Università degli studi di Padova

Facoltà di Ingegneria

Dipartimento di tecnica e gestione dei sistemi industriali

Tesi di laurea di primo livello

"Redditività e produttività delle grandi e medio - piccolo imprese nella crisi recente"

Relatore: Prof. Adriano Birolo

Laureando: Mario Anzanello

Anno accademico: 2011-2012

INDICE

Introduzione.....3

Capitolo 1: L' Industria Italiana

1.1 Struttura dell' Apparato Industriale.....5
1.2 Radici dell' Industria.....7
1.3 Crisi della Grande Industria.....8
1.4 Il Quarto Capitalismo.....10

Capitolo 2: L' economia delle Medie Imprese

2.1 Economia Italiana.....12
2.2 Imprese del Quarto Capitalismo.....15
2.2.1 Valore aggiunto.....18
2.2.2 Profitti e Redditività.....19
2.2.3 Esportazioni.....21
2.2.4 Struttura Finanziaria.....22
2.2.5 Dipendenti.....24
2.2.6 Innovazione Tecnologica.....25
2.3 L' Italia Bipolare.....26
2.3.1 Nord Est.....28
2.3.2 Nord Ovest.....30
2.3.3 Le Tre Macro Aree in Insieme.....31

Capitolo 3: Riguardo i "limiti"

3.1 I Limiti delle Medie Imprese.....33
3.2 Il Nanismo.....34
3.3 Governance e Stato.....34
3.4 Il "Motore dello Sviluppo".....36

Conclusioni.....38

Bibliografia.....39

Sitografia.....40

Introduzione

Non serve soffermarsi sull' importanza che hanno le imprese sia per la vita economica del singolo individuo, operante all' interno dell' impresa, sia per quella della collettività: del Paese in cui le imprese sono radicate. Il termine impresa è associato all' individuo, al contrario, imprese è associato al Paese un concetto fondamentale: un' unica impresa non può essere, sola, il sostegno per l' intera collettività; sicuramente essa sarà importante per quel gruppo di persone che sono interessate dalla sua attività, ma un Paese, sia questo grande o piccolo, trova il suo sostegno in tutto l' apparato industriale che gli è proprio. Quando un Paese, volendo semplificare, sta andando male uno fra i principali aspetti che si va ad analizzare è proprio l' apparato industriale che quindi è facilmente soggetto a osservazioni e critiche.

L' ultimo decennio è stato interessato a livello globale da una crisi economica che trova le sue origini nella struttura finanziaria mondiale, nelle borse, e che ha attaccato un po' tutti i paesi industrializzati; in particolare l' Italia ha subito un forte calo produttivo che si sta tutt' ora perpetuando. Si è parlato molto della fragilità dell' apparato industriale Italiano in confronto a quello degli altri paesi industrializzati e la visione pessima che se ne è data ha interessato tutte le industrie che lo compongono, dimenticando che la struttura industriale italiana è molto diversa da quella degli altri paesi e che quindi sarebbe più opportuno addentrarsi al suo interno prima di azzardare delle critiche.

In Italia vi è sempre stato un netto spaccato tra grande e media industria, spaccato che trova le sue origini praticamente con quelle dello Stato Italiano; infatti la grande industria nasce poco dopo l' unificazione d' Italia in opposizione a tutte quelle piccole "botteghe" proprie dei piccoli staterelli che interessavano l' area geografica italiana e che poi si sono specializzate nella produzione del medesimo bene per aree geografica di appartenenza.

Ciò che si propone questo scritto è di entrare all' interno dell' industria italiana per vedere quali sono le tipologie dimensionali di imprese che meglio hanno reagito a questa crisi in quest' ultimo decennio. Per farlo ci si servirà dei dati di bilancio delle imprese e si stabiliranno i limiti per le quali un' impresa possa essere considerata grande, media o piccola.

Si scoprirà che in opposizione al declino della grande industria vi è una "fetta" di imprese che stanno dando il via ad un nuovo tipo di capitalismo, il quarto capitalismo, con aspetti nettamente diversi dal capitalismo tradizionale e che sono riuscite ad ottenere risultati migliori anche se colpite anch' esse dalla crisi recente. Queste sono le

imprese definite medie, anche se che questa definizione non è univoca e che sarà chiarita in seguito.

Prima di questo però, nel primo capitolo, ci si soffermerà sulle origini e sull' evoluzione del nostro apparato produttivo, sulla storia della nostra industria, in quanto, per poter capire meglio il presente, bisogna dapprima conoscere le cause che l' hanno reso tale. Nel secondo capitolo si entrerà nel vivo della questione addentrandoci nei valori di bilancio e quindi andando ad identificare quali sono quelle categorie di imprese che hanno reagito meglio, per poi, nel terzo, analizzare quegli aspetti propri dell' apparato industriale italiano, e prevalentemente delle medie imprese, che sono maggiormente soggetti a critica.

CAPITOLO 1
L' Industria Italiana

1.1 Struttura dell' Apparato Industriale

I connotati propri dell' industria italiana si contraddistinguono da sempre da quelli degli altri paesi europei ed extraeuropei: le analisi e gli approfondimenti sinora compiuti dall'ufficio studi di Mediobanca rilevano che le principali società italiane segnalano alcuni tratti caratteristici: il controllo familiare, il radicamento sul territorio, la presenza di forti posizioni su mercati di nicchia, l'organizzazione di gruppo, la crescente internazionalizzazione. Questi fattori hanno contribuito all'estraniazione da parte dell'imprenditoria italiana alla politica perseguita a livello europeo negli ultimi anni che ha definito un nuovo contesto di integrazione industriale spingendo per attività di concentrazione e di alleanze internazionali. A conferma di tale fenomeno un' indagine R&S svolta nel 2003 riscontra la mancanza di industrie italiane nelle fusioni fra le multinazionali. Il fenomeno non è certamente una diretta conseguenza delle dimensioni delle esistenti grandi industrie italiani: sempre di R&S riportiamo i dati dell'indagine svolta nel 2011 sulle multinazionali mondiali. Vengono sancite 375 imprese multinazionali dove in tabella 1 sono riportate le suddivisioni per area geografica e settore di attività.

Tabella 1: *Le Multinazionali nel 2009*

	No. of companies	Sales in EUR bn	Total assets [1] in EUR bn	No. of employees in '000
Industrials				
Europe	145	2,835	3,142	9,118
North America	69	1,966	1,860	5,982
Japan	38	1,051	1,199	3,787
Total, triad regions	**252**	**5,852**	**6,201**	**18,887**
Russia-Asia	50	1,047	1,288	4,961
Rest of world	22	298	514	1,068
Telecommunications	**29**	**807**	**1,097**	**2,836**
Utilities	**22**	**550**	**1,140**	**1,186**
Total	**375**	**8,554**	**10,240**	**28,938**

1 Excluding intangibles.

Andando a focalizzarci sulle 252 imprese industriali di Europa, Giappone e Nord America notiamo come la grandezza media sia per numero d'impiegati che per profitti, delle imprese europee, sia superiore rispetto a quelle delle di America e Giappone

(Figura 1), a conferma delle fusioni fatte e delle politiche industriali attuate in Europa, in quanto, fino a qualche anno prima, la media dimensione di queste multinazionale era inferiore a quelle americane e giapponesi.

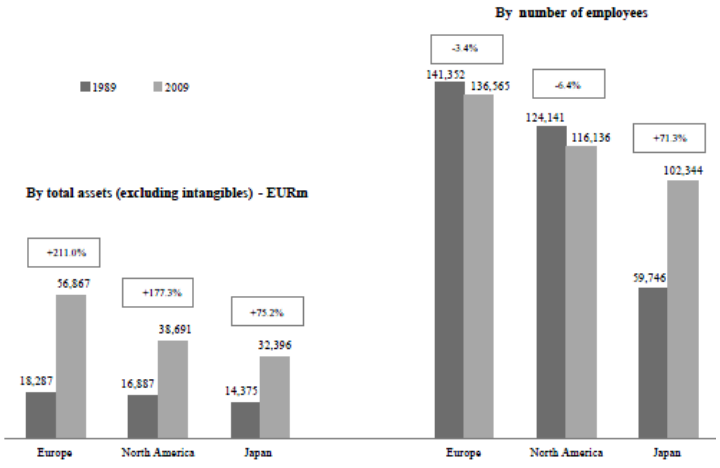


Figura 1: *grandezza media delle multinazionali nella triade industriale.*

Addentrandoci nella sola Europa (Figura 2), scopriamo che le multinazionali italiane sono tra le più piccole e tra le meno importanti, se confrontate con quelle dei maggiori paesi industrializzati europei.

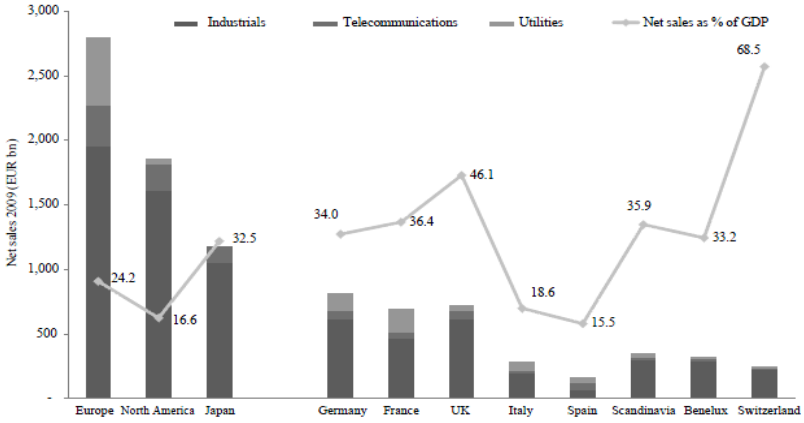


Figura 2: *importanza delle multinazionali nella triade regionale nel 2009. (Pesi in or dine decrescente di Pil da sinistra a destra).*

È qui delineata un'altra caratteristica propria dell' industria italiana cioè di essere prevalentemente fondata da imprese più piccole rispetto a quelle degli altri paesi industrializzati. Gli ultimi dati Istat rilevano che le micro imprese, cioè quelle con meno di 10 addetti, rappresentano il 94,8% delle imprese attive, il 47,5% degli addetti e il 25,5% del valore aggiunto realizzato.

E' pur vero che le piccole imprese sono la larga maggioranza in tutti i paesi (oltre il 90%), la particolarità italiana è che le piccole contano per quasi la metà dell'occupazione complessiva mentre negli altri paesi avanzati si arriva al 30%. (Bianco 2003) L'occupazione media nelle imprese italiane è infatti piuttosto bassa e ammonta a

3,9 addetti. Ciò, assieme ad altri motivi che analizzeremo in seguito, ha portato le condizioni ideali per l'affermarsi di quelli che vengono definiti distretti industriali, fenomeno che trova le sue radici intorno agli anni settanta. Il vocabolario definisce distretto industriale come: *"aggregazione territoriale di piccole e medie imprese (**PMI**), tutte coinvolte (a diversi livelli) nello stesso ciclo produttivo. Tale forma di organizzazione produttiva permette di scomporre il ciclo di produzione in diverse fasi, ciascuna delle quali è affidata ad una piccola impresa, indipendente ma inserita in una rete locale di relazioni geografiche e produttive con le altre imprese del distretto: ciò permette contemporaneamente un'alta flessibilità organizzativa ed economie di scala tali da rendere il prodotto finito altamente competitivo, anche rispetto a quello di imprese di grandi dimensioni."*

A oggi sempre l'Istat riconosce 200 distretti industriali situati per la maggior parte nel Nord-Est.

1.2 Radici dell' Industria

Alla base di queste differenze sta tutta la storia dell'industria italiana, che pone le sue origini molto in ritardo rispetto a quelle degli altri paesi europei. L'industria italiana nasce poco dopo la riunificazione, le crescenti esigenze economiche del nuovo Regno d'Italia, portano lo stato a fornire un grosso sostegno all' economia del paese, tanto che tra il 1866 e il 1913 la spesa pubblica è sempre superiore a quella degli altri stati europei. Dapprima lo sviluppo di una rete ferroviaria ha sostenuto acciaierie e fonderie di Terni e l'industria meccanica di Breda e Ansaldo. Poi la siderurgia, essenziale per produrre acciaio per l'industria meccanica (Terni, Elba, Ilva). Parallelamente si sviluppa il comparto elettrico con la fondazione della Edison nel 1884. A partire dai primi anni del 900 si ha la spinta dell'industria meccanica soprattutto per quanto riguardo il settore automobilistico, Fiat in primis, tanto che nel 1907 si contano ben 61 imprese d'auto, e si sviluppa rapidamente la chimica con la Montecatini (1888) che fa da perno al settore. Nel 1911 l'industria occupa il 25% degli occupati. Fin dalle origine si evince la struttura industriale polarizzata: al nord grande industria e grandi imprese, ma piccole rispetto ai concorrenti europei, nel resto d'Italia tante piccole officine a conduzione familiare di quello che poi diventerà il *made in Italy*.

La creazione forzata di una grande industria, nel caso italiano, così come nel caso tedesco e giapponese, implicò la generazione di un intreccio fra grande impresa, grande banca e apparati statali, che a più riprese dimostrarono la fragilità del paese e della sua classe dirigente. (Bianchi 2002)

Il sistema diede il primi segni di squilibrio nel negli anni trenta, colpito dalla crisi finanziaria del ’29 che vide il rischio di fuoriuscita delle banche dal sistema economico italiano, dando il via a una serie di ristrutturazioni a livello normativo e sociale che vide lo stato protagonista della vita economica del paese. La dicotomia strutturale sopra descritta prende queste sembianze:

1. da una parte un piccolo nucleo di imprese definite “moderne”, che svolgendo il ruolo di campioni nazionali dovrebbero confrontarsi sul mercato internazionale a tutela degli interessi del paese,
2. e da altra parte una vastissima area di imprese “tradizionali”, operanti in settori tradizionali, non connesse con il nucleo moderno, ma radicate sul territorio e tali da sostenere in equilibri di sottooccupazione vaste aree della popolazione.

Le imprese moderne erano quelle che avevano travato nello stato la soluzione hai problemi finanziari nelle quali si erano venute a trovare dopo la crisi. Con la fuoriuscita delle banche dall’attività economica lo stato operò da tampone e si trasformò in imprenditore attraverso la creazione dell’ Istituto per la Ricostruzione Italiana, l’ IRI, che divenne ben presto uno dei maggiori gruppi industriali al mondo.

1.3 Crisi della Grande Industria

Più che della seconda tipologia di impresa ci interessa capire cosa ha portato alla crisi della grande impresa e alla formazione del modello industriale sopradescritto. Alla fine della seconda guerra mondiale i problemi sono: eccesso di manodopera; relativa arretratezza tecnologica dell’industria italiana; struttura proprietaria della grande industria privata chiusa, non contendibile, dunque votata alla scarsa efficienza (Bianco 2003).

Questi problemi trovarono la soluzione soprattutto grazie agli incentivi che gli americani, adottando il piano Marshall nel 1947, fornirono all’industria europea per paura di una nuova recessione a livello globale. La Fiat e la siderurgia pubblica furono le aziende che maggiormente si avvantaggiarono del capitale elargito dagli americani, attuando forti piani di innovazione tecnologica: sono gli anni del miracolo economico italiano. Fino al 1962 l’Italia presenta un tasso di crescita medio annuo del 6% tanto che molte piccole botteghe si trasformano in piccole aziende, sono anni di trasformazione, aziende del settore elettrodomestico quali: Candy, Merloni-Ariston, Zoppas, Zanussi-Rex, Indesit dimostrano capacità di innovazione trasformando una industria fino a quel tempo tipicamente product-oriented in una produzione market-oriented, più simile ad una visione alla produzione di tipo anglosassone.

L'esperimento di modernizzazione industriale dell'Italia, iniziato dopo l'Unità, e condotta sempre «dall' alto», entrò in una impasse, che si trasformò in crisi irreversibile, a partire dal 1963, quando il miracolo economico si trasformò in esplosione salariale, questa in inflazione e crisi fiscale, culminando in una grande fuga di capitali italiani verso l'estero che indusse una crisi di bilancia dei pagamenti, una violenta restrizione creditizia e di spesa pubblica, e un crollo degli investimenti privati. (De Cecco 2004)

Tale situazione di dissesto economico venne risolto a partire dal 1973 grazie all'intervento della classe dirigente italiana che ebbe la possibilità di svalutare la Lira, privilegiando le esportazioni verso l'estero; in questo contesto di forte inflazione fiorì l'industrializzazione leggera di centinaia di migliaia di piccole imprese nate attorno a quelle grandi e successivamente anche nelle aree che non erano ancora state toccate dall'industrializzazione.

La soluzione fu solo parzialmente indolore, non appena si cercò di interrompere quel circolo virtuoso di inflazione che si era venuto a creare si sfociò in una delle più grandi crisi che conobbe l'industria italiana, che negli anni Ottanta si trovava a combattere senza l'aiuto della Lira debole contro i maggiori produttori mondiali. Milioni di lavoratori delle grandi imprese furono messi in pensione in età ancor giovane e il peso del loro mantenimento passò dalle imprese all' apparato statale andando a contribuire pesantemente ad aggravare i conti pubblici, già appesantiti negli anni Settanta dal costo degli incentivi industriali e della politica dei lavori pubblici.

Il "terribile" 1980 avvia la massiccia riorganizzazione che portò verso un massiccio investimento in processi di automazione interni alla grandi fabbriche e nel contempo verso un altrettanto massiccio decentramento verso imprese minori, fino a una generale fase di deverticalizzazione interna al sistema produttivo italiano. (Bianchi 2002)

Il risultato fu che il contributo delle grandi imprese allo sviluppo italiano andò via via affievolendo e anzi venne rimpiazzato sempre più da quello delle medie e piccole imprese che riuscirono ad affermarsi nei mercati. Balloni e Iacobucci (2001) analizzano i nuovi leader industriali, riscontrando come la maggior parte di loro fosse in realtà nata negli anni sessanta, trovandosi negli anni della crisi della grande industria in condizione tale da poter cogliere la spinta verso il decentramento e la riorganizzazione industriale. Queste stesse imprese, sviluppando un modello di produzione con caratteristiche autonome, hanno poi potuto cogliere a pieno la successiva fase degli anni novanta di forte ripresa dei consumi e di rilancio del mercato europeo, in corrispondenza della successiva ristrutturazione industriale.

Da ultimo, il processo di globalizzazione è stato affrontato dalle grandi imprese italiane insistendo sulla riduzione dei costi e delocalizzando all' estero quote importanti di

attività produttive e di subfornitura. Le stesse decisioni sono state assunte, a partire dall' ultimo decennio, da importanti filiali di multinazionali estere le quali hanno preso a trasferire le funzioni produttive in altri paesi, mantenendo nel nostro strutture eminentemente commerciali. A fronte di questi declini e smobilitazioni sono venuti emergendo sistemi produttivi locali incentrati su aziende di dimensione intermedia che abbiamo denominato "quarto capitalismo" (Coltorti 2004)

1.4 Il Quarto Capitalismo

Il termine "quarto capitalismo" fu coniato da Giuseppe Turani a metà anni '90 ("I sogni del grande Nord"; 1996, Il Mulino); egli individuò i protagonisti del nuovo capitalismo nelle imprese di dimensione intermedia chiamandole "multinazionali tascabili". In un articolo de *La Repubblica* sempre Turani scrive: *"Passo dopo passo il 'quarto capitalismo' si fa strada. […] Per capire che cosa è il 'quarto capitalismo' bisogna fare un passo indietro e vedere che cosa sono (o sono stati) gli altri che lo hanno preceduto. La cosa in realtà è abbastanza semplice. Il primo capitalismo è quello dei padri fondatori, dell'avvio dell'industrializzazione italiana. I nomi sono noti a tutti: Agnelli, Pirelli, Falck, Marzotto, ecc […].Si tratta, sia pure a grandi linee, di un capitalismo ormai in crisi. In qualche caso i vecchi proprietari hanno passato la mano e di loro resta solo il nome. Nei casi migliori si tratta di un capitalismo che gioca in difesa. Insomma, un futuro dietro le spalle. Non è più qui l'elemento propulsivo della società italiana. Il secondo capitalismo, sempre per continuare a usare questa formula, è quello che storicamente viene poco dopo, a partire dagli anni Trenta, e cioè il capitalismo di Stato: l'Iri […]. Il secondo capitalismo è stato massacrato dalla politica delle privatizzazioni (ne sono uscite tutte le banche), ma ne rimangono ancora grandi pezzi. L'Eni e l'Enel, sia pure con grandi quote azionarie in mano ai privati, sono società ancora presenti e molto potenti. Il terzo capitalismo arriva dopo e è quello, forse, più interessante e più attuale. Fra l'altro è quello da cui poi parte il quarto. Il terzo capitalismo è quello degli Sessanta e Settanta […]. In un certo senso è il terreno di coltura da cui spunta fuori poi il quarto capitalismo, che oggi è probabilmente la realtà più in movimento della società italiana. Poco a poco dal mondo semiclandestino del terzo capitalismo cominciano a uscire delle forme che prendono via via sostanza. Si tratta, in primo luogo, delle "multinazionali tascabili". Cioè di società di medie dimensioni che però lavorano su scala internazionale e che sono organizzate esattamente come le multinazionali più grandi e più famose."*

Prima, delineando un profilo della struttura industriale italiana, si era accennato hai distretti industriali cioè a quell'agglomerato di PMI operanti nello stesso settore industriale che hanno trovato nell'Italia il luogo più adatto alla loro proliferazione. Bisogna sottolineare che quelle "multinazionali tascabili" ipotizzate da Turani non corrispondono alle sole imprese facenti parte di quei distretti, ma vengono considerate tutte le medie imprese italiane sia che queste facciano parte dei distretti che di altri sistemi produttivi locali (SPL).

È utile quindi definire quali siano queste multinazionali tascabili, e a questo scopo ci rifacciamo alla definizione data dall'ufficio studi Mediobanca-Unioncamere. Il quarto capitalismo comprende la fascia dimensionale intermedia tra le piccole imprese e i grandi gruppi, convenzionalmente raggruppa sia le medie imprese, che nella definizione Mediobanca-Unioncamere sono costituite dalle società di capitali aventi una forza lavoro compresa tra 50 e 499 dipendenti ed un volume di vendite tra 15 e 330 milioni di euro, sia la prima fascia delle grandi imprese (società con più di 499 dipendenti ed un fatturato inferiore ai 3 miliardi di euro). Si tratta di limiti che non possono valere in assoluto, ma che debbono essere stabiliti per assicurare rigore alle ricerche empiriche su questo insieme di aziende.

Queste sono le imprese che derivano dal declino delle grandi imprese italiane e dalle trasformazioni avvenute negli anni Settanta. I principali mercati di sbocco sono rappresentati dai paesi dell' area euro e, più recentemente, quelli dell'Est. Le industrie tendono ad essere localizzate in Italia e producono beni cosiddetti *made in Italy* che si caratterizzano per la qualità. Le imprese del quarto capitalismo tendono a specializzarsi nei singoli prodotti i quali vengono collocati in nicchie di mercati appositamente create allo scopo di difendere le posizioni sia dai produttori di paesi a basso costo del lavoro sia dalle grandi multinazionali che sfruttano economie di scala e fabbriche delocalizzate. Una valutazione approssimativa del fenomeno, basata sulle singole imprese, porta ad un quarto circa della produzione manifatturiera nazionale pari ad 1,7 volte l'incidenza dei gruppi maggiori a controllo italiano. Come è noto, il comparto manifatturiero è costituito prevalentemente da imprese di piccola dimensione, per lo più organizzate in sistemi produttivi locali e cluster - in parte riconducibili alle filiere delle stesse imprese del quarto capitalismo - che generano la quota di gran lunga prevalente dell'avanzo commerciale verso l'estero.

CAPITOLO 2
L' economia delle Medie Imprese

2.1 Economia Italiana

Prima di procedere nell'analisi delle medie imprese sembra opportuno dare una visione generale sul sistema delle imprese industriali e dei servizi italiane, che viene fornita annualmente dall'istituto di statistica Istat. Nell' ultima analisi le imprese attive ammontano a 4.383.544 unità nelle quali sono occupati circa 17 milioni di addetti di cui 11,4 milioni dipendenti. Il valore aggiunto dall' Italia ammonta a 630 miliardi di euro, pari a 37,2 mila euro per addetto. Riguardo gli addetti all'impresa il costo del lavoro risulta di 33 mila euro per dipendente e la retribuzione lorda ammonta a 23,7 mila euro. In Tabella 2 vengono forniti i principali aggregati economici delle imprese italiane suddivise per classe di addetto.

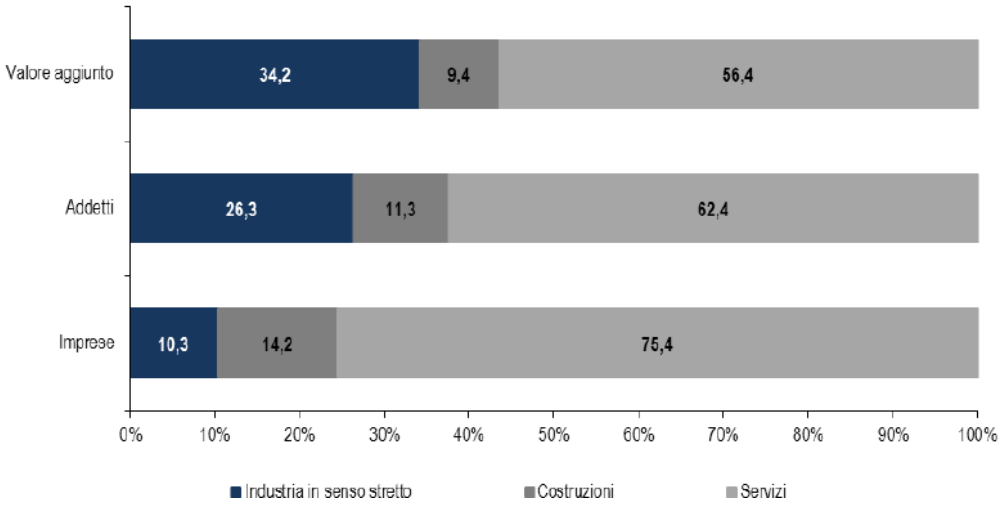
CLASSI DI ADDETTI	Imprese	Addetti	Dipendenti	Dimensione media	Fatturato (mln euro)	Valore aggiunto (mln euro)
0-9	4.156.913	8.060.699	2.887.838	1,9	675.614	194.288
10-19	144.957	1.899.652	1.647.163	13,1	296.690	69.189
20-49	56.210	1.672.930	1.580.538	29,8	321.229	72.346
50-249	21.962	2.124.303	2.088.657	96,7	538.593	102.915
250 e oltre	3.502	3.202.958	3.197.161	914,6	816.406	191.414
Totale	**4.383.544**	**16.960.542**	**11.401.357**	**3,9**	**2.648.532**	**630.153**

CLASSI DI ADDETTI	Valore aggiunto per addetto (mgl euro)	Costo del lavoro per dipendente (mgl euro)	Retribuzione lorda per dipendente (mgl euro)	Ore lavorate per dipendente	Costo orario del lavoro (euro)	Investimenti per addetto (mgl euro)
0-9	24,1	25,3	18,4	1.662	15,3	4,4
10-19	36,4	29,2	21,1	1.658	17,6	6,2
20-49	43,2	32,8	23,5	1.652	19,9	7,4
50-249	48,4	36,9	26,3	1.614	22,8	7,5
250 e oltre	59,8	39,5	28,1	1.556	25,4	12,3
Totale	**37,2**	**33,0**	**23,7**	**1.621**	**20,4**	**6,8**

Tabella 2: *principali aggregati e indicatori economici delle imprese industriali e dei servizi, per settore di attività economica e classe di addetti delle imprese nel 2009.*

Il maggiore contributo al valore aggiunto proviene dal settore dei servizi che si confermano le più importanti imprese dell'economia nazionale in termini quantitativi. Esse ammontano al 75,5% delle imprese totali, occupano il 62,4% degli addetti e contribuiscono al 56,4% del valore aggiunto. L' industria in senso stretto rappresenta il 10,3% delle imprese, il 26,3% degli addetti e il 34,2% del valore aggiunto, mentre nel settore delle costruzioni si concentrano il 14,2% delle imprese, l"11,3% degli addetti e il 9,4% del valore aggiunto (Figura 3) (Istat 2011).

Figura 3*: composizione percentuale delle imprese, dell' occupazione e del valore aggiunto per macrosettore di attività economica nel 2009.*

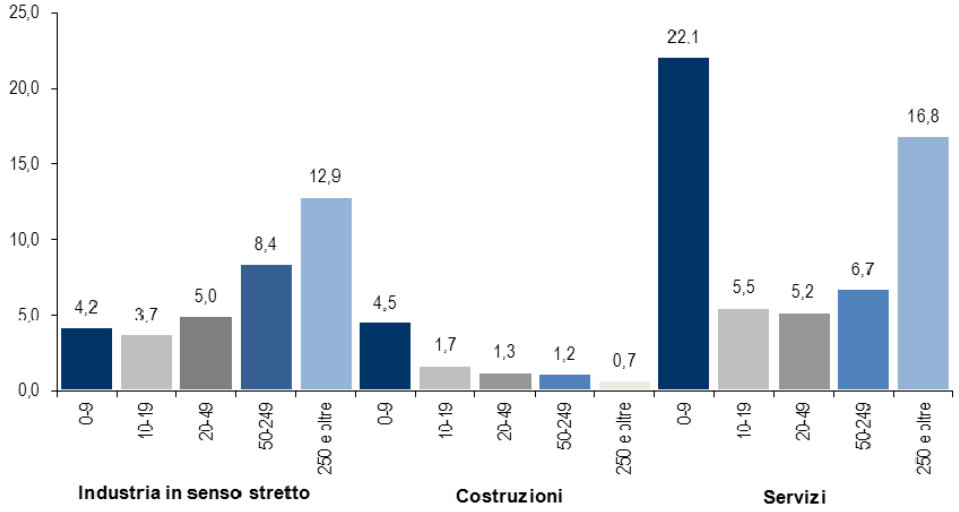


In particolare, nell' industria in senso stretto le imprese attive sono circa 453 mila con un calo di circa 20 mila unità rispetto al 2008; assorbono 4,7 milioni di addetti (-5,0%), in larga maggioranza dipendenti e realizzano circa 216 miliardi di euro di valore aggiunto equivalenti a 48,2 mila euro di valore aggiunto per addetto, contro i 33,6 dei servizi. La dimensione media delle imprese è di 9,9 addetti.

Nelle costruzioni sono attive 623 mila imprese (circa 12 mila unità in meno), che danno occupazione a 1,9 milioni di addetti, segnando un -5,0% rispetto al 2008. Il valore aggiunto è di 59,0 miliardi di euro che suddiviso tra gli addetti corrisponde a 30,9 mila euro ognuno. La dimensione media delle imprese è di 3,1 addetti, inferiore alla media; ciò dipende dalla consistente presenza di microimprese che rappresentano il 94,9% del totale settoriale che contribuiscono per il 48,4 % alla creazione del valore aggiunto (Figura 4) e per il 64,0% all'occupazione del settore. Gli investimenti per addetto risultano pari a 3,5 mila euro, un livello relativamente modesto in quanto fortemente influenzato dalla presenza di microimprese, che realizzano circa il 48,2% degli investimenti complessivi del settore.

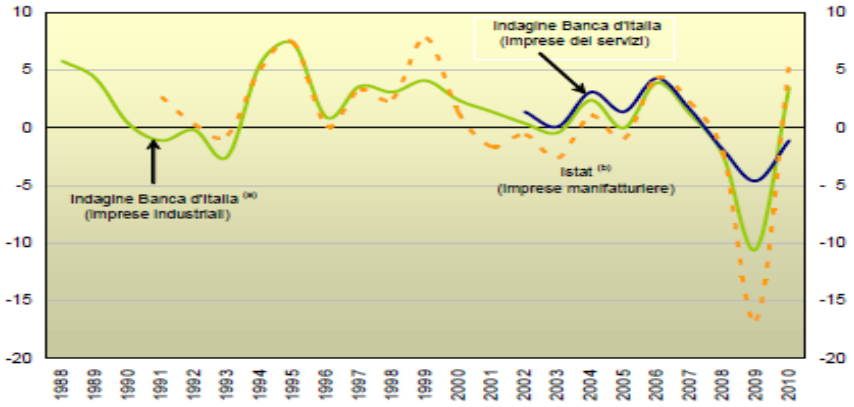
Sotto il profilo dimensionale, il 37,6% del valore aggiunto è realizzato dalle imprese con 250 addetti e oltre, che assorbono il 24,8% degli addetti (Figura 4). Nelle medie imprese (50-249 addetti) il contributo alla creazione di valore aggiunto è pari al 24,6%, mentre il contributo occupazionale delle microimprese è del 23,4%. Gli investimenti per addetto nell' industria in senso stretto ammontano a 9,5 mila euro, in particolare sono pari a 6,9 mila euro nelle microimprese e a 16,3 mila euro nelle grandi imprese. Queste ultime realizzano il 42,8% degli investimenti complessivi del settore.

Figura 4: *composizione percentuale del valore aggiunto prodotto per macrosettore di attività economica e classe di addetti nel 2009.*



In generale il valore aggiunto per addetto mostra una netta tendenza a crescere all' aumentare della dimensione aziendale: dai 24,1 mila euro delle microimprese si passa ai 36,4 mila euro di quelle con 10-19 addetti, ai 43,2 mila euro delle imprese con 20-49 addetti, ai 48,4 mila euro delle medie imprese fino ai 59,8 mila euro delle grandi imprese.

Sia questa analisi come le precedenti rilevano che sono calate le redditività in tutti i settori, come anche è in calo il numero di imprese e la quota di occupati a seguito della regressione economica a livello globale. Senza dilungarci troppo nelle cause della crisi riportiamo in figura 5 un grafico con l'andamento della variazione del fatturato delle imprese italiane nell'ultimo decennio, visto da vari gruppi di analisi che cmq confermano, chi più chi meno, i vari periodi di crisi che hanno segnato la nostra storia nell'ultimo decennio.



(a) Imprese manifatturiere per il periodo 1988–98; industria in senso stretto dal 1999. Imprese con 50 addetti e oltre per il periodo 1988–2000; con 20 addetti e oltre dal 2001.
(b) Media semplice di indici mensili del fatturato corrente relativi a un campione di imprese con 20 addetti e oltre, deflazionati con la variazione dei prezzi stimata nell'indagine Banca d'Italia.

Figura 5: *Variazioni annuali del fatturato dal 1988 al 2010 (valori percentuali calcolati a prezzi costanti).*

La prima considerazione che nasce spontanea è che le maggiori dimensioni dell'impresa siano un punto di forza, oltre che per l'impresa stessa, anche per l'economia in generale e a rafforzare tale ipotesi vi è anche il confronto con l' andamento delle concorrenti mondiali di maggiore dimensioni. Nei paragrafi precedenti è emerso però che le maggiori imprese italiane non hanno un peso così significativo se confrontate con le loro concorrenti (Figura 2), ciò fa porre la domanda di come possa l' Italia mantenere quel ruolo di rilievo, anche se declinante in quest' ultimo periodo, nei rapporti con l'economia europea e internazionale. La risposta va ben articolata e ricercata nel profondo della struttura dell' industria italiana.

2.2 Imprese del Quarto Capitalismo

Nei dati di contabilità nazionale la quota del terziario sul Pil prodotto ogni anno oscilla annualmente intorno al 70% e da qui spesso prendono lo spunto quanti suggeriscono di abbandonare l' industria in suo favore. Occorre però considerare che una frazione importante dei servizi viene "mossa" dall' industria. Se noi immaginassimo di poterla cancellare d' un tratto dalla nostra economia, il Pil (calcolato al netto delle attività *non market*) si ridurrebbe di quasi il 60%; la manifattura conta in questo calcolo per la metà (Coltorti 2011).

L'Istat classifica come grande impresa quelle che hanno un numero di dipendenti maggiore di 250 unità, con un numero di addetti inferiore si entra nella fascia delle medie imprese sino ad arrivare alle microimprese con un numero di dipendenti tra 0 e 9. Tale classificazione potrebbe non risultare appropriata ai fini dell' analisi della struttura industriale italiana, per i motivi sovra descritti, e sicuramente non è appropriata per poter analizzare le imprese facenti parte de quel quarto capitalismo.

Per meglio addentrarci nella fascia intermedia dell'industria italiana è più adeguato rifarsi l'indagine condotta dal Centro studi Unioncamere e dall'Ufficio Studi Mediobanca. L'analisi viene condotta identificando tre zone:

1. identificando tre macro aree (NEC, Nord Ovest, Centro e Sud)
2. analisi a livello nazionale considerando le regioni
3. analisi per SPL e distretti

Nel 2008 i gruppi che hanno redatto conti consolidati sono stati 1140 sul totale delle 3921 scelte dall' analisi. L'area di consolidamento comprendeva 5721 società così ripartite: 2348 imprese manifatturiere italiane, di cui 1099 di piccola dimensione e 1249

ricadenti nella definizione di media impresa assunta dall'indagine e quindi comprese negli aggregati che riguardano le sole società singole che hanno raggiunto le 4030 unità, 355 imprese manifatturiere con sede all'estero, 3018 società commerciali e di servizi (di cui 1479 estere). I dati a livello nazionale e per le macro aree riguardano le 3921 società mentre i dati per regione e relativi alle società appartenenti a distretti e ad altri sistemi produttivi locali (SPL), come pure quelli dei settori del *made in Italy*, sono stati elaborati assumendo i bilanci delle singole società (4030), allo scopo di limitare l'effetto dei gruppi plurilocalizzati.

Vi è stata l'esclusione dall' universo delle società a controllo estero o controllate dai grandi gruppi. Quelle a controllo estero sono state all'incirca 1100 di cui il 69% fanno capo a imprese europee, il 17% a imprese statunitensi, il 7% svizzere, il 2% giapponesi e il restante 5% a atre imprese mondiali.

L'universo delle medie imprese considerato dall' analisi è desumibile dall'analisi di Unioncamere e conta 10.603 unità. È utile considerare come la fascia delle imprese tra i 250 e i 499 dipendenti pesi sul totale relativamente poco (Tabella 3).

Classe di addetti	dati MB-UC	dati UC (*)	
	Medie imprese	Classe 50-499 addetti totale imprese	Classe 50-499 addetti società di capitale
		numero di imprese	
50-99	1.851	6.352	6.146
100-249	1.879	3.387	3.352
250-499	300	864	862
Totale	**4.030**	**10.603**	**10.360**
		in %	
50-99	45,9	59,9	59,3
100-249	46,6	31,9	32,4
250-499	7,5	8,2	8,3
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(*) *Fonte:* Elaborazioni Centro Studi Unioncamere su dati Registro Imprese e Archivio Statistico Imprese Attive.

Tabella 3: *numero di imprese manifatturiere per classe di addetti nel 2008 in Italia.*

Delle 4030 imprese industriali interessate dall'analisi 892 avevano sede in distretti e 668 in altri SPL. Vale la pena sottolineare che l'indagine svolta ha stabilito che la presenza o meno all'interno di un certo aggregato produttivo non sia troppo rilevante ai fini dell'analisi.

Come si può vedere dalla tabella 4 le performance delle imprese non subiscono variazioni significanti se facenti parte a un distretto industriale piuttosto che a un altro un SPL.

Tabella 4: *dimensione media e numero di imprese per sistemi produttivi locali nel 2008.*

	Anno 2008				
	Imprese distrettuali	Imprese in altri SPL	Altre imprese	Totale medie imprese	*Made in Italy*
Numero di imprese	892	668	2470	4030	2535
Dimensione media per impresa:					
Capitale investito (*milioni di* €)	25,4	23,3	25,2	24,9	24,2
Fatturato (*milioni di* €)	40,3	40,0	39,6	39,8	39,7
Valore aggiunto (*milioni di* €)	8,1	8,5	8,4	8,3	8,3
Dipendenti (*numero*)	128	129	125	127	130

I settori del *made in Italy* rappresentano il 62,4% del fatturato contro il 21,1% delle grandi e le l'attività di esportazione il 67,7% contro i 21,8%. Vengono anche considerate le imprese medio-gandi, che rientrano nel gruppo di quelle multinazionali tascabili interessate dal quarto capitalismo,cioè quelle con più di 500 dipendenti ma con un fatturato compreso tra i 330 milioni di euro e i 3 miliardi. Queste tendono ad assomigliare maggiormente alle medie imprese con quote del 47,9% sull'attività *made in Italy*, e del' 55,7% sulle esportazioni.

Tabella 5: *Quota di fatturato e Esportazioni per settore e dimensione.*

	Fatturato totale			Esportazioni		
	Medie imprese	Imprese medio-grandi (*)	Gruppi maggiori (*)	Medie imprese	Imprese medio-grandi (*)	Gruppi maggiori (*)
	in % del totale					
Alimentare	17,2	11,2	5,6	9,1	5,1	2,5
Beni per la persona e la casa (°)	21,4	19,0	5,4	22,4	19,6	4,7
Meccanico	35,8	27,6	67,8	46,6	40,5	76,7
Altri settori	25,6	42,2	21,2	21,9	34,8	16,1
Carta e stampa	*4,8*	*7,8*	*2,1*	*2,7*	*5,1*	*0,1*
Chimico e farmaceutico	*11,0*	*12,9*	*7,5*	*10,2*	*10,0*	*6,1*
Metallurgico	*7,6*	*18,4*	*9,3*	*6,9*	*16,1*	*6,9*
Altri	*2,2*	*3,1*	*2,3*	*2,1*	*3,6*	*3,0*
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
di cui: ***made in Italy*** (^)	**62,4**	**47,9**	**21,1**	**67,7**	**55,7**	**21,8**

(*) Dati non consolidati relativi alle principali società manifatturiere italiane rilevate da Mediobanca (base *Dati cumulativi*, edizione 2010).

(°) Tessile e abbigliamento, pelli e cuoio, legno e mobili, ceramiche e prodotti per l'edilizia, gioielleria e oreficeria e beni diversi per la persona e la casa.

(^) Alimentare; legno, mobili e piastrelle; prodotti in metallo; macchine, attrezzature ed elettrodomestici; imbarcazioni, moto, bici e articoli sportivi; tessile, abbigliamento e moda.

2.2.1 Valore aggiunto

Le medie imprese industriali coprono il 16% del valore aggiunto dell'industria manifatturiera italiana, le medio grandi imprese l'11% % e nel totale, con l'indotto (cioè le piccole imprese collegate alle medie e operanti nei distretti), contribuiscono per circa il 50%, mentre le grandi imprese il 21 %. Più importante per la creazione del valore aggiunto il settore meccanico (42,7%), al quale segue il settore dei beni per la persona e per la casa (21,2%) e via via si assestano in maniera minoritaria gli altri settori.

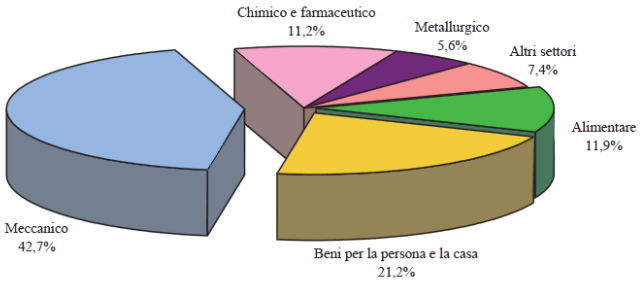
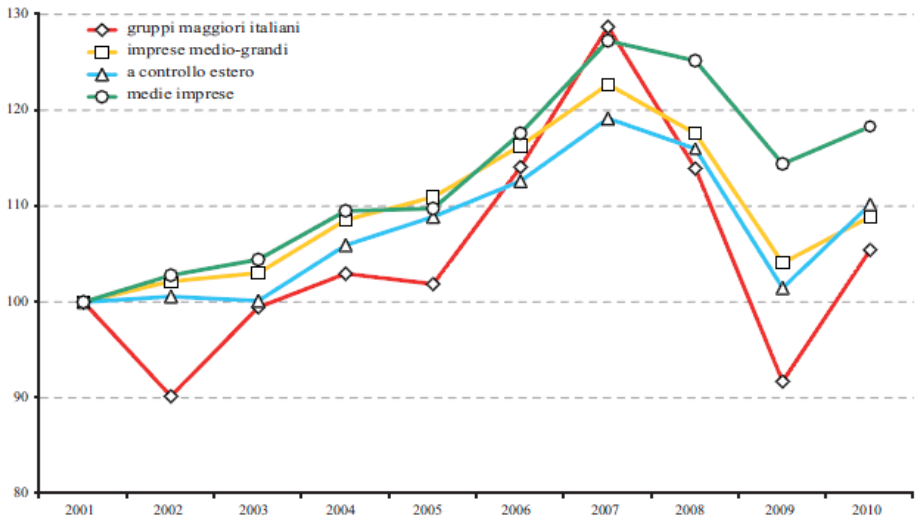


Figura 6*: Ripartizione del valore aggiunto delle medie imprese per settore.*

Se andiamo a confrontare la variazione che c'è stata nella creazione di valore aggiunto tra il 1999 e il 2008 le medie imprese si assestano al primo posto superando sia le grandi che le medio-grandi; la variazione delle medie imprese è infatti stata del 40% contro il 30,2% delle medio-grandi e il modesto 15,2% dei gruppi maggiori italiani. Nel dettaglio i gruppi maggiori italiani sono riusciti a creare più valore aggiunto, delle altre classi dimensionalo di imprese considerate, solo nel biennio 2007-2008 (Figura 7).

Figura 7: *Evoluzione del valore aggiunto nelle società manifatturiere – indice 2001 = 100.*

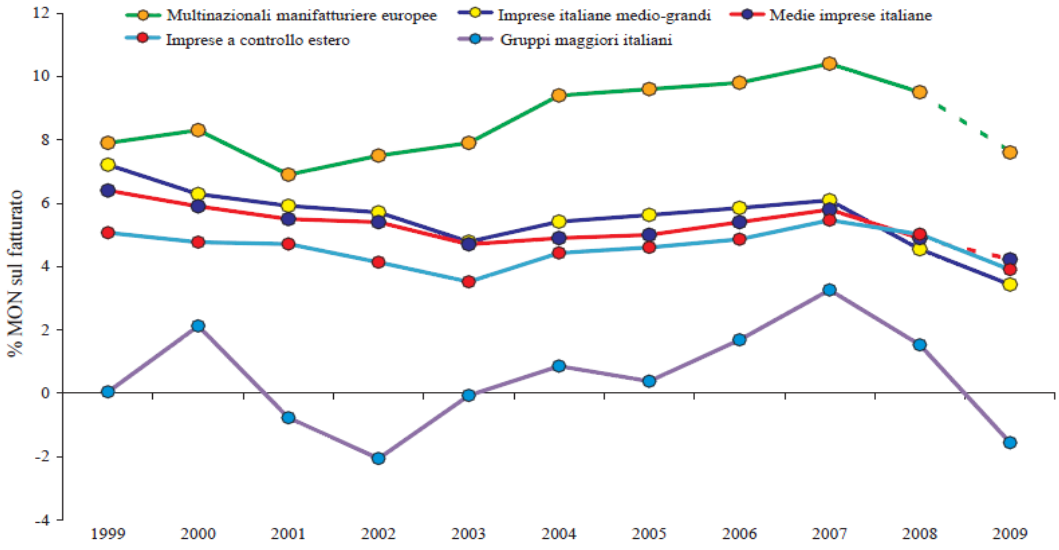


2.2.2 Profitti e Redditività

Il fatturato delle medie imprese tra il 1999 e il 2008 è cresciuto del 70,1% e le vendite in Italia del 57,5% contro il 36,1% delle grandi imprese mentre il valore aggiunto segna un +40% contro un + 24,7%.

I margini del fatturato, simili a quelli delle medio-grandi, risultano sempre maggiori rispetto sia alle imprese a controllo estero che alle grandi imprese italiane. In figura si riporta i trend del margine operativo netto (MON) sul fatturato.

Figura 8: *Margine Operativo Netto in % del fatturato*



L'universo delle medie imprese ha registrato nei nove anni un incremento del MON pari all' 11,1%, frutto di una forte riduzione nel periodo 1999-2005 (-15,1%), dovuta al settore della carta e stampa (-34,7%) e dell'alimentare (-21,7%), di una marcata ripresa nel periodo 2006-2007 (oltre il 36%) con performance significative nella gomma (+161,4%) e nella meccanica (+50,6%) e di una nuova flessione nel 2008 (-15,3%), dovuta a tutti i settori ad eccezione dell'alimentare (+20,6%) (Mediobanca 2011a).

Gli indici di redditività più utili allo scopo di analizzare l'azienda sono il ROI e il ROE, il primo indica il rendimento del capitale complessivamente investito nell'azienda mentre il secondo la capacità di produrre utile sulla quota di capitale proprio. È importante sottolineare che se il primo è un' indice che non viene interessato dalla pressione fiscale, il secondo, che è basato sull'utile, ne è fortemente influenzato. Gli indici dicono che la redditività ha subito un calo più o meno sostanziale durante tutto il periodo di analisi, per il ROI si ha un calo di quasi 5 punti percentuali mentre per il ROE il calo può essere valutato di circa 15 punti (Tabella 4).

Tabella 4: *Principali indici di redditività delle medie imprese.*

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Valori nominali:										
ROI	15,0	14,2	12,9	11,9	10,3	10,1	9,9	10,8	11,6	10,0
ROE	21,4	17,9	14,2	13,6	8,1	10,0	8,8	8,6	9,9	6,3
Inflazione (^)	*1,8*	*1,9*	*3,0*	*3,3*	*3,1*	*2,6*	*2,1*	*1,8*	*2,6*	*2,8*
Valori reali:										
ROI	13,0	12,0	9,7	8,4	7,0	7,3	7,7	8,8	8,8	7,0
ROE	19,3	15,7	11,0	10,0	4,8	7,2	6,6	6,6	7,1	3,4

N.B. - Elaborazione su insiemi chiusi e su dati non consolidati. Gli indici sono stati resi omogenei concatenando le variazioni annuali al netto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003, n. 266-2005 e n. 2-2009.

(^) Deflatore del prodotto interno lordo italiano.

La flessione, che del resto era lecito aspettarsi, è sicuramente attribuibile alla crisi globale che ha interessato questi anni, ma quello che è il vero scopo dell' analisi è andare a confrontare questi indici con quelli delle grandi imprese italiane. In tabella se ne riportano i valori per il 2008, anno nel quale si è manifestato il culmini della crisi economica di questi ultimi anni.

	Medie imprese	Medio-grandi Italiane (*)	Gruppi maggiori Italiani (*)
Margine operativo netto in % del valore aggiunto	23,7	23,0	9,4
Proventi finanziari in % del valore aggiunto	2,6	12,2	32,7
Valore aggiunto in % del capitale	36,0	25,9	20,2
ROI	**9,5**	**9,1**	**8,5**
Debiti finanziari in % del capitale	54,3	44,1	40,0
Costo del debito in %	6,5	7,1	10,3
Poste straordinarie in % del risultato corrente	0,6	7,2	-22,4
Aliquota fiscale media in % dell'utile lordo (°)	37,8	31,1	16,0
ROE	**5,8**	**6,0**	**6,7**

Tabella 5*: Indicatori dei tassi di profitto e loro componenti nel 2008 per dimensione di impresa.*

(*) Dati relativi alle principali società manifatturiere italiane rilevate da Mediobanca (base *Dati cumulativi*, edizione 2010). Nel valutare il costo del denaro dei grandi gruppi occorre considerare le politiche di finanziamento infragruppo.

(°) Calcolata escludendo le società in perdita.

Dalla tabella risulta che il ROI delle medie imprese è superiore di quello dei maggiori gruppi italiani e simile, anche se superiore, a quello delle medio grandi; anche le percentuali del MON sul valore aggiunto sono simili per le imprese medie e medio-grandi e maggiori se confrontate a quella dei maggiori gruppi italiani. Contrariamente i proventi finanziari, sempre rapportati al valore aggiunto, decrescono al diminuire della fascia dimensionale. Anche il valore aggiunto sul capitale è maggiore per le medie imprese che quindi riescono a creare ricchezza dal proprio capitale e hanno gli introiti maggiori per il processo produttivo e di marketing che esse stesse svolgono, al contrario nei gruppi maggiori i maggiori proventi sono di tipo finanziario, come del resto è plausibile.

Detto questo andiamo ad analizzare l'andamento che assume il ROE al variare della grandezza. Il ROE segue l'andamento inverso, cioè cresce al crescere della grandezza dell' impresa. Prima era stato sottolineato però come il ROE fosse influenzato dall' imposizione fiscale e andando ad osservare meglio emerge che, al crescere dell' impresa, questa diminuisce. La pressione fiscale è sempre stata maggiore negli anni più nelle medie imprese che nelle grandi ed è per questo motivo che il ROE risulta sempre più basso nelle imprese di media dimensione. Non affronteremo la questione fiscale, ma diciamo solo che la forte imposizione fiscale è da sempre un problema per le medie imprese.

È pur vero che l'anno considerato, il 2008, è un' anno di forte regresso nell'economia italiana (Figura 2), si potrebbe pensare che le peggiori performance delle grandi imprese siano dovute al cercare da parte di esse di far fronte alla crisi. A tal proposito è utile far un confronto con le variazioni percentuali del fatturato che si sono verificate tra il 2009 e 2010, anni di ripresa economica.

I migliori risultati li segnano sempre le medie imprese, che trovano il loro punto di forza nel settore metallurgico che accresce il suo fatturato del 31,8%.

Tabella 6: *Variazione percentuale di fatturato e esportazioni sul fatturato negli anni 2009 e 2010 per settore di attività.*

	Variazione % del fatturato 2009-2010			Fatturato 2010 % sul 2007	Esportazioni in % del fatturato	
	Italia	Esportazioni	Totale		2009	2010
Alimentare e bevande	+3,4	+6,1	+3,9	109,1	18,4	18,8
Beni per persona e casa (*)	-1,3	+8,4	+2,8	86,0	42,4	44,7
Meccanico ed elettronico	+1,6	+7,3	+4,9	86,1	56,8	58,1
Chimico, fibre e gomma	+8,7	+18,7	+12,1	97,7	33,8	35,8
Metallurgico	+34,6	+27,3	+31,8	75,8	38,5	37,2
Altri settori	+3,6	+12,2	+5,8	89,1	25,6	27,2
Totale industria manifatturiera	+6,3	+10,9	+8,2	89,9	41,7	42,7
di cui:						
gruppi maggiori italiani	*+6,8*	*+15,2*	*+11,1*	*88,4*	*51,6*	*53,4*
imprese medio-grandi	*+7,1*	*+7,3*	*+7,1*	*89,3*	*41,6*	*41,6*
medie imprese	*+7,2*	*+9,9*	*+8,0*	*92,4*	*31,5*	*32,0*
a controllo estero	*+4,8*	*+10,2*	*+6,9*	*90,6*	*38,7*	*39,9*
Settori del *made in Italy* (°)	+2,8	+2,9	+2,8	94,0	45,3	45,3

(*) Tessile, abbigliamento, pelli e calzature, prodotti per l'edilizia, legno e mobili, oreficeria e gioielli.

(°) Alimentare; legno, mobili e piastrelle; prodotti in metallo; macchine, attrezzature ed elettrodomestici, imbarcazioni, moto,bici e articoli sportivi; tessile, abbigliamento e moda.

2.2.3 *Esportazioni*

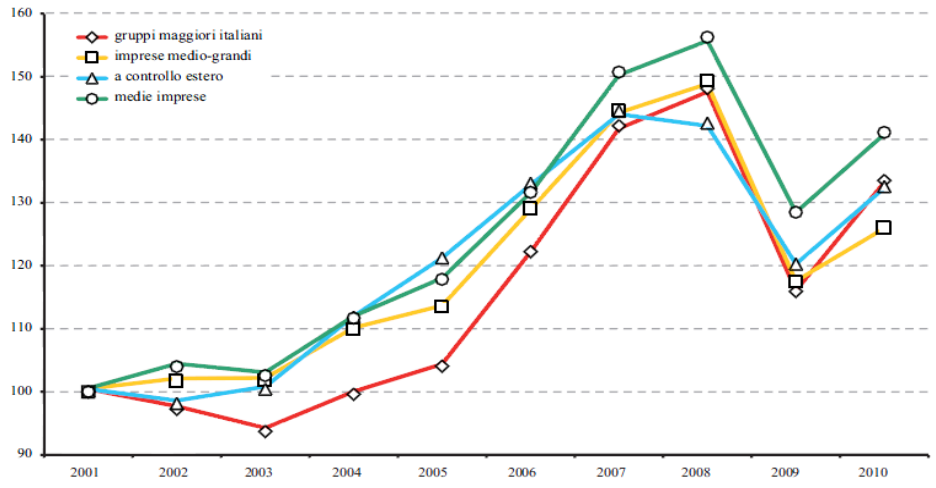
La differenza tra l'attività delle medie e grandi imprese si nota anche dalle quote del fatturato che derivano dalle esportazioni del *made in Italy*, le prime ne esportano per un 67,7% sul totale, le medio grandi per il 55,7% e le grandi per il 21,8%. (Tabella

5) Anche in questo caso viene marcata la maggiore affinità tra le medie e le medio-grandi imprese. Nello stesso anno le esportazioni delle medie imprese hanno inciso per più del 17% su quelle nazionali.

Tra il 2009 e il 2010 i gruppi maggiori italiani segnano un ripresa maggiore nelle sole esportazioni (Tabella 6): la quota di fatturato relativa alle esportazioni va aumentando per le grandi e medie imprese, anche se in queste ultime aumentano meno rispetto le prime, mentre resta costante per le medio-grandi. I risultati sembrerebbero essere contraddittori a quella che è la natura intrinseca delle medie imprese; natura che le porta a produrre su un settore maggiormente incentrato al *made in Italy* e natura che le ha portate ad attuare politiche di internazionalizzazione. Se andiamo ad analizzare un periodo più lungo, quello tra il 1999 e il 2008, la crescita delle medie imprese è stata del 96,6% contro il 73,1% delle grandi imprese.

I risultati degli ultimi anni, 2009 e 2010 erano attesi, e sono solo il frutto di una riduzione di quote maggiore che durante il periodo di crisi maggiore ha investito maggiormente la grande industria, come dimostrato dal grafico (Figura 9).

Figura 9: *Esportazioni delle società manifatturiere – indice 2001 = 100*



Anche nelle esportazioni le medie imprese risultano aver reagito meglio alla crisi, attestandosi oltretutto sempre a livelli più alti rispetto le grandi imprese.

2.2.4 Struttura Finanziaria

In tabella si da una visione generale della situazione finanziaria delle medie imprese italiane. La percentuale di imprese gravemente problematica è relativamente

bassa considerando oltretutto che siamo in un periodo di crisi prevalentemente finanziaria ed è circa l'8%, in leggero aumento rispetto agli anni precedenti, quando mediamente si assestava su 6%. All' estremo opposto troviamo le imprese finanziariamente solide che sono aumentate passando dal 50,2% al 53,7%.

Tabella 7: *Struttura finanziaria delle medie imprese nel 2008 per area geografica*.

	Nord Est	Nord Ovest	Centro NEC	Centro Sud e Isole	Totale Italia
	in % del numero complessivo di società				
Struttura finanziaria:					
solide (*investment grade*)	57,9	54,5	44,7	45,5	53,7
intermedie	34,8	37,6	45,2	46,0	38,3
gravemente problematiche ...	7,3	7,9	10,1	8,5	8,0
Totale (*).....	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(*) La probabilità media di *default* (PD) è pari all'1,1%, corrispondente in via approssimata ad una valutazione BB.
Fonte: Elaborazioni riferite al 2008, basate sul modello di *scoring* R&S-Unioncamere, calibrato sui "tassi di decadimento" pubblicati dalla Banca d'Italia.

Nel 2008 il passivo a media e lunga durata rappresenta il 38,9% dell'indebitamento complessivo, se viene sommato al patrimonio copre poco più dei due terzi del capitale investito tangibile. Il capitale investito tangibile è finanziato per il 47% dal patrimonio netto e per il resto da debiti finanziari, prevalentemente verso banche. Le obbligazioni rappresentano il 10,3% del totale dei debiti finanziari a medio-lunga scadenza e ammontano al 2,1% del capitale investito tangibile. Il principale impiego del capitale continua ad essere il circolante che ne assorbe il 55,9%. La quota degli attivi immobilizzati è del 44,1%, una percentuale nettamente inferiore a quella rilevabile dai bilanci dei maggiori gruppi italiani (54,7%), da qui la prevalenza dei debiti a breve scadenza rispetto a quelli consolidati. La percentuale del capitale netto tangibile delle medie imprese sul capitale investito è del 46,8% e appare superiore anche a quella dei grandi complessi multinazionali europei che operano prevalentemente nel comparto manifatturiero (25,6%), ma inferiore a quella delle imprese italiane medio-grandi (53,3%), che comunque appartengono al movimento del quarto capitalismo. Altra caratteristica delle medie imprese è costituita dal fatto che il patrimonio copre interamente il valore degli attivi immobilizzati (Tabella 8).

Nel loro insieme le medie imprese non "soffrono" di una struttura finanziaria carente di mezzi propri; al contrario. Il modello aziendale definito proprio in funzione del loro *core business* (alimentari, beni per la persona e la casa, meccanica leggera) comporta

consumi bassi di capitale e ciò vale anche quando si introducono profili di internazionalizzazione.

Tabella 8: *Capitale investito e suo finanziamento nel 2008.*

	Industria manifatturiera			
	Medie imprese italiane	Imprese italiane medio-grandi (*)	Multinazionali europee (°)	Maggiori multinazionali italiane (°)
% sul capitale investito tangibile				
Debiti finanziari a breve	32,5	24,3	26,4	26,0
Debiti finanziari a m/l	20,7	22,4	48,0	45,1
di cui: obbligazioni (^)	*2,1*	*1,4*	*35,7*	*17,1*
Capitale netto tangibile	46,8	53,3	25,6	28,9
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
rappresentato da:				
Attivi immobilizzati	44,1	58,5	63,4	54,7
Attivi circolanti	55,9	41,5	36,6	45,3
di cui: liquidità	*11,3*	*7,5*	*24,9*	*23,9*
Capitale netto + debiti finanziari a m/l in % del capitale investito tangibile	67,5	75,7	73,6	74,0
Debiti finanziari a m/l in % dei debiti finanziari complessivi	38,9	48,0	64,5	63,4
Attivi circolanti – debiti finanziari a breve in % del capitale investito tangibile	23,4	17,2	10,2	19,3

(*) Dati relativi alle principali società manifatturiere italiane rilevate da Mediobanca (base *Dati cumulativi*, edizione 2010).
(°) Dati consolidati. *Fonte*: R&S (*Multinationals*, edizione 2010). I dati delle multinazionali europee escludono quelle italiane.
(^) Le obbligazioni delle multinazionali comprendono la quota a breve.

La solidità finanziaria delle medie imprese, che era rilevata da precedenti analisi, è quindi confermata.

2.2.5 Dipendenti

In un periodo dove il numero di addetti nell'impresa va via via calando è significativo come invece nella media impresa la variazione dei dipendenti tra gli anni 1999 e 2008 segni un più 16,9% contro il -7,3% della grande impresa. Il processo della forza lavoro nel corso degli anni è fortemente rallentato, ma è interessante analizzare come si siano comportate le imprese in questi ultimi anni di maggiore crisi (Tabella9).
Il turnover di cessazioni è assunzioni è molto maggiore nelle medie imprese che a fronte di una percentuale di cessazioni maggiore di un solo punto rispetto alle grandi hanno operato una politica di assunzioni maggiore di quasi due punti percentuali.

Tabella 9: *Turnover, cessazioni e assunzioni per classe di addetti nel 2010.*

	Turnover (1)	Assunzioni			Cessazioni		
		a tempo indeterminato	a tempo determinato	Totale	per altri motivi	per fine contratto a tempo determinato	Totale
	Imprese industriali						
Numero di addetti							
20 – 49	19,0	3,7	5,2	8,9	5,7	4,5	10,1
50 – 199	20,5	3,4	6,0	9,4	4,6	6,4	11,0
200 – 499	18,6	3,6	4,9	8,4	5,7	4,4	10,1
500 e oltre	16,0	3,1	3,7	6,8	5,5	3,7	9,2

2.2.6 Innovazione Tecnologica

Punto debole, se vogliamo considerarlo tale, delle medie imprese italiane è la bassa tecnologia dei loro prodotti. La presenza delle medie imprese italiane nei settori convenzionalmente definiti high-tech è scarsa, l'alta tecnologia copre appena il 3,7% del fatturato, contro il 9,2% dei maggiori gruppi italiani. Prevalgono le produzioni tradizionali a tecnologia bassa e medio-bassa dove i punti di forza, oltre che tecnologici, sono fondamentalmente di natura commerciale (tecniche e reti di vendita, pubblicità, design) e immateriali (marchi e brevetti). Le imprese medio-grandi, da un lato tendono ad assomigliare alle medie imprese, dall'altro mettono in evidenza un progresso sensibile nell'alta tecnologia.

Settori	Medie Imprese			Imprese medio-grandi (*)			Gruppi maggiori (*)		
	Fatturato	Export	VA netto pro-capite	Fatturato	Export	VA netto pro-capite	Fatturato	Export	VA netto pro-capite
	%	%	'000 euro	%	%	'000 euro	%	%	'000 euro
Alta tecnologia	3,7	3,6	62,6	8,3	6,3	81,2	9,2	12,1	69,0
Medio-alta tecnologia	26,3	36,4	62,0	28,3	39,4	59,9	62,7	66,7	42,7
Medio-bassa tecnologia	30,8	29,0	55,4	29,3	26,9	72,7	16,6	13,9	57,1
Bassa tecnologia	39,2	31,0	51,6	34,1	27,4	58,8	11,5	7,3	88,3
Totale	**100,0**	**100,0**	**56,3**	**100,0**	**100,0**	**64,4**	**100,0**	**100,0**	**56,1**

(*) Dati relativi alle principali società manifatturiere italiane rilevate da Mediobanca (base *Dati cumulativi*, edizione 2010).
Fonte: Elaborazioni basate su classificazioni OCSE (*OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, Oecd Publishing, 2009, p. 32).

Tra le medie imprese, le attività più avanzate riguardano principalmente le produzioni farmaceutiche (49 società), elettroniche (37), quelle degli strumenti e apparecchi di misurazione e controllo dei processi industriali (29), le apparecchiature radiotelevisive e di telecomunicazione (26) e quelle medicali e chirurgiche (18).

Il tasso annuo d'investimento (rapporto tra nuovi immobilizzi e consistenze a fine esercizio) si e` mantenuto tra il 10 e l'11% nel 1999-2002, scendendo intorno all'8%

negli anni successivi e al 7% nel 2008; la media del decennio (9,1%) e` comunque da ritenere elevata, di non molto inferiore a quella delle multinazionali europee (escluse le italiane e le energetiche), pari al 10,2%. Per l'insieme delle medie imprese, la spesa complessiva nei dieci anni rappresenta il 68% della consistenza degli immobilizzi lordi a fine 2008. Si può dunque ritenere che queste società abbiano realizzato negli ultimi anni importanti innovazioni di processo introducendo macchinari che incorporano le tecnologie più recenti. (Mediobanca 2011a)

Se pure la produzione tecnologica è bassa, nell'ultimo periodo c'è stata una forte propulsione alla ricerca e sviluppo. Circa il 65% delle imprese con oltre 50 dipendenti ha svolto tale attività tra il 2008 e il 2010.

In ultimo confronto con le imprese maggiori risulta che le imprese di medie dimensioni abbiano attuato investimenti tecnici netti maggiori nel'anno 2010. Qui sta uno dei tanti punti di forza di queste imprese, che riescono a rispondere prontamente alle sfide presentategli da quei nuovi attori dell' economia mondiale che vanno via via emergendo che, provenendo da paesi in via di sviluppo, riescono a immettersi nel mercato forti di un costo del lavoro relativamente basso.

Variazioni annuali degli investimenti delle imprese manifatturiere, 2010–2011

	2010
Numero di addetti	
20–49	11,6
50–199	2,1
200–499	0,4
500 e oltre	–7,5

2.3 L' Italia Bipolare

I dati parlano da soli, le medie imprese hanno avuto una crescita maggiore e hanno ottenuto risultati migliori se paragonati con quelli della grande industria.

La tabella 10 ci riporta ad una questione che sinora non è mai stata affrontata eccetto quando è stato descritto il metodo di indagine, cioè quello delle macro aree. Per l' Italia questa precisazione risulta inevitabile. I dati per le macro-aree sono stati elaborati anch'essi privilegiando i conti consolidati; le società e i gruppi di società sono stati classificati in base alla principale sede operativa; a questo scopo, le regioni sono state raggruppate mettendo in evidenza anche la ripartizione Nord Est Centro (NEC) dove sono state aggregate separatamente le imprese delle tre regioni dell'Italia centrale

appartenenti al NEC (Toscana, Marche e Umbria). Il Lazio e` stato invece aggregato con le restanti regioni (Centro Sud e Isole).

Tabella 10: *Variazione percentuale dello sviluppo nelle medie imprese italiane dal 2008 al 1999.*

	Fatturato						
	Totale	Italia	Esportazioni	Valore aggiunto	Dipendenti	MON	Risultato corrente
Medie imprese	**+70,1**	**+57,5**	**+96,6**	**+40,0**	**+16,9**	**+11,1**	**-11,4**
Nord Ovest	+69,8	+52,4	+104,8	+38,9	+13,0	+22,4	+4,7
NEC	+70,1	+60,3	+89,4	+43,4	+19,7	+12,6	-10,7
Centro Sud e Isole	+72,0	+64,8	+99,2	+27,5	+20,6	-42,3	-73,1
Grandi imprese (*)	+50,2	+36,1	+73,1	+24,7	-7,3	+48,7	+26,4
di cui: medio-grandi italiane	*+66,6*	*+51,6*	*+92,1*	*+30,2*	*+5,6*	*+12,2*	*+15,0*
gruppi maggiori italiani (°)	*+43,4*	*+25,2*	*+65,1*	*+15,2*	*-19,4*	*n.c.*	*+17,5*
a controllo estero	*+42,9*	*+31,5*	*+65,5*	*+26,0*	*-7,8*	*+46,5*	*+43,5*

MON = Margine operativo netto.
I dati del MON e del risultato corrente sono stati depurati dell'effetto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003, n. 266-2005 e n. 2-2009.
(*) Dati relativi alle principali società manifatturiere rilevate da Mediobanca (base *Dati cumulativi*, edizione 2010).
(°) La variazione del MON è stata omessa in quanto poco significativa.

L' Italia è sempre stato un paese bipolare, da una parte il nord, principale produttore ed esportatore, dall'altra il sud, che ha sempre costituito il problema del Mezzogiorno. Da sempre il mezzogiorno è stata la zona più arretrata d' Italia e tra le zone più arretrate d' Europa. Il caso italiano non è sicuramente assestante, si pensi ad esempio alla Germania che ritrova la sua parte debole nella zona Est, appartenente all' unione sovietica. Altri paesi invece, anche se non caratterizzati da bipolarismo hanno al loro interno zone più arretrate; il caso principe è la Francia nella quale tutto il circondario della regione centrale, dove è situata Parigi, è essenzialmente più povero. Tra tutte queste zone però il Mezzogiorno risulta essere quello con il minor peso economico per il proprio paese; la presenza di un relativamente basso numero di imprese e la storia che lo ha accompagnato sono sicuramente tra le cause principali.

LOCALIZZAZIONE DELLE MEDIE IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE NEL 2008

2.3.1 Nord Est

Ciò che ci interessa nell'analisi è capire quali aziende hanno ammortizzato meglio gli effetti della crisi. Riportiamo in tabella 11 gli indici di sviluppo che le medie imprese italiane del Nord Est hanno avuto tra il 1999 e il 2008.

I migliori sviluppi del fatturato si hanno in Trentino-Alto Adige (+75,5%), in Emilia-Romagna (+75,6%) e il migliore il Friuli Venezia Giulia (+82,2%); più basso invece il Veneto (+61,5%) al di sotto della media delle media imprese (Tabella 10) e che porta anche il totale del Nord Est al di sotto della media dell'universo delle imprese

intermedie nazionali. In tutte le regioni le medie imprese hanno comunque segnato livelli di sviluppo di fatturato più alti rispetto alla totalità delle imprese italiane.

Tabella 11: *Indici di sviluppo delle medie Imprese del Nord Est – Variazioni % 1999-2008*

	Fatturato						
	Totale	Italia	Esportazioni	Valore aggiunto	Dipendenti	MON	Risultato corrente
Veneto	+61,5	+50,3	+79,6	+39,5	+18,3	+8,6	-10,0
Trentino-Alto Adige	+75,5	+71,4	+83,5	+43,6	+27,0	-7,6	-16,3
Friuli Venezia Giulia	+82,2	+58,9	+132,3	+60,7	+21,9	+67,7	+38,6
Emilia-Romagna	+75,6	+68,3	+91,1	+44,5	+17,9	+19,1	-4,2
Totale	**+69,6**	**+60,1**	**+87,4**	**+43,3**	**+18,9**	**+15,3**	**-5,2**

N.B. - Elaborazioni su insiemi chiusi e su dati non consolidati. I dati del MON e del risultato corrente sono stati depurati dell'effetto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003, n. 266-2005 e n. 2-2009.

L'unica regione in cui si ha avuto un aumento anche del risultato corrente è il Friuli Venezia Giulia che segna un + 38,6%, in tutte le altre regioni si ha avuto un calo. Sempre il Friuli segna la maggiore variazione di valore aggiunto, la media di tutte le regioni è 3,3 punti percentuali più alta di quella delle medie imprese italiane.

I settori trainanti rimangono quelli del meccanico e del metallurgico che si oppongono hai più bassi risultati della carta e dei beni per la persona.

Rispetto al 1999 si ha una riduzione degli indici di redditività più o meno significativa in tutti i settori (Tabella 12).

L'aliquota fiscale media è risultata sempre minore di quella mediamente applicata al totale delle medie imprese italiane.

Il Nord Est si caratterizza per concentrare la sua produzione maggiormente nel settore del *made in Italy* che interessa il 69,4 % della produzione.

	Anno 2008			Variazione rispetto al 1999		
	MON/VA	VA/CI	ROI	MON/VA	VA/CI	ROI
Veneto	23,7	38,7	10,2	-6,9	-8,7	-5,3
Trentino-Alto Adige	23,0	36,8	9,6	-13,1	-3,2	-5,1
Friuli Venezia Giulia	20,0	38,9	8,6	0,7	-9,8	-1,6
Emilia-Romagna	22,8	34,2	9,0	-5,0	-4,9	-3,3
Totale	**23,0**	**36,6**	**9,5**	**-5,7**	**-6,7**	**-4,1**
Meccanico	26,5	46,9	13,7	-2,9	-8,2	-3,8
Metallurgico	27,5	32,9	9,6	-7,2	-7,5	-5,0
Chimico e farmaceutico	22,3	35,3	9,3	-3,3	-8,1	-3,5
Carta e stampa	18,0	35,7	7,6	-10,5	-24,2	-11,3
Beni per la persona e la casa	18,0	33,6	7,1	-15,6	-10,3	-8,4
Alimentare	22,8	25,1	6,6	-1,0	-1,0	-0,8
Altri settori	9,1	35,5	4,2	-12,0	-11,5	-5,9
Made in Italy	*23,0*	*37,3*	*9,6*	*-7,1*	*-6,1*	*-4,5*

N.B. - Elaborazioni su insiemi chiusi e su dati non consolidati. Gli indici sono stati resi omogenei concatenando le variazioni annuali al netto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003, n. 266-2005 e n. 2-2009.

MON = Margine operativo netto; VA = Valore aggiunto; ROI = [(MON+PF) / Capitale]; PF = Proventi finanziari (esclusi utili di cambio). Gli indici sono stati calcolati sul valore aggiunto allo scopo di evitare le possibili distorsioni derivanti dai complessi rapporti di fornitura e sub-fornitura che caratterizzano le aziende indagate.

Tabella 12: *Indici di redditività per area e per settore nel Nord Est.*

2.3.2 Nord Ovest

Tabella 13: *Indici di sviluppo delle medie Imprese del Nord Ovest – Variazioni % 1999-2008*

	Fatturato						
	Totale	Italia	Esporta-zioni	Valore aggiunto	Dipen-denti	MON	Risultato corrente
Piemonte e Valle d'Aosta	+52,8	+40,4	+75,5	+25,3	+10,9	-17,1	-41,0
Liguria	+91,3	+44,4	+419,9	+58,7	+17,8	+94,8	+89,5
Lombardia	+74,1	+56,0	+110,2	+42,5	+13,6	+33,0	+17,6
Totale	**+69,8**	**+52,4**	**+104,8**	**+38,9**	**+13,0**	**+22,4**	**+4,7**

N.B. - Elaborazioni su insiemi chiusi e su dati non consolidati. I dati del MON e del risultato corrente sono stati depurati dell'effetto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003, n. 266-2005 e n. 2-2009.

Anche se la Liguria è stata la regione che ha avuto una variazione di fatturato maggiore rispetto a tutte le altre regioni settentrionali, +91,3%, l'aumento totale delle regioni nord occidentali è stato anch'esso inferiore alla media segnando un + 69,8%. Migliori i risultati rispetto quelle più orientali; Liguria e Lombardia, vi è una variazione positiva rispettivamente di 89,5 e 17,6, mentre Piemonte e Valle d'Aosta segnano la variazione peggiore di tutte le regioni settentrionali -41%.

Si verifica anche per queste regioni una variazione negativa degli indici di redditività rispetto al 1999, la tassazione invece è maggiore rispetto a tutte le altre medie imprese.

Al contrario del Nord Est però, a migliori aumenti nel fatturato si associano peggiori aumenti del valore aggiunto che è di 1,1 punto sotto le medie imprese.

	Anno 2008			Variazione rispetto al 1999		
	MON/VA	VA/CI	ROI	MON/VA	VA/CI	ROI
Piemonte e Valle d'Aosta	23,4	41,7	10,9	-12,1	-8,3	-9,3
Liguria	24,1	36,7	9,8	4,4	-12,3	-0,6
Lombardia	26,7	38,2	11,4	-2,0	-7,6	-3,4
Totale	**25,9**	**38,9**	**11,2**	**-3,6**	**-8,0**	**-4,3**
Meccanico	28,3	47,1	14,6	-0,4	-9,0	-4,1
Metallurgico	30,6	32,1	11,0	3,0	-7,7	-1,7
Chimico e farmaceutico	24,1	36,2	9,8	-8,8	-10,0	-6,4
Carta e stampa	16,0	46,2	9,1	-17,4	-8,4	-9,9
Alimentare	25,4	29,6	8,4	-3,4	-2,6	-2,1
Beni per la persona e la casa	22,0	32,4	8,1	-8,7	-9,2	-5,9
Altri settori	24,0	41,4	11,6	-2,3	-5,2	-2,3
Made in Italy	*27,5*	*40,4*	*12,2*	*-2,0*	*-6,6*	*-3,1*

N.B. - Elaborazioni su insiemi chiusi e su dati non consolidati. Gli indici sono stati resi omogenei concatenando le variazioni annuali al netto delle rivalutazioni ex leggi n. 342-2000, n. 448-2001, n. 350-2003, n. 266-2005 e n. 2-2009.

MON = Margine operativo netto; VA = Valore aggiunto; ROI = [(MON+PF) / Capitale]; PF = Proventi finanziari (esclusi utili di cambio). Gli indici sono stati calcolati sul valore aggiunto allo scopo di evitare le possibili distorsioni derivanti dai complessi rapporti di fornitura e sub-fornitura che caratterizzano le aziende indagate.

Tabella 14: *Indici di redditività per area e per settore nel Nord Ovest.*

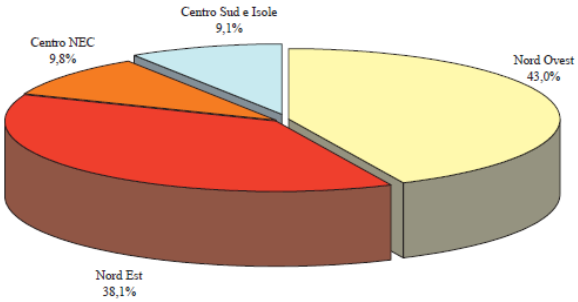
2.3.3 Le Tre Macro Aree in Insieme

Ciò che risulta interessante da questa breve analisi sulle regioni settentrionali è che la variazione dal fatturato è stata minore della media nazionale delle medie imprese (+70,1%). È lecito supporre che la variazione sia stata maggiore nelle imprese meridionali, vediamo in dettaglio.

Il 48% del valore aggiunto delle medie imprese ha origine nelle aree del NEC, principalmente nel Nord Est, il 43% in quelle del Nord Ovest ed il residuo 9% nelle regioni centro-meridionali. Il Centro NEC si caratterizza per l'alta quota di valore aggiunto nel comparto dei beni per la persona e la casa (34,4%). Nelle regioni del Centro Sud e Isole, come nel Nord Est, prevale il settore meccanico (32,9%) mentre l'insieme degli altri settori esclusi alimentari e beni per la persona supera il 25%.

Per quanto riguarda il *made in Italy* il Sud si assesta si assesta al secondo posto fra le tre macro aree di suddivisione, in quanto il 62,8% del valore aggiunto della sua produzione è proprio di questo settore contro il 67,4% del NEC e il 58,2% del Nord Ovest.

Ripartizione del valore aggiunto delle medie imprese italiane nel 2008



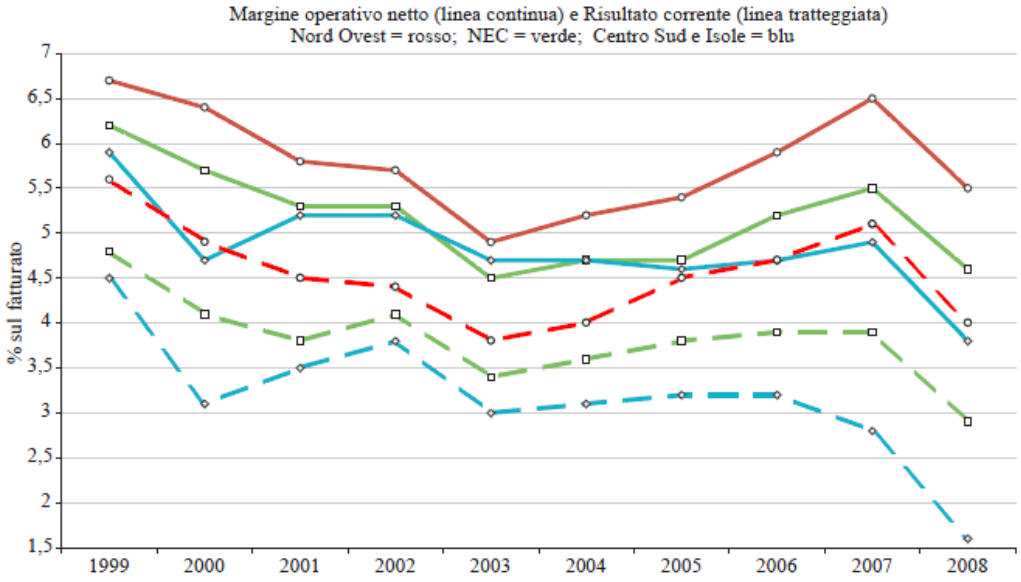
Il capitale investito è relativamente basso; dei 106 miliardi di euro investiti in totale da tutte le medie imprese industriali solo il 10% è nelle imprese meridionali contro le quote del 50% del NEC e il rimanente 40% nel Nord Ovest.

Il maggiore aumento di imprese finanziariamente solide si è avuto nel centro NEC (6,5%) e nel Sud e Isole (6,1%) che si contrappongono hai valori più modesti delle altre aree. Lo sviluppo del fatturato e dei dipendenti è assai elevato nel Centro NEC, fatturato +72,1% e dipendenti +22,4% tra il 1999 e il 2008, ed ha beneficiato di una ragguardevole componente estera(export +98,4%, così come nel Centro Sud e Isole, fatturato +72%, dipendenti +20,6% ed esportazioni +99,2%, dove e` favorevole anche lo sviluppo delle immobilizzazioni materiali lorde (+87,6%). Passando al valore aggiunto, il Centro NEC ha registrato lo sviluppo più consistente (+43,4%) seguito dal

Nord Est (+43,3%) e dal Nord Ovest (+38,9%). Nel valutare i consuntivi delle imprese del Centro Sud e Isole (valore aggiunto +27,5%) occorre considerare il peso relativamente maggiore del comparto alimentare, caratterizzato da bassi indici di valore aggiunto e da elevata intensità di capitale; da ricordare inoltre che la componente export rappresenta una frazione relativamente contenuta del giro d'affari centro meridionale (23,3% nel 2008) e si ragguaglia al 6% delle vendite all'estero di tutte le medie imprese italiane.

Non si vuole assolutamente dare una visione sbagliata del problema; la zona del mezzogiorno è sicuramente una zona arretrata nella quale c'è ancora molto da fare, lo scopo di questa analisi è solo quello di valutare, con i dati di bilancio chi ha avuto i trend di miglioramento più elevati.

Tendenza dei profitti delle medie imprese italiane



CAPITOLO 3
Riguardo i “limiti”

3.1 I Limiti delle Medie Imprese

I 500 addetti rappresentano il limite stabilito di norma per le medie imprese dalla Small Business Administration americana (che peraltro non distingue le ‘‘medie’’ se non col limite superiore e che per taluni settori porta tale limite addirittura al migliaio di addetti). Le soglie della media impresa stabilite dalla Commissione europea il 6 maggio 2003 ai fini della normativa comunitaria sono più basse: fatturato da più di 10 milioni a 50 milioni di euro, numero di addetti da 50 a 249, totale di bilancio da più di 10 milioni a 43 milioni di euro. Le imprese di dimensione inferiore sono denominate ‘‘piccole’’ e all’interno di queste si distingue la fascia delle ‘‘ridottissime dimensioni’’ (microimprese) che occupano meno di 10 addetti e registrano un fatturato e un totale attivo non superiori a 2 milioni di euro. Attuare quest’ ultima suddivisione in Italia, come visto, non sembrerebbe valorizzare abbastanza il ruolo delle medie imprese, ruolo di rilievo, che si sono meritatamente guadagnate nella storia del nostro paese. Nel considerare il gruppo delle imprese del quarto capitalismo sono state anche inserite inoltre quelle imprese che abbiamo definito medio-grandi poiché si caratterizzano per una maggiore affinità nei settori di produzione e per una maggiore somiglianza dei risultati oltre che degli aspetti finanziari e di governance. Cioè si considera tutto l’insieme di quelle imprese non troppo grandi, dinamiche, flessibili e in crescita che hanno assunto, per volerle indicare all’interno di un ben determinato movimento evolutivo dell’ industria, un modello di tipo Toyota e che sono il perno dell’economia italiana in quest’ultimo periodo. La massima di questo modello è: *“una squadra vincente combina un buon lavoro di gruppo con le capacità e il talento dei singoli”*. Taiichi Ohno (1912-1990) entrò in Toyota nel 1932 e fu il padre della produzione snella. Il Giappone, non avendo l’estensione territoriale dell’ America, non poteva farsi peso di industrie di tipo Fordista che presupponevano le grande dimensioni, la soluzione fu nell’ inventare un sistema più flessibile dove non tutto doveva avvenire nella stessa fabbrica che, al declino del fordismo, risultò essere lo schema vincente. L’ Italia oltre a ciò può contare sull’esperienza dei suoi distretti.

Che le medie industrie siano in crescita, che siano flessibili e dinamiche hai cambiamenti di domanda potendo contare su più gruppi di lavoro è stato appurato nella trattazione finora svolta.

3.2 Il Nanismo

Per quanto riguarda il "nanismo" del sistema produttivo italiano "è sicuramente un vincolo al rafforzamento della competitività internazionale", come viene spesso sostenuto, ciò non significa però che vi sia una dimensione ottimale di impresa e non è mai chiaro verso quale scala debbano crescere le imprese piccole e verso quale scala quelle medie. Inoltre la dimensione d'impresa non può essere vista semplicisticamente quale puro fenomeno organizzativo in sé, ma deve essere ricondotta al mercato che l'imprenditore ritiene di poter soddisfare e nel quale ritiene di potersi mantenere competitivo; la struttura produttiva tiene conto di ciò attraverso la complessa rete che lega tra loro le imprese a livello locale. Si dimentica che il successo dei prodotti di queste imprese, che operano prevalentemente nei settori dei beni per la cura della persona e della casa, nell'alimentare, nella meccanica e metallurgia dipende dalla qualità, dal servizio al cliente, dalla differenziazione e dalla personalizzazione, dalle conoscenze accumulate e sedimentate nei luoghi, dalla flessibilità dei prodotti per rispondere ai mutamenti esterni del mercato o per opporsi ai concorrenti, dalla snellezza della struttura produttiva che esternalizza alcune fasi della filiera (Venanzi 2012).

3.3 Governance e Stato

L'assetto familiare che caratterizza l'impresa italiana, viene condannato da molti come una fra le cause di maggiore debolezza delle nostre aziende nel confronto mondiale. Le critiche che più spesso le vengono rivolte riguardano la propensione della dirigenza famigliare a mantenere il controllo dell'impresa nel lungo periodo più che il perseverare il bene della stessa. Ciò porta la famiglia a perpetuare delle scelte che siano governate più dall' incertezza che dal rischio, quest' ultimo presente in maggior misura nelle politiche di esportazione, dove le regole sono dettate a livello internazionale e quindi molto più variabili, che a livello nazionale. I dati però contraddicono fortemente tale convinzione, bisogna ricordare che il quarto capitalismo è fondato su imprese che collaborano tra loro, che formano un gruppo tale da potersi

eguagliare e in certi casi superare le performance anche delle grandi imprese multinazionali estere. Le esportazioni italiane fanno capo sostanzialmente a due distinti insiemi:

1. un blocco di territori caratterizzati dalla presenza di imprese di grande dimensione, parte a capitale italiano, parte affiliate di multinazionali estere,

2. l'insieme dei sistemi locali organizzati per lo più distrettualmente spesso con una qualificata e importante presenza di medie imprese;

normalmente i grandi esportatori sarebbero imprese più frequentemente organizzate in capo ad *holding* finanziarie nelle quali la quota del controllo familiare è più bassa ma nel caso italiano vi è una tendenza del secondo blocco a prevalere; prescindendo dalla "qualità" delle *holding* (e quindi dalla presenza di conformazioni piramidali nel primo blocco, aspetto che peraltro rileva sulla competitività per i riflessi di fragilità finanziaria), la presenza di *holding* nel blocco costituito dai sistemi locali non corrisponde quasi mai a presunte "modernizzazioni" o aperture a capitali esterni, ma essenzialmente a diverse configurazioni degli assetti familiari indiretti.
Gli *assett* proprietari e di *governance* delle imprese e gli aspetti soggettivi sottostanti possono orientare la scelta verso un *mix* di fonti piuttosto che un altro, in funzione delle preferenze soggettive dei decisori. Ad esempio, agli effetti che la natura familiare della proprietà-*governance* dell'impresa può avere sulla scelta della struttura finanziaria che peraltro è risultata solida. Inoltre le imprese del quarto capitalismo sono in grado di generare risorse sufficienti a sostenere progetti espansivi e anche ambiziosi senza bisogno si diluire le quote di controllo (Colli 2002).
II considerare la famiglia come un fattore di regressione per l'impresa si scontra con l'evidenza dei fatti che è poco confutabile. L'unico grande complesso manifatturiero di questo paese, avente tuttora una dimensione mondiale, si caratterizza per un assetto di controllo familiare, mentre le imprese cosiddette manageriali (Montedison, Snia e, da un certo momento in avanti, Olivetti) si sono sostanzialmente estinte. Non pare dunque la famiglia il problema centrale, ma il rapporto tra chi esercita il controllo e chi gestisce le operazioni; in altri termini, si tratta di un problema di *governance*, ovvero delle norme (scritte nei codici, ma anche derivate dalle consuetudini di un mercato forse troppo ristretto) che la costituiscono (Coltorti 2011). Per quanto limitate dai vincoli imposti dalla finanza pubblica, le risorse destinate agli incentivi alle imprese sono in Italia cospicue; tuttavia, gran parte delle misure succedutesi nel tempo non sembra aver raggiunto gli obiettivi prefissati, sia per le manchevolezze del disegno sia per l'assenza di stabilità degli interventi. Questa variabilità normativa ha contraddistinto anche la

politica tributaria italiana nei confronti delle imprese, sottoposta a tre riforme di orientamento opposto in un lasso di tempo molto limitato. Il livello elevato del prelievo fiscale sulle imprese incide sull' attività di accumulazione e sulla competitività. Il problema sta nelle imperfezioni dei mercati finanziari (imposte, costi di dissesto/fallimento, costi/benefici di agenzia del debito, asimmetrie informative, ecc.), che creano opportunità di valore per le imprese. A titolo di esempio, in tutti i regimi fiscali del mondo, il debito presenta un vantaggio fiscale (che può essere di maggiore o minore entità) rispetto al capitale di rischio. Il problema sta quindi nelle norme dettate dalla classe dirigente non dagli imprenditori che hanno reagito il più delle volte con sacrifici all' impoverimento delle idee dei grandi, creando imprese che reggono alla competizione delle multinazionali giganti.

Riprendendo il caso del mezzogiorno, non è l'industria in se il problema. Abbiamo visto che anche in questo periodo di crisi si è comportata bene, anche se nei prestiti alla manifattura si verifica un travaso dal sud-isole al nord di circa mezzo punto % del totale. Significherebbe che la riduzione dei prestiti alla manifattura è avvenuto tutto a carico delle imprese del mezzogiorno (Venanzi 2009).

Il problema, anche se da considerare minoritario rispetto ad altri ben noti, è la mal gestione delle risorse che vengono elargite a queste zone da anni. Sostanzialmente non può e non deve essere il credito bancario a risolvere difficoltà che sono di natura reale, vanno cambiate le norme che regolano i rapporti tra imprese, mercati e fonti in generale.

3.4 Il "Motore dello Sviluppo"

Possiamo ritenere che il quarto capitalismo, anche in quanto prevalente evoluzione dell' assetto distrettuale, sia un "nuovo motore dello sviluppo" italiano grazie a tre aspetti specifici:

1. fondandosi largamente sui sistemi locali, e costituendone la logica trasformazione nei nuovi contesti globali, esso mantiene molto ampia la platea degli imprenditori, garantendo un potenziale molto vasto per l' espressione delle nuove idee che producono le invenzioni e quindi il progresso tecnico;

2. l "nuovo motore" si basa su una nuova organizzazione della produzione che insiste su "sistemi" di imprese; la struttura è flessibile dal lato della manifattura, è finanziariamente *capital saving* e risulta solido patrimonialmente; viene

superato il collo di bottiglia che limiterebbe altrimenti, per scarsità di mezzi finanziari, la possibilità di raggiungere scale produttive elevate. L"insistenza sulla specializzazione a livello di fabbrica e sulla nicchia a livello di vendita assicura l' appropriazione dei rendimenti crescenti generati dallo sviluppo delle innovazioni;

3. la nuova organizzazione è "nonrival" (non escludente) poiché è assumibile da ogni nuovo entrante nel mercato; assicura dunque il ricambio degli "uomini nuovi" che esprimono le idee da cui nascono i nuovi beni; ma le nuove idee portano a produrre beni "rival" poiché i mercati di nicchia configurano regimi di concorrenza monopolistica.

Conclusioni

Nel confronto tra i dati delle medie e delle grandi imprese italiane è emersa la maggiore incapacità di quest'ultime nell' affrontare la crisi recente; i tassi di crescita delle medie imprese sono maggiori e sono il motivo che porta a considerarle uno dei fattori possibili alla ripresa dell'economia italiana.

Con la trattazione non si è mai voluto mettere in dubbio l' importanza che la grande impresa possa avere per un Paese; anche se è emerso che questo ruolo di rilievo è stato acquisito da quelle medie imprese riunite nei distretti industriali. E' pur vero che la mancanza di grandi imprese limita l' attività di ricerca e sviluppo che avviene in concomitanza con lo Stato, ma di fronte alla crisi che sembra inarrestabile della grande impresa italiana è forse più opportuno che lo Stato inizi a puntare sulla crescita delle medie imprese. Queste infatti sono forti di una *governance* di tipo familiare che in modo lungimirante si è appoggiata a manager esterni i quali la consigliano e istruiscono dei manager preparati, all' interno della famiglia stessa, che possano perpetuare il lascito. Lo Stato ha iniziato a impegnarsi in questo con gli ultimi provvedimenti presi, quello che ora manca è un apporto da parte anche delle imprese stesse alla vita politica; la mancanza di rapporti con lo Stato e il non far sentire, se non in maniera modesta, la propria voce potrebbe risultare dannoso sia per l' impresa che per lo stesso Paese.

La crescita dimensionale va quindi ricercata, ma nei tempi e nelle condizioni che gli imprenditori del quarto capitalismo ritengono migliori; fermo restando che visti i risultati ottenuti, visti gli sviluppi che si stanno attuando nella filosofia di produzione e visto il declino che la grande impresa italiana sembra continuare ad avere nel dna, questa crescita dimensionale non deve essere una prerogativa fondamentale.

Bibliografia

Banca d' Italia 2011, *supplementi al bollettino statistico, anno 2010*, 28 Luglio

Becattini G., 1998, "*Distretti industriali e made in Italy*", Bollati Boringhieri, Torino;

Becattini G., 2000, "*Dal distretto industriale allo sviluppo locale*", Bollati Boringhieri, Torino;

Bianchi P., 2002, "*La rincorsa frenata"*, il Mulino, Bologna;

Bianco M., 2003, *"L' industria italiana"*, il Mulino, Bologna;

Coltorti F., 2004, "*Le multinazionali europee e italiane: vizi e virtu dalla fine degli anni ottanta ad oggi*";

Coltorti F., 2009, "Investire nella crisi", *Impresa & Stato*, 86;

Coltorti F., 2011, "*L'industria italiana tra declino e trasformazione: un quadro di riferimento*", www.siecon.org;

Colli A., 2002, "Il quarto capitalismo", il Mulino Bologna;

De Cecco M., 2004, "Alle radici dei problemi dell' industria italiana nel secondo dopoguerra", *Rivista italiana degli economisti*;

Gallino L., 2008, "Il lavoro delle aziende e la produttività", *La Repubblica*;

Istat 2011, *Struttura e competitività delle imprese, anno 2009*, 27 Ottobre;

Istat 2010, *Struttura e competitività delle imprese, anno 2008*, 27 Ottobre;

Istat 2009, *Struttura e competitività delle imprese, anno 2007*, 20 Ottobre;

Mediobanca (Ufficio studi), 2008, "Riflessioni su "*Come sta cambiando l' Italia*"", Mediobanca, Milano;

Mediobanca, 2008, "Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano", Mediobanca, Milano;

Mediobanca 2011a, *Dati cumulativi di 2030 società italiane*;

Mediobanca (Area Studi), 2011b, *Il quarto capitalismo: nuovo motore dello sviluppo italiano*, Aspen Institute Italia, www.aspeninstitute.it;

Mediobanca Unioncamere 2011c, *Le medie imprese industriali italiane (1999-2008)*;

Mediobanca Unioncamere 2011d, *Le medie imprese industriali italiane del Nord Est (1999-2008)*;

Mediobanca Unioncamere 2011e, *Le medie imprese industriali italiane del Nord Ovest (1999-2008)*;

Nardozzi G., 2004, “Miracolo e declino. *L’Italia tra concorrenza e protezione*”, Laterza, Bari;

R&S 2011, *Multinationals: financial aggregates (375 companies);*

Turani G., 2006, “Il decollo del quarto capitalismo”, *Affari & Finanza – La Repubblica;*

Venanzi D., 2009, “*I falsi miti sull’ indebitamento delle imprese italiane*”, economia e politica, www.economiaepolitica.it;

Venanzi D., 2012, “Come hanno reagito le imprese italiane alla crisi?”, www.controlacrisi.org;

Sitografia

www.aspeninstitute.it

www.bancaditalia.it

www.controlacrisi.org

www.economiaepolitica.it

www.ilsole24ore.com

www.istat.it

www.mbres.it

www.repubblica.it

www.siecon.org