



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"**

**CORSO DI LAUREA MAGISTRALE / SPECIALISTICA IN
ECONOMIA INTERNAZIONALE**

TESI DI LAUREA

**SOLO I MIGLIORI SOPRAVVIVONO? EVIDENZE DAL NORD
D'ITALIA NEGLI ANNI DELLA CRISI
*ONLY THE BEST SURVIVE? EVIDENCE FROM NORTH OF ITALY
DURING THE CRISIS***

RELATORE:

CH.MO PROF. CALOFFI ANNALISA

LAUREANDO: VIALE DAVIDE

MATRICOLA N. 1106308

ANNO ACCADEMICO 2015 – 2016

Il candidato dichiara che il presente lavoro è originale e non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere.

Il candidato dichiara altresì che tutti i materiali utilizzati durante la preparazione dell'elaborato sono stati indicati nel testo e nella sezione "Riferimenti bibliografici" e che le eventuali citazioni testuali sono individuabili attraverso l'esplicito richiamo alla pubblicazione originale.

Firma dello studente

Indice

Introduzione	3
Capitolo 1. Cause della crisi e cleansing effect	5
Capitolo 2. Evidenze dall'Italia	13
2.1 Imprese con un basso livello di produttività e redditività	14
2.2 Settori tradizionali e maturi	17
2.3 Crisi e dimensione d'impresa	21
2.4 Intangible assets	27
2.5 Imprese familiari e artigiane	28
2.6 Sopravvivono le giovani o le meno giovani?	29
2.7 GVC	29
2.8 Imprese esportatrici	33
2.9 Scarsa liquidità e incapacità di pagare i debiti	35
2.10 Le condizioni delle imprese sopravvissute	44
Capitolo 3. Il caso Nord d'Italia	47
Conclusioni	65
Bibliografia	67
<i>Ringraziamenti</i>	69

Introduzione

Come è ampiamente risaputo, la crisi che ha colpito l'intero sistema economico mondiale, ha inciso in misura notevole sulla sopravvivenza delle imprese, molte delle quali sono state costrette a cessare la propria attività a causa della grave situazione finanziaria venutasi a creare. Quali aziende sono state costrette ad uscire dal mercato e quali invece sono riuscite a mantenere o implementare la propria produttività?

Nel primo capitolo si è stata fornita una presentazione generale della questione, e si è introdotto il cosiddetto "cleansing effect", concetto coniato dagli economisti Caballero e Hammour (1991) che caratterizzerà l'intero lavoro, secondo cui le imprese molto produttive e performanti prima o all'inizio di una recessione economica rimangono nel mercato, mentre le aziende con risorse poco efficienti sono destinate ad essere rimpiazzate da altre.

Nel secondo capitolo la questione è stata limitata al territorio nazionale ma non è stato constatato solamente se si sia verificato un cleansing effect: sono stati analizzati anche altri fattori che possono avere inciso in misura maggiore o minore nella sopravvivenza delle imprese durante la crisi economica, come ad esempio la scarsa liquidità e l'incapacità di far fronte ai debiti.

Il terzo capitolo si basa interamente su un'analisi empirica effettuata sulle imprese del Nord d'Italia, specificatamente ai settori caratterizzanti il made in Italy. Gli anni presi in considerazione sono stati il 2007 e il 2014: si è cercato di verificare se effettivamente le imprese con una produttività più alta della media abbiano registrato una probabilità di sopravvivenza maggiore rispetto alle aziende meno prolifiche.

Capitolo 1. Cause della crisi e cleansing effect

Nel primo capitolo verrà esaminata la crisi che ha colpito l'economia mondiale a partire dal 2007 e si cercherà di capire quello che successivamente sarà esaminato anche nei capitoli successivi, ovvero la situazione economico-finanziaria delle imprese sia prima della recessione, sia durante, in modo da comprendere se le imprese che sono state costrette ad uscire dal mercato fossero già poco produttive prima della crisi o siano stati altri fattori a determinarne il fallimento.

In questa sezione l'analisi sarà a livello globale e saranno considerati alcuni capisaldi della letteratura economica, che fungeranno da base per il proseguo delle osservazioni riguardanti l'Italia nel secondo capitolo, e il Nord d'Italia nel terzo, che prenderà in esame alcuni settori rappresentativi del Made in Italy.

Nel cominciare tale lavoro, è essenziale accennare brevemente le cause che hanno comportato l'inizio di una crisi economica a livello globale che tuttora non conosce una fine.

Le cause della crisi

Molti tra gli economisti associano l'inizio della crisi con lo scoppio della bolla immobiliare negli Stati Uniti d'America, dalla quale poi vi è stata una reazione a catena che ha contagiato l'economia mondiale. Le banche statunitensi hanno concesso mutui "subprime", ovvero crediti ad un tipo di clientela non particolarmente abbiente; ciò ha determinato numerose insolvenze da parte di questi tipi di debitori, causando gravissimi problemi al sistema bancario statunitense. Il tutto però non si è limitato ai mutui subprime: si è creata una situazione di crisi di liquidità generale che ha coinvolto il mondo bancario.

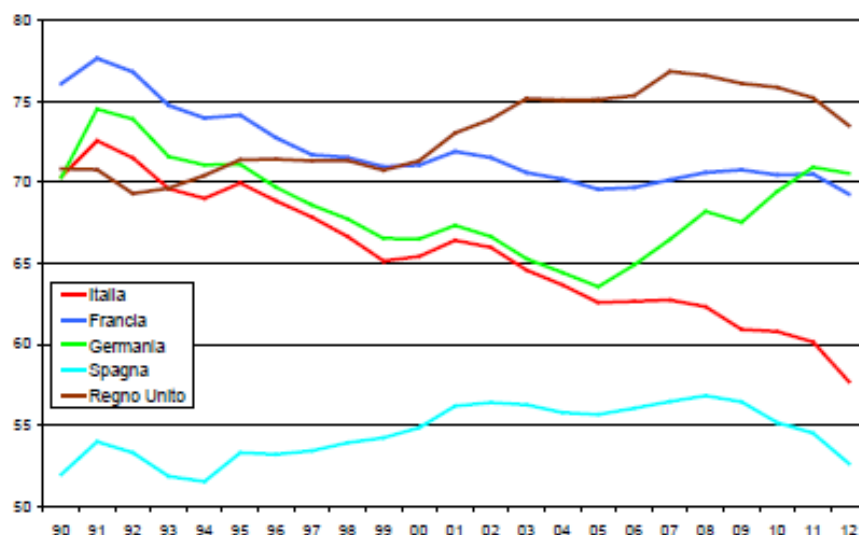
Il simbolo dello scoppio della crisi è certamente il fallimento di Lehman Brothers: quest'ultima era una società attiva nei servizi finanziari a livello globale, e anch'essa fu vittima della crisi dei mutui subprime. Inutile affermare che tali eventi abbiano inciso notevolmente nella fiducia verso le istituzioni di credito, le quali col tempo si sono rivelate sempre più restie nel concedere prestiti ad imprese ed individui, a causa dell'alto tasso di insolvenza verificatosi con i mutui immobiliari.

Ciò ha inciso in modo determinante sull'intero sistema finanziario mondiale.

I consumi sono drasticamente diminuiti e la situazione patrimoniale e finanziaria delle imprese si è aggravata, per ciò molte di esse si sono dimostrate insolventi verso i propri creditori.

La produzione industriale ovviamente ne ha risentito in maniera rilevante, così come il PIL nazionale (Accetturo et al., 2013).

Figura 1. Andamento del PIL pro capite nei principali paesi europei



Fonte: <http://www.conference-board.org/data/economydatabase>.

Vi è un interessante articolo di Nicolas Petrosky-Nadeau (2013) sulla crisi del credito, nel quale viene evidenziato il fatto che la recessione abbia comportato un calo della produzione, dell'occupazione ma un inusuale incremento nel Total Factor Productivity (TFP), e considera vari fattori che hanno caratterizzato la recessione cominciata nel 2008.

Il primo elemento preso in considerazione da Petrosky-Nadeau (2013) è un fattore già accennato in precedenza, ovvero lo shock, un qualcosa di inaspettato che ha colto di sorpresa, e impreparata, l'economia globale. Tra le peculiarità della recessione sono considerati, oltre all'incremento del TFP a fronte di una calo della produzione e dell'occupazione, anche l'aumento dei salari reali, particolare avvenuto tra settembre 2008 e luglio 2009.

L'elemento che però è risultato essere il più sorprendente nella recessione è stata la perdita dei posti i lavoro: a differenza di quanto si possa pensare, l'incremento della disoccupazione è stato causato principalmente dalla riduzione del numero di lavoratori nelle imprese ancora in vita durante la crisi economica, piuttosto che da quelle che sono state costrette alla cessazione dell'attività.

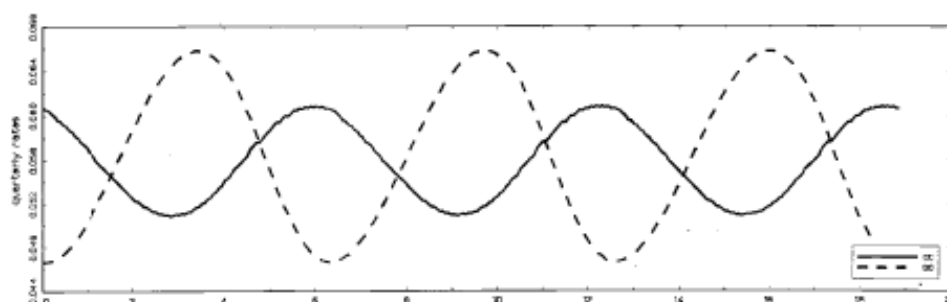
È importante però ricordare come la TFP che viene analizzata nel contributo di Nicolas Petrossky-Nadeau (2013) è un qualcosa di più complesso rispetto all'analisi che sarà proposta successivamente: nel capitolo 3 la produttività considerata sarà data semplicemente da valore aggiunto per addetto, mentre la Total Factor Productivity ingloba anche altri fattori quali ad esempio la capacità del manager, l'innovazione e le tecniche adottate dall'impresa.

Dopo una breve presentazione della crisi e delle cause che hanno portato alla recessione, è necessario cominciare questo lavoro partendo da uno dei capisaldi della letteratura economica, che caratterizzerà l'intera analisi.

Il contributo in questione è intitolato "The cleansing effect of recessions", scritto nel 1991 dagli economisti Ricardo J. Caballero e Mohamad L. Hammour.

Come si evince dal titolo, l'argomento principe di tale lavoro è il cosiddetto "cleansing effect": gli autori in quest'opera analizzano la reazione dell'economia alle variazioni cicliche nella domanda in un modello di "creative destruction". Caballero e Hammour (1991) affermano che, con una continua innovazione di prodotto e di processo, le unità di produzione che incorporano le tecniche più recenti sono create costantemente, mentre quelle "antiquate" sono eliminate. Si genera così un business cycle con una continua creazione e distruzione. Le imprese poco produttive durante una recessione sono quindi destinate a non sopravvivere (Fig. 2, Caballero, Hammour, 1991).

Figura 2. Creation e destruction



Fonte: The Cleansing effect of recession, Caballero j. , Hammour L.

— = creation
 - - - = destruction

Nonostante ciò, le unità di produzione che, in caso di recessione, hanno un'elevata probabilità di essere non profittevoli e quindi di essere destinate alla distruzione, possono non soffrire dell'impatto della crisi: questa situazione si verifica quando la recessione è in parte accompagnata da una riduzione del tasso di creazione.

Nel caso estremo, che ha luogo quando il costo di creazione è costante e indipendente dal tasso, la creazione accompagnerà pienamente le fluttuazioni della domanda e la distruzione non avrà reazione.

Sebbene questo contributo sia datato e antecedente la crisi attuale, è innegabile che gli argomenti trattati all'interno di esso siano di estrema attualità, ed è per questo motivo che

molti economisti hanno identificato “The cleansing effect of recessions” come un punto di partenza per le loro analisi.

La questione che caratterizzerà tutto il lavoro sarà quello di capire se c'è stato effettivamente un cleansing effect: quindi sono state le imprese che erano già poco produttive prima della crisi economica a morire? O altri fattori hanno inciso nella fuoriuscita dal mercato di molte di esse?

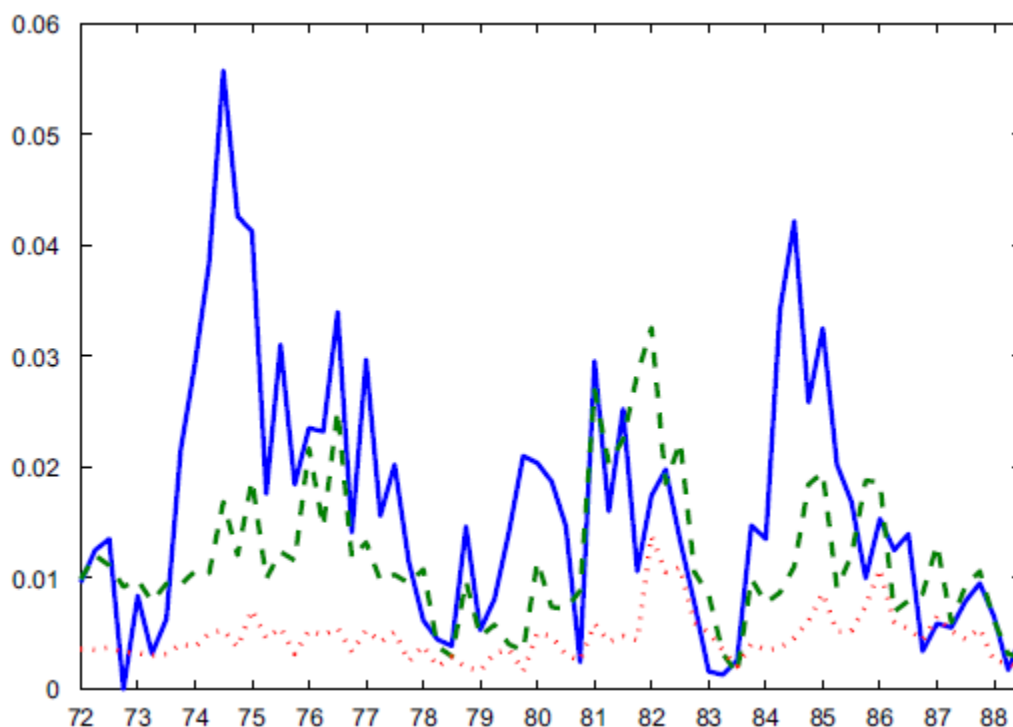
Tra gli autori che hanno preso spunto dalla riflessione di Caballero e Hammour (1991) e che hanno analizzato la crisi con un occhio di riguardo alla situazione economica delle imprese, merita attenzione Min Ouyang (2009).

In un suo contributo intitolato “The scarring effect of recessions”, l'economista argomenta sul come la recessione influenzi l'allocazione delle risorse. Nel rispondere a questo quesito, Ouyang (2009) cita inizialmente ciò che Caballero e Hammour (1991) avevano analizzato, ovvero il cleansing effect, quindi l'eliminazione, durante la recessione, delle tecniche più datate in favore di nuove unità di produzione: un'idea di questo genere ipotizza quindi un'uscita dal mercato delle imprese meno produttive.

L'economista però considera altre fonti che non identificano il cleansing come l'effetto principale che influenza maggiormente l'allocazione delle risorse.

Nel cominciare ad analizzare modi alternativi nei quali la crisi condiziona l'allocazione delle risorse, si consideri la figura 1, utilizzata dalla stessa Ouyang (2009), che illustra i tassi di uscita delle imprese del settore manifatturiero negli Stati Uniti d'America nel periodo di recessione compreso tra l'anno 1972 l'anno 1988. Questa ricerca è frutto del lavoro di Da Baden-Fuller (1989).

Figura 3. Settore manifatturiero in USA (1972-1988)



Fonte: dati da Davis et al. (1996).

- = Imprese con vita inferiore ad 1 anno
- - = Imprese con vita compresa tra 1 e 10 anni
- ... = Imprese con vita uguale o superiore a 10 anni

L'interpretazione del grafico mette in evidenza una teoria che cozza contro gli ideali del cleansing effect concepiti da Caballero e Hammour (1991).

Dall'analisi effettuata, Baden-Fuller promuove diverse osservazioni che sono ampiamente riscontrabili considerando i valori che il grafico presenta. Innanzitutto è possibile notare, e questo è il punto che Ouyang (2009) considera più importante nel suo studio, che la recessione influenza in modo sproporzionale le imprese nei primi anni di vita, in particolare la crisi sembra colpire in modo grave le aziende che stanno muovendo i primi passi sul mercato. Dalla figura è evidente come la linea blu continua, che rappresenta le imprese con una vita inferiore ad un anno, presenti sempre un tasso di uscita decisamente elevato rispetto soprattutto alla linea rosa punteggiata, che identifica le imprese consolidate con più di dieci anni di esperienza nel settore.

Ciò che però è necessario considerare maggiormente, in virtù del anche del lavoro che sarà effettuato in particolare nel capitolo 3, è il fatto che le imprese che falliscono non sono sempre quelle meno produttive. Questa conclusione si discosta leggermente dal concetto di Caballero

e Hammour (1991): Ouyang (2009) infatti introduce un altro elemento, lo scarring effect, che secondo l'economista stessa compensa il cleansing effect: la recessione che distrugge le imprese giovani incide sull'economia, non permettendo alle aziende nuove e innovative di raggiungere il massimo potenziale. Entrambi gli effetti hanno luogo attraverso l'uscita delle imprese non profittevoli.

Quindi secondo la teoria di Ouyang (2009) l'impatto generale della recessione sull'allocazione delle risorse è determinato dalle relative forze dello scarring effect e del cleansing effect.

Per definire concretamente lo scarring effect, Ouyang (2009) considera il ciclo di vita di un'impresa: essa inizialmente avvia la propria attività con un basso livello di knowledge che però col tempo sarà costantemente innalzato, e le entrate determineranno se l'azienda stessa ha una buona o cattiva produttività. Durante la recessione però, la profittabilità decresce, di conseguenza una "good firm" che vuole sopravvivere, è costretta ad uscire dal mercato, interrompendo il processo di apprendimento. Quindi lo scarring effect può essere identificato nella riduzione di buone imprese che comporta una diminuzione della produttività media.

La conclusione a cui giunge Ouyang (2009) è differente rispetto al pensiero di Caballero e Hammour(1991): l'economista sostiene l'esistenza di un cleansing effect durante la recessione, ma tale effetto non solo è compensato da uno scarring effect ma è anche dominato da quest'ultimo.

In definitiva quindi si può affermare che, seguendo la filosofia di Ouyang (2009), la recessione comporta una sostituzione di tecniche datate con altre più nuove e innovative, quindi una sopravvivenza delle imprese più produttive, ma anche, e soprattutto, un'uscita dal mercato di "good firms" che riduce notevolmente la produttività media.

Il contributo iniziale di Caballero e Hammour (1991), come già accennato in precedenza, si basa su evidenze empiriche che derivano da recessioni del passato, quindi tali considerazioni possono essere interpretate in modo diverso nella crisi attuale.

Al fine quindi di avere una visione più recente della crisi, è opportuno considerare uno studio effettuato da Daron Acemoglu (2009), in piena recessione economica, dove sono analizzate una serie di problematiche che sono state trascurate ma che hanno inciso notevolmente nello sviluppo della crisi.

Acemoglu (2009) identifica diversi fattori che non sono stati riconosciuti prima della crisi: egli afferma che l'economia capitalista vive un vuoto istituzionale dove miracolosamente i mercati sono in grado di monitorare i comportamenti opportunistici; non si è data quindi

un'importanza rilevante alle istituzioni e questa problematica non è stata affrontata sia dai singoli individui e sia dai policymakers.

Un ulteriore elemento preso in esame da Acemoglu (2009), è il fatto che il mondo economico, non riponendo fiducia negli individui, soprattutto quando l'informazione risulta essere imperfetta, avrebbe dovuto affidarsi alle grandi imprese, poiché esse, a differenza dei singoli, sono in grado di monitorarsi autonomamente attraverso il cosiddetto "reputational capital".

La terza problematica è quella che più riguarda da vicino questo lavoro di tesi poiché si ricollega alla filosofia di Caballero e Hammour (1991): Acemoglu (2009) afferma che gli economisti erano convinti che la volatilità fosse giunta al termine; si pensava quindi che attraverso nuove tecnologie e metodi di comunicazione fosse possibile controllare i "business cycles"; vi era una visione decisamente ottimistica che poi nella realtà si è rivelata inefficace.

Acemoglu (2009) afferma che la creative destruction si verifica a livello micro ma non in toto: molte aziende sono di grandi dimensioni e la sostituzione del loro core business da parte di nuove imprese e da nuovi prodotti avrà conseguenze aggregate. Inoltre le tecnologie di carattere generale sono condivise da diverse aziende che appartengono anche ad ambiti lavorativi diversi, quindi il fallimento e la potenziale sostituzione avrà ulteriori ramificazioni, e il fenomeno si espanderà.

Vi è un altro elemento da considerare: le imprese e gli individui prendono decisioni in un contesto di informazione imperfetta, con un learning che si basa soprattutto su esperienze passate.

Si viene a creare di conseguenza un sistema di apprendimento che comporta una correlazione comportamentale tra gli agenti economici, i quali quindi estenderanno il principio di creative destruction dal mondo micro al macro.

Dalle analisi effettuate si può comprendere che tra i vari economisti esistono varie correnti di pensiero riguardo la crisi economica e le sue conseguenze sulla sopravvivenza delle imprese. Rimane inconfutabile il fatto che la riflessione proposta da Caballero e Hammour (1991) sia attuale, in quanto, come sarà spiegato nel capitolo successivo, una produttività di basso livello inciderà nella vita delle imprese.

L'approfondimento nel capitolo successivo però non si limiterà a questo fattore, ma si estenderà ad altri elementi che hanno caratterizzato la crisi economica.

Capitolo 2. Evidenze dall'Italia

Nel secondo capitolo il campo si restringe: questa seconda parte ha lo scopo di inquadrare la situazione nei confini italiani, ovviamente tenendo in ogni caso in considerazione quelle che possono essere possibili comparazioni col mercato europeo e internazionale. Ci si avvicina quindi sempre di più all'analisi empirica che caratterizzerà il terzo capitolo, e che prenderà in esame i settori del Made in Italy del Nord d'Italia.

L'argomento che sarà analizzato per primo sarà il processo di selezione tanto auspicato da Caballero e Hammour (1991): l'analisi permetterà di capire se nel territorio italiano (con focus in particolare riguardo la Toscana) si è verificato un cleansing effect, quindi se le imprese che si sono dimostrate più produttive e innovative sono sopravvissute alla crisi, oppure se vi sono stati altri tipi di effetti che hanno caratterizzato la recessione economica.

Per procedere con l'analisi riguardante la realtà italiana, è necessario inoltre considerare non solo il lavoro svolto da Caballero e Hammour (1991), ma affiancare ad esso anche un interessante contributo realizzato da Marco Mariani, Elena Pirani e Elena Radicchi (2012).

Nel loro lavoro intitolato "Dinamiche di selezione nell'industria manifatturiera durante gli anni della crisi: alcune evidenze su microdati" (2012) si è analizzata la situazione delle imprese manifatturiere, durante la crisi economica, prendendo in considerazione la Toscana, una delle regioni che rappresenta al meglio i settori del Made in Italy.

La questione viene quindi ampliata e non si limita a verificare se le aziende più produttive sono riuscite a sopravvivere a differenza delle meno performanti: sono considerati altri fattori e caratteristiche che hanno inciso sulla uscita dal mercato delle imprese.

Il contributo in sintesi afferma che a risentire maggiormente della crisi sono stati i settori tradizionali e maturi e le imprese con un basso livello di produttività, e qui vi è il nesso con il pensiero di Caballero e Hammour (1991), ma esamina anche altri fattori che hanno inciso negativamente, quali ad esempio la scarsa liquidità delle imprese e la difficoltà di accesso al credito. L'analisi conclusiva si concentra invece sulle condizioni delle aziende che sono sopravvissute.

In questo capitolo si cercherà di approfondire tali aspetti: come appena descritto alcuni di essi riguarderanno direttamente la questione centrale, ovvero il cleansing effect, altri invece considereranno altri fattori che hanno caratterizzato la crisi economica.

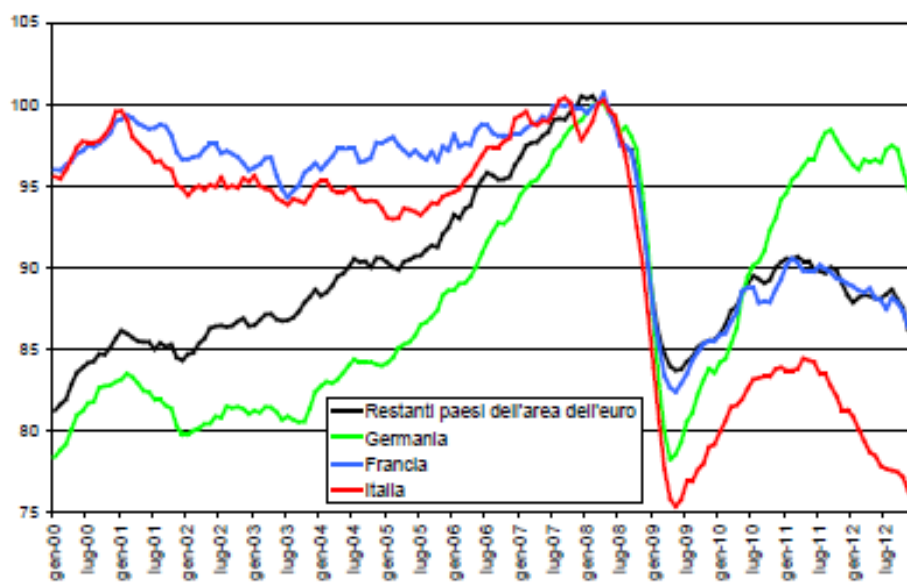
L'analisi effettuata da Mariani, Pirani e Radicchi (2012) sarà affiancata da alcuni contributi che comprenderanno l'intero territorio nazionale.

2.1 Imprese con un basso livello di produttività e redditività.

È essenziale cominciare l'analisi con l'argomento che più si avvicina al contesto inquadrato nel primo capitolo, ovvero la produzione delle imprese.

È opportuno contestualizzare la situazione italiana della produzione per poi focalizzarsi nel lavoro di Mariani, Pirani e Radicchi (2012).

Figura 4. Indice generale della produzione industriale

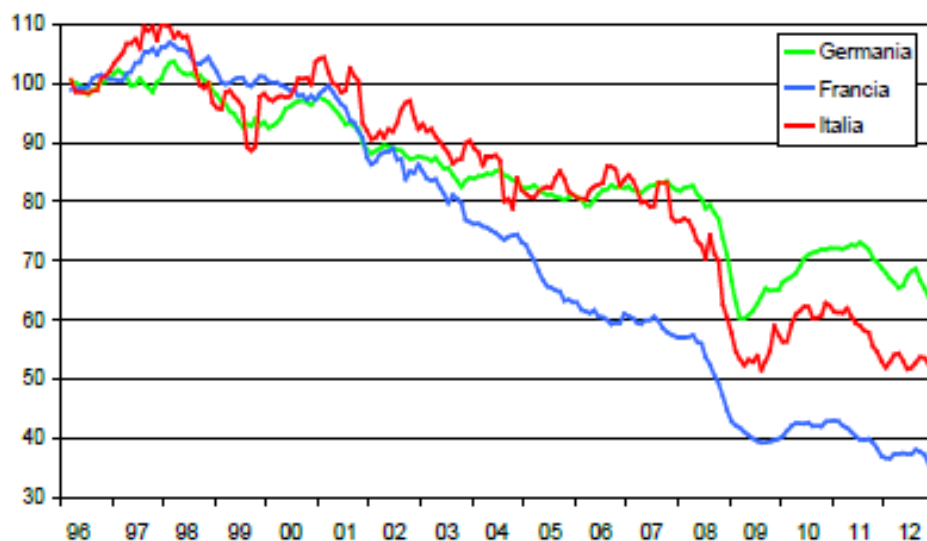


Fonte: elaborazioni su dati Istat.

Il grafico (Fig. 4) considera anche Francia, Germania e i restanti paesi dell'area Euro, ma l'attenzione deve essere posta limitatamente all'Italia. In generale la produzione nazionale, nel periodo di crisi, ha subito un brusco calo che ha messo grave difficoltà l'economia italiana, solamente a partire da fine 2009 vi è stata una leggera ripresa, anche se nel 2011 il trend è tornato ad essere nuovamente negativo (Mariani et al., 2012).

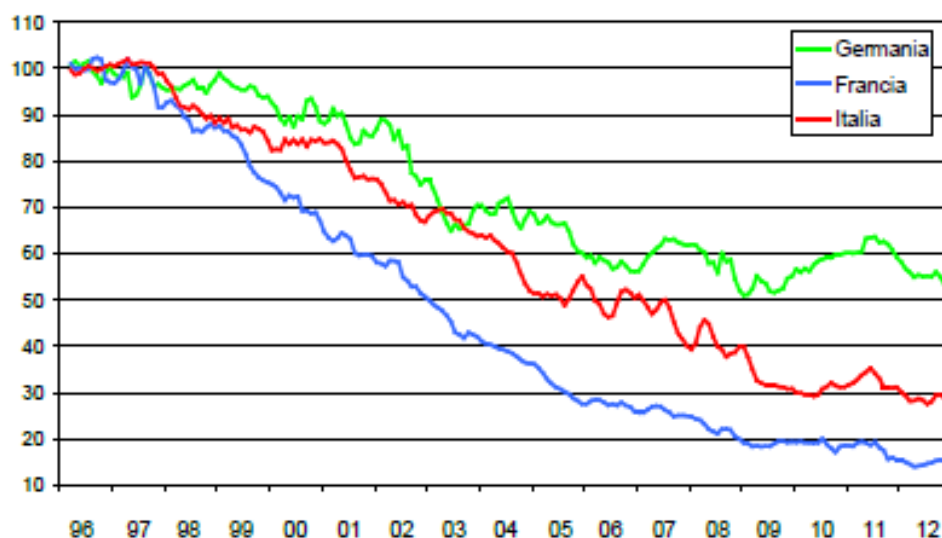
Più specificatamente, è opportuno ora analizzare l'andamento produttivo di alcuni settori tradizionali, in modo da avere un nesso con ciò che verrà affrontato nel terzo capitolo.

Figura 5. Produzione industria tessile



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Figura 6. Fabbricazione di calzature



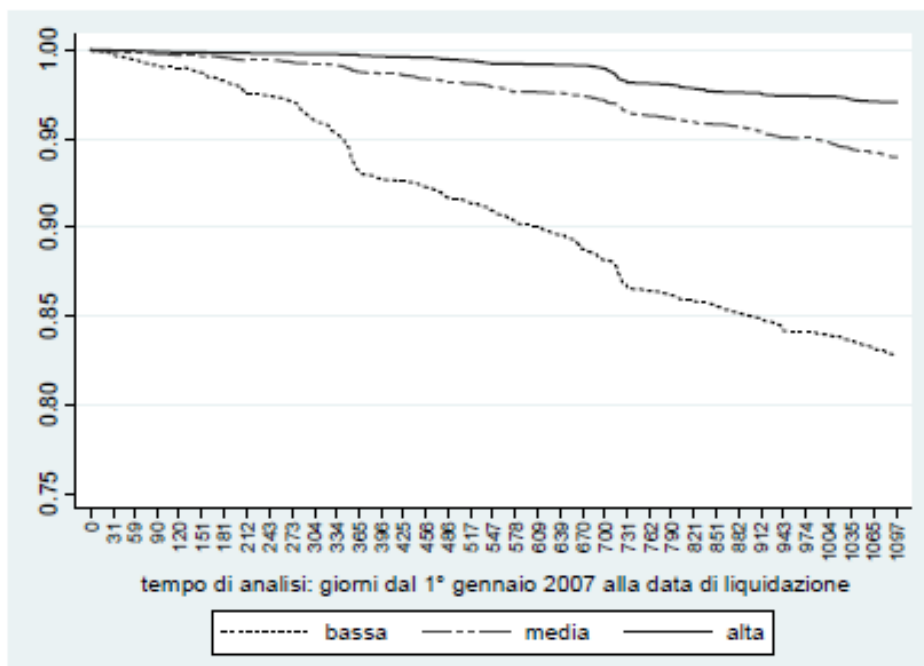
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

I due grafici (Fig. 5 e 6) rappresentano alcuni settori che cuore del Made in Italy: l'industria tessile e calzaturiera (Accetturo et al., 2013).

Entrambi i grafici sono eloquenti: il trend italiano, e anche estero per la verità, è decisamente negativo, solo l'industria tessile può vantare una piccola ripresa tra il 2010 e 2011.

Nel lavoro di Mariani, Pirani e Radicchi (2012) viene considerata, come già accennato in precedenza, la situazione del settore manifatturiero, con riferimento alla regione Toscana, nel periodo che va dall'anno 2007 al 2009 compresi (Fig. 7).

Figura 7. Livelli di produttività



Fonte: Banca D'Italia, Cerved.

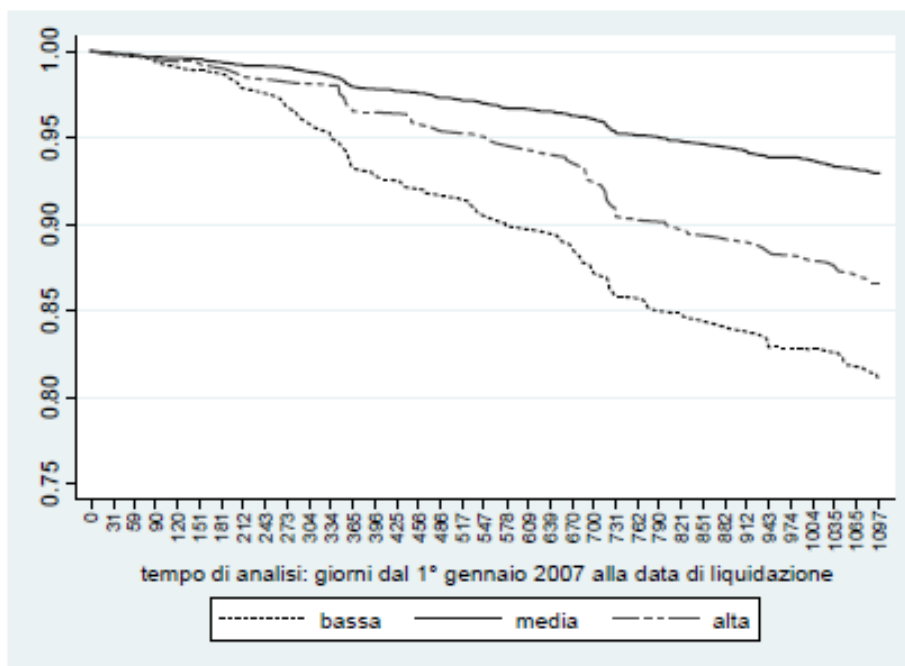
L'argomento centrale è ancora una volta la produttività ma in questo caso tale fattore è collegato alla probabilità di sopravvivenza delle imprese nell'arco dei tre anni appena citati: è decisamente significativa la linea decrescente delle imprese a bassa produttività, mentre le restanti, che identificano media e alta produttività scendono solo leggermente man mano che ci si allontana dal primo giorno considerato.

Questa prima rappresentazione non può non essere collegata al pensiero di Caballero e Hammour (1991): solo le imprese mediamente o altamente produttive sembrano far fronte alla recessione economica, mentre coloro che sono caratterizzate da "outdated production", hanno un'alta probabilità di uscita dal mercato durante una recessione economica.

Da ricordare come per produttività nella concezione di Mariani, Pirani e Radicchi (2012) si intende il valore aggiunto per addetto, ovvero la capacità di generare un valore a remunerazione di diversi fattori produttivi. In poche parole tale fattore indica il contributo dell'impresa al benessere sociale. È importante sottolineare questo aspetto poiché questo stesso tipo di valore, la produttività, sarà considerata in egual modo nel terzo capitolo.

Gli autori non si limitano ad analizzare il settore manifatturiero considerando solamente la produttività, ma ampliano il campo parlando anche di redditività: questo concetto, che è riassunto in utile netto per addetto, identifica la capacità dell'impresa di remunerare gli investitori proprietari, quindi soddisfare gli interessi dell'impresa.

Figura 8. Livelli di redditività



Fonte: Banca d'Italia, Cerved.

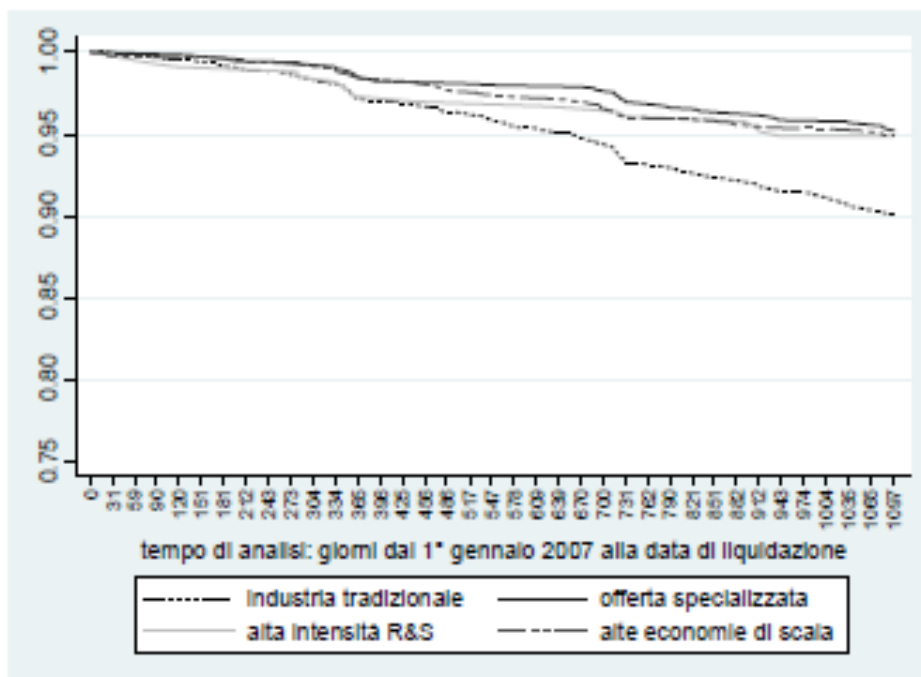
Nell'immagine sopra (Fig. 8) il tema rimane la probabilità di sopravvivenza, in questo caso associata però non più alla produttività bensì alla redditività. Come si evince facilmente dal grafico, la situazione delle imprese mediamente o altamente redditizie si inverte rispetto alla situazione presentata nel grafico precedente: in questo caso infatti, sono le imprese con una redditività media a presentare un andamento, seppure decrescente, migliore rispetto alle aziende altamente redditizie. Secondo il parere di Mariani, Pirani e Radicchi (2012), questo ribaltamento sarebbe dovuto al fatto che, durante gli anni della crisi, vi sia stata una rapida erosione dei vantaggi di redditività.

Questi due grafici sembrano in linea con quello che è il pensiero di Caballero e Hammour (1991): le imprese che erano già poco produttive e redditizie all'inizio della crisi, sono uscite dal mercato.

2.2 Settori tradizionali e maturi

Ora l'analisi deve essere ampliata ad argomentazioni che vanno oltre il pensiero di Caballero e Hammour (1991), in modo da inquadrare altri fattori che hanno caratterizzato la crisi e che hanno inciso sulla sopravvivenza delle imprese. Questi approfondimenti permettono di avere una visione più globale sulla cause e sulle conseguenze della recessione economica.

Figura 9. Imprese per tipo di attività



Fonte: Banca d'Italia, Cerved.

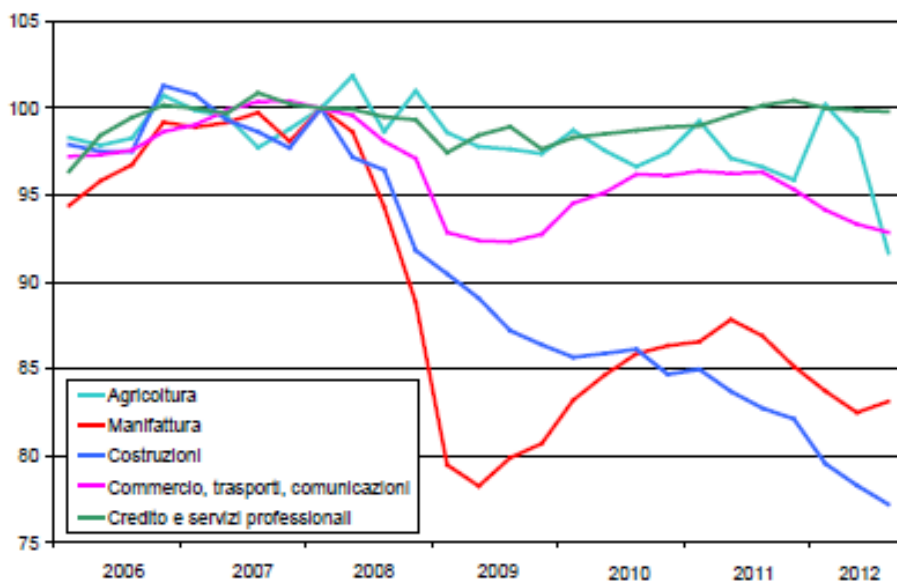
Il grafico (Fig.9) confronta il manifatturiero con altri settori economici quali imprese con offerta specializzata, ad alta intensità di R&S e ad alte economie di scala, nuovamente in termini di probabilità di sopravvivenza. L'analisi considera il periodo che va dal primo gennaio 2007 al 31 dicembre 2009, come avvenuto per i grafici precedenti (Mariani et al., 2012).

L'immagine presentata è eloquente: tutti i settori, eccetto il manifatturiero presentano linee che sono pressoché simili, offrendo una probabilità di sopravvivenza decrescente ma comunque non eccessivamente negativa, tenuto conto anche della gravità della crisi italiana e mondiale.

L'unico settore che invece dimostra di soffrire pesantemente la recessione economica è il manifatturiero.

Grazie all'immagine successiva (Fig. 10), è possibile notare come tale problema riguardante il settore in questione sia evidente anche a livello nazionale (Accetturo et al., 2013).

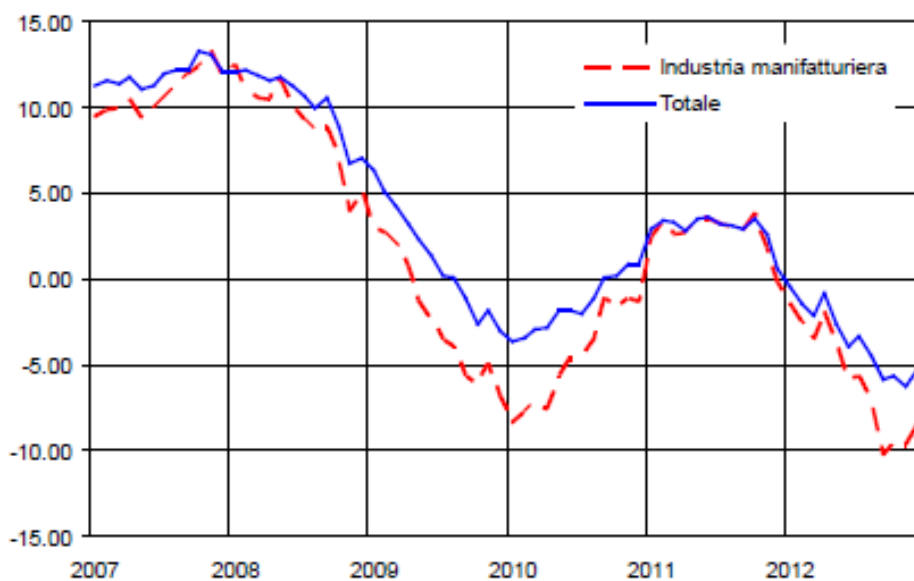
Figura 10. Valore aggiunto per macrosetto



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Ma cosa ha inciso maggiormente nella crisi del settore manifatturiero? Le imprese che lavorano in questo ambito sono quelle che maggiormente hanno risentito della forte contrazione del credito concesso dalle banche alle aziende, di conseguenza non sono più riuscite a far fronte ai debiti sempre maggiori a seguito del calo generale dei consumi.

Figura 11. Prestiti bancari alle imprese (valori percentuali)



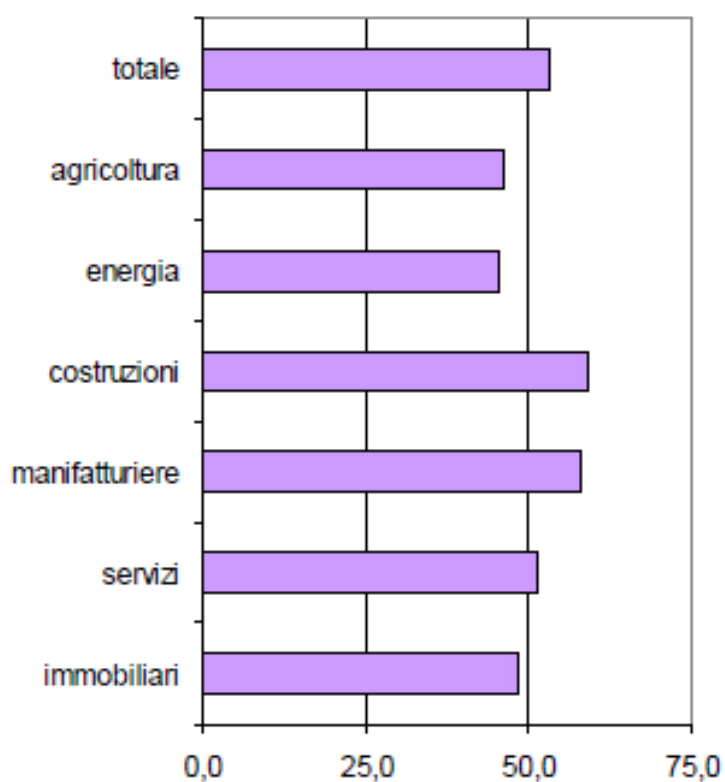
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Nell'immagine sopra (Fig. 11), è possibile osservare come il problema del razionamento sia stato particolarmente gravoso per il settore manifatturiero, anche se è importante ricordare che la questione ha riguardato l'economia generale. Le imprese in questo ambito hanno quindi incontrato una concreta difficoltà nell'ottenere credito dagli istituti bancari. (Accetturo et al., 2013)

Il problema del razionamento sarà comunque affrontato in modo più approfondito successivamente.

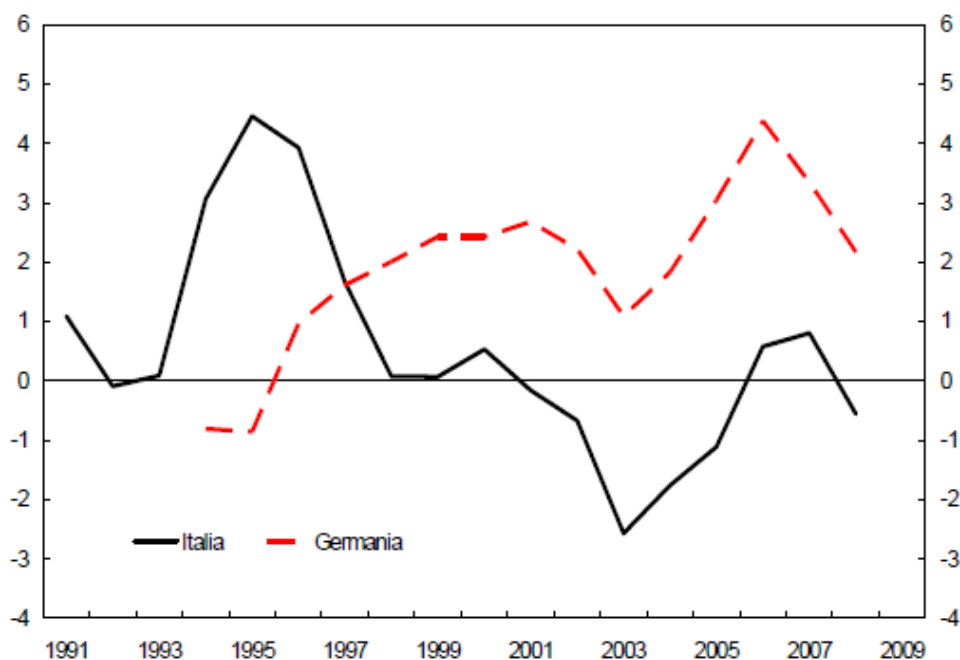
A conferma di ciò, nel grafico superiore è possibile notare che le imprese di questo tipo, e l'ambito è sempre quello nazionale, presentano numeri altamente negativi in termini di fatturato che di produttività.

Figura 12. Quota di imprese con fatturato nel 2011 inferiore al 2007



Fonte: Cerved, elaborazioni su campione chiuso.

Figura 13. Produttività del lavoro nel settore manifatturiero



Fonte: elaborazioni su dati Commissione Europea

Nella prima figura (Fig. 12), l'asse delle ascisse indica il numero delle imprese espresso in migliaia di euro, mentre nell'asse delle ordinate sono elencati i vari tipi di settore. Il manifatturiero si attesta subito dopo le costruzioni tra i settori per il maggior numero di imprese che nel 2011 hanno registrato un fatturato inferiore a quello del 2007, quindi in concomitanza con l'inizio della crisi economica (Accetturo et al., 2013).

Nella seconda immagine invece (Fig. 13), viene comparata la situazione produttiva del settore manifatturiero italiano con quello della Germania, la nazione che in generale ha risentito in misura minore dell'impatto della crisi (e che ora ha la maggiore influenza nelle decisioni dalla politica monetaria europea). L'attenzione ovviamente deve essere sempre posta nel periodo che interessa lo svolgimento di questo lavoro, quindi la parte più a destra del grafico, indicante gli anni dal 2007 in avanti: produzione manifatturiera è in calo sia per l'Italia che per la Germania, anche se la prima presenta un andamento nel 2009 con segno negativo, mentre nel secondo caso il dato rimane al di sopra dello zero (Rossi, 2010).

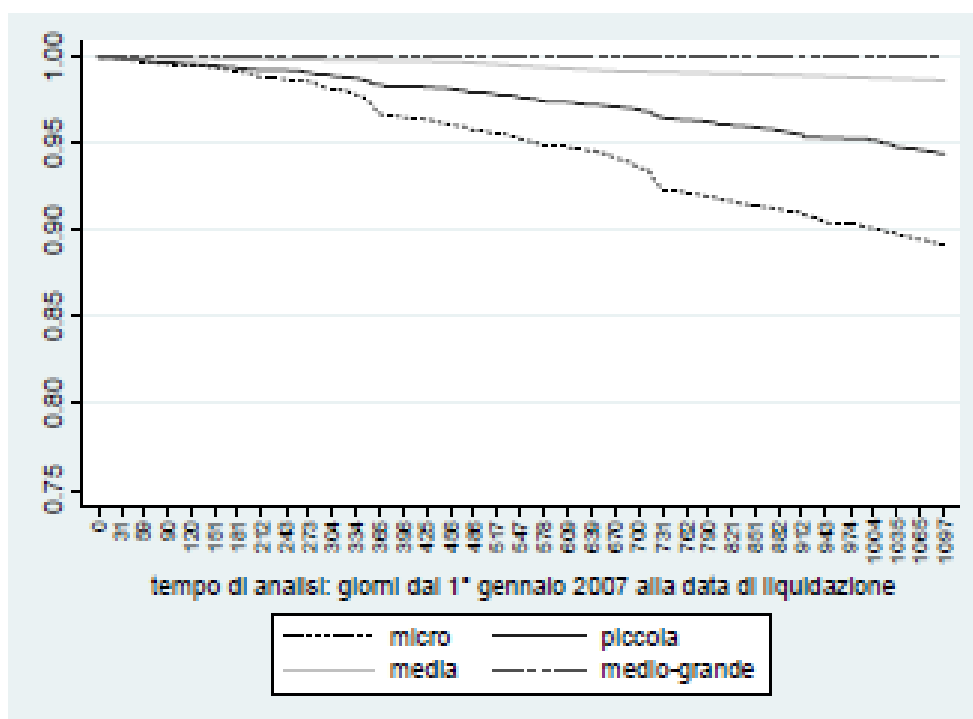
2.3 Crisi e dimensione d'impresa

Mentre in precedenza le aziende sono state raggruppate per settore, ponendo in evidenza come quello manifatturiero sia stato il più colpito dalla crisi, ora la imprese sono concentrate tendendo conto delle dimensione delle stesse in termini di numero di occupati.

Ancora una volta, la base di partenza è data dall'analisi effettuata da Mariani, Pirani e Radicchi (2012) sull'industria manifatturiera toscana, successivamente saranno presi in esame ulteriori supporti in modo da avere una panoramica che comprenda anche l'intero territorio nazionale.

Gli anni considerati per quanto riguarda il lavoro di Mariani, Pirani e Radicchi (2012) comprendono nuovamente il triennio 2007-2009 e le linee indicano la probabilità di sopravvivenza delle imprese.

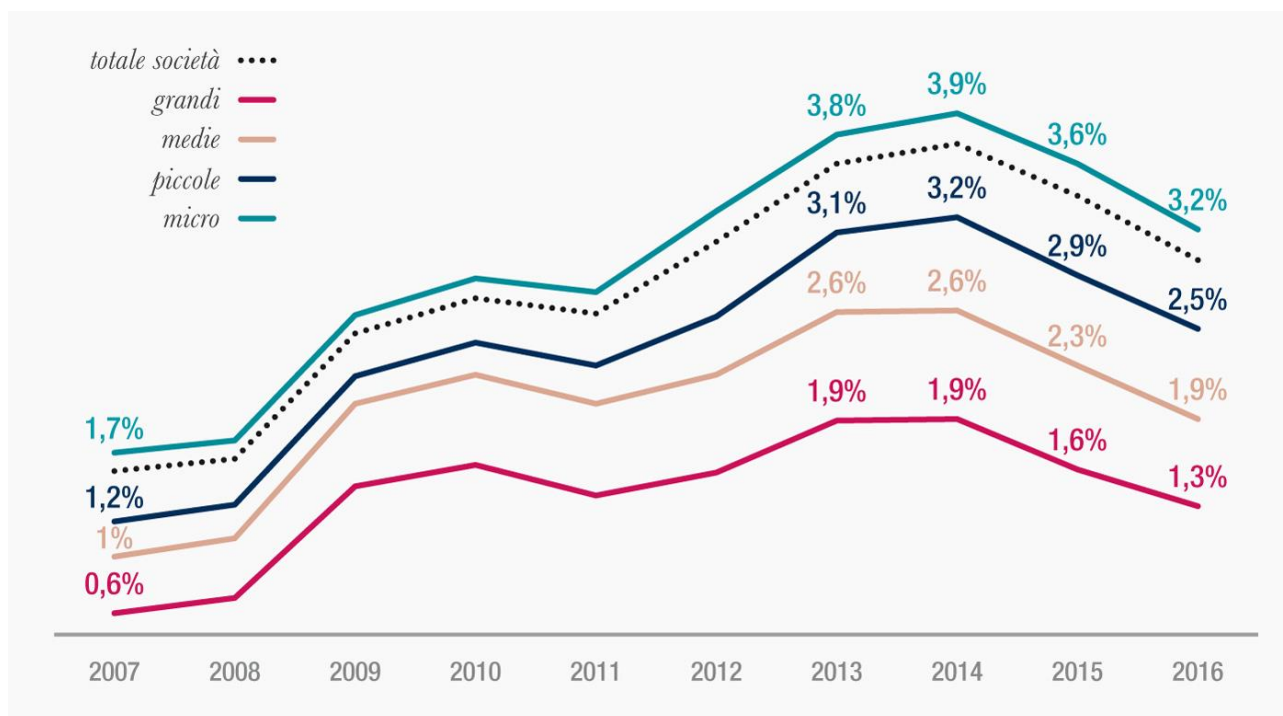
Figura 14. Classe dimensionale imprese



Fonte: Banca d'Italia, Cerved.

Le imprese micro (Fig. 14), con un numero di addetti inferiore a 10, presentano un andamento leggermente più decrescente, anche per le piccole aziende il dato è negativo, mentre medie e medio-grandi, soprattutto quest'ultime, hanno un indice di sopravvivenza quasi pari 0 (Mariani et al., 2012).

Figura 15. Tasso di ingresso in sofferenza del imprese per dimensione



Fonte: www.bancaemercati.com.

Se l'analisi viene estesa a livello nazionale (Fig. 15), ma relativamente al tasso di ingresso in sofferenza sul mercato, con dati più recenti, è possibile notare che pure in questo caso sono le micro-piccole imprese a incontrare più difficoltà (www.bancaemercati.com, 2015).

Quali sono le ragioni che implicano una differenza anche se non così significativa tra le imprese più piccole e quelle che invece vantano un numero di addetti superiore?

Questa situazione non è limitata solamente alla regione Toscana, ma riguarda l'Italia intera: le piccole e medie imprese hanno contribuito in maniera determinante all'intero sistema economico italiano, in particolare nel secolo scorso, ma al giorno d'oggi la dimensione contenuta di un'azienda può rappresentare un ostacolo allo sviluppo dell'impresa stessa. Un'attività di dimensione limitata può frenare la capacità di attuare e sviluppare innovazioni di processo e di prodotto, di ampliare l'efficienza aziendale e di recepire nuove tecnologie. È ormai risaputo che una micro o piccola impresa può soffrire altamente la concorrenza di altre aziende, soprattutto le imprese che si sviluppano in paesi emergenti, dove il costo del lavoro è decisamente inferiore. Solitamente queste attività di piccola dimensione sono restie ad aprirsi al commercio internazionale e alla globalizzazione, perdendo la possibilità di espandere in altri mercati il brand e i prodotti. Sono aziende quindi che preferiscono continuare a muoversi all'interno dello stesso mercato, avendo poca fiducia, dimestichezza e anche limitate capacità manageriali per entrare in nuovi mondi. È opportuno ricordare che tali aziende hanno una

disponibilità economica inferiore alle grandi imprese, e spesso, essendo strutturalmente deficitarie, incontrano una certa difficoltà nell'ottenere prestiti dagli istituti di credito.

Il fatto che le piccole e le micro siano le imprese con la più bassa propensione agli investimenti è una situazione che è comune ai più grandi paesi europei, come Germania, Francia e Spagna: secondo i dati CIS 2008, anche in queste nazioni sono le medio-grandi imprese ad avere un'alta attività di prodotto e di processo, soprattutto grazie alle grandi disponibilità economiche.

Dalla descrizione si evince quindi che le micro-piccole imprese hanno sofferto maggiormente la recessione economica per una serie di fattori appena elencati, e ciò si ripercuote nell'intera economia italiana. Viene spontaneo domandarsi allora il perché questa situazione non si è avuta anche in altri paesi. La risposta è semplice: nel territorio italiano sono presenti numerosissime piccole imprese, mentre il numero delle grandi sta continuamente decrescendo. È ovvio quindi che l'economia italiana ne abbia risentito enormemente. Il confronto con la Germania, ad esempio, è eclatante: le imprese italiane hanno una dimensione media di 3,8 addetti, la Germania invece può vantare 12,1 addetti per azienda. Il dato italiano è quindi inferiore di circa un terzo rispetto a quello tedesco. E la distanza è destinata ad incrementare nel corso degli anni.

La media di 3,8 addetti per impresa dell'Italia è inferiore anche alla media dei 28 paesi dell'Unione Europea (5,9) , e decisamente più bassa in particolare di alcuni paesi come l'Inghilterra, che impiega 10,1 addetti per azienda.

In poche parole, negli altri paesi europei le imprese sono mediamente più grandi rispetto all'Italia, dove il tessuto produttivo è polverizzato e affidato a imprese micro, molte delle quali individuali.

Un numero elevato di imprese di piccola dimensione significa quindi pochi investimenti per far crescere l'economia italiana e di conseguenza perdita di competitività nel mercato internazionale. Questo è un grande deficit per tutta l'economia. Riguardo a tale argomento, sono stati calcolati dei dati che sono lampanti e per certi versi sconcertanti: rispetto al 2007, l'economia italiana ha registrato una perdita di competitività del 7% , nonostante nel biennio 2010-2011 vi fosse stato un recupero in questo ambito.

Stilando una classifica con gli altri paesi europei, l'Italia occupa la terz'ultima posizione in quanto a competitività: per ogni 100 euro di costo di lavoro unitario, le imprese italiane riescono a produrre meno di 125 euro di valore aggiunto, mentre l'Europa vanta una media di quasi 143 euro.

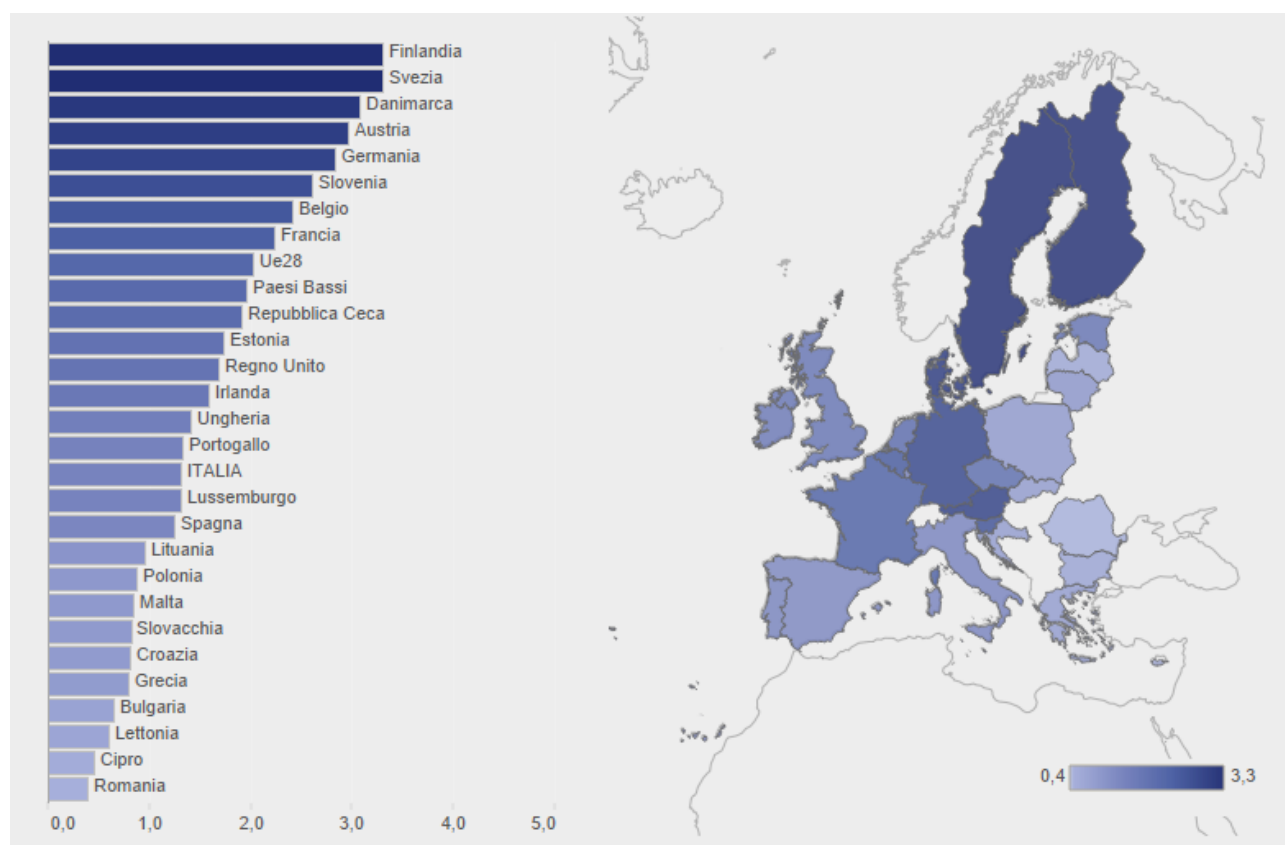
Facendo un confronto con altri paesi, risulta essere eclatante il divario: l'Irlanda, che però è agevolata da una pressione fiscale decisamente inferiore rispetto all'Italia, presenta un valore

aggiunto medio di circa 200 euro, la Romania, nel quale il costo del lavoro unitario è bassissimo (inutile ricordare la “migrazione” di molte aziende italiane verso i paesi dell’Est), il valore è intorno ai 205 euro (www.webeconomia.it, 2016).

L’Italia ha forzatamente “bisogno” di grandi aziende per ritornare ad investire in modo ingente ed essere competitiva nei mercati internazionali e le piccole aziende devono avere più coraggio (e soprattutto denaro) per aprire un processo di internazionalizzazione. Secondo alcuni economisti, proprio la diminuzione del numero delle grandi aziende è, a partire dal secolo scorso, un elemento essenziale della crisi industriale italiana.

Come già ricordato in precedenza, le imprese hanno incontrato diverse difficoltà per una serie di fattori, quali la crisi economica, il razionamento delle banche, e una delle ragioni di maggiore sofferenza può essere individuata nei pochi investimenti in R&S in Italia.

Figura 16. Spesa totale per ricerca e sviluppo in UE



Fonte: www.webeconomia.it.

Si prenda in analisi la figura sopra (Fig. 16). Sono presenti tutti i 28 paesi dell’Unione Europea. L’immagine rappresenta la spesa complessiva in R&S per ciascun paese in rapporto al PIL, più la media dell’UE.

L'Italia destina l'1,31% del proprio PIL a R&S e si attesta all'incirca nella metà della classifica Europea: questo dato però è inferiore alla media dell'Unione Europea (2%), ma soprattutto molto più basso di altri stati con economie avanzate come la Germania, che spende il 2,8% del PIL per ricerca e sviluppo. I paesi scandinavi effettuano investimenti importanti, con percentuali che superano il 3%, più che doppiando il dato dell'Italia.

Quest'ultima quindi lascia alle proprie spalle solamente paesi che sono economicamente meno forti: l'Italia è molto lontana dal 3%, che è il target europeo ma francamente allo stato attuale sembra molto difficile che possa raggiungere l'obiettivo nazionale dello sfioramento del punto e mezzo percentuale entro il 2020.

Tra i numerosi dati negativi però possono essere individuati diversi aspetti che segnalano comunque come le industrie italiane diano sempre una maggiore importanza alla ricerca e sviluppo. Secondo una recente indagine promossa da AIRI (Associazione Italiana per la Ricerca Industriale) le imprese hanno cominciato ad investire maggiormente in questo ambito: osservando gli ultimi dati disponibili, le spese per R&S sono passate dai 20,502 milioni del 2012 ai 20,983 milioni del 2013, alzando il livello di investimenti anche in rapporto al PIL. (www.webeconomia.it, 2016)

Vi è inoltre un segmento nel quale si è già avuta una forte inversione di tendenza, ed è quello dei brevetti. In passato si è assistito ad un calo sia nazionale che europeo del numero di brevetti registrati, ma l'Italia si posizionava comunque al di sotto della media continentale alle spalle di paesi economicamente solidi o quantomeno con grandi risorse, come Germania e Francia e nazioni il cui potenziale è certamente inferiore a quello italiano, come Irlanda e Lussemburgo.

Osservando i dati forniti dall'European Patent Office, nel 2015 vi è stato un incremento del 9% delle richieste di brevetto provenienti dall'Italia: questa percentuale rappresenta il miglior tasso di crescita dell'ultimo decennio, mentre la media mondiale è del 4%. I settori che possono vantare la più elevata crescita di richieste di brevetti sono il chimico, l'informatico e il farmaceutico.

È interessante dare anche uno sguardo al livello occupazionale degli addetti Ricerca & Sviluppo grazie a dati ISTAT.

Ancora una volta l'Italia si trova al di sotto della media europea, presentando 4,1 addetti ogni mille abitanti. Nonostante ciò nel 2013 il personale impiegato in questo ambito è stato pari a 246764 unità, registrando una crescita del 2,7% rispetto al 2012.

2.4 Intangible assets

Come è stato ampiamente descritto, gli investimenti rappresentano un fattore determinante per la sopravvivenza delle imprese: chi ha speso in R&S e innovazioni di processo o di prodotto, è riuscito a reggere in maniera migliore all'urto della crisi, mantenendo o recuperando un vantaggio competitivo rispetto a chi invece non è riuscito a svilupparsi efficacemente.

Tra i diversi fattori determinanti, non possono non essere presi in considerazione gli asset intangibili.

I marchi, i brevetti, i copyright sono alcuni esempi di beni intangibili. Questi asset hanno inciso in qualche modo nella sopravvivenza delle imprese durante la recessione economica?

Grazie al contributo di Arrighetti, Landini e Lasagni (2015), è possibile trarre delle conclusioni sulla questione proposta. L'analisi che gli autori hanno elaborato ha indicato che gli asset intangibili hanno avuto un ruolo non marginale nell'uscita delle imprese dal mercato: essi hanno inciso positivamente nella resilienza delle imprese, ovvero nella loro abilità di far fronte, attraverso determinate capacità comportamentali e cognitive, agli shock economici provocati dalla crisi.

Arrighetti, Arrighini e Lasagni (2015) hanno dimostrato con la loro ricerca che gli investimenti in beni intangibili ha ridotto in maniera sensibile la probabilità di uscita delle imprese, in particolare nella prima parte della crisi, mentre nelle fasi successive il loro ruolo non ha avuto una rilevanza strategica, a differenza invece dei vincoli finanziari che hanno precluso l'esistenza a molte aziende. C'è da aggiungere una precisazione: la relazione positiva tra beni intangibili e sopravvivenza delle imprese è osservabile solamente in presenza di imprese con una buona posizione finanziaria, come ad esempio una bassa esposizione al debito oppure un'alta redditività. Altri fattori, come le esportazioni, non sembrano avere una correlazione particolare con gli investimenti in asset intangibili.

Gli autori all'interno dello stesso argomento confrontano le imprese che sono uscite dal mercato all'inizio della crisi, prima del 2010, e quelle invece che sono uscite nel mezzo della recessione, tra il 2010 e il 2014, tralasciando invece le aziende ancora attive. I risultati a cui sono giunti dimostrano che gli investimenti in beni intangibili sono quasi insignificanti per quanto riguarda le imprese che sono uscite dal mercato dal 2010 in poi, mentre incidono per le imprese che sono uscite dal mercato poco dopo l'inizio della recessione.

Ciò dimostra quindi ciò che era stato detto precedentemente: vi è una correlazione tra asset intangibili e probabilità di sopravvivenza solo all'inizio di una recessione, quindi chi ha investito in determinate attività, come il marchio o brevetti, ha saputo reggere l'urto degli shock economici provocati dalla crisi, soprattutto nella fase iniziale.

2.5 Imprese familiari e artigiane.

Meritano un approfondimento particolare le imprese artigiane e di tipo familiare in quanto vi sono dati divergenti in merito a questa questione.

Questo tipo di aziende possono essere incluse in una sotto-categoria delle micro imprese, e spesso sono rappresentate anche da un singolo individuo.

I risultati derivanti dalla ricerca effettuata da Mariani, Pirani e Radicchi (2012) sul settore manifatturiero toscano dimostrano che le micro-piccole imprese hanno una probabilità di sopravvivenza maggiormente negativa rispetto alle aziende più grandi, anche se il dato non è così significativo. Essi quindi affermano che “la piccolissima o piccola dimensione di per sé non si associa a un rischio di uscita significativamente più elevato”. Anzi gli autori pongono in evidenza che per le imprese artigiane, solitamente a conduzione familiare, si assiste a un minor rischio di fallimento. Sono sostanzialmente due le motivazioni che gli autori forniscono per spiegare il motivo di questo basso rischio di chiusura dell’attività: primo, le imprese artigiane e familiari, essendo di dimensioni ridotte, hanno una bassa incidenza di costi fissi, e come già ricordato in precedenza, spesso sono avverse a nuovi investimenti per poter preservare il loro patrimonio; secondo, spesso gli imprenditori di queste piccole realtà fanno del loro lavoro una progetto di vita, di conseguenza sono restii ad abbandonare la propria attività, soprattutto se ad essa sono legati anche più componenti del nucleo familiare.

I risultati di Mariani, Pirani e Radicchi (2012) mettono quindi in evidenza il fatto che la probabilità di sopravvivenza di questo genere di imprese non è significativamente negativo, e anche la produzione sembra mantenersi a buoni livelli.

Altri economisti invece evidenziano vari aspetti negativi sulle imprese familiari, il cui futuro non sembra essere dal punto di vista economico: esse, come le micro-piccole aziende, in generale sono caratterizzate da una elevata avversione al rischio, la quale preclude nuovi investimenti e la possibilità di esportazioni all’estero. Secondo gli autori, ciò che frena lo sviluppo delle imprese familiari sono anche fattori esterni all’azienda stessa, come la legge che obbliga ad un passaggio generazionale troppo stretto, imponendo di conseguenza una forte tutela agli eredi non coinvolti direttamente nella conduzione aziendale. (Accetturo et al., 2013).

Un ulteriore aspetto negativo è dato dalla elevata gestione accentrata delle imprese familiari: secondo dati EFIGE, in generale l’Italia presenta una percentuale di gestione accentrata decisamente elevata, circa l’85%, e solamente il 16% delle imprese incentivano i propri dipendenti attraverso remunerazioni individuali, che dipendono dai risultati raggiunti.

La gestione accentrata è tipica delle imprese nelle quali la proprietà e il management sono strettamente legati ad una famiglia. Addirittura nove imprese su dieci guidate da famiglie

hanno dichiarato di avere una gestione accentrata e di non stipendiare i propri dipendenti in base al raggiungimento di determinati risultati. Appare evidente che in questo modo sia difficile che l'impresa familiare possa raggiungere nuovi mercati e di conseguenza svilupparsi.

2.6 Sopravvivono le giovani o le meno giovani?

Partendo come sempre dall'analisi di Mariani Pirani e Radicchi (2012) i test effettuati dimostrano che sono le imprese più giovani nel settore manifatturiero toscano a presentare una probabilità di uscita più elevata rispetto alle più vecchie dello stesso ambito.

Più specificatamente, un'azienda giovane, e con questo termine ci si riferisce ad una vita inferiore ai 10 anni e maggiore dei 6, ha un 36% di possibilità in più di avviare un processo di liquidazione, mentre per le nuove aziende, fino ai 6 anni, il rischio è leggermente inferiore.

Per quanto riguarda invece le mature, non si sono registrate differenze significative, per cui il rischio di fallimento è pressoché simile a quello prima della crisi economica.

In generale si può affermare che per il settore manifatturiero toscano, il rischio di liquidazione si riduce man mano che avanza l'età dell'impresa.

A livello nazionale invece non sono riscontrabili contributi significativi a riguardo: è comunque ampiamente prevedibile che eventuali analisi non discosterebbero di molto dai risultati che Mariani Pirani e Radicchi (2012) hanno evidenziato.

2.7 GVC

Dopo aver analizzato le imprese considerando diversi fattori quali i settori, l'età media, le dimensioni, l'attenzione viene ora spostata sulle global value chain e sul loro sviluppo durante la grande recessione. Per fare ciò sarà utilizzato il contributo di Accetturo et al. (2015), i quali paragonano le catene del valore italiane con quelle tedesche studiando le performance e le caratteristiche durante gli anni 2008-2009.

Come è ampiamente risaputo, il termine GVC è stato coniato dall'economista Porter e identifica un modello che considera l'impresa come un sistema di attività generatrici del valore.

Le GVC hanno avuto un impatto determinante nella recessione economica in quanto hanno velocizzato, attraverso i diversi canali distributivi, la trasmissione degli shock reali e finanziari. Le GVC hanno quindi in qualche modo amplificato la crisi economica avendo avuto loro stesse un grandissimo sviluppo nelle ultime decadi.

Per capire la situazione creatasi, è necessario analizzare cosa sia accaduto alle imprese coinvolte nelle varie GVC , se il loro ruolo all'interno della catena sia cambiato o se le caratteristiche delle singole aziende abbiano inciso nella loro performance.

Nel contributo di Accetturo et al. (2015), sono considerate le catene del valore di Italia e Germania poiché sono paesi altamente industrializzati e le imprese sono coinvolte in modo determinante nel processo di globalizzazione; inoltre vi sono numerosissime aziende intermediarie e ciò sarà un punto focale dell'analisi.

Queste sono le caratteristiche comuni ai due paesi. Se però l'attenzione viene rivolta ad altri fattori, come ad esempio il numero degli addetti per imprese la situazione è decisamente diversa: il numero di lavoratori per azienda nelle GVC italiane è di 9 nel 2009, mentre nello stesso anno la Germania può vantare 37 addetti per impresa.

Vi sono quindi numerosi vantaggi per le aziende tedesche, come quelli già elencati in precedenza riguardo le dimensioni d'impresa: azienda di dimensione più grande significa una maggiore produttività, internalizzazione e globalizzazione, maggiori investimenti in innovazioni di prodotto e di processo. Tutti elementi che permettono di avere un vantaggio competitivo sulla concorrenza.

Prima si è ricordato come si è appositamente focalizzata l'analisi sul ruolo e sulla posizione delle imprese all'interno della global value chain, per capire se questi fattori abbiano inciso sulla performance delle stesse durante la crisi economica.

Si osservi la tabella per capire la distribuzione delle imprese italiane e tedesche all'interno della GVC.

Figura 17. Analisi descrittive

	Type of variable	no. Obs.	Mean	Standdrd Deviation
SPTO	Continuous (0-100)	4,117	73.2	38.9
INT		4,117	0.503	0.500
Foreign main costumer (INT-FMC)	Binary (0-1)	4,117	0.242	0.426
Domestic main costumer (INT-DMC)	Binary (0-1)	4,117	0.261	0.439
CPI	Binary (0-1)	4,117	0.056	0.231
INT&CPI	Binary (0-1)	4,117	0.048	0.214
Sales in 2007	Continuous	4,117	11.282	87.288
Employees 2007	Continuous	4,117	55.2	194.1
Log percentage change of sales 2008-2009 (X100)	Continuous	4,117	-17.9	34.5

Fonte: Dati EFIGE.

Dall'indagine (Fig. 17) risulta che quasi il 50% delle imprese che compongono la global value chain sono aziende intermediarie. Infatti ben 1996 unità che rappresentano il 48,5% sul totale sono imprese che si trovano al centro della catena del valore.

Gli acronimi indicano:

SPTO= share of produce to order

INT= intermediate firms

INT-FMC= firms with a foreign main customer

INT-DMC= firms whose main customer is domestic

CPI= firms that purchases specialized intermediate goods

INT&CPI= purchases of specialized intermediaries

La tabella mostra come quasi la metà delle catene del valore italiane e tedesche sia rappresentata da imprese intermediarie, più del 50%, di cui il 24,2% di INT-FMC e il 26,1% di INT-DMC.

Necessariamente l'attenzione dovrà essere spostata su questo tipo di aziende che prevalgono numericamente all'interno della catena del valore.

Figura 18. Imprese italiane e tedesche nelle GVC

	Total	Italy	Germany
INT	1,996 (48,5%)	1,358 (58,7%)	638 (35,4%)
INT-FMC	991 (24,1%)	688 (29,7%)	303 (16,8%)
INT-DMC	1,005 (24,4%)	670 (29,0%)	335 (18,0%)
CPI	264 (6,4%)	105 (4,5%)	159 (8,8%)
INT&CPI	212 (5,1%)	104 (4,5%)	108 (6,0%)
Generic	1,645 (40,0%)	746 (32,2%)	899 (49,8%)
Total	4,117 (100%)	2,313 (100%)	1,804 (100%)

Fonte: Dati EFIGE.

Nella seconda tabella (Fig. 18) è riportata la distribuzione delle imprese intermediarie, distinguendo tra Italia e Germania.

La quota di aziende intermediarie in Italia ha una percentuale che si avvicina al 60%, mentre la Germania può vantare un dato decisamente inferiore, di circa il 35%.

Di questi numeri però, ciò che deve maggiormente interessare sono quelli relativi alle CPI o alle INT&CPI: esse sono più numerose in Germania piuttosto che in Italia, sottolineando il fatto che le imprese tedesche sono più strutturate rispetto alle italiane. In questo modo la Germania è in grado di organizzare al meglio la catena del valore.

Inoltre l'industria italiana è caratterizzata da un alto numero di imprese intermediarie di piccole dimensioni che hanno avuto una performance pessima durante la crisi rispetto a ciò che invece è accaduto in Germania. Quest'ultima è caratterizzata da un maggior presenza di imprese finali che sono risultate essere migliori delle intermediarie sia in termini di performance che di vendite.

Il contributo di Accetturo et al. (2015) ha messo in luce ulteriori differenze tra le global value chain italiane e tedesche: le analisi econometriche e descrittive hanno dimostrato come le vendite in generale, quindi non considerando solamente le intermediarie o le finali, delle imprese comprese nelle catene del valore italiane siano state inferiori di 20 punti percentuali rispetto alle corrispettive tedesche.

Altri aspetti emersi dalla ricerca effettuata che hanno inciso nell'accentuare la trasmissione degli effetti negativi della crisi economica tra le imprese che compongono le catene del valore

sono stati, e lo sono tuttora, l'inefficienza della pubblica amministrazione e la rigidità nei mercati dei servizi.

In generale è possibile affermare che il positioning delle imprese all'interno della global value chain ha in parte spiegato il gap nella performance tra i due paesi: le imprese intermediarie, molto più numerose in Italia, hanno avuto un andamento decisamente peggiore rispetto alle aziende che sono posizionate al termine della catena del valore, le quali invece sono molto più presenti in Germania.

A questo è opportuno aggiungere il fatto che le imprese italiane facenti parte delle global value chain hanno dimostrato di non avere avuto l'abilità e le capacità per affrontare la crisi e di non aver adottato le giuste strategie.

2.8 Imprese esportatrici

La parte relativa alle global value chain è strettamente collegata alle imprese esportatrici: le aziende che hanno questo compito in molti casi sono collocate nella parte finale della catena e con la crescita della globalizzazione hanno conosciuto negli anni un notevole sviluppo nei mercati internazionali.

La questione è oggetto di discussione nel contributo di Mariani, Pirani e Radicchi (2012). Gli autori attraverso l'analisi nel settore manifatturiero toscano, non hanno identificato un particolare vantaggio delle imprese esportatrici durante la crisi economica. La ragione di ciò può essere individuata nel fatto che questo tipo di aziende sono state esposte in maniera ingente alle turbolenze dei mercati internazionali. Quindi, mentre in passato la globalizzazione e l'internalizzazione hanno permesso alle imprese esportatrici di incrementare la loro presenza nei mercati e di conseguenza le entrate, durante la crisi economica hanno inciso negativamente, permettendo alle tensioni finanziarie e alle turbolenze del mercato di propagarsi più velocemente.

Ciò che si è verificato nel settore manifatturiero toscano è riscontrabile anche a livello nazionale.

Figura 19. Quote di mercato mondiale delle esportazioni di bene (in percentuale)

Year	Value				Volume (1)			
	Italy	Germany	France	Euro area (2)	Italy	Germany	France	Euro area (2)
1996-2000	4,2	9,2	5,2	30,8	4,5	8,8	4,8	30,1
2001-2005	3,8	9,6	4,7	30,2	3,9	9,5	4,6	30,2
2006-2010	3,3	9,3	3,8	27,5	3,3	9,7	3,9	28,1
2005	3,6	9,4	4,3	28,9	3,6	9,4	4,3	28,9
2006	3,5	9,4	4,0	28,2	3,5	9,7	4,1	28,9
2007	3,6	9,7	3,9	28,7	3,5	9,9	3,9	28,8
2008	3,4	9,3	3,8	27,6	3,4	9,9	3,8	28,3
2009	3,3	9,4	3,8	27,6	3,1	9,4	3,7	27,3
2010	2,9	8,6	3,4	25,2	3,1	9,5	3,7	27,1
2011	2,9	8,5	3,2	24,6	3,1	9,7	3,6	27,4

Fonte: elaborazioni su dati BCE, Istituto nazionale di statistica e WEO.

Osservando le elaborazioni nella tabella superiore (Fig. 19) su dati BCE, Istat e WEO, è possibile notare che l'Italia nel lustro antecedente il nuovo millennio aveva una quota del 4,2% sul valore delle esportazioni mondiali. Già a partire dal 2001 questa percentuale è calata fino a 3,8% per poi scendere nuovamente fino a 3,3%, in coincidenza con lo sviluppo della crisi economica. Anche la Francia nel corso degli anni presi in considerazione ha avuto un decremento del valore delle esportazioni, dal 5,2% del lustro 1996-2000 fino al 3,8% del 2006-2010. (Accetturo et al., 2013).

Nel confronto con la Germania ciò che colpisce non è tanto la differenza nel valore delle esportazioni, comunque importante, ma il fatto che durante la crisi le imprese esportatrici non ne abbiano risentito minimamente, anzi il volume dei beni venduti nei mercati internazionali è aumentato, contrariamente a Italia, Francia ed Europa.

Le motivazioni sono individuabili nella capacità della Germania di essere più abile nella penetrazione in altri mercati, come quello asiatico o i paesi emergenti, mentre Italia e Francia non sono riuscite ad espandersi efficacemente.

A favore della Germania vi sono anche altre ragioni che si ricollegano ai punti di forza già descritti nelle argomentazioni sulle GVC: le imprese tedesche sono più strutturate e, in termini di addetti, più numerose, di conseguenza si sono basate su una maggiore forza economica e su maggiori investimenti in R&S, con un conseguente vantaggio competitivo sugli altri paesi.

2.9 Scarsa liquidità e incapacità di pagare i debiti

Come hanno dichiarato molti economisti, la recessione economica che ha colpito il mondo intero è stata, soprattutto nella fase iniziale, di natura finanziaria. La concessione di mutui subprime per le abitazioni da parte di Lehman Brothers, istituto finanziario attivo dal 1850, ha causato alla stessa azienda una gravissima crisi economica, dovuta al fatto che moltissimi debitori, i quali avevano già in precedenza una situazione finanziaria tutt'altro che florida, si sono dimostrati insolventi, causando un crac senza precedenti.

Il fallimento di Lehman Brothers ha generato una forte crisi di liquidità e sono state colpite non solo le banche di investimento o d'affari ma anche quelle commerciali, gli istituti che lavorano al dettaglio con i clienti, tra i quali le famiglie, le imprese e gli individui.

Lehman Brother era ramificata in tutto il mondo, perciò la crisi si espande oltre i confini statunitensi: vi è un calo generale della produzione, l'economia reale entra in recessione e si assiste alle corse agli sportelli, a causa dell'elevata preoccupazione dei depositanti. Ovviamente, a causa dell'ingente influenza di Lehman Brothers, tutto il sistema finanziario viene contagiato.

A seguito del crac, saltano altre banche, come ad esempio HBOS, la quinta banca inglese dell'epoca, mentre altri istituti finanziari, come la Royal Bank of Scotland, la seconda banca d'Europa vengono salvati dai rispettivi governi, nel caso specifico da quello britannico.

Qual è il risultato ottenuto? Gli stati, già appesantiti da un debito pubblico elevato, si ritrovano ad averne ancora di più, aggravando la situazione finanziaria nazionale. Alcuni stati, tra cui Irlanda e Grecia, sono stati salvati solo grazie all'intervento dell'Unione Europea.

È stato come se vi fosse stato un effetto domino: mutui subprime, fallimento Lehman Brothers, crisi banche commerciali e finanze statali, imprese e famiglie in difficoltà. Si è quindi innescato un meccanismo che ha portato quasi al collasso l'economia mondiale. (Scardovi, 2013)

Tutta questa introduzione storica permette di far comprendere e analizzare la situazione del sistema finanziario italiano attuale, ovviamente con particolare attenzione alle imprese. Questa crisi del credito ha inciso nel rischio di uscita delle imprese? Secondo il contributo di Mariani, Pirani e Radicchi (2012), la scarsa redditività e l'incapacità dei far fronte ai pagamenti e ai prestiti sono stati fattori che sono stati determinanti per la morte di molte imprese nel settore manifatturiero toscano. Si consideri ora lo stesso problema, in questo caso però a livello nazionale.

Uno dei grandi problemi che si è venuto a creare a seguito della crisi economica è stato certamente la mancanza di fiducia nel mondo finanziario, col tempo è cresciuto il timore di insolvenza nelle banche nazionali. Da anni il tema ricorrente nei telegiornali e nei quotidiani è

il famoso spread, ovvero il differenziale tra i rendimenti di tasso offerti dai BTP, buono del tesoro pluriennale emesso dallo Stato Italiano, e il corrispondente Bund tedesco.

Dopo lo scoppio della crisi si assistito ad un continuo aumento dello spread, a testimoniare una grave mancanza di fiducia verso il mondo finanziario.

Figura 20. Spread dei titoli italiani rispetto a quelli tedeschi nel 2011



Nota: titoli pubblici di debito decennali, differenza semplice.

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat, *Interest rates statistics database*, indicatore "long-term interest rates used for the Maastricht criterion on long-term interest rates".

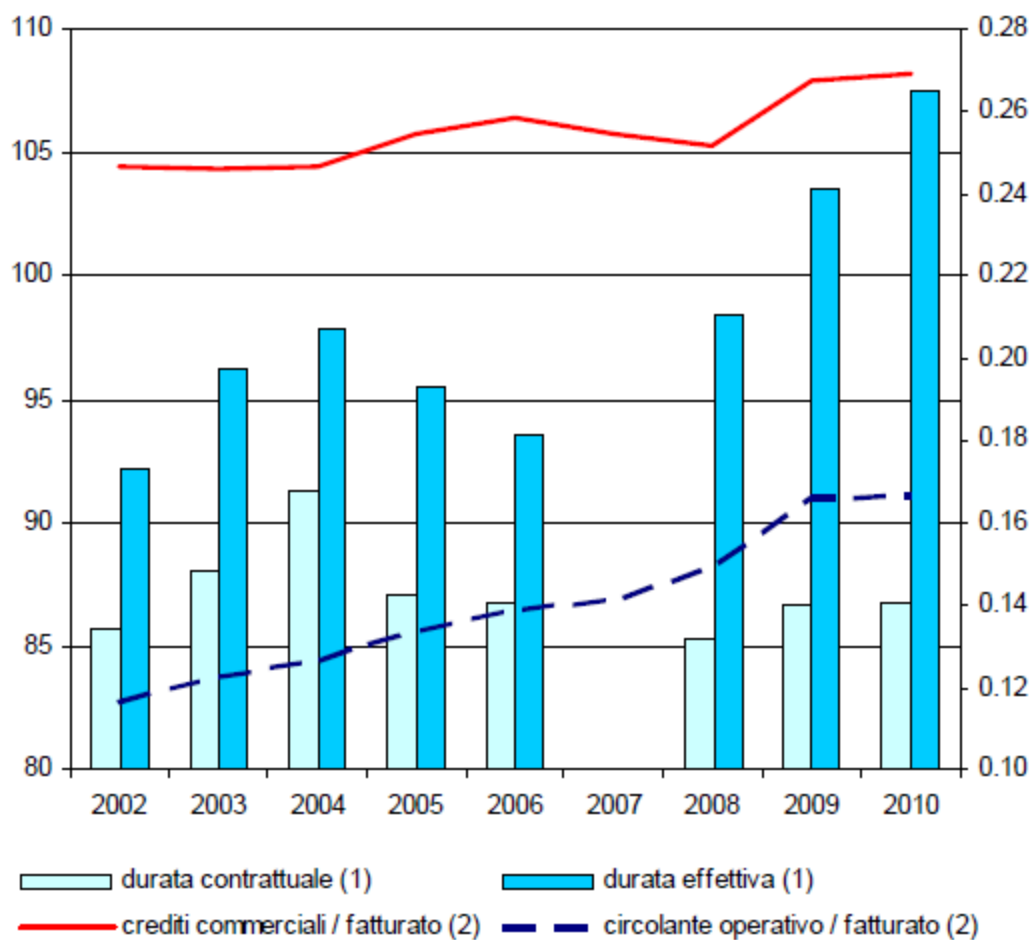
Grazie all'immagine (Fig. 20) è possibile osservare ciò che è stato appena descritto. (D'ippoliti e Roncaglia, 2011).

Il grafico illustra lo spread tra i titoli pubblici italiani rispetto a quelli tedeschi nel 2011: nell'agosto dello stesso anno il differenziale aveva toccato picchi di quasi il 4%, evidenziando come l'economia italiana fosse in forte difficoltà, vi fosse mancanza di fiducia verso i mercati finanziari e anche poca stima da parte dell'Unione Europea sull'affidabilità dell'Italia di rispettare i patti presi.

L'attenzione ora deve essere spostata ora alle imprese.

La ripercussione della crisi finanziaria ha messo gravemente in difficoltà le aziende: come già descritto in precedenza, lo scoppio della bolla immobiliare negli Stati Uniti ha inciso negativamente sull'economia mondiale, e il calo delle produzione e dei consumi è stato notevole. Il ritardo e le difficoltà di incasso dei clienti hanno costretto molte imprese a ritardare a loro volta i pagamenti ai fornitori, vi è stata di conseguenza una reazione a catena che ha comportato il fallimento e la chiusura di numerose aziende.

Figura 21. L'allungamento dei tempi di pagamento (giorni e valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved.

Che implicazioni hanno comportato queste liquidazioni? Le banche non vogliono più commettere l'errore di Lehman Brother, quindi la concessione del credito alle aziende o alle famiglie da parte degli istituti finanziari è notevolmente diminuita.

Il problema del razionamento si è ampliato.

Figura 22. Tasso di crescita dei prestiti alle imprese e alle famiglie per l'acquisto di abitazioni prima e dopo lo scoppio della crisi finanziaria



Fonte: elaborazioni su dati BCE.

Il grafico superiore (Fig. 22) è indicativo della situazione creatasi. (De Bonis, Nuzzo, Stacchini, 2014).

I paesi considerati sono sei: Germania, Italia, Francia, Italia, Paesi Bassi e Portogallo.

L'immagine illustra il tasso di crescita medio dei prestiti alle imprese e alle famiglie per l'acquisto di abitazioni prima del 2008 e dopo il fallimento di Lehman Brothers: considerando solamente l'Italia, i dati confrontati sono emblematici, soprattutto per i mutui sulle abitazioni, e rappresentano al meglio la mancanza di fiducia che si era venuta a creare da parte delle banche nei confronti di imprese e famiglie. Il problema è stato comunque generale: in alcuni casi, come la Spagna, vi è stato un vero e proprio tracollo finanziario sui prestiti immobiliari, mentre il paese ne ha risentito in maniera minore è stata la Germania.

Lo scoppio della bolla immobiliare statunitense non ha portato solamente ad una minore concessione di prestiti, ma anche ad un aumento dei tassi di interesse sugli stessi: l'incremento si è verificato sia sui mutui per le abitazioni che sui prestiti alle imprese, anche se nel secondo caso l'aumento è stato più contenuto.

Dopo questo inquadramento generale che ha riguardato anche i nuclei familiari, è opportuno spostare l'attenzione solamente alle imprese italiane, con riferimento al problema del razionamento che ha in alcuni casi certificato il fallimento delle imprese.

Il razionamento, ovvero la difficoltà di accesso al credito da parte di operatori economici come le imprese, si è generato a causa di tensioni delle condizioni finanziarie, soprattutto la

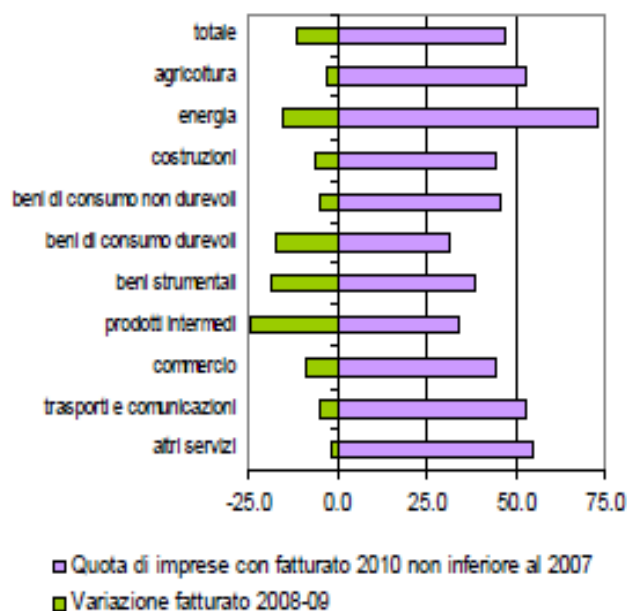
contrazione dei flussi di reddito come conseguenza della crisi economica e il mancato recupero successivo.

L'accesso al credito rappresenta una linfa vitale per le aziende, sia per quelle che hanno una struttura finanziaria debole, sia per quelle che possono vantare basi solide. Nel primo caso, il rifiuto di concessione di prestiti può comportare anche il fallimento dell'impresa stessa, nel secondo caso invece può tarpare le ali ad aziende che hanno la possibilità di svilupparsi e crescere ulteriormente.

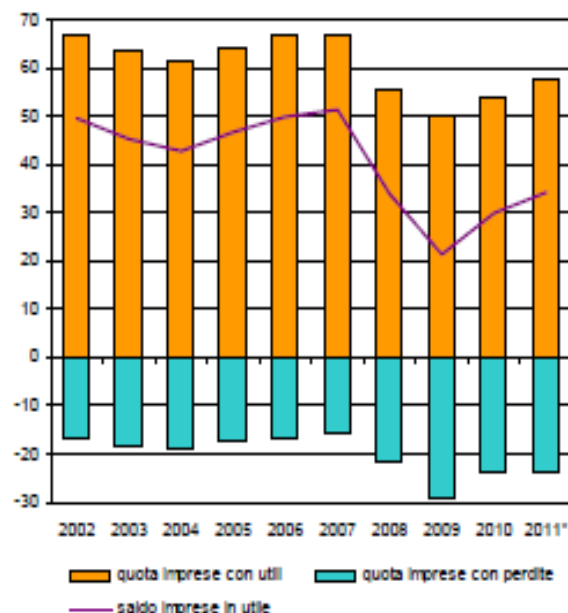
È ovvio che peggiori sono le condizioni finanziarie di un'impresa, maggiore è la probabilità di razionamento: la banca sa che in caso di insolvenza da parte dell'azienda, rischia di perdere parte del proprio capitale.

Qual è stato l'impatto della crisi sull'Italia?

Figura 23. L'impatto della crisi



Fonte: Elaborazioni su dati Cerved.



Fonte: Indagine sulle imprese distrettuali e dei servizi.

Osserviamo le due tabelle (Fig. 23 a e b), che fanno riferimento ad un campione di imprese. (Albareto e Russo, 2012).

Nella prima è stato analizzata la quota di imprese con fatturato 2010 non inferiore al 2007, e la variazione del fatturato tra l'anno 2008 e 2009, il tutto tenendo conto dei diversi tipi di settore sull'asse delle y e delle percentuali sull'asse delle x.

Per quanto riguarda la quota di imprese, si può notare come in ben quattro casi più del 50% delle aziende hanno visto ridursi il fatturato durante la crisi economica, solamente i settori con

beni di consumo durevoli, beni strumentali e prodotti intermedi hanno avuto un numero di imprese con perdita di fatturato vicino al 25% sul totale delle stesse.

Riguardo il differenziale tra il fatturato 2008 e il 2009, tutti i dati sono negativi e al termine del periodo considerato meno della metà delle imprese del campione è riuscito ad avere un fatturato almeno vicino ai livelli registrati nel 2007.

Nella seconda figura invece sono raffigurate la quota di imprese con utili, la quota di imprese con perdite e il saldo delle aziende in utile: ciò che attira l'attenzione è la notevole differenza tra il livello di utile negli anni pre-crisi e quello immediatamente successivo fino al 2011. Con l'avvento della crisi il saldo delle imprese con utile è decisamente calato, nonostante vi sia stato un leggero aumento nel 2010-2011, con un percentuale inferiore di circa il 10% rispetto ai primi anni del nuovo millennio.

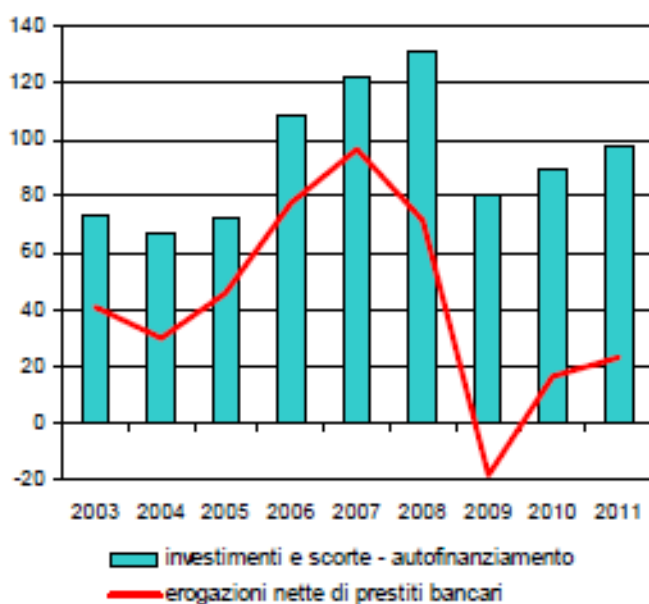
È importante ora aprire una questione che ha fortemente caratterizzato la recessione economica italiana: la domanda e l'offerta di credito.

Come già ampiamente ricordato in precedenza, le imprese hanno sempre fatto ricorso ai prestiti degli istituti finanziari per poter effettuare investimenti e svilupparsi, e in alcuni casi per far fronte ai pagamenti.

La crisi finanziaria ha ovviamente inciso negativamente nella produzione e nelle redditività delle aziende, di conseguenza la probabilità di insolvenza è aumentata.

Vi è stata quindi un'accumulazione del capitale molto debole che ha inciso nella domanda di prestiti da parte delle aziende.

Figura 24. Fabbisogno finanziario per investimenti e flusso di credito (in miliardi)



Fonte: Istat e Banca d'Italia.

Dal grafico (Fig. 24), è possibile osservare che nel corso degli anni si è assistito ad una vera e propria caduta della domanda di prestiti, in quanto il fabbisogno per investimenti si è ridotto di circa 50 miliardi tra il 2008 e il 2009. Solo a partire dal 2010 la richiesta ha avuto una ripresa, comunque contenuta rispetto ai picchi registrati tra il 2006 e il 2007, prima della recessione economica (Albareto e Russo, 2012).

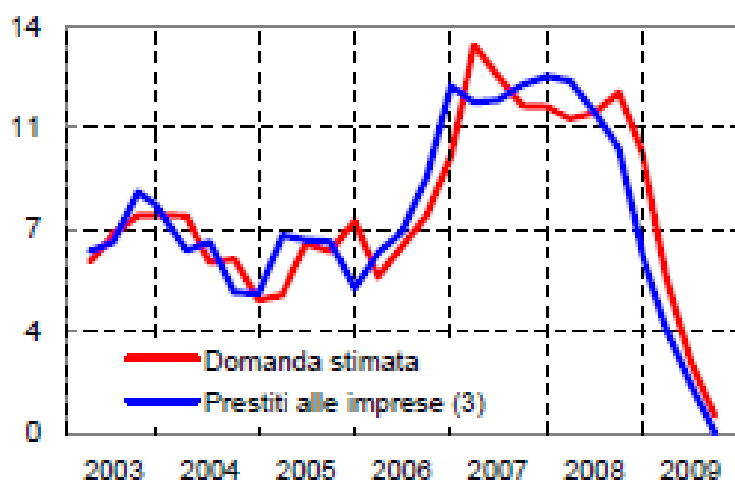
Le imprese quindi, a seguito del calo dei volumi di vendita e degli investimenti, hanno rivisto i loro piani di sviluppo e hanno adottato strategie più prudenti, al fine di non esporre l'azienda al rischio di non riuscire più a ripagare i prestiti; o semplicemente la richiesta è diminuita a causa del fallimento di un elevato numero di imprese, il che ha ovviamente contribuito a far decrescere la domanda. Le banche inoltre, per proteggersi dal rischio di insolvenza, hanno innalzato i tassi interesse, scoraggiando la richiesta di finanziamenti.

Contemporaneamente alla diminuzione del fabbisogno delle imprese, si è assistito anche alla diminuzione della principale fonte di finanziamento delle aziende, ovvero le erogazioni nette di prestiti bancari, indicati nel grafico dalla linea rossa.

L'analisi passa all'offerta. L'anno che maggiormente illustra la situazione che si era venuta a creare è il 2009: le erogazioni nette di prestiti hanno avuto un picco negativo del 20%, a fronte di un fabbisogno dell'80%.

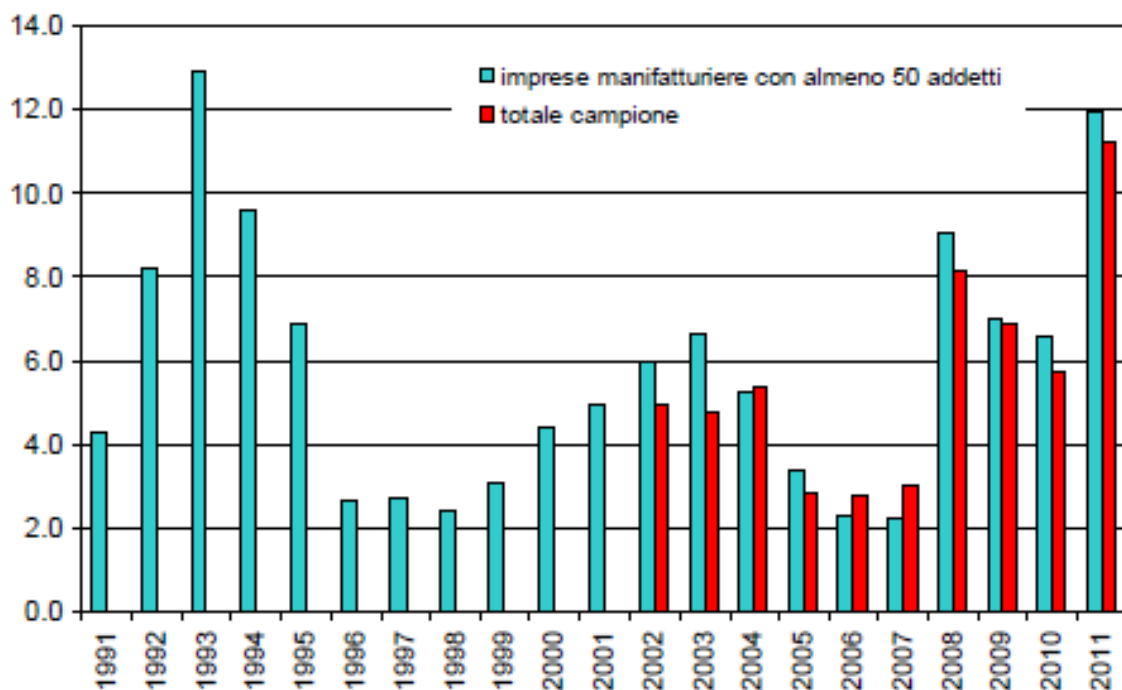
Quest'analisi introduce una questione relativa al razionamento, problema che si è amplificato in maniera ingente durante la crisi economica. Il fallimento di Lehman Brothers ha comportato, non solo alle banche italiane, una maggior prudenza nella concessione di crediti, e ciò ha aggravato la possibilità di sopravvivenza delle aziende stesse.

Figura 25. Domanda di prestiti e credito erogato



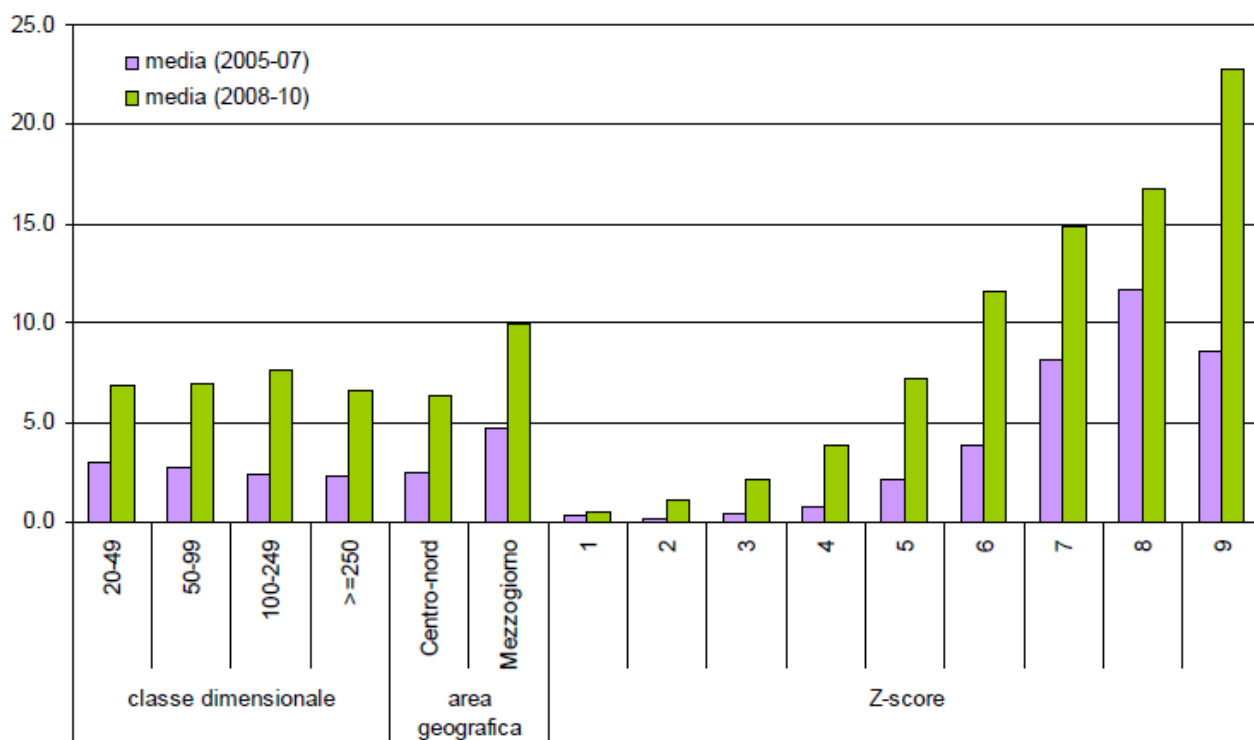
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat.

Figura 26. Quota di imprese che hanno chiesto e non ottenuto credito (valori percentuali)



Fonte: Indagine sulle imprese industriali e dei servizi.

Figura 27. Quota di imprese che hanno chiesto e non ottenuto credito per categoria d'impresa



Fonte: Indagine sulle imprese industriali e dei servizi.

Nel primo grafico (Fig. 25) sono raffigurati la domanda di prestiti e il credito erogato dal 2003 fino a fine 2009 in Italia.

L'immagine sembra avvalorare ciò che l'analisi formulata da Mariani, Pirani e Radicchi (2012) aveva indicato, ovvero il fatto che l'economia (il settore manifatturiero toscano nello specifico), durante la crisi, ha dovuto far fronte ad una situazione economica nella quale le aziende disponevano di una scarsa liquidità e incontravano una forte riluttanza da parte degli istituti bancari nel concedere crediti.

Dal 2003 fino a inizio 2007, la linea rossa, che identifica la domanda stimata di prestiti, e la linea blu, che rappresenta invece il credito erogato, hanno avuto un andamento pressoché simile.

Con lo scoppio della crisi economica, la situazione è cambiata in quanto gli istituti bancari per timore di insolvenze o per mancanza di liquidità, hanno ridotto notevolmente i crediti erogati: dal grafico si può notare come verso la fine del 2007 la domanda di prestiti è stata costantemente in eccesso rispetto alla concessione del credito. (Panetta et al., 2010).

Nella seconda figura (Fig. 26) viene affrontato il problema del razionamento, la difficoltà che le imprese hanno avuto nel riuscire ad ottenere finanziamenti per i loro investimenti o per far fronte a pagamenti (Accetturo et al., 2013).

L'incremento del razionamento da parte degli istituti bancari è stato particolarmente importante tra le imprese manifatturiere: nella seconda immagine sono considerate solamente quelle con almeno 50 addetti. Dal picco del '93 si è assistito ad un aumento nella concessione dei crediti negli anni successivi, con un andamento altalenante fino alla crisi economica, durante la quale il numero di imprese che non sono riuscite ad ottenere prestiti si è alzato notevolmente.

L'ultima immagine (Fig. 27) approfondisce ulteriormente il problema del razionamento nel settore manifatturiero, dividendo le aziende per classe dimensionale, area geografica, solidità del bilancio, stabilito in base al Z-score, e indicando la media prima della crisi, dal 2005 al 2007, e durante la recessione, dal 2008 al 2010 (Albareto et al., 2012).

Per quanto riguarda la dimensione, è opportuno sottolineare un fatto inequivocabile: indistintamente dal numero di addetti che lavorano all'interno delle aziende, la crisi ha comportato un innalzamento del livello di razionamento generale. Impresa piccola, media e grande presentano dati pressoché identici, la medio-grande ha avuto, in tempi di recessione, una difficoltà ancora superiore rispetto alle altre.

Spostando l'attenzione invece all'area geografica, è possibile notare una sostanziale differenza tra il Centro-Nord e il Sud: negli anni che vanno dal 2008 al 2010 il problema del razionamento è stato più marcato per il Mezzogiorno. Ciò può essere motivato dal fatto che le

regioni del Sud sono sempre state economicamente e strutturalmente più deboli, il rischio di insolvenza è quindi più elevato, il che ha influito nelle decisioni sulle concessioni di credito da parte delle banche.

Nella parte destra della tabella è presente lo Z-score, un indicatore, calcolato da Cerved, che assume valori compresi tra 1 e 9. Minore è il numero, migliori sono le condizioni finanziarie dei bilanci delle imprese.

La parte di grafico relativa ai dati Z-score è di facile interpretazione: le imprese con bilanci non in equilibrio, quindi con valori Z-score elevati, durante la crisi economica sono andati incontro ad una maggiore difficoltà nell'ottenere prestiti.

Vi sono stati altri aspetti che hanno contribuito ad innalzare il livello di razionamento, tra cui le finalità per le quali le imprese richiedono finanziamenti.

La difficoltà di accesso al credito si è fatta maggiore per quelle imprese che hanno richiesto prestiti per ristrutturazioni del debito e per quelle che avevano necessità di capitale circolante. Le aziende invece meno razionate sono state quelle che hanno richiesto fondi per effettuare investimenti. (Albareto et al., 2012).

2.10 Le condizioni delle imprese sopravvissute

L'analisi effettuata da Mariani, Pirani e Radicchi (2012) ha portato principalmente a due conclusioni: la crisi ha accentuato l'eterogeneità delle imprese e ha causato una diminuzione delle redditività media delle stesse, in particolare di quelle imprese che erano già poco produttive prima della crisi economica.

In generale la recessione ha colpito l'intero sistema economico: anche le imprese sopravvissute hanno tuttora a che fare con difficoltà che precedentemente non vi erano oppure erano limitate, come ad esempio l'accesso al credito. Un'azienda quindi dovrà ancora in futuro affrontare un rischio di uscita elevato, anche se caratterizzata da una struttura economica forte.

Le conclusioni a cui Mariani, Pirani e Radicchi (2012) sono giunti sono ampiamente riscontrabili anche a livello nazionale. Con la crisi economica le aziende devono essere abili a portare a termine le giuste strategie e soprattutto devono investire in ricerca e sviluppo, uno dei fattori che più ha inciso nella sopravvivenza delle imprese. Se l'azienda attraverso investimenti continui riesce a mantenere un vantaggio competitivo sulle concorrenti, aumenta la possibilità di rimanere all'interno del mercato.

Il problema a livello generale che ha colpito tutte le imprese indistintamente, sia quelle analizzate da Mariani, Pirani e Radicchi (2012) che le restanti italiane, è stato principalmente il razionamento: la mancata concessione dei prestiti ha segnato il fallimento per le imprese in

situazioni economicamente precarie, che non sono riuscite a far fronte ai pagamenti a seguito di un calo produttivo, e ha troncato la crescita a quelle che avevano la possibilità di incrementare il loro mercato.

Dall'analisi effettuata risulta quindi fondamentale l'aiuto da parte di banche e istituti finanziari per sostenere le imprese, in modo da rilanciare la produzione e i consumi, anche se la struttura industriale italiana, caratterizzata da numerosissime aziende di piccole dimensioni, non facilita il reperimento di capitale da investire.

Capitolo 3. Il caso Nord d'Italia

Il primo capitolo di questo lavoro è stato caratterizzato da una serie di contributi, di cui il principale ad opera di Caballero e Hammour (1991), che hanno dato una visione generale della crisi, successivamente approfondita da nozioni riguardanti le imprese: secondo gli autori durante una recessione economica si genera un cleansing effect che determina la sopravvivenza delle imprese che fin dall'inizio della crisi si dimostrano più produttive e redditizie, mentre quelle che dispongono di mezzi poco efficienti presentano un'alta probabilità di uscita dal mercato.

Nel secondo capitolo l'attenzione è stata spostata all'Italia, con contributo centrale derivante dal lavoro di Mariani, Pirani e Radicchi, i quali hanno studiato l'evolversi della crisi economica nel settore manifatturiero toscano: dall'analisi effettuata da parte degli autori appena citati e anche grazie ad altri contributi si è potuto notare come il pensiero di Caballero e Hammour sia stato in parte confermato: le aziende già poco produttive prima o all'inizio della crisi, hanno registrato una maggior probabilità di uscita dal mercato rispetto alle altre.

Dagli approfondimenti sono emersi altri fattori, oltre alla scarsa produttività, che hanno impattato sulla crisi delle aziende: l'elemento che ha inciso indistintamente dal tipo di impresa è stato il razionamento, conseguenza della mancanza di fiducia nata dopo il fallimento di Lehman Brothers, che ha colpito sia le aziende sull'orlo del fallimento, sia quelle con possibilità di espandere la loro produttività.

Il settore più colpito sono stati quelli tradizionali e maturi e hanno sofferto in misura notevole le aziende più piccole, eccetto le artigiane, le quali dispongono di poco capitale e investono in misura minima in ricerca e sviluppo, vero e proprio punto di forza delle imprese più grandi che possono così espandere il proprio mercato attraverso innovazioni di processo e di prodotto.

Il capitolo 3 sarà dedicato ad un'analisi empirica effettuata sulle imprese delle regioni del Nord Italia: Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria, Lombardia, Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia e Emilia Romagna; è stata utilizzata la banca dati AIDA.

Sono stati presi due istanti temporali: il 2007, anno precedente allo scoppio della crisi, e il 2014, quando la recessione era, e lo è tuttora, in pieno svolgimento.

Dai dati derivanti da AIDA, sono state selezionate alcune caratteristiche delle imprese: provincia, codice fiscale, procedura/cessazione, data di inizio procedura/cessazione, data di chiusura della procedura, dipendenti anno 2007, dipendenti anno 2014, valore aggiunto anno 2007, valore aggiunto anno 2014, ATECO 2007 codice, ATECO 2007 descrizione, forma giuridica, anno di costituzione.

Successivamente sono stati selezionati solamente i settori tipici del Made in Italy, nello specifico i codici ATECO compresi tra il 10 e il 31, escludendo il 13 e il 19, ritenuti poco significativi in quanto il numero delle imprese era molto ridotto.

Una volta raggruppati i settori attinenti all'analisi, è stata calcolata la produttività di ogni azienda dell'anno 2007, attraverso il rapporto valore aggiunto 2007/dipendenti 2007, e lo stesso procedimento è stato eseguito per il secondo istante temporale considerato, il 2014.

In seguito è stata calcolata la produttività media per settore per il 2007. I dati risultanti hanno permesso di determinare lo scarto dalla media 2007, che deriva dalla differenza tra il valore della produttività di ogni singola impresa e la produttività media del rispettivo settore.

Successivamente, evitando ovviamente le imprese morte, è stata calcolata la produttività del 2014 e con lo stesso procedimento utilizzato per l'anno 2007, anche lo scarto dalla media 2014. Tutto ciò ha permesso di definire 4 diverse classi per ciascun anno: le imprese molto meno produttive della media, le imprese meno produttive della media, le imprese più produttive della media, le imprese molto più produttive della media.

Nel voler approfondire questi aspetti, in seguito sono state inserite le stesse classi ma differenziate per ciascun settore: perciò un'azienda ad esempio può essersi rivelata in generale poco produttiva rispetto alla media di tutti i settori, ma allo stesso tempo essere collocata tra le aziende più produttive della media nel proprio settore.

Il lavoro svolto permetterà di capire se ciò che è stato affermato da Caballero e Hammour (1991) si sia verificato durante la crisi economica che ha afflitto il mondo economico: limitatamente alle aziende e ai settori considerati, le imprese più produttive hanno presentato una probabilità di morte più bassa rispetto a quelle meno efficienti?

L'analisi darà inizialmente una visione generale della questione, e successivamente il tema sarà maggiormente approfondito, tenendo conto anche di altre variabili, quali ad esempio il settore di appartenenza dell'impresa stessa.

Si consideri la Tabella 1 che esplicita la situazione iniziale.

Tabella 1. Imprese analizzate per regione

Regione \ Anno	2007	2014
Valle d'Aosta	51	46
Piemonte	3577	3402
Liguria	555	528
Lombardia	9314	8839
Veneto	5469	5210
Trentino Alto Adige	863	827
Friuli Venezia Giulia	1077	1030
Emilia Romagna	5008	4789
Totale	25914	24661

Il numero totale di imprese che compongono l'anno 2007 sono 25914, numero che durante la crisi è diminuito fino a 24661 del 2014, per cui le aziende che hanno cessato l'attività nei sette anni e nei settori analizzati sono state 1253, lo 0,95% sul totale.

Per la suddivisione delle imprese nelle 4 classi sono stati utilizzati i seguenti quartili

Tabella 2. Quartili generici per anno

2007	2014
-2834,32	-2700,56
-23,7226	-34,1997
-8,81	-12,4005
10,0134	7,1613
1780,286	1572,655

Tabella 3. Quartili 2007 per classe

Settore	2007			
	Imprese molto meno produttive della media	Imprese meno produttive della media	Imprese più produttive della media	Imprese molto più produttive della media
Produz. Alimentare	-368,24; -35,55	-35,55; -17,91	-17,91; 8,18	8,18; 9048,4
Produz. Vino	-433,71; -36,49	-36,49; -17,55	-17,55; 12,09	12,09; 763,95
Produz. Tessile	-925,92; -21,17	-21,17; -7,93	-7,93; 8,98	8,98; 685,69
Confez. Abbigliamento	-2839,91; -28,53	-28,53; -16,05	-16,05; 4,36	4,36; 7277,54
Fabbr. Calzature	-122,63; -20,62	-20,62; -9,11	-9,11; 10,88	10,88; 302,33
Legno	-217,85; -32,71	-32,71; -21,61	-21,61; -6,94	-6,94; 11284
Fabbr. Carta e cartone	-133,33; -21,14	-21,14; -9,03	-9,03; 6,56	6,56; 593,42
Grafica e stampa	-69,58; -20,88	-20,88; -9,51	-9,51; 6,62	6,62; 1163,78
Chimico	-347,87; -35,76	-35,76; -17,21	-17,21; 12,64	12,64; 978,2
Produz. Farmaci	-282,21; -44,64	-44,64; -27,16	-27,16; 16,88	16,88; 557,64
Fabbr. Materiali plastici	-83,31; -21,84	-21,84; -9,97	-9,97; 7,85	7,85; 1539,81
Produz. Per l'edilizia	-452,58; -24,54	-24,54; -10,08	-10,08; 10,41	10,41; 766,77
Produz. Materiali e leghe	-124,84; -34,09	-34,09; -17,02	-17,02; 4,63	4,63; 1765,09
Meccanica generale	-288,57; -21,34	-21,34; -9,09	-9,09; 8,4	8,4; 6205,87
Fabbr. Apparecchi elett.	-155,6; -33,16	-33,16; -18,31	-18,31; 7,47	7,47; 2886,88
Produz. Elettrodomestici	-221,27; -24,08	-24,08; -10,55	-10,55; 10,11	10,11; 534,85
Fabbr. Macchine gener.	-243,09; -24,79	-24,79; -11,21	-11,21; 8,67	8,67; 2897,25
Fabbr. Autoveicoli	-207,74; -20,92	-20,92; -8,24	-8,24; 9,16	9,16; 465,4
Fabbr. Navali e ciclistiche	-281,68; -56,67	-56,67; -42,33	-42,33; -26,18	-26,18; 9344
Fabbr. Mobili	-206,4; -15,51	-15,51; -6,52	-6,52; 6,69	6,69; 372,95

Tabella 1. Quartili 2014 per settore

2014				
Classe Settore	Imprese molto meno produttive della media	Imprese meno produttive della media	imprese più produttive della media	imprese molto più produttive della media
Prod. Alimentare	-1000,09; -31,69	-31,69; 11,43	-11,43; 17,46	17,46; 1561,13
Prod. Vino	-536,32; -36,95	-36,95; -8,91	-8,91; 21,04	21,04; 545,92
Prod. Tessile	-1523,97; -16,33	-16,33; -1,99	-1,99; 14,45	14,45; 1028,83
Conf. Abbigliamento	-2698,32; -16,99	-16,99; -2,92	-2,93; 16,16	16,16; 2090,75
Fabbr. Calzature	-179,98; -20,48	-20,48; -6,81	-6,81; 13,58	13,58; 2005,2
Legno	-158,39; -10,39	-10,39; -0,29	-0,29; 13,17	13,17; 187,24
Fabbr. Carta e cartone	-126,14; -20,44	-20,44; -6,42	-6,42; 13,86	13,86; 466,31
Grafica e stampa	-111,2; -15,29	-15,29; -4,14	-4,14; 11,74	11,74; 527,41
Chimico	-773,10; -34,67	-34,67; -12,55	-12,55; 19,76	19,76; 822,08
Prod. Farmaci	-284,27; -52,67	-52,67; -29,71	-29,71; 21,88	21,88; 922,17
Fabbr. Materiali plastici	-361,88; -18,91	-18,91; -5,94	-5,94; 11,03	11,03; 1148,53
Prod. Per l'edilizia	-368,23; -16,76	16,76; -1,18	-1,18; 17,59	17,59; 415,41
Prod. Materiali e leghe	-262,39; -22,12	-22,12; -5,94	-5,94; 16,46	16,46; 540,40
Meccanica generale	-729,50; -14,46	-14,46; -2,70	-2,70; 11,78	11,78; 879,92
Fabbr. Apparecchi elett.	-370,32; -22,39	-22,39; -7,83	-7,83; 15,75	15,75; 656,43
Prod. Elettrodomestici	-265,95; -20,28	-20,28; -6,08	-6,08; 13,09	13,09; 706,61
Fabbr. Macchine gener.	-1755,83; -20,28	-20,28; -6,44	-6,44; 12,00	12,00; 2484,88
Fabbr. Autoveicoli	-206,79; -22,83	-22,83; -10,81	-10,81; 9,07	9,07; 878,32
Fabbr. Navali e ciclistiche	-220,97; -17,26	-17,26; -0,05	-0,05; 23,04	23,04; 422,93
Fabbr. Mobili	-84,54; -12,28	-12,28; -2,06	-2,06; 12,31	12,31; 189,21

Le tabelle 2,3 e 4 indicano gli intervalli di produttività che sono stati utilizzati per determinare le quattro classi di imprese. La prima delle tre rappresenta i quartili generali per gli anni 2007 e 2014, mentre le restanti due tabelle prendono in considerazione anche i diversi settori nei due istanti temporali esaminati.

Confrontando i quartili del 2007 con quelli del 2014 nelle tabelle appena descritte è possibile notare che gli intervalli sono diminuiti tra un anno e l'altro: questo rimarca il fatto che nel corso della crisi economica vi sia stata una riduzione generale della produttività.

La diminuzione degli intervalli è stato uno dei fattori che ha inciso nell'eventuale spostamento delle imprese tra una classe e l'altra.

Tabella 5. Probabilità di morte delle imprese per classe

Imprese molto meno produttive della media	Imprese meno produttive della media	Imprese più produttive della media	Imprese molto più produttive della media
6,33%	4,93%	4,41%	3,28%

Nella tabella 5 è rappresentata la probabilità di morte delle imprese: essa è stata calcolata tenendo conto del numero di aziende che hanno cessato la propria attività nell'arco di tempo esaminato, ovvero 2007-2014. L'analisi ha messo in risalto ciò che Caballero e Hammour (1991) avevano ribadito: le imprese molto meno produttive della media sono quelle che presentano una probabilità di morte più elevata rispetto alle restanti aziende. Dai dati si evince una relazione inversa tra produttività e mortalità: maggiore è la prima, minore è la seconda. Le imprese molto più efficienti della media presentano un valore che è quasi dimezzato rispetto alle aziende molto meno produttive, mentre le due classi nel mezzo sono molto vicine in termini di probabilità di morte delle imprese.

Nelle analisi successive sarà confermata la correlazione tra produttività e tasso di uscita delle imprese.

Tabella 6. Tabella produttività per settore

Anno Settore	2007	2014	Variazione Produttività
Prod. Alimentare	79,86	74,27	-5,59
Prod. Vino	86,4	90,85	4,45
Prod. Tessile	55,94	51,96	-3,98
Confez. Abbigliamento	58,82	44,04	-14,78
Fabbr. Calzature	55,03	52,81	-2,22
Legno	71,09	42,52	-28,57
Fabbr. Carta e cartone	63,22	60,95	-2,27
Grafica e stampa	60,15	47,07	-13,08
Chimico	87,1	84,95	-2,15
Prod. Farmaci	107,95	122,70	14,75
Fabbr. Materiali plastici	65,19	62,43	-2,76
Prod. Per l'edilizia	68,73	50,33	-18,4
Prod. Materiali e leghe	85,99	66,62	-19,37
Meccanica generale	65,89	55,46	-10,43
Fabbr. Apparecchi elett.	77,32	62,28	-15,04
Prod. Elettrodomestici	66,18	58,78	-7,4
Fabbr. Macchine gener.	73,29	67,26	-6,03
Fabbr. Autoveicoli	64,02	64,3	0,28
Fabbr. Navali e ciclistiche	97,45	51,72	-45,73
Fabbr. Mobili	50,49	44,01	-6,48

*Nota: la produttività è data dal rapporto valore aggiunto/dipendenti e i valori sono espressi in migliaia di euro.

La tabella 6 identifica i valori di produttività per settore nei due istanti temporali considerati, 2007 e 2014, e la variazione della stessa. In quasi tutti i settori si è verificata una perdita di produttività non indifferente, soprattutto nei settori del legno, dei materiali e delle leghe e delle costruzioni navali e della fabbricazione di cicli; solamente i settori del vino e delle

automobili presentano dati leggermente positivi, oltre al farmaceutico che è di gran lunga il più efficiente.

I dati sono emblematici: la crisi ha messo in grave difficoltà il Made in Italy e non ha risparmiato nessun settore, se non qualche eccezione.

Per poter verificare il pensiero di Caballero e Hammour (1991), la tabella deve essere affiancata da un ulteriore approfondimento relativo alla probabilità di morte delle imprese a seconda dei vari settori, in modo da verificare se la correlazione tra produttività e mortalità è accentuata come nell'analisi precedente.

Tabella 7. Probabilità di morte delle imprese per settore

Settore	Probabilità di morte delle imprese
Produz. Alimentare	3,19%
Produz. Vino	3,53%
Produz. Tessile	6,66%
Confez. Abbigliamento	8,16%
Fabbr. Calzature	8,64%
Legno	6,97%
Fabbr. Carta e cartone	3,66%
Grafica e stampa	6,95%
Chimico	3,18%
Produz. Farmaci	1,02%
Fabbr. Materiali plastici	3,62%
Produz. Per l'edilizia	6,87%
Produz. Materiali e leghe	4,59%
Meccanica generale	4,03%
Fabbr. Apparecchi elett.	3,52%
Produz. Elettrodomestici	5,48%
Fabbr. Macchine gener.	3,75%
Fabbr. Autoveicoli	3,58%
Fabbr. Navali e ciclistiche	9,57%
Fabbr. Mobili	7,03%
Media	5,20%

Il settore che ha presentato una probabilità di morte delle imprese molto basso è il farmaceutico: se si riconsidera la tabella precedente è possibile osservare che questo è il settore che già nel 2007 aveva un livello di produttività molto più alto della media, situazione confermata anche nel 2014, dove il farmaceutico è uno dei pochi settori a vantare una crescita durante la crisi economica. Anche i settori del vino e delle automobili, gli unici assieme al farmaceutico nei quali la produttività media nel corso della crisi è aumentata, presentano delle percentuali ampiamente inferiori a 5,20%, valore che rappresenta la media generale.

Se invece si prendono in esame le percentuali più alte, quindi le imprese che hanno una maggiore probabilità di uscita dal mercato, sono i settori dell'abbigliamento, delle calzature e delle costruzioni navali e della fabbricazione di cicli a presentare i dati peggiori.

Quest'ultimo è il settore che ha registrato la performance peggiore: tra il 2007 e il 2014 vi è stato un decremento di produttività in media di 45,73 migliaia di euro, la perdita maggiore tra tutti i settori considerati. Si può notare come questo settore sia anche quello che ha conseguito la più alta probabilità di uscita dal mercato, con una percentuale superiore al 9%, di gran lunga il valore maggiormente negativo fra tutti. Anche i settori dell'abbigliamento e delle calzature hanno registrato una probabilità di uscita dal mercato non indifferente, rispettivamente con 8,16% e 8,64% e se si confrontano questi dati con i valori della variazione della produttività media, si può notare che entrambi hanno perso in termini di rendimento, in particolare il primo. Inoltre le performance produttive di questi settori già nel 2007 erano tra le più basse dei settori presi in analisi.

L'analisi ora verrà ulteriormente approfondita attraverso una tabella che comprenderà i vari settori nei quali le aziende sono state suddivise nelle stesse quattro classi precedenti.

In questo caso quindi gli intervalli utilizzati per la classificazione sono specifici per settore.

Tabella 8. Probabilità di morte delle imprese per settore e classe

CLASSE SETTORE	Imprese molto meno produttive della media	Imprese meno produttive della media	Imprese più produttive della media	Imprese molto più produttive della media
Prod. Alimentare	3,54%	3,31%	3,56%	2,36%
Prod. Vino	6,41%	3,84%	1,31%	50%
Prod. Tessile	9,44%	0,66%	4,57%	5,90%
Confez. Abbigliamento	11,45%	4,42%	7,52%	9,25%
Fabbr. Calzature	14,06%	3,96%	7,80%	8,66%
Legno	9,13%	6,41%	7,02%	4,80%
Fabbr. Carta e cartone	12,32%	4,41%	2,18%	1,47%
Grafica e stampa	5,93%	7,30%	9,58%	5%
Chimico	4,80%	1,12%	4,86%	1,87%
Prod. Farmaci	2,04%	2,04%	0%	0%
Fabbr. Materiali plastici	5,34%	4,07%	3,04%	2,03%
Prod. Per l'edilizia	8,88%	4,91%	7,21%	4,90%
Prod. Materiali e leghe	3,26%	7,28%	5,22%	2,63%
Meccanica generale	5,62%	4,13%	3,92%	2,44%
Fabbr. Apparecchi elett.	4,81%	4,81%	2,23%	0,02%
Prod. Elettrodomestici	8,06%	6,35%	4,04%	3,46%
Fabbr. Macchine gener.	5,72%	4,25%	3,35%	2,35%
Fabbr. Autoveicoli	5,35%	1,80%	4,50%	2,67%
Fabbr. Navali e ciclistiche	12,12%	12,30%	4,68%	9,09%
Fabbr. Mobili	9,61%	7,72%	6,97%	3,84%

Si prendano in considerazione nuovamente i settori che hanno caratterizzato l'analisi precedente.

Il migliore in assoluto è stato il farmaceutico: esaminando solamente le 4 classi di questo settore, si può notare che vi sono percentuali che decrescono con l'aumentare della produttività, a testimoniare come vi sia una relazione inversa tra quest'ultima e la probabilità morte delle imprese. Il farmaceutico è un settore che ha conosciuto uno sviluppo imparagonabile con altri distretti: la probabilità di morte per le imprese più produttive della media è pari a 0, mentre per le restanti la percentuale è in ogni caso molto bassa.

Vi è un punto fondamentale da esaminare riguardo i settori peggiori dal punto di vista della produttività: nei settori dell'abbigliamento e delle calzature la differenza nella probabilità di morte tra le 4 classi non è così marcata come per gli altri settori. Ciò sta a significare che sembra venir meno, almeno nei casi negativamente più estremi, la supposizione proposta da Caballero e Hammour (1991): non necessariamente le imprese poco efficienti dal punto di vista produttivo hanno avuto una maggiore probabilità di uscita dal mercato.

In questi settori è singolare il fatto che le imprese molto più produttive della media di settore abbiano una percentuale superiore a quella delle meno produttive e vicina a quella delle molto meno produttive della media di settore.

Non sembra quindi esserci una correlazione tra produttività e probabilità di sopravvivenza nei settori nei quali il primo fattore sia molto basso. Di conseguenza la crisi economica se molto accentuata in alcuni settori può compromettere la vita di molte imprese indipendentemente dal livello produttivo.

Un'analisi di questo tipo può essere proposta anche con riferimento alle singole regioni.

Si osservi la tabella 9 indicante la probabilità di morte delle imprese per settore e regione tra il 2007 e il 2014.

Tabella 9. Probabilità di morte delle imprese per settore e regione tra il 2007 e il 2014

Regione Settore	Valle d'Aosta	Piemonte	Liguria	Lombardia	Veneto	Trentino Alto Adige	Friuli Venezia Giulia	Emilia Romagna
Produz. Alimen.	21,42%	2,69%	4,34%	4,36%	3,22%	0%	1,75%	2,57%
Produz. Vino	0%	1,36%	0%	5,55%	4,81%	4,34%	0%	8,33%
Produz. Tessile	0%	6,49%	16,66%	6,97	7,18%	0%	0%	5,47%
Confez. Abbigl.	N.P.	4,20%	20,00%	8,25%	8,48%	17,64%	8,33%	8,77%
Fabbr. Calzature	N.P.	5,26%	N.P.	10,20%	7,54	0%	25,00%	10,60%
Legno	0%	9,18%	0%	8,21%	9,95%	4,44%	6,49%	10,92%
Fabbr. Carta	N.P.	3,63%	0%	4,81%	3,33%	10,52%	5,88%	1,23%
Grafica e stampa	0%	5,94%	11,76%	9,04%	3,14%	0%	10,00%	6,85%
Chimico	N.P.	5,22%	6,66%	3,73%	1,79%	4,76%	0%	0,63%
Produz. Farmaci	N.P.	0%	0%	1,45%	0%	0%	0%	0%
Fabbr. Plastica	0%	4,76%	3,57%	3,97%	3,97%	0%	2,17%	2,64%
Produz. Edile	0%	8,63%	5,26%	6,04%	7,89%	5,26%	5,76%	6,56%
Produz. Leghe	0%	4,70%	0%	5,40%	3,57%	0%	0%	5,49%
Meccanica gen.	10%	5,01%	5,88%	4,51%	3,08%	4,63%	2,63%	3,63%
Fabbr. App. Elett.	50%	5,00%	4,08%	3,51%	2,68%	0%	2,43%	3,29%
Produz. Elettrod.	0%	4,69%	3,84%	5,77%	5,88%	10,25%	7,89%	5,08%
Fabbr. Macc. Gen.	0%	3,41%	3,94%	4,11%	3,62%	3,87%	4,00%	3,41%
Fabbr. Autoveicoli	N.P.	4,29%	0%	1,05%	8,57%	1,11%	0%	1,05%
Fab. Navali. e cicli	N.P.	15,15%	6,52%	13,15%	10,25%	0%	0%	6,52%
Fabbr. Mobili	0%	9,52%	0%	5,09%	7,14%	6,66%	8,15%	9,75%
Totale	9,80%	4,89%	5,04%	5,09%	4,73%	4,17%	4,36%	4,37%

N.P. = Non presente

I dati derivanti dalla Valle d'Aosta e dal Trentino Alto Adige sono poco significativi in quanto il numero di imprese è molto ridotto, soprattutto nel primo caso, di conseguenza l'attenzione deve essere spostata a regioni più grandi.

Si considerino settori del Made in Italy tradizionale, come ad esempio quelli relativi alla fabbricazioni di macchine di carattere generale e alla produzione di automobili, per poter fare un confronto tra due regioni industrializzate come il Veneto e il Piemonte.

È opportuno innanzitutto ricordare come vi siano delle differenze sostanziali in termini di dimensioni di imprese: il Veneto è caratterizzato da una realtà di piccole aziende che operano in settori di nicchia, mentre il Piemonte è una regione tendenzialmente composta da imprese medio-grandi, come ad esempio FIAT. Osservando la tabella si può osservare che la probabilità di morte delle imprese nel settore della fabbricazione delle macchine di carattere

generale è sostanzialmente uguale, vi è solo qualche decimale di differenza tra una regione e l'altra.

I valori invece sono significativamente diversi se si considera il settore immediatamente inferiore nella tabella, ovvero quello relativo alla fabbricazione di autoveicoli: mentre in Piemonte la probabilità di morte è sostanzialmente contenuta, in Veneto il valore è doppio.

Il confronto può essere spostato ad altri settori tipici del Made in Italy tradizionale, come quelli relativi al mondo del tessile, dell'abbigliamento e delle calzature. Le percentuali in entrambi casi sono alte, quasi tutte sopra il 5%, anche se anche in questo caso è il Veneto a presentare le probabilità di morte peggiori. Si può affermare quindi che la medio-grande impresa nei settori appena analizzati è in grado di sopportare in maniera migliore la crisi economica rispetto alle piccole aziende, che spesso fanno affidamento a mercati di nicchia.

Si consideri ora la dimensione d'impresa, aspetto che ha caratterizzato parte del capitolo precedente. Alcune evidenze empiriche dimostrarono che le imprese con un numero di addetti elevato sono riuscite a reggere l'impatto della crisi in modo migliore rispetto alle aziende più piccole in termini di dimensioni. Queste aziende hanno sofferto in misura minore la recessione economica in quanto avevano, e hanno, più capitale da investire in determinate attività, quali ad esempio R&D, che permettono loro di ottenere vantaggi competitivi sulla concorrenza.

È interessante verificare se le considerazioni effettuate nel secondo capitolo siano in linea con l'analisi empirica realizzata sulle imprese del Nord d'Italia: è necessario confrontare la dimensione media delle imprese dei vari settori con i rispettivi valori di produttività elencati in precedenza.

Tabella 10. Dimensione media d'impresa (numero addetti)

SETTORE	ANNO	
	2007	2014
Prod. Alimentare	61	68
Prod. Vino	42	43
Prod. Tessile	48	41
Confez. Abbigliamento	48	52
Fabbr. Calzature	39	42
Legno	29	27
Fabbr. Carta e cartone	53	51
Grafica e stampa	24	21
Chimico	57	57
Prod. Farmaci	176	165
Fabbr. Materiali plastici	50	46
Prod. Per l'edilizia	52	47
Prod. Materiali e leghe	75	72
Meccanica generale	29	29
Fabbr. Apparecchi elett.	53	49
Prod. Elettrodomestici	52	55
Fabbr. Macchine gener.	51	56
Fabbr. Autoveicoli	185	199
Fabbr. Navali e ciclistiche	105	82
Fabbr. Mobili	37	35
Media	63,3	61,8

Si consideri, come in precedenza, il settore con la performance migliore: il farmaceutico, osservando la tabella 10, conta un numero di addetti per azienda piuttosto elevato, sia nel 2007 con 176 lavoratori di media e sia nel 2014 con 165, vi è stato quindi nel corso degli ultimi anni un leggero decremento del numero, anche se poco significativo. Il numero resta ampiamente superiore alla media, che nel 2007 era di 63,3 mentre nel 2014 di 61,8 addetti per azienda. Anche il settore delle automobili, che aveva registrato una variazione di produttività

leggermente positiva, conta su un numero di lavoratori medio di 199 nel 2014, il valore più alto tra tutti.

Le conclusioni suggerite nel capitolo precedente in questo caso sembrano essere confermate in quei settori efficienti dal punto di vista produttivo: le aziende di grandi dimensioni hanno sofferto in misura minima dell'impatto della recessione economica.

Si osservino ora i settori dell'abbigliamento e delle calzature, dei quali l'analisi precedente ne aveva evidenziato le grandi sofferenze dal punto di vista della performance produttiva durante gli anni della crisi. Il numero di addetti, a differenza della produttività, è incrementato anche se di poche unità, restando in ogni caso al di sotto della media generale. Altri settori però che hanno avuto performance produttive molto basse, presentano un numero di addetti vicino alla media o superiore, come ad esempio il settore delle costruzioni navali e della fabbricazione di cicli.

Di conseguenza, per i settori che durante la crisi sono riusciti a mantenere o incrementare lo standard produttivo, la dimensione d'impresa può essere stato un fattore determinante nella crescita e nello sviluppo. Se però l'attenzione viene spostata agli altri settori meno performanti, si può notare come la correlazione tra dimensione d'impresa e produttività sia poco significativa: in questi casi il numero di addetti elevato non ha comportato una performance produttiva soddisfacente.

Si consideri ora solamente le imprese suddivise per classi, tralasciando i settori, per poter evidenziare come siano cambiate le loro composizioni durante gli anni della crisi economica.

La tabella sottostante indica il numero delle imprese che sono all'interno delle quattro classi nel 2007, nel 2014 e la variazione tra i due anni.

Tabella 11. Variazione numero imprese per classe

Anno \ Classe	Imprese molto meno produttive della media	Imprese meno produttive della media	Imprese più produttive della media	Imprese molto più produttive della media
2007	6476	6459	6498	6481
2014	6138	6071	6294	6167
Variazione	-338	-388	-234	-314

La tabella 11 rappresenta un sostanziale equilibrio nella variazione: ovviamente tutti i valori indicati nell'ultima riga sono negativi, in quanto la crisi economica ha determinato fallimenti di numerose aziende. La classe "Imprese meno produttive della media" presenta il numero maggiormente negativo, che in ogni caso non si discosta di molto dai restanti.

Tabella 12. Matrice di transizione

2014 2007	Imprese molto meno produttive della media	Imprese meno produttive della media	Imprese più produttive della media	Imprese molto più produttive della media
Imprese molto meno produttive della media	46,64%	26,08%	13,03%	7,58%
Imprese meno produttive della media	23,30%	32,86%	26,89%	11,90%
Imprese più produttive della media	13,52%	23,05%	32,25%	24,11%
Imprese molto più produttive della media	11,40%	12,20%	21,47%	51,53%

La tabella 12 indica la matrice di transizione: l'asse delle ascisse e delle ordinate rappresentano rispettivamente le quattro classi nel 2014 e nel 2007.

Questo tipo di matrice permette di verificare i mutamenti di stato da un periodo a quello successivo: gli stati di partenza sono riferiti al 2007, mentre quelli d'arrivo al 2014. La percentuale che si ottiene attraverso la matrice indica la probabilità di un'impresa di cambiare la propria classe nell'arco di tempo considerato. Se si considera ad esempio la prima riga, che probabilità ha un'impresa, che nel 2007 era molto meno produttive della media, di essere ancora all'interno della stessa classe? Nel caso specifico il 46,64%, valore molto alto che identifica la difficoltà incontrata dalle imprese nel riuscire ad incrementare il proprio livello produttivo nel corso della crisi economica. Le altre percentuali dello stessa riga sono più basse e in ordine decrescente, a sottolineare il fatto appena descritto.

Se si presta attenzione alla seconda riga, si può notare come le percentuali in questo caso siano abbastanza equilibrate: l'ultimo valore è però molto basso, e ciò rimarca la probabilità minima di un'azienda di entrare nella classe con le performance migliori.

Per quanto riguarda le imprese più produttive della media, la situazione migliora in modo evidente: la probabilità di un'azienda di questa classe di entrare nelle categorie indicanti performance produttive inferiori alla media sono molto basse, 13,52% per la classe delle imprese molto meno produttive della media e 23,05% per la classe delle imprese meno produttive della media. La probabilità maggiore è data dalla possibilità di rimanere all'interno della stessa categoria.

Infine i valori dell'ultima categoria sono molto diversi dalle precedenti classi analizzate: poco più della metà delle aziende molto più produttive della media hanno la probabilità di rimanere all'interno della stessa categoria, mentre i restanti valori sono in relazione molto più bassi.

L'analisi empirica proposta in questo capitolo ha in parte confermato il pensiero di Caballero e Hammour (1991): le aziende appartenenti a settori che presentano un livello di produttività superiore alla media, hanno una probabilità di sopravvivenza maggiore rispetto alle aziende meno prolifiche, mentre nei settori in grave difficoltà, la probabilità di sopravvivenza delle imprese non è così marcata tra le quattro classi prese in analisi.

Altre considerazioni già affrontate nel secondo capitolo trovano in questo un minor riscontro. Si consideri ad esempio la dimensione d'impresa: solo nel caso dei settori più performanti si può osservare una relazione tra produttività e numero di addetti, mentre nel caso opposto questa attinenza non sussiste.

Conclusione

Nella preparazione di questo lavoro sono emerse diverse considerazioni che possono essere argomentate riguardo crisi economica, con particolare attenzione rivolta al mondo delle imprese, le quali tuttora stanno cercando di limitare i danni derivanti dalla recessione.

La questione posta inizialmente prende spunto dalla nozione di “cleansing effect” coniata dagli economisti Caballero e Hammour (1991), la quale sentenzia essenzialmente che le imprese maggiormente produttive riescono a reggere l’impatto della crisi economica, mentre le meno performanti sono destinate ad uscire dal mercato. Secondo Caballero e Hammour (1991) sono quindi i migliori a sopravvivere.

Si è cercato di verificare se il pensiero di questi economisti possa avere avuto un riscontro in Italia durante la recessione che ha colpito l’intero sistema economico mondiale. L’analisi inizialmente ha riguardato il territorio nazionale, con un particolare interesse verso il settore manifatturiero toscano. Dall’approfondimento sono emersi diversi fattori che hanno caratterizzato l’economia italiana in questo periodo: ciò che Caballero e Hammour (1991) affermano è stato confermato, in quanto le imprese che hanno sofferto maggiormente l’impatto della recessione economica sono quelle che già prima del 2007 erano poco produttive.

Inoltre i contributi esaminati non hanno appurato solamente il verificarsi o meno di un cleansing effect nel territorio nazionale, ma hanno considerato anche altri fattori che hanno inciso nella sopravvivenza delle imprese durante la recessione. Tra questi, il razionamento è stato il problema che ha messo maggiormente in difficoltà le imprese italiane, indistintamente dal livello di produttività: molte aziende, senza un supporto finanziario, non sono state in grado di far fronte al pagamento dei debiti, altre non hanno potuto incrementare il loro mercato ed espandere l’attività.

Un altro fattore determinante per la sopravvivenza delle imprese è stata la dimensione delle stesse: le aziende di grande dimensione hanno registrato un tasso di mortalità di gran lunga inferiore rispetto alle piccole, con l’eccezione rappresentata dalle imprese familiari e artigiane, dove gli imprenditori sono restii ad abbandonare un’attività che per loro non è solo un lavoro ma anche un progetto di vita.

Nella terza ed ultima parte della tesi è stata effettuata un’analisi empirica sulle imprese del Made in Italy del Nord d’Italia: suddividendo le imprese prese in analisi per livello di produttività, si può affermare che in parte si è verificato un cleansing effect, in quanto le aziende appartenenti ai settori più produttivi rispetto alla media hanno registrato una probabilità di mortalità molto bassa rispetto alla media; e all’interno degli stessi le aziende più prolifiche hanno avuto percentuali di sopravvivenza superiori rispetto alle aziende meno

produttive. Se però si analizzano i settori meno efficienti, non è stata registrata una differenza così marcata tra la probabilità di morte delle imprese meno produttive della media e quelle più prolifiche.

Altri fattori affrontati in precedenza, come ad esempio la dimensione d'impresa, hanno inciso solamente nei settori più produttivi, mentre sono stati poco significativi nei restanti.

In generale si può quindi affermare che i migliori sopravvivono, ma non sempre un buon livello di produttività è sinonimo di salvezza in caso di crisi economica; vi sono diversi altri aspetti che possono incidere sulla vita di un'impresa e che possono determinare la chiusura dell'attività.

Bibliografia

Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S., Omiccioli M., *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, Banca d'Italia, Questioni di economia e Finanza, 2013

Accetturo A., Giunta A., *Value chains and the great recession: evidence from Italian and German firms*, Roma, The impact of the Great Recession on manufacturing firms, 2015

Acemoglu D., *The crisis of 2008: Structural Lessons for and from Economics*, Cambridge, MIT, 2009

Albareto G., Finaldi Russo P., *Fragilità finanziaria e prospettive di crescita: il razionamento del credito alle imprese durante la crisi*, Banca d'Italia, Questioni di economia e Finanza, 2012

Arrighetti A., Brancati R., Lasagni A., Maresca A., *Firms' heterogeneity and performance in manufacturing during the Great Recession*, Parma, The impact of the Great Recession on manufacturing firms, 2015

Caballero R., Hammour M., *The cleansing effect of recessions*, Cambridge, NBER working paper, 1991

De Bonis R., Nuzzo G., Stacchini M., *Andamenti e determinanti del credito nell'area dell'euro*, Roma, 2013

D'ippoliti C., Roncaglia A., *L'Italia: una crisi nella crisi*, Roma, Moneta e Credito, 2011

Landini F., Arrighetti A., Lasagni A., *Economic crisis and firm exit: do intangible matter?*, Parma, The impact of the Great Recession on manufacturing firms, 2015

Mariani M., Pirani E., Radicchi E., *Dinamiche di selezione nell'industria manifatturiera durante gli anni della crisi: alcune evidenze su microdati*, Firenze, IRPET, 2012

Ouyang M., *The scarring effect of recessions*, Irvine, Journal of Monetary Economics, 2009

Panetta F., Maria Signoretti F., *Domanda e offerta di credito in Italia durante la crisi finanziaria*, Banca d'Italia, Questioni di economia e Finanza, 2010

Petrosky-Nadeau N., *TFP during a credit crunch*, Pittsburgh, SciVerse ScienceDirect, 2013

Rossi S., *Aspetti della politica economica italiana dalla crisi del 1992-93 a quella del 2008-09*, Roma, L'economia italiana: modelli, misurazione e nodi strutturali, 2010

Soana M., Verga G., Regalli M., *Bank credit lending to small and medium enterprises: was there a credit crunch in Italy?*, Roma, The impact of the Great Recession on manufacturing firms, 2015

Sitografia

www.bancaemercati.com

www.webeconomia.it

Ringraziamenti

Desidero esprimere la mia gratitudine a tutti coloro che mi hanno sostenuto nella preparazione della tesi di laurea con suggerimenti e osservazioni: a loro vanno i miei ringraziamenti e mi assumo la responsabilità per ogni errore commesso in questo lavoro.

Un ringraziamento particolare alla Professoressa Caloffi, relatrice della mia tesi, per la grande disponibilità e cortesia dimostratemi, e per il fondamentale aiuto fornito durante la stesura e la correzione della tesi.

Desidero inoltre porgere i miei ringraziamenti ai miei colleghi del corso con i quali ho condiviso gli studi universitari e il percorso di laurea, sostenendomi moralmente e utilizzando parte del loro tempo per implementare il mio lavoro.

Un ultimo ringraziamento alle persone che mi sono più vicine: Giulia, la mia famiglia e miei amici.