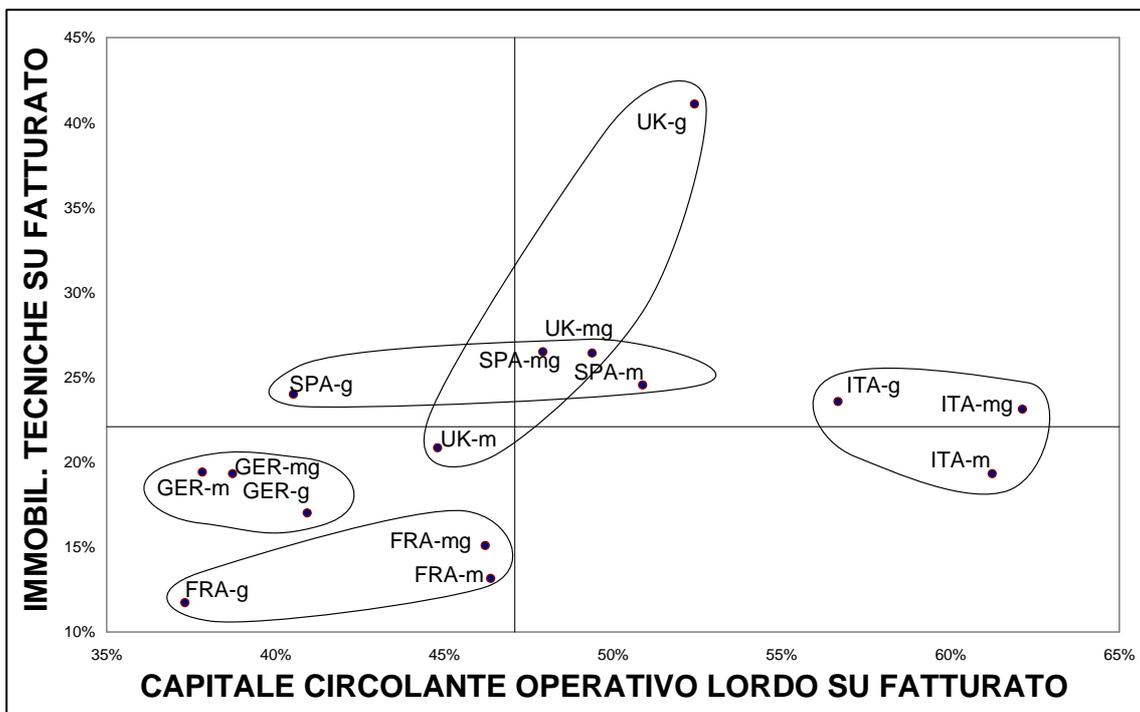
Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Figura 3: Scomposizione del Roi industriale lordo 2004 per i settori manifatturieri italiani (scarto in % rispettiva alla media settoriale)



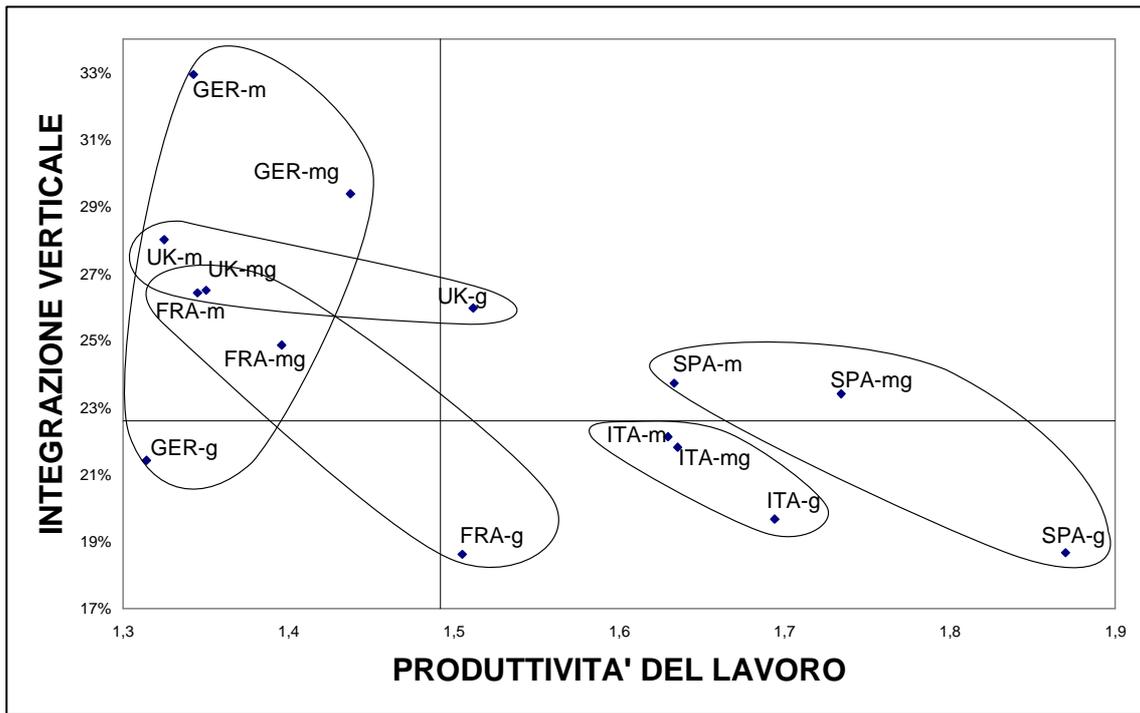
Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Figura 4: Analisi delle componenti operative del capitale investito in relazione con il fatturato per dimensione aziendale, 2004



Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali

Figura 5: Indicatori di attività industriale per dimensione aziendale, 2004



Fonte: Elaborazione Ceris-Cnr su bilanci aziendali