ASSOCIAZIONE PICCOLE MEDIE INDUSTRIE
REGGIO EMILIA

LE NUOVE PMI

Strategie di riposizionamento, qualificazione e specializzazione del sistema produttivo reggiano

CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI REGGIO EMILIA

Reggio Emilia, dicembre 2008

Indice

INTRODUZIONE pag. 5

CAPITOLO PRIMO
Premessa pag. 5

CAPITOLO SECONDO
Il presunto declino dell'economia italiana: le principali tesi a confronto pag. 11

PARTE I

CAPITOLO PRIMO
Indicatori del declino e della trasformazione pag. 41

CAPITOLO SECONDO
Un artefatto teorico e statistico: la produttività totale dei fattori pag. 49

CAPITOLO TERZO
Una diversa prospettiva: grandi imprese e sistemi di medie e piccole imprese di fronte a una lunga crisi di trasformazione europea pag. 61

CAPITOLO QUARTO
Strategie di miglioramento della qualità dei prodotti esportati a livello europeo e la cosiddetta 'anomalia' della specializzazione italiana pag. 71

CAPITOLO QUINTO
Ristrutturazione dell'industria tedesca ed espansione dell'industria europea negli anni 2000: nuove opportunità di specializzazione per le piccole e medie imprese italiane pag. 83

CAPITOLO SESTO
Valori medi unitari e qualità delle esportazioni: alcune implicazioni di una discussione ancora aperta pag. 91

CAPITOLO SETTIMO
Globalizzazione e nuove PMI: la coda lunga dei prodotti intermedi pag. 99

La ricerca *Le nuove PMI* è stata curata da Andrea Ginzburg, docente di Politica Economica presso la Facoltà di Scienze della Comunicazione e dell'Economia, Università di Modena e Reggio Emilia, sede di Reggio Emilia, e Daniela Bigarelli, responsabile della società di ricerca R&I s.r.l. – Ricerche e Interventi di politica industriale e del lavoro – di Carpi (Modena). Del gruppo di ricerca hanno fatto parte anche Monica Baracchi, che ha effettuato una parte importante delle elaborazioni statistiche e contribuito alla stesura del lavoro, e Stefania Corradi che ha raccolto ed elaborato i dati di fonte statistica ufficiale.

PARTE II

CAPITOLO PRIMO
Il contesto regionale: un cambiamento nel modello di sviluppo pag. 105

CAPITOLO SECONDO
L'economia reggiana e il ruolo dell'industria meccanica pag. 113

CAPITOLO TERZO
Le esportazioni dell'industria meccanica reggiana: strategie di diversificazione e miglioramento del prodotto pag. 143

CAPITOLO QUARTO
I riflessi delle trasformazioni dell'industria meccanica reggiana sui bilanci aziendali pag. 165

CAPITOLO QUINTO
I percorsi evolutivi delle imprese meccaniche attraverso l'analisi di casi aziendali pag. 205

CONCLUSIONI pag. 235

BIBLIOGRAFIA pag. 245

Un'immagine ci teneva prigionieri.
E non potevamo venirne fuori, perché
giaceva nel nostro linguaggio, e questo
sembrava ripetercela inesorabilmente.
L. Wittgenstein

INTRODUZIONE

CAPITOLO PRIMO

Premessa[1]

In un famoso film giapponese del 1950, *Rashomon*, tre persone raccontano quattro diverse versioni di uno stesso episodio, un brutale fatto di sangue a cui, con ruoli diversi, hanno partecipato. Chi racconta la verità? E che cos'è la verità? Interrogativi di questo tipo possono sorgere anche a chi esamini le diverse interpretazioni che sono state fornite da vari osservatori sull'andamento dell'economia italiana negli anni 2000-2007. A costo di qualche semplificazione, queste interpretazioni possono essere suddivise in due gruppi. Da un lato, i sostenitori dell'idea che l'Italia stia attraversando, a partire almeno dalla metà degli anni '90, una fase di declino economico. Il termine declino sembra suggerire l'esistenza di una tendenza generalizzata al ristagno economico e, qualora il problema non sia adeguatamente affrontato, irreversibile. Dall'altro lato, si collocano coloro che hanno posto l'accento, piuttosto, sulla presenza di una situazione più articolata: accanto a punti di grave crisi, in particolare nell'area della grande industria e in molte zone del Mezzogiorno, l'economia italiana, secondo questi autori, presenterebbe anche aspetti di dinamismo: si parla di innovazioni di prodotto, rinnovamenti organizzativi delle imprese a livello nazionale, ristrutturazioni a livello transnazionale, trasformazione, metamorfosi.

[1] Un vivo ringraziamento ad Azio Sezzi che, per conto dell'API, ha promosso la ricerca, ne ha discusso l'impostazione iniziale e in ogni modo agevolato lo svolgimento. Esprimiamo la nostra gratitudine, inoltre, a tutti i rappresentanti delle imprese che hanno accettato di buon grado di rispondere alle nostre domande e di partecipare ai gruppi di discussione. Ringraziamo inoltre David Lane, Francesco Silvestri, Anna Simonazzi e Fernando Vianello per le utili discussioni, critiche e commenti.

Converrà sgombrare il terreno da alcuni possibili equivoci. Non si tratta qui di contrapporre atteggiamenti rispettivamente "pessimisti" o "ottimisti" perché anche coloro che mettono in evidenza l'esistenza di elementi di cambiamento non ritengono che siano generalizzati, o che non richiedano essi stessi misure di sostegno, talvolta attuabili, nelle situazioni date, con difficoltà. Inoltre, non si sostiene (dovrebbe essere ovvio) che tali elementi di rinnovamento si siano estesi anche a terreni non strettamente economici ma che influenzano, direttamente o indirettamente, l'attività economica e più in generale la convivenza civile e la riproduzione sociale, come l'amministrazione pubblica, l'istruzione, la sanità, i servizi sociali, la giustizia, le infrastrutture, la ricerca scientifica e tecnologica. Si tratta piuttosto di chiedersi se sia o meno adeguata alla situazione italiana la rappresentazione di una tendenza *generalizzata* al ristagno economico (che di per sé suggerirebbe misure e interventi altrettanto generalizzati, come è avvenuto recentemente con le misure sul cuneo fiscale), e su quali elementi - cioè indicatori statistici e schemi teorici ad essi sottostanti - si fondino analisi così divergenti. Porsi questi interrogativi implica non ritenere soddisfacente una risposta che, al quesito se si possa parlare o meno di declino, si limitasse semplicemente a richiamare i fatti ben noti del rallentamento nel tempo, in Italia, del tasso di crescita del Prodotto interno lordo (PIL) pro capite o la minore crescita dello stesso PIL rispetto agli altri paesi europei a partire dal 1995[2]. Si tratta di indicatori limitati e, soprattutto, aggregati, che risponderebbero allo scopo solo se fossero il riflesso di una ridotta variabilità dei sub-aggregati sottostanti, ma questo è proprio uno degli aspetti che, auspicabilmente con indicatori più appropriati del PIL, dovrebbero essere accertati. Altrettanto insoddisfacente appare la definizione di declino economico come "diminuzione del tasso di crescita potenziale di un paese"[3]. E' difficile sottrarsi all'impressione che

[2] Per un esempio recente, cfr. Daveri (2007), p. 15-16.

[3] Cfr. Boeri in Boeri et. al. (2005), p.7. Per quanto riguarda la nozione di "reddito potenziale", Boeri scriveva: (corsivo nel testo) "Non è la recessione a cavallo tra il 2004 e il 2005, né la crescita «a tasso zero» (inferiore all'1%) dei precedenti tre anni a farci parlare di declino. Lo è invece l'unanimità di vedute sul fatto che il nostro paese non è più in grado di alimentare tassi di crescita *mediamente* superiori all'1,5%. Agli inizi degli anni '80 il tasso di crescita del nostro prodotto potenziale era superiore al 3%, più elevato di quello degli Stati Uniti e degli altri paesi europei. Oggi, a meno di riforme strutturali, non possiamo più ambire non solo ai tassi di crescita del 6% degli anni '50 e '60, ma nemmeno a quelle del 3-4% degli anni '70. Siamo accreditati di circa l'1 al massimo l'1,5%".

l'aggettivo "potenziale", come è avvenuto in altri contesti[4], rifletta soltanto il calcolo del tasso di crescita del PIL su una media di periodi, supponendo evidentemente che in questo modo il tasso di crescita medio effettivo approssimi quello potenziale. Ai limiti già ricordati si aggiungerebbe pertanto quella di un'ipotesi (l'identificazione di crescita media effettiva con crescita potenziale) che non appare, in generale, giustificata.

Come si dirà, un'area di dissenso importante fra le tesi "decliniste" e "non decliniste" riguarda il ruolo che le piccole e medie imprese hanno svolto e potranno svolgere nell'epoca dell'apertura dei mercati e dell'intensificazione della concorrenza internazionale. Si tratta del tema su cui più esplicita è stata la divergenza di opinioni[5], ma non è l'unico: altri aspetti importanti, collegati al precedente ma talvolta ignorati del tutto o ritenuti di scarsa rilevanza, riguardano quale sia l'unità di analisi più appropriata per analizzare i mutamenti, come tener conto di una concorrenza basata sempre di più sulla qualità e sempre meno sul prezzo, come prendere in considerazione la presenza di nuove forme di internazionalizzazione, come interpretare il rapporto fra prodotto e produttività e fra salari e produttività del lavoro in presenza di innovazioni di prodotto, e così via.

Il lavoro presentato qui è dedicato allo studio delle modalità di cambiamento occorse fra il 2000 e il 2007 nelle piccole e medie imprese in una realtà molto circoscritta, quella del sistema produttivo manifatturiero di Reggio Emilia. Pur tenendo conto della limitatezza dell'area studiata, e della esplicita rinuncia a qualsiasi pretesa di rappresentatività statistica, la ricerca si inserisce nel dibattito sul presunto declino

---

[4] Dopo aver compiuto un'analisi delle procedure correntemente adottate dalle principali istituzioni internazionali per stimare il prodotto *potenziale* a partire dall'evoluzione nel tempo dei fattori di offerta, Palumbo (2008), p. 42 conclude che esse "consistono nella maggior parte dei casi nell'estrazione, più o meno elaborata e indiretta, della componente di trend dai dati della produzione *effettiva*" (corsivo aggiunto). Dubbi sul reale contenuto empirico delle stime del tasso naturale di disoccupazione, ("troppo influenzate" dai tassi di disoccupazione passati) erano state avanzate in precedenza da Solow (1986) p. 32, su cui vedi Palumbo (2008), p. 29, e da Jenkinson (1987).

[5] Anche qui, gli equivoci non sono mancati, per esempio attribuendo ai sostenitori della vitalità dei sistemi di piccola e media impresa in particolari produzioni l'idea che tali sistemi possano estendersi a tutti gli altri prodotti, o che possano addirittura sostituire il ruolo della grande impresa nei prodotti e processi che le sono propri. Un tipico esempio delle reazioni suscitate da questi equivoci, e delle confusioni che ne possono derivare, è in queste colorite parole di De Cecco (2004, p.111): "Che fare dunque? E' difficile far tornare sui suoi passi un paese che si era convinto, con la complicità ammirata anche di alcuni osservatori stranieri, da Porter a Putnam e addirittura a Bill Clinton, di aver trovato una «terza via» allo sviluppo [basato sulle PMI]. Ma solo cercando di eliminare quelli che erano visti come «tratti originali » mentre erano solo anomalie facilmente mutanti da benigne in maligne col passare del tempo, e col cambiare del contesto economico e politico mondiale, si può tentare di trovare la strada".

economico italiano sopra ricordato. E' nostra convinzione che gli schemi interpretativi e gli indicatori adottati dai sostenitori del declino siano inadatti a cogliere le circostanze nuove dell'epoca della globalizzazione, e quindi offuschino sia l'individuazione dei reali punti di forza che i punti di effettiva debolezza del sistema produttivo italiano. Nelle pagine che seguono forniremo preliminarmente una breve ricostruzione dei termini principali di questa discussione. Questo aiuterà a chiarire la prospettiva da cui siamo partiti nella nostra ricerca, e fornirà alcuni elementi di contesto che saranno utili per inquadrare i risultati delle analisi successive. Dopo aver messo in luce alcuni cambiamenti intervenuti a livello regionale e provinciale attraverso una ricognizione degli indicatori disponibili, si adotterà una lente via via più ravvicinata. Si cercherà così di mettere a fuoco - questo è l'obiettivo principale della nostra ricerca - aspetti dei cambiamenti intervenuti nel periodo in un particolare comparto, quello metalmeccanico. Ci avvarremo, a questo scopo, accanto a dati ISTAT sul commercio estero e a dati di bilancio del comparto meccanico, di interviste ad imprese associate all'API, operanti nella provincia di Reggio Emilia. La ricerca si colloca in una linea di continuità con ricerche precedenti promosse dall'API[6] rivolte a mettere in luce, anche in questi casi senza la pretesa di produrre indagini statisticamente rappresentative, dimensioni di volta in volta diverse del cambiamento, o dei problemi di sostenibilità e crescita delle piccole e medie imprese del sistema produttivo reggiano. Questa linea di continuità è particolarmente accentuata nei confronti di una ricerca del 2004 promossa congiuntamente dall'API e dalla Camera di Commercio di Reggio Emilia dedicata a *I confini delle PMI*. In quella ricerca,[7] avevamo esaminato alcuni aspetti dell'organizzazione dell'attività economica di 75 imprese appartenenti al settore manifatturiero, iscritte all'API e operanti nella provincia. Obiettivo del lavoro era l'esplorazione di strategie di superamento dei limiti dimensionali delle imprese del sistema produttivo reggiano mediante forme di "proiezione esterna", in particolare attraverso la formazione di gruppi, sia formali che informali, il decentramento

[6] Risale al 2001 un primo lavoro, promosso dall'API sulle trasformazioni delle PMI reggiane. Sono seguiti contributi sul tema del passaggio generazionale (2002), sulla internazionalizzazione delle imprese (2002), sullo sviluppo economico dell'area appenninica (2003), sui processi di crescita esterna (2004) di cui si dirà più avanti nel testo, sulla responsabilità sociale delle imprese (2007).
[7] Cfr. Ginzburg e Bigarelli (2004). Si veda inoltre Ginzburg (2005) e Bigarelli e Ginzburg (2005).

produttivo e varie tipologie di internazionalizzazione, anche non canoniche perché intermedie rispetto alla tradizionale polarizzazione esportazioni-investimenti all'estero. Le imprese intervistate erano state preventivamente distinte in imprese operanti in conto proprio e in conto terzi. L'assenza di questa distinzione, infatti, tende spesso a falsare l'interpretazione di dati come il rapporto esportazioni/fatturato, e l'entità del contributo delle piccole e medie imprese alle esportazioni. Era emersa, accanto alla notevole diffusione di gruppi informali anche per le imprese di ridotta dimensione, l'esistenza di una forte relazione fra formazione di gruppi e processi di internazionalizzazione, o se si vuole, una minor propensione alla formazione di gruppi in imprese isolate rivolte al mercato interno. Il punto di partenza della ricerca del 2004 era questo: si riteneva che per scorgere il cambiamento era necessario utilizzare strumenti di analisi adeguati a mettere in luce le modificazioni intervenute nelle *relazioni* fra le imprese: il posizionamento competitivo sui mercati, infatti, dipende crucialmente non dall'impresa isolata, ma dal sistema di imprese, e più in generale dalla rete sociale in cui le imprese sono "immerse". E dal punto di vista delle relazioni fra imprese, le piccole e medie imprese reggiane avevano attivato una pluralità di strategie per cercare di adeguarsi ai mutamenti intervenuti sui mercati. Il tentativo di comprendere e descrivere queste strategie partiva dalla premessa che la piccola e media impresa non può essere considerata "una copia in miniatura della grande impresa, e con essa direttamente confrontata dal punto di vista delle forme organizzative, dei risultati, delle funzioni, delle modalità di operare sui mercati, del contesto culturale e sociale" e così via:." la metafora dell'impresa-bonsai ... [era] pertanto teoricamente sbagliata, e del tutto fuorviante" (p.16). Veniva criticata, inoltre, l'idea dell'esistenza di un'"anomalia" nel modello di specializzazione internazionale dell'Italia basato su settori definiti "tradizionali", dominati dalla prevalenze di piccole e medie imprese: il concetto di "anomalia" nella struttura presuppone l'esistenza di una generale tendenza, al crescere del reddito, alla convergenza dei modelli economici dei diversi paesi (o regioni) verso una struttura di composizione uniforme, struttura a cui vengono attribuite caratteristiche di ottimalità. Si prendeva inoltre nettamente le distanze da un'altra idea che si sosteneva conducesse ad ignorare aspetti particolarmente importanti nell'epoca della globalizzazione, cioè l'idea che "l'unica forma di concorrenza sia quella di prezzo".

Questa idea, che deriva dalla teoria tradizionalmente accolta, " presuppone un mondo in cui tutte le imprese producono merci omogenee e standardizzate, senza barriere all'entrata e con profitti nulli. Un mondo di azioni passive … ben lontano da quello dell'innovazione e del cambiamento che, nella realtà, invece, con modalità diverse, avviene a tutti i livelli di organizzazione" (p. 34). Si argomentava che nell'interpretazione prevalente la flessione delle quote delle esportazioni italiane a prezzi costanti sulle esportazioni mondiali veniva automaticamente attribuita alla sola perdita di competitività di prezzo, ignorando del tutto, oltre alle innovazioni di prodotto, le ripercussioni sull'andamento delle esportazioni della strategia di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane. Nei limiti in cui i processi di delocalizzazione all'estero (e fra questi anche l'"internazionalizzazione silenziosa" delle piccole e medie imprese italiane) avevano determinato la sostituzione di esportazioni nette con produzioni estere di imprese italiane, ne era derivata, a parità di condizioni, una riduzione del livello della domanda aggregata. I processi di delocalizzazione produttiva che traggono origine dalla pressione dei costi relativi, e quindi da insufficienze di offerta, finiscono pertanto per produrre insufficienze da domanda, così che diventa difficile distinguere le une dalle altre[8].

Sia pure da una prospettiva spazialmente molto circoscritta, e avendo affrontato solo una parte molto limitata delle tematiche del cambiamento, si concludeva che le strategie di adattamento delle piccole e medie imprese al contesto dei mercati globali, seguendo molto spesso modalità del tutto diverse da quelle delle grandi imprese, richiedevano - per poter essere messe in luce - strumenti di analisi e indicatori altrettanto diversi. Come vedremo nel prossimo paragrafo, tutti questi temi, qui brevemente ricordati, insieme ad altri, torneranno con forza nella discussione sul presunto declino economico italiano degli ultimi anni.

[8] Cfr. Ginzburg (2005), p. 12 e 16.

CAPITOLO SECONDO

Il presunto declino dell'economia italiana: le principali tesi a confronto

2.1 Una discussione fra sordi

Nell'ottobre del 2003, nel corso della 44esima Riunione scientifica annuale della Società degli Economisti tenutasi a Salerno, vennero presentate due relazioni sull'evoluzione e sulle prospettive dell'economia italiana che, per impostazione e conclusioni, apparivano in più punti nettamente diverse, se non opposte. La prima, di Ciocca[9], all'epoca vicedirettore della Banca d'Italia, può essere considerata il documento che espone in modo più organico le tesi "decliniste"; esse vennero poi riprese, con piccole modifiche o aggiunte, da altri autori[10] che hanno accolto la stessa linea interpretativa. Anche la seconda relazione, di Becattini e Coltorti[11], dal titolo "Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare", proponeva da sponde diverse una prospettiva generale e analisi su singoli temi che verranno ripresi ampiamente, in epoca successiva, dagli stessi autori, o da altri sostenitori della linea "non declinista" (o della trasformazione)[12]. Anche se le due relazioni riprendevano temi che erano stati già proposti in passato, era nuovo il contesto in cui la discussione veniva proposta: si assisteva in quegli anni ad una gravissima crisi delle grandi imprese industriali, (e in particolare della maggiore impresa privata italiana) al punto che Gallino, con qualche forzatura, nello stesso 2003, intitolò un suo libro che trattava di questi temi "La scomparsa dell'Italia industriale". Il paradosso è che di questa crisi, nella relazione di Ciocca (e più in generale negli scritti che si sono collocati lungo questa linea interpretativa), non si fa *alcun cenno*, sebbene l'autore si proponesse di adottare una prospettiva di lungo periodo e "strutturale".

[9] Cfr. Ciocca (2004). Come ha osservato Vianello (2008), Ciocca impiega piuttosto il termine "ristagno". "Declino" è invece il termine impiegato, in una relazione, di ispirazione molto vicina a quella di Ciocca, presentata nella stessa Riunione, da Toniolo (2004). La fortuna del termine "declino" si deve probabilmente al titolo del volume curato dallo stesso Toniolo e da V. Visco (2004), in cui è riprodotta la relazione di Toniolo presentata a Salerno. Su linee analoghe a quelle di Ciocca anche Nardozzi (2004).
[10] Cfr. per es. Boeri et al., a cura di, (2005) e Baldwin et al., a cura di, (2007).
[11] Cfr. Becattini e Coltorti (2004) ora ripubblicata in Becattini (2007).
[12] Cfr. per esempio le indagini Mediobanca-Unioncamere (anni vari), Coltorti (2004) e (2006), De Nardis e Traù (2005), Fortis (2005), Fortis e Quadrio Curzio a cura di, (2007), Quintieri e Lanza, a cura di, (2007).

L'attenzione è tutta rivolta - secondo un'impostazione ribadita in precedenza in più occasioni dal governatore della Banca d'Italia di quegli anni, Antonio Fazio[13]- nella denuncia della sequenza che condurrebbe - attraverso una serie di nessi causali ritenuti cogenti e rigidamente unilineari - dalla ridotta dimensione media delle imprese italiane all'"anomalia" del modello di specializzazione nei settori considerati tradizionali e a basso valore aggiunto, bassa qualifica dei lavoratori coinvolti e per questo sottoposti a forte concorrenza dai paesi a basso costo del lavoro. Ne conseguirebbero una bassa crescita della produttività, la perdita di competitività sui mercati internazionali e il ristagno. Su questi nessi torneremo tra un momento. Converrà notare che nella relazione di Becattini e Coltorti il termine 'declino' è invece presente, ma è riferito al declino *relativo* delle grandi imprese italiane rispetto allo sviluppo complessivo dell'economia italiana: impiegando rilevazioni disponibili a livello aziendale, gli autori osservavano che[14] dopo il 1963 "le grandi imprese dovettero fronteggiare un crescendo di difficoltà": se fra il 1974 e il 1981 la crescita del valore aggiunto delle grandi imprese industriali era risultato inferiore del 16,6% al valore aggiunto complessivo dell'industria, "a tutto il 1991 la crescita del valore aggiunto delle grandi imprese ... [era] ... inferiore di 24 punti percentuali rispetto a quella del corrispondente dato nazionale e di oltre 30 punti rispetto al prodotto interno lordo", distanze che risultavano pressoché invariate anche nel 2001. Il declino della grande industria veniva ricondotta a due circostanze, ad errori di politica industriale, in particolare nell'area pubblica a partire dalla metà degli anni '60, e "all'insistenza verso produzioni di massa poco differenziate, a basso tasso di innovazione, ma con intenso impiego di capitale per consentire risparmi di

[13]Cfr. per esempio le Considerazioni finali del Governatore della Banca d'Italia del 31 maggio 2003 (pp.15-16), in cui si parla di "un declino della competitività" dell'economia italiana, iniziato "dalla metà degli anni novanta" misurato dalla diminuzione della quota delle esportazioni a prezzi costanti. In un intervento tenuto a Lecce in occasione del conferimento della laurea ad honorem in ingegneria informatica, Fazio (2000), pp. 9 e 13, attribuiva l'accelerazione del prodotto pro capite degli Stati Uniti dalla metà degli anni novanta "all'accelerazione della produttività totale dei fattori, che riflette l'innovazione tecnologica e organizzativa e l'impiego diffuso dell'informatica" . Di contro, egli sosteneva "i settori nei quali è particolarmente presente l'industria italiana, e soprattutto la piccola e media impresa, generano minori ricadute tecnologiche sugli altri segmenti produttivi". Come vedremo più avanti, il nesso fra andamento della produttività totale dei fattori e introduzione di nuove tecnologie, tutt'altro che robusto, è tuttavia alla base di numerose interpretazioni del differenziale di crescita fra Europa e Stati Uniti promosse dall'OCSE, fondate sull'ottica della funzione aggregata di produzione. Vedi ad esempio OCDE (2003).

[14] Cfr. Becattini e Coltorti (2004), p. 89.

manodopera". "L'ascesa continua delle aree distrettuali - sostenevano Becattini e Coltorti che tentavano anche di darne una prima stima quantitativa[15]- si basa invece sul modello esattamente opposto: poco capitale e prodotti fortemente differenziati oggetto di innovazione continua"[16]. Secondo questa prospettiva, nell'epoca post-fordista della differenziazione dei consumi, è la grande impresa ad essere più esposta alla concorrenza proveniente dai paesi industrializzati e "grazie al progredire della globalizzazione" anche dai paesi a basso costo del lavoro: questa vulnerabilità le deriva dall'essere specializzata, particolarmente in Italia, in prodotti di massa di qualità intermedia quali l'auto e gli elettrodomestici. Becattini e Coltorti concludevano (p. 93) che "Il collegamento organico fra lo sviluppo dei distretti e l'affermazione del *Made in Italy* fornisce la chiave esplicativa principale della permanenza dell'Italia fra i maggiori paesi industrializzati".

Sarebbe sbagliato, ma purtroppo non infrequente, interpretare la contrapposizione di tesi così divergenti come il contrasto fra due slogan, "grande è bello" contro "piccolo è bello". Dovrebbe essere ovvio che queste generalizzazioni non hanno alcun senso: le dimensioni d'impresa misurate dal numero degli addetti sono "astrazioni indeterminate", cioè forniscono informazioni insufficienti a consentire previsioni attendibili sulla realtà, in questo caso sugli esiti dell'attività delle imprese a partire da quell'unica informazione. E' più proficuo concentrare l'attenzione sull'impianto logico delle due prospettive. Le premesse implicite in queste interpretazioni sono numerose, e compongono, nel loro insieme, quella che, seguendo Bateson e Lakoff, potremmo chiamare una "cornice cognitiva", un "*frame*", una *Gestalt*. Ogni processo cognitivo[17] comporta una strutturazione di campo, una decisione su cosa mettere a fuoco, in primo piano, e cosa lasciare sullo sfondo. Questa strutturazione comporta la definizione di un ventaglio di possibilità entro cui è possibile muoversi senza mettere in discussione la cornice. Non c'è "cornice" che non contempli implicitamente proibizioni e resistenze quando ci si avventuri ai suoi confini o addirittura oltre la "cornice", cioè quando si

[15] Molto opportunamente, gli autori osservavano (p. 95) che "occorrerà molta ricerca empirica mirata e molta riflessione disinibita, prima di passare a qualche sorta di nuova modellizzazione dell'economia italiana che tenga conto dei suoi due motori, delle loro sinergie e dei loro antagonismi".
[16] Per un approfondimento di questa interpretazione, cfr. De Nardis e Traù (2005).
[17] Cfr. su questi temi Sclavi (2003), p. 26 e Bateson (1973), p. 160-162.

cerchi di mettere a fuoco particolari che erano rimasti sullo sfondo. A quel punto[18], ”la *Gestalt* si difende, in quanto quel movimento la smentirebbe, la dissolverebbe”. Spesso, questa difesa avviene esplorando variazioni delle proposizioni iniziali che non ne mettano in discussione le premesse di fondo. Ma solo un “salto cognitivo”, un riorientamento gestaltico, cioè l’adozione di un’altra “cornice”, consente di “vedere” davvero ciò che era stato trascurato e, allo stesso tempo, di riconoscere la parzialità della “cornice” precedentemente adottata.

Le “cornici” sono strutture mentali che influenzano il modo in cui vediamo il mondo (e quindi anche gli obiettivi che ci poniamo, i modi in cui vogliamo intervenire in esso, ecc.). Fanno parte[19] di quello che gli scienziati cognitivisti chiamano “inconscio cognitivo”, cioè le strutture del nostro cervello a cui non possiamo avere accesso in modo consapevole, ma di cui conosciamo le conseguenze, cioè “il modo in cui ragioniamo e ciò che viene considerato senso comune”. Conosciamo le cornici anche per un’altra via, cioè attraverso il linguaggio. “Tutte le parole sono definite rispetto a particolari cornici concettuali. Quando ascoltate una parola, nel vostro cervello si attiva la sua cornice cognitiva (o una collezione di cornici cognitive)”. Come ha scritto Lakoff, “le cornici sono costruzioni mentali che usiamo per capire il mondo e per vivere le nostre vite, ma il mondo non si conforma necessariamente alle nostre costruzioni mentali.” Che cosa succede quando un fatto non è in accordo con le cornici e le metafore del nostro cervello che definiscono il senso comune? Secondo Lakoff,[20] - e, per quanto possa essere difficile da accettare, sembra difficile dargli torto - la cornice o la metafora “continueranno ad esistere e il fatto sarà ignorato. *Perché i fatti abbiano un senso, devono adattarsi ai frame e alle metafore che esistono nel nostro cervello*”. La difficoltà ad abbandonare le cornici che definiscono il senso comune anche quando esse sembrino in netto disaccordo con la realtà è accentuata dall’intreccio che si viene spesso a stabilire fra una teoria scientifica e una particolare teoria della classificazione che Lakoff definisce[21] “popolare” (“folk theory of categorization”). Quest’ultima si basa

[18] Cfr. Sclavi (2003), p. 27.
[19] Cfr. Lakoff (2004), p. XV.
[20] Cfr. Lakoff (2008), p. XX., corsivo aggiunto.
[21] Cfr. Lakoff (1987), p. 121, corsivo aggiunto. Sui sistemi di classificazione, e sulle loro conseguenze, cfr. Bowker e Leigh Star (2000). Vedi anche Sclavi (2003), pp.45-51 che sottolinea il rischio che “un’urgenza classificatoria” faccia accettare esclusivamente “classificazioni puramente analitiche” in cui,

sull'assunto che "le cose arrivano in classi ben definite, che le classi sono caratterizzate dalle proprietà che i suoi membri hanno in comune, e che di esse vi è una sola tassonomia 'giusta' ". Lakoff aggiunge "E' più facile mostrare ciò che è sbagliato in una teoria scientifica che in una 'folk theory' basata sull'assunto di cui si è detto. Una 'folk theory' definisce il senso comune stesso. Quando la 'folk theory' e la teoria tecnica convergono, diventa ancora più difficile scorgere a che punto entra in scena la teoria - o *perfino che ci sia una teoria* ".

Anche nella discussione sul declino italiano, vi è stata una difficoltà a riconoscere il peso delle scelte teoriche implicite in classificazioni (categorie) presentate come 'di senso comune'. Lo scostamento fra le aspettative suggerite dalla teoria e i comportamenti effettivi del sistema economico ha pertanto suggerito tardivamente alcune varianti ed emendamenti alle tesi del declino, ma come altre volte in passato, strettamente "entro la cornice"[22]: non si è avuto quindi un riconoscimento della parzialità di partenza dello schema interpretativo, un ripensamento, un'autocritica. Sembra difficile il dialogo se non si riconosce la diversità delle premesse implicite nelle due posizioni, che cercheremo di ricostruire brevemente nel prossimo paragrafo.

2.2 Due cornici cognitive: un confronto sinottico

Secondo le tesi del declino[23], le "note dolenti" riguarderebbero in primo luogo due elementi, le esportazioni e la produttività del lavoro. Vi sarebbe nell'economia italiana una relazione fra basso tasso di crescita *aggregato* dell'economia, misurato dal tasso di crescita del PIL a prezzi costanti, peggioramento di indicatori di competitività (aggregati e disaggregati) nei confronti dell'estero, e ridotte dimensioni medie d'impresa. Gli indicatori di competitività sono rappresentati in primo luogo dal saldo commerciale *a prezzi costanti* e dalla quota delle esportazioni italiane (complessive e settoriali) sul totale delle rispettive esportazioni mondiali, entrambe *a prezzi costanti*. La riduzione della quota complessiva (dal 4,5% del 1995 al 3,6% del 2003) viene spiegata

---

come nelle voci di un dizionario, le tipologie sono costruite a partire dalla raccolta degli aspetti che tutti i suoi elementi hanno in comune; esse spesso conducono alla formazione di false generalizzazioni e di stereotipi. Ma "la generalizzazione analitica … non è l'unico tipo di generalizzazione possibile. Ancora più importanti sono le generalizzazioni relative a come utilizziamo le cornici di cui siamo parte."

[22] Per un esempio emblematico, cfr. Baldwin, Barba Navaretti e Boeri, a cura di, (2007).

[23] Cfr. Ciocca (2004), p. 10. Vedi anche Toniolo (2003) e Nardozzi (2004).

dalla specializzazione dell'Italia in produzioni caratterizzate "da dotazione di capitale umano medio-bassa, fiacca dinamica della domanda internazionale (europea soprattutto), tecnologia imitabile, esposizione alla concorrenza dei paesi di recente industrializzazione". Dopo aver ricondotto la "vistosa" perdita della quota delle esportazioni mondiali ai prodotti del *Made in Italy*, si afferma: "Il limite del *Made in Italy* è nei prezzi alti. Ma è anche nella qualità, nella composizione merceologica, nel vecchio pertinace modello di specializzazione. Gli esportatori italiani sembrano meno in grado di rispondere al mutare dei vantaggi comparati rinnovando i prodotti, riallocando le risorse". Sul versante della produttività del lavoro, il valore aggiunto *a prezzi costanti* al costo dei fattori per unità standard di lavoro segnala un tasso di crescita medio *negativo* negli anni 2001-2003 (-0,3 per il totale dell'economia), e comunque in forte rallentamento rispetto al periodo precedente. Inoltre, anche la produttività totale dei fattori (un indicatore che viene considerato particolarmente significativo[24]), che dovrebbe misurare la quota dell'incremento di prodotto non spiegata dall'aumento dei fattori lavoro e capitale, segnala negli stessi anni un andamento negativo, e comunque nel periodo "una riduzione del ritmo di incremento nella maggior parte dei settori".

L'idea centrale sottostante alla tesi del declino è quella secondo cui all'origine della crescita di lungo periodo di ogni economia sarebbe la riduzione dei costi, e quindi dei prezzi rispetto a quelli delle imprese dei paesi concorrenti. La riduzione dei prezzi indurrebbe un aumento della domanda che condurrebbe, a sua volta, alla crescita. All'origine delle riduzioni di costi sarebbero soprattutto due forze, l'aumento della produttività (dipendente - si afferma - dall'entità della spesa in Ricerca e Sviluppo[25]), e la concorrenza (di prezzo). In Italia, entrambe queste forze sarebbero particolarmente deboli a causa della ridotta dimensione media delle imprese italiane. Sarebbe la "frammentazione delle imprese" a ostacolare la crescita perché associata a minori quote del valore aggiunto destinate a investimenti in Ricerca e Sviluppo e a minori spese per la formazione del personale, e "quindi" a minore crescita della produttività e delle esportazioni. Le ridotte dimensioni aziendali e la loro mancata crescita "lungi dall'essere imposta dal modello di specializzazione" ne sarebbe piuttosto la causa:

[24] Cfr. Ciocca (2004), p. 10.
[25] Cfr. Pagano e Schivardi (2003), p. 262, nota. Il modello teorico di riferimento è quello di Romer (1990). Sui suoi limiti, vedi Bonifati (1995).

"congela quel modello, restringe l'investimento all'estero, limita le esportazioni"[26] (*Ibidem*, p. 20). Per quanto riguarda la relazione fra dimensione, innovazione e concorrenza, si rilegga quanto sostenuto da Ciocca[27]: "Si potrebbe pensare che la frammentazione in una miriade di imprese favorisca la concorrenza. In realtà può darsi il contrario. La piccola impresa, specie se poco propensa alla crescita dimensionale, rappresenta per le altre nello stesso mercato una minaccia di per sé meno preoccupante. La sua capacità d'innovazione è bassa. Per i suoi alti costi, dispone di un limitato potere di riduzione dei prezzi di vendita. Per più ragioni i comportamenti collusivi, gregari, gli accordi taciti, sono possibili nei settori in cui la produzione è suddivisa fra un numero elevato di mini-imprese. Sono questi in realtà i settori dell'economia italiana con più elevati margini e minore concorrenza nella comparazione internazionale". Lo stesso autore aggiunge[28]: "distretti e gruppi compensano solo parzialmente il limite, gravissimo, nella dinamica dimensionale delle imprese italiane" .

In sintesi, questa impostazione orienta l'attenzione verso cinque aspetti: 1) un livello di analisi aggregato; 2) indicatori misurati a prezzi costanti; 3) fra questi ultimi, un ruolo preminente è attribuito, oltre alla quota delle esportazioni italiane sul totale mondiale, alla produttività (del lavoro e totale); 4) nella costruzione dei mercati e nella determinazione della distribuzione del reddito, la tecnologia - insieme alla psicologia del consumatore - ha un ruolo determinante (determinismo tecnologico, o psico-tecnologico); 5) si assume la prospettiva dell'offerta: sono assenti limiti (e rischi) da insufficienza di domanda aggregata.

L'idea sottostante è che si possa fornire un'interpretazione degli aspetti più importanti della crescita di un paese (nel tempo, e nei confronti di altri paesi) a partire dalla rappresentazione della tecnologia fornita dalla funzione aggregata di produzione, che mette in relazione "fattori della produzione" (lavoro e capitale) e prodotto aggregato. In questo mondo stilizzato, c'è un solo prodotto (si tratta quindi di un prodotto finale) e una sola impresa rappresentativa di tutte le altre, un'impresa isolata. In un mondo di un solo bene (il PIL), le innovazioni di prodotto sono escluse. Il motore

[26] Cfr. Ciocca (2004), p. 20. Questa linea interpretativa è ripresa in Baldwin, Barba Navaretti e Boeri, a cura di, (2007).
[27] Cfr. Ciocca (2004), p. 93, nota 30.
[28] Cfr. Ciocca (2004), p. 93, nota 25.

della crescita è affidato all'aumento delle risorse, o alle innovazioni di processo che innalzano la funzione aggregata di produzione (aumento del prodotto a parità di input impiegato). Lo sbocco di mercato dei prodotti (la domanda aggregata) non svolge alcun ruolo, nel senso che non si ammettono (almeno nel lungo periodo) limiti di domanda all'espansione della produzione[29]. Per quale motivo limitarsi ai prezzi costanti ed escludere i prezzi dall'analisi della crescita? Si ritiene che siano assenti innovazioni di prodotto e che l'eventuale aumento dei prezzi rifletta soltanto impulsi inflazionistici generalizzati, di origine monetaria; si assume inoltre che la crescita del prodotto sia perfettamente scomponibile nel contributo (cioè nell'aumento della produttività) dei fattori, singoli o totali. E che la crescita della produttività, in un mercato concorrenziale (formato da imprese sufficientemente piccole da non poter influenzare il prezzo), si traduca in una riduzione dei prezzi relativi. Ne deriverebbe, come si è detto, un aumento delle quantità relative domandate dai consumatori e quindi un aumento delle quantità prodotte e vendute. L'aumento delle quantità, in questo contesto, *è quindi di per sé sinonimo di competitività (di prezzo) e di efficienza*. Poiché si ritiene che questo meccanismo funzioni anche sul mercato dei fattori, la flessibilità del prezzo relativo del lavoro, il salario reale, garantisce sempre l'incontro fra quantità offerte e domandate del lavoro. Inoltre, l'aumento della produttività del lavoro, che si ritiene misuri il contributo fornito dal lavoro all'aumento del prodotto, regola gli aumenti del salario reale corrisposti in un mercato concorrenziale. Ne deriva che il sistema economico realizza, a meno di scostamenti temporanei, il pieno impiego del lavoro e degli impianti. Dato il pieno impiego del lavoro, il motore della crescita è affidato agli incrementi di produttività derivanti da innovazioni di processo. In una prospettiva più generale, tuttavia, i motori della crescita sarebbero due: il "pieno impiego" nasconderebbe in realtà riserve potenziali di lavoro congelate da rigidità, disincentivi e/o sussidi pubblici. Qualora questi ostacoli venissero rimossi, l'aumento dell'offerta dei fattori affiancherebbe gli incrementi di produttività nel promuovere la crescita dell'economia.

[29] Si ritiene che "data la natura del problema - dinamica di lungo periodo - l'attenzione va soprattutto rivolta agli aspetti di offerta" (Ciocca, 2004, p. 9). La possibilità di trascurare eventuali limiti di domanda nella vendita dei prodotti non solo nel breve ma anche nel lungo periodo poggia interamente sul meccanismo dei prezzi relativi richiamato nel testo. Esso dovrebbe quindi garantire sia che ad ogni offerta corrisponda la propria domanda, sia il mantenimento nel tempo della piena occupazione del lavoro.

Si ha qui un paradosso. Da un lato, si attribuisce grande importanza alla concorrenza di prezzo, che tuttavia deriva dall'esistenza di imprese di dimensioni sufficientemente *piccole* da non poter influire sul prezzo. Dall'altro, si ritiene che le piccole dimensioni, in Italia, si accompagnino ad alti costi, bassa innovazione, bassa concorrenza. Gli accordi collusivi sarebbero invece del tutto sconosciuti nei settori in cui prevale la grande dimensione, in cui quindi ci si aspetta che il meccanismo di riduzione dei prezzi relativi possa pienamente operare (anche se sembra dubbio che qui le imprese non siano in grado di influire sul prezzo). Si stabilisce pertanto una relazione diretta e positiva fra dimensione d'impresa, e tasso di crescita dell'economia. La dimensione d'impresa stabilisce un univoco ordinamento[30] delle imprese per qualificazione della tecnologia *e dei prodotti*: maggiore la dimensione d'impresa, maggiore Ricerca e Sviluppo, maggiore intensità di capitale, maggiore produttività, maggiori salari, maggiore accesso ai settori dinamici, maggiore competitività, maggiori esportazioni e miglior riparo dalla concorrenza dei paesi in via di sviluppo. Quindi - attraverso una riduzione dei prezzi relativi rispetto ai concorrenti[31]- anche una espansione dei mercati e una maggiore crescita dell'economia.

---

[30] E' ancora molto diffusa fra i sostenitori di questa prospettiva teorica una classificazione di macro settori basata sull'intensità delle spese di Ricerca e Sviluppo, attribuita a Pavitt (1984). Essa dovrebbe cogliere il presunto ordinamento, sull'asse "tradizionale-moderno", della tecnologia dei settori produttivi, ritenuta invariante nel tempo e nello spazio. Sulla critica all'idea che la quota delle spese in Ricerca e Sviluppo sia il fattore esplicativo principale dell'attività innovativa, si veda Ginzburg e Bigarelli (2004), p. 32 a cui si rinvia anche per i limiti dei criteri di rilevazione statistica di questo indicatore, orientato a privilegiare - secondo le indicazioni del Manuale di Frascati originariamente proposto dall'OCSE nel 1959 e successivamente rivisto (OCDE, 1994) - le attività *esplicite* di ricerca e sviluppo che sono, come è noto, maggiormente presenti nelle grandi imprese.

[31] Ci si potrebbe chiedere, a quali concorrenti ci riferiamo? Per quali motivi dovremmo attribuire particolare importanza ai concorrenti *esteri*, e quindi ai prezzi relativi *internazionali* per spiegare la tendenza al ristagno? A rigore, il modello teorico di riferimento (un modello 'reale' da offerta) rappresenta un'economia chiusa, per cui il purista Krugman (1994a) (ignorando i problemi di bilancia dei pagamenti del suo paese) ha criticato veementemente la "pericolosa ossessione per la competitività": secondo questo autore, la trasformazione di un indicatore della produttività del lavoro in un indicatore di competitività nascerebbe da due equivoci, una falsa analogia fra competitività di un'impresa e competitività di un paese (che non può fallire), e una confusione fra vantaggi assoluti e comparati. Questi ultimi, *per date risorse*, allontanano il rischio di un gioco a somma zero poiché anche un paese inefficiente in tutte le produzioni potrebbe pur sempre specializzarsi, con vantaggio universale, in quelle in cui l'inefficienza è relativamente minore. Una posizione di questo tipo, portata avanti con coerenza, condurrebbe a sostenere (come fece M. Boskin, presidente del Council of Economic Advisors nell'Amministrazione di Bush Senior) che "non fa alcuna differenza se un paese produce patatine (potato chips) o microprocessori (microchips)" non tenendo conto, evidentemente, dei rispettivi margini di profitto, salari, peso strategico, ecc. (si veda la replica di Thurow (1994) a Krugman). Per riconciliare il modello da offerta di riferimento con l'importanza attribuita agli indicatori di competitività esterna, i

Nella descrizione della posizione 'declinista' che abbiamo fornito, potrebbe ravvisarsi, a prima vista, una contraddizione: da un lato le proposizioni principali sono tratte da un'analisi basata su una funzione *aggregata* di produzione, dall'altro viene esibita un'apparente attenzione per la *molteplicità* delle produzioni e specializzazioni settoriali (vedi ad esempio la menzionata classificazione di Pavitt (1984)). La contraddizione scompare se si tiene conto che il principio di Say, secondo cui l'offerta crea la propria domanda vale a livello aggregato mentre a livello disaggregato sarebbe operante un meccanismo di riallocazione delle risorse basato sulla sostituzione dei fattori di produzione e/o dei prodotti al variare dei prezzi relativi che conduce a convalidare il risultato aggregato. Coerentemente con le premesse implicite che nel loro insieme definiscono la "cornice cognitiva" di cui stiamo parlando, i risultati dell'analisi condotta a livello aggregato pongono dei vincoli alla sottostante analisi disaggregata, sia nei criteri di classificazione dei settori (ordinati secondo l'intensità di capitale, su cui si basa il principio di sostituzione), sia nella sottovalutazione delle relazioni di complementarità, sia infine nell'ipotesi di risorse date, implicita nella stessa idea di 'specializzazione' come allocazione (statica) delle "risorse".

Mentre nell'impostazione "declinista" la crescita economica è spiegata, e vincolata, dalle variazioni (date esogenamente) nella dotazione di fattori, in cui possiamo includere anche la "manna dal cielo", cioè il peculiare modo di tener conto del progresso tecnico, l'impostazione della "trasformazione" concepisce lo sviluppo economico come il risultato della crescita dei mercati. In prima approssimazione, quest'ultima può essere identificata (come ha proposto Kaldor), con la variazione esogena della domanda. In realtà, i processi che danno luogo alla formazione (e declino) dei mercati sono assai più complessi, per cui dobbiamo concepire lo sviluppo come il risultato della co-evoluzione e quindi interazione di domanda e offerta.

L'impostazione della "trasformazione" (o "non declinista") si caratterizza per i seguenti aspetti: 1) rappresentazione disaggregata del sistema economico, formato da un sistema interdipendente di imprese e istituzioni (più in generale, di agenti

---

teorici del declino devono evidentemente ipotizzare che il successo sul mercato estero sia soltanto un indicatore più accurato della produttività relativa di quanto non sarebbe il successo sul mercato interno, nell'ipotesi, non ovvia, che "coloro che non sono competitivi all'estero, non lo sono neanche in patria" (Thurow (1994)).

interdipendenti) spazialmente localizzati; 2) importanza attribuita al posizionamento nel sistema economico dei prodotti e delle imprese, rispetto sia ai fornitori sia agli acquirenti; 3) importanza attribuita alle innovazioni di prodotto dei beni intermedi e finali, e quindi alla qualità dei prodotti e al loro uso, e alle ripercussioni di tali innovazioni nel sistema economico; 4) importanza attribuita alla costruzione sociale del mercato, in cui la tecnologia e le preferenze, così come la distribuzione del reddito, sono incorporati nelle relazioni sociali; 5) esistenza di una co-evoluzione fra domanda e offerta aggregata dei prodotti. Sono presenti limiti (e rischi) di un'insufficienza di domanda aggregata, con conseguente influenza sulla configurazione dell'offerta; 6) la produttività del lavoro è determinata endogenamente da una costellazione di forze situate entro la configurazione sociale, fra cui quelle che contribuiscono a determinare la composizione e il livello di attività economica; 7) la distribuzione del reddito (e quindi il salario medio reale, così come i differenziali di reddito) è determinata non dallo stato della tecnologia, ma da istituzioni e norme, e dalle loro variazioni[32].

Dal primo punto deriva l'importanza attribuita al modo in cui le imprese entrano in relazione fra loro: filiere interne e transnazionali, sistemi locali, distretti. In questo quadro, l'idea ingegneristica di una dimensione d'impresa univocamente definita dal numero degli addetti lascia il posto a forme di organizzazione che realizzano in una pluralità di modi le funzioni aziendali della logistica, della Ricerca e Sviluppo, della acquisizione o trasformazione di semilavorati, della contabilità, della commercializzazione, ecc.. Acquistano importanza, in questo quadro, i gruppi di impresa, formali e informali, i consorzi di acquisto, gli accordi di franchising e altre forme di aggregazione flessibile di scopo. Inoltre, l'interdipendenza include non solo imprese, ma anche strutture o istituzioni che hanno la funzione di aiutare a impiantare e a mantenere funzionante la rete di interazioni fra le imprese. Queste strutture (ad esempio associazioni di interessi, Università e centri di ricerca, istituti di formazione,

[32] Cfr. Levy e Temin (2007) e Krugman (2007), p. 140-141 e 149. Krugman sostiene che "dagli anni '70 le norme e le istituzioni sono cambiate negli Stati Uniti secondo modalità che hanno incoraggiato o permesso una forte accentuazione delle diseguaglianze di reddito". Dopo aver contestato l'idea che all'origine di tali diseguaglianze siano "le forze della tecnologia e della globalizzazione" che hanno esercitato la loro influenza praticamente in tutti i paesi avanzati, Krugman si chiede da dove siano allora originate le variazioni delle norme e delle istituzioni che hanno determinato l'aumento delle disuguaglianze. "La risposta va cercata nella politica", egli scrive.

fiere, convegni, periodici specializzati, ecc.), talvolta così poco visibili da suggerire erroneamente la presenza di processi esclusivamente spontanei e auto-organizzati, sono state chiamate[33] "impalcature" (*scaffoldings*), per sottolineare che nell'organizzazione a rete, fluida, di un sistema di mercato esse danno forma e sostengono i processi di costruzione, mantenimento e rinnovamento della rete di competenze sottostante alle relazioni fra le imprese. I confini delle imprese appaiono quindi mobili, e pertanto rappresentabili *ex post*, nella situazione data, mediante una pluralità di indicatori.

In quanto imprese inserite in una rete di relazioni, è rilevante il loro posizionamento, che - è questo il secondo punto - influirà sul mercato di riferimento, sulla tecnologia adottata, sulla forma organizzativa, sugli sbocchi possibili, sui fornitori, sui prezzi praticati, ecc.. Sarà quindi importante sapere se abbiamo di fronte imprese che operano in conto proprio o in conto terzi, se produttrici di beni intermedi o finali, e per quali mercati, o segmenti di mercato. Tutte queste informazioni sono indispensabili per valutare la produttività (sia definita come di consueto, a prezzi costanti, oppure, come si dirà, a prezzi correnti), la competitività, la presenza sui mercati internazionali, ecc.. Non si potrà quindi considerare la produttività come "esogena" rispetto alla configurazione del prodotto, astraendo da tutte le circostanze menzionate[34]. E' chiaro che queste informazioni sono invece superflue se si rappresenta il sistema economico come se fosse composto da imprese isolate, esclusivamente rivolte al mercato finale, prive di qualsiasi rischio di domanda, in cui per di più, l'innovazione viene identificata con la tecnologia. In questa identificazione, si commette un (assai comune) errore di classificazione: si comprime indebitamente nella stessa categoria un processo e un

[33] Cfr. Lane (2002), che sottolinea anche l'importanza di "impalcature" di tipo cognitivo, accanto a quelle di tipo "fisico" ricordate nel testo. Perchè un sistema di mercato funzioni, egli scrive, è necessario che gli agenti trovino qualche elemento di convergenza nelle reciproche attribuzioni di identità con coloro con cui interagiscono, così come sulla funzionalità e sul valore dei prodotti che mediano le loro relazioni.

[34] Come ha scritto Maione (2001), p. 10-13, la prospettiva che attribuisce alla produttività un ruolo esogeno ha il difetto di concepire l'innovazione vera e propria, ossia "la scoperta e/o l'introduzione di prodotti e processi nuovi come elemento puramente ausiliario e subordinato della produttività stessa". L'esperienza storica ha mostrato invece che lo sviluppo, quando c'è, è il risultato di innovazioni di prodotto (che si associano sempre ad innovazioni di processo) e dell'irradiazione e ramificazione, a macchia d'olio, di attività indirettamente collegate alla "nuova" produzione finale (dove "nuovo" si deve intendere rispetto al sistema di cui si sta parlando). Si attivano a cascata, con il sostegno di infrastrutture e istituzioni, nuovi settori di produzione e commercializzazione direttamente e indirettamente collegati al settore innovatore. Secondo la prospettiva dei sistemi di impresa interdipendenti, l'aumento della produttività (peraltro a rigore non definibile nel caso di un'innovazione di prodotto come si sostiene più avanti nel testo) è, eventualmente, un elemento ausiliario e subordinato dell'innovazione, e non viceversa.

oggetto materiale[35]. Le conseguenze di questo errore non sono trascurabili. Da un lato, si rischia di restringere il campo dei possibili interventi sull'innovazione alla sola tecnologia. Per quanto essi possano talvolta essere importanti, sicuramente essi non sono sufficienti[36]. Dall'altro, si rischia di ignorare importanti innovazioni in aree non tecnologiche, che possono tuttavia avere importanti ricadute sulla stessa produttività, sull'efficienza, la competitività, la presenza sui mercati esteri, ecc..

Il terzo punto richiama l'attenzione sull'innovazione di prodotto, sulla sua rilevanza nei processi di crescita e sulle sue ripercussioni. Converrà sottolineare che, nel caso di innovazione di prodotto, non ha alcun senso parlare di *crescita* della produttività, poiché stiamo confrontando nell'anno t+1 un prodotto che nell'anno t non esisteva neppure. Siamo qui di fronte ad una variazione qualitativa che non può essere direttamente ricondotta ad una variazione quantitativa. Si richiedono pertanto convenzioni non ovvie e probabilmente non generalizzabili. Un modo[37] per tener conto di questa difficoltà è quello di misurare la produttività del lavoro come *valore aggiunto a prezzi correnti per unità di lavoro*, segnalando così la difficoltà di separare mutamenti quantitativi del prodotto da quelli qualitativi che possono influenzare, insieme alla funzionalità del prodotto, anche il suo prezzo. Un altro modo possibile di tener conto della qualità è la stima di prezzi 'edonici' basata sull'imputazione di una *riduzione* dei prezzi ai prodotti che, acquisendo nuove funzionalità[38], si ritiene abbiano subito un miglioramento

[35] Cfr. Lane (2003), che definisce l'innovazione come "il processo attraverso cui vengono alla luce nuovi artefatti, che vengono incorporati in stabili e ricorrenti modalità di interazione (*patterns*) di attività umana. Il processo di innovazione di artefatti consiste nella sovrapposizione e interazione di tre processi: innovazione cognitiva, innovazione costruttiva e innovazione di consolidamento". Il primo riguarda l'attribuzione agli artefatti di una particolare funzionalità, il secondo la costruzione di reti di agenti e di reti di competenze, il terzo la costruzione di sostegni, *scaffolds*, al funzionamento delle reti stesse.

[36] Cfr., anche per alcuni esempi, Lane (2003).

[37] Si tratta, come vedremo, della via seguita da Mediobanca-Unioncamere (anni vari), e, più recentemente, dall'ISAE e dall'Ufficio Studi della Banca Intesa SanPaolo (cfr. per esempio Lanza e Stanca (2006a)).

[38] Va tuttavia notato, come sostiene Tuomi (2004), p. 58, che "gli indici di prezzo edonici sono basati su caratteristiche tecniche che descrivono le nuove tecnologie unicamente dal lato dell'offerta", cioè dei produttori. Invece, "gli utenti valutano i prodotti della tecnologia dal lato della domanda, e la loro valutazione dipende dal contesto in cui li usano". Le due valutazioni possono quindi divergere in modo considerevole. Tuomi conclude che "nel caso di applicazioni che in precedenza non esistevano, come il Word Wide Web, i modelli edonici attribuiscono la creazione di valore ai miglioramenti delle caratteristiche dei computer, invece di attribuirlo alle applicazioni del web, ai suoi contenuti e alle reti. Di conseguenza, le stime dei saggi di crescita 'in termini reali' delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione diventano molto elevate, e gli studi di contabilità della crescita trovano che quasi tutta la crescita delle economie moderne deriva dagli investimenti in quelle tecnologie".

qualitativo. In questo modo, traducendo la qualità in quantità, il prodotto a prezzi costanti e quindi anche la produttività del lavoro calcolata risulta *maggiore* di quella calcolata nel modo tradizionale. Abbiamo già ricordato la tendenza della prospettiva teorica prevalente a identificare l'innovazione con la tecnologia. Questo, accanto a corposi interessi di società quotate in borsa interessate a esaltare gli aumenti della produttività, ha fatto sì che agli inizi del 2000 - in deroga alla generale disattenzione per le innovazioni di prodotto - la pratica dei 'prezzi edonici' sia stata accolta negli Stati Uniti nella predisposizione di *routine* dei dati della contabilità nazionale, riservandola tuttavia prevalentemente ai prodotti del settore della Tecnologia dell'Informazione e della Comunicazione. Si stima che attualmente nella contabilità nazionale degli Stati Uniti circa il 21% del PIL nominale annuo[39] venga deflazionato mediante indici che si popongono di tener conto dei miglioramenti di qualità, una pratica che rende assai ardui i confronti con paesi che non adottano le stesse convenzioni. Nel caso dei dati del commercio estero, l'attenzione alle innovazioni di prodotto suggerisce di attribuire un valore informativo ai *valori medi unitari*[40] delle esportazioni e delle importazioni per cercare di valutare l'esistenza di un eventuale miglioramento qualitativo (a parità di settore statistico) nel commercio estero italiano. In un'ottica analoga, saranno significativi indicatori del commercio estero *a prezzi correnti* (quote del commercio estero, saldi commerciali, ecc.).

Le difficoltà a considerare la produttività a prezzi costanti in modo generale e decontestualizzato, come indicatore di competitività e di efficienza si estendono sia ai confronti per dimensione d'impresa che all'indicatore definito 'produttività totale dei fattori', su cui torneremo in modo più approfondito più avanti. Prendiamo la produttività media del lavoro. Per quanto riguarda l'Italia, i margini di profitto per capitale investito - detto anche ROI, saggio di rendimento sull'investimento - risultavano nel 2003 superiori [41] di tre punti percentuali nelle piccole e medie imprese rispetto alle grandi (9,3% contro 6,5% nel 2003, ma si tratta di "un fenomeno di lungo

[39] Cfr. Wasshausen and Moulton (2006), p. 112.
[40] I valori medi unitari sono ottenuti dividendo le esportazioni o le importazioni per il peso, generalmente, oppure, più raramente, per il numero, di unità commerciate. Rispetto ad un indice dei prezzi, hanno il vantaggio di riflettere variazioni sia della qualità sia della composizione dei beni commerciati, ma lo svantaggio di non consentire la distinzione fra le due cause di variazione.
[41] Cfr. Coltorti (2006), p. 669 e 686.

periodo"), nonostante in queste ultime fosse maggiore il valore aggiunto per addetto. Ciò deriva da un lato da un maggiore margine di profitto sul valore aggiunto, per la possibilità di imporre prezzi più alti nel mercato di riferimento e da relativamente minori costi del lavoro rispetto alla produttività, e dall'altro da un più elevato rapporto valore aggiunto/capitale investito. In quanto a quest'ultimo, che possiamo rappresentare come il rapporto fra valore aggiunto per addetto e investimento per addetto, nelle PMI risulta complessivamente più alto perché sebbene la produttività del lavoro sia minore nelle PMI (il dato su cui insistono i sostenitori del declino da 'nanismo' delle dimensioni d'impresa) l'investimento per addetto tende a diminuire (crescere) anche di più al diminuire (crescere) delle dimensioni d'impresa. Su questi aspetti, che naturalmente non dipendono solo dalle dimensioni d'impresa, ma anche dalla tipologia dei prodotti in cui le imprese sono specializzate, si tornerà più avanti.

In quanto alla produttività totale dei fattori, si può ricordare che il metodo presuppone l'assenza di tre aspetti: l'influenza sulla produzione del livello della domanda aggregata, nel lungo periodo (ma di fatto anche nel breve), le innovazioni di prodotto, le innovazioni derivanti dall'interdipendenza fra i "fattori". Consideriamo quest'ultima ipotesi. E' noto che tali interdipendenze sono alla base dei processi di sviluppo, che si fondano su processi di causazione cumulativa. Come ha osservato Fagerberg[42] "ogni volta che tale interdipendenza è importante, le scomposizioni effettuate dai 'contabili della crescita '- e le conclusioni di politica economica che ne emergono - poggiano su bassi assai fragili".

Il motore della crescita, poiché mancano meccanismi automatici che garantiscono il pieno impiego, non può che essere affidato a processi di causazione cumulativa in cui le innovazioni di prodotto e l'interdipendenza di domanda aggregata e offerta aggregata svolgono un ruolo importante, e largamente imprevedibile. In una prospettiva generale in cui sono incerti il livello e l'evoluzione della domanda, trovano spazio due diverse strategie delle imprese miranti a ridurre i costi fissi *unitari*, quelle che puntano soprattutto a far crescere i volumi di vendita (a far aumentare il denominatore), e quelle che puntano soprattutto a ridurre i costi fissi (a far diminuire il numeratore). Come

[42] Cfr. Fagerberg (1994), p. 1153.

vedremo nel corso di questo lavoro, il rinnovamento delle PMI, in questa fase, si è indirizzato prevalentemente verso la seconda delle strategie indicate.

Una tavola sinottica

Prospettiva analitica	**La tesi del declino**	**La tesi della trasformazione**
Unità di analisi	**Impresa isolata (o, più in generale, agenti isolati, dove gli agenti possono essere anche industrie, paesi, ecc.)**	**Sistema di imprese e istituzioni interconnesse, (più in generale, sistemi di agenti interdipendenti con 'impalcature' di sostegno**
	Non localizzata	**Sistema aperto, ma spazialmente localizzato**
	Solo imprese che producono beni finali	**Collocazione delle imprese nella filiera: connotate come in conto proprio e conto terzi; produttrici di beni intermedi o finali, di consumo o di investimento; per il distretto, il mercato nazionale o per l'esportazione; per la loro relazione con le importazioni, intermedie e finali**
Forme organizzative di relazioni fra imprese	**Nessuna**	**Gruppi di impresa formali e/o informali; contratti o relazioni stabili (di subfornitura, ecc.)**
Livello degli indicatori	**Aggregato (rispetto al valore aggiunto)**	**Disaggregato per sistemi di imprese spazialmente localizzati**
Tecnologia	**Funzione di produzione (con restrizioni sui rendimenti teoricamente ammissibili)**	**Tecniche in uso per dato livello di produzione, collocazione produttiva e date funzioni aziendali**
Relazioni fra dimensione d'impresa e competitività	**Stretto collegamento fra dimensione d'impresa e intensità di capitale, fra intensità di capitale (fisico e "umano", misurato da R&D) e livello tecnologico e produttività del lavoro, fra livello tecnologico e settore produttivo (classificazione di Pavitt)**	**Assenza di collegamento, in generale, fra dimensione d'impresa, settore produttivo e saggio del profitto sul capitale investito.** **Rifiuto di una classificazione della tecnologia basata solo su indicatori di inputs, importanza attribuita alla differenziazione di prodotto, alla qualità (ad es. valori medi unitari) e alle funzioni svolte**

- segue -

Prospettiva analitica	**La tesi del declino**	**La tesi della trasformazione**
Struttura del commercio estero	**Graduatoria di sofisticazione"tecnologica" basata sul macrosettore di specializzazione. Irrilevanza della divisione internazionale del lavoro: "anomalia" come scostamento della composizione delle esportazioni rispetto alla media degli altri paesi**	**Attenzione alle modalità di inserimento dei sistemi di imprese nella divisione del lavoro nazionale e internazionale; coe-evoluzione delle specializzazioni produttive**
Competitività	**di prezzo**	**di qualità e di prezzo**
	Innovazione di processo	**Innovazione di prodotto (associabile a innovazione di processo)**
Indicatori di competitività esterna	**Saldo commerciale a prezzi costanti. Quota delle esportazioni settoriali a prezzi costanti rispetto alle esportazioni mondiali (irrilevanza di mercati specifici di sbocco per ciascun prodotto). Attrattività di investimenti esteri nel paese (considerati funzione del prezzo relativo dei fattori), ma irrilevanza dei fattori di domanda.**	**Saldo commerciale a prezzi correnti; possibilità di investimenti diretti e produzione all'estero, ingresso di nuovi paesi produttori, piattaforme all'estero per l'esportazione; rilevanza di mercati specifici di sbocco (sfere di influenza) e scarso peso attribuito alla quota delle esportazioni settoriali sulle esportazioni mondiali.**
		Indicatori di qualità: valori medi unitari delle esportazioni
Competività e grado di Internazionalizza-zione	**Esportazioni e investimenti diretti esteri**	**Possibilità di una pluralità di forme di internazionalizzazione situate fra le esportazioni e gli investimenti diretti**
Indicatori di competitività	**Produttività totale dei fattori**	**Saggio di rendimento sull'investimento (ROI)**
	Produttività del lavoro: valore aggiunto a prezzi costanti indipendentemente dalle funzioni svolte nelle imprese, del posizionamento produttivo e del livello di attività economica	**Valore aggiunto a prezzi correnti per unità di lavoro (o di ora lavorata); cruciale importanza del livello e della qualità della produzione e delle funzioni svolte. Relazioni anche macroeconomiche fra prodotto e produttività**
	Quota sul fatturato delle spese di R&D	**Accanto a spese di R&D, conoscenza acquisibile all'esterno e/o tacita**
	Livello di istruzione della forza lavoro	**Formazione sul lavoro, conoscenza tacita o acquisibile all'esterno**

- segue -

Prospettiva analitica	**La tesi del declino**	**La tesi della trasformazione**
Indicatori dei settori più dinamici (da incoraggiare)	**Graduatoria dei tassi di crescita delle esportazioni settoriali a livello mondiale**	**Funzione delle modalità di inserimento nella specifica divisione internazionale del lavoro**
Incertezza sul livello futuro della domanda	**Nessuna (Principio di Say: l'offerta crea la propria domanda)**	**Strategia di minimizzazione dei costi fissi, fra cui le spese di vendita**
Livello dei margini di profitto	**Se alti, monopolio; il saggio di profitto in concorrenza è nullo**	**Se alti, monopolio oppure differenziazione per innovazione di prodotto; saggio del profitto in concorrenza, positivo**
Motore della crescita	**Ipotesi di pieno impiego: Tasso di crescita della produttività del lavoro spiegato dalla quota delle spese in R&D.**	**Interdipendenza di domanda aggregata e offerta in presenza di innovazioni di prodotto**

2.3 La retorica del declino: origini e implicazioni

A prima vista, la "cornice cognitiva" da cui hanno tratto origine le tesi del declino è associata all'imprevisto ritorno sulla scena, attorno al 2000[43], della funzione aggregata di produzione, dopo le inesorabili critiche che aveva ricevuto negli anni '60 e '70. Ad essa si deve, come si è detto, la totale esclusione dall'analisi delle innovazioni di prodotto, proprio nel momento in cui la pressione concorrenziale indotta dalla globalizzazione dei mercati avrebbe richiesto di porre ai processi di *upgrading* della struttura produttiva[44] la massima attenzione. Il modo in cui in questa impostazione si tiene conto delle innovazioni è indiretto, attraverso le spese in Ricerca e Sviluppo: esse dovrebbero indurre nel sistema quel miglioramento del 'capitale umano' da cui dovrebbero scaturire le applicazioni tecnologiche responsabili della traslazione verso l'alto della funzione aggregata di produzione, e quindi dell' aumento della produttività. Abbiamo già sottolineato come sia riduttivo considerare le innovazioni come un fenomeno puramente tecnologico. Ma qui si opera una semplificazione ulteriore,

[43] Per una ricostruzione, cfr. Hulten (2000).

[44] E' difficile pensare che le innovazioni di processo non comportino anche riposizionamenti e quindi innovazioni di prodotto, anche se le rilevazioni statistiche – per come sono disegnate - possono non essere in grado di registrarle.

smentita da innumerevoli ricerche di storia dell'industria: si ipotizza che il progresso tecnico entri nell'economia solo attraverso la 'via maestra' della Ricerca e Sviluppo. Tuttavia, come ha osservato N. Rosenberg "il cambiamento tecnico entra nell'economia attraverso molte porte"[45], e non ha molto significato una suddivisione in fasi con una sequenza obbligata - come vorrebbe la concezione lineare dell'innovazione - per cui "la scienza viene prima della tecnologia così come l'invenzione precede l'innovazione" [46] . Questa suddivisione - per quanto possa essere gratificante, per non dire auto-congratulatoria, per i ricercatori - ha portato a rivolgere l'attenzione ad un'*unica* sequenza, trascurando esperienze innovative importanti, risultanti da un complesso andirivieni tra scienza, tecnologia, applicazioni, adattamenti, esperienza di fare e di utilizzare. Inoltre, sono state ignorate le complementarità nell'attività produttiva fra tecniche differenti: molte innovazioni[47] determinano squilibri che, in un sistema interdipendente, creano lo stimolo per ulteriori innovazioni. Adottando questa impostazione, si pone l'accento sul carattere molte volte incrementale delle innovazioni, e sul carattere relazionale[48]- e spesso localizzato e non formalizzato - delle competenze da cui scaturiscono le innovazioni. Anche in questo caso, una diversa prospettiva attira l'attenzione su fenomeni che coinvolgono (in primo luogo, ma non esclusivamente) le piccole e medie imprese e che l'impostazione tradizionale aveva portato a trascurare.

Sarebbe sbagliato attribuire alle posizioni teoriche dell'ortodossia economica, per quanto inadeguate a comprendere i fenomeni del cambiamento, un peso maggiore di quello che hanno effettivamente. Per spiegare la retorica del declino, è necessario anche, da un lato risalire alla cultura politica da cui essa trae origine, e dall'altro riconoscere la

---

[45] Cfr. Rosenberg (1987). p. 93.
[46] Cfr. Antonelli (1995), p. 230.
[47] Cfr. Rosenberg (1987), p. 133 e 226.
[48] Nell'ottica declinista, in cui l'impresa isolata ha relazioni mediate solo dai prezzi relativi, le relazioni 'personali' sarebbero *sempre* un lascito del passato, sinonimo di collusione, arretratezza e inefficienza. La concorrenza di prezzo, introducendo e generalizzando i rapporti di mercato impersonali fra soggetti indipendenti (*arms' lenght competition*) avrebbe *sempre* la funzione modernizzatrice di spazzare via questi residui pre-mercantili. Di qui lo slogan "Andare *oltre* il capitale relazionale". In realtà, l'ottica dell'impresa isolata impedisce l'osservazione del *contenuto* delle relazioni, che non sono mai oggetto di analisi. Come ha messo in luce Granovetter (1985), in una visione meno schematica dei processi di modernizzazione, anche in una società di mercato i comportamenti e le istituzioni sono influenzati dalle relazioni sociali. L'ipotesi che i comportamenti sociali siano indipendenti dalle relazioni sociali, e pertanto ipo-socializzati, è conseguenza dell'applicazione dell'ottica dell'economia marginalista, che considera l'atomismo sociale un prerequisito della concorrenza perfetta.

grande convergenza di interessi che si è venuta formando nell'accogliere, promuovere e consolidare quella cultura, e le eventuali pratiche relative. Solo dopo aver ripercorso brevemente i tratti principali di quella cultura e di quella convergenza, si potranno individuare le circostanze più prossime che hanno sollecitato la proposta, all'inizio del 2000, della tesi del declino.

Nella limpida introduzione alla sezione intitolata 'Politiche per le piccole imprese e per lo sviluppo locale' di una raccolta di saggi[49] di Sebastiano Brusco degli anni 1990-2002, Anna Natali sottolinea che nel saggio 'La piccola impresa nell'ideologia della sinistra in Italia', scritto da Brusco in collaborazione con Pezzini, si narra "la storia .. di una straordinaria, pervicace resistenza" della sinistra a superare la concezione di un mondo popolato da *singole* piccole imprese, così che "ben poca autentica convinzione potrà circondare politiche dirette alla promozione dei *sistemi* locali" (p. 199-200, corsivi nel testo). La difficoltà a riconoscere la vitalità dei distretti industriali, anzi l'idea che essi siano "destinati ad essere sostituiti da più efficienti modi di produrre" fa sì che le politiche disegnate per le singole piccole imprese abbiano quale scopo essenzialmente quello di eliminarle". Con ironia, Brusco e Pezzini scrivono: "questa linea politica. dichiara di avere il massimo di fiducia nella piccola impresa, purché cresca - da sola o associandosi con altre - e smetta di essere piccola" (p. 258; cfr. anche Natali a p. 200 del saggio citato). Da cosa deriva questo "blocco ideologico" che va a fondersi con il nucleo teorico della teoria economica ortodossa? Brusco e Pezzini ripercorrono una tradizione che collega Marx, Kautsky e Lenin secondo cui la grande impresa, considerata superiore e tecnologicamente più efficiente della piccola, è destinata "indiscutibilmente" a soppiantarla (Lenin parla di "*legge* della superiorità tecnica della grande produzione"[50]). Rispetto a questa tradizione, *che non viene respinta*, Togliatti compie nel dopoguerra un'innovazione importante sul piano politico: dopo una riflessione sulla capacità del fascismo di mobilitare a suo vantaggio i ceti medi produttivi della città e della campagna, propone un'alleanza strategica ("permanente") fra la classe operaia e i ceti medi. Dal punto di vista economico, questa alleanza si basa sulla comune lotta ai monopoli, considerati, per la loro tendenza al ristagno, come una

[49] Cfr. Brusco (2007).
[50] Cfr. Brusco e Pezzini in Brusco (2007), p. 242, e Lenin (1962), p. 319, corsivo aggiunto dagli autori.

"tara d'origine" dello sviluppo capitalistico italiano. Il sostegno e la crescita delle piccole e medie imprese, nella misura in cui alcune di esse "avranno successo e opereranno in concorrenza con le grandi imprese", sono visti come antidoto "concorrenziale" al peso opprimente dei monopoli. Negli anni '50 e '60, l'idea della "indiscutibile" superiorità tecnica della grande impresa in astratto, e cioè per tutte le produzioni, non viene messa in discussione da nessuno, così che si può parlare, in Italia, di una convergenza 'sovietista' e 'fordista' che si estende ben al di là del maggiore partito di opposizione, coinvolge il sindacato dell'industria per la promessa di maggiore forza contrattuale e maggiori salari, gli uffici studi della Banca d'Italia e delle banche, gli organi di stampa, i commentatori politici di tutti gli schìeramenti. Fra gli economisti, l'adesione a questa idea si traduce nell'accettazione dell'idea, originariamente proposta da Vera Lutz[51], dell'esistenza di un dualismo, nella struttura produttiva italiana, basato sulla dimensione delle imprese. Imprese piccole e inefficienti sarebbero tenute in vita dalle rigidità salariali imposte dal sindacato dei lavoratori nelle grandi fabbriche. Un salario fissato dalle forze di mercato della concorrenza porterebbe invece ad una struttura produttiva uniforme, riducendo, con l'eliminazione delle imprese più piccole e inefficienti e con l'adozione di tecniche a minore intensità di capitale nelle imprese più grandi, i differenziali di produttività. Si potrebbe dire che l'associazione di "gigantismo acritico" ed accento sulla "concorrenza di prezzo" sono i due pilastri che reggono le principali interpretazioni dello sviluppo economico italiano, ne mettono a fuoco i punti di difficoltà, ne orientano gli interventi, o, anche più spesso, le critiche per l'insufficienza degli interventi stessi. A ben vedere, troviamo questi stessi due pilastri[52] a fondamento delle tesi del declino dell'economia italiana proposte nei primi anni del nostro secolo.

Come contesto contingente, queste tesi emergono come elaborazione del lutto di fatti politici ed economici imprevisti. Le elezioni politiche del 2001 hanno riportato al governo il centro-destra, gli operai del Nord - si scopre - hanno voltato le spalle al centro-sinistra. Si parla per la prima volta di "questione settentrionale". Le grandi

[51] Cfr. Lutz (1958) e (1962).

[52] Ai due pilastri indicati nel testo, se ne aggiunge un terzo, di cui si parlerà più avanti, cioè la prospettiva di determinismo tecnologico basata sul concetto di "produttività totale dei fattori", che sarebbe in grado di misurare il contributo, o il ritardo, nell'introduzione delle nuove tecnologie.

fabbriche sono in crisi profonda. La tesi del declino focalizza invece l'attenzione sul "nanismo" delle imprese italiane, fa scomparire di un colpo la questione meridionale, le articolazioni, i distinguo, le diagnosi circostanziate delle debolezze strutturali. Assolve i responsabili della sconfitta elettorale e individua responsabilità di sistema. Apre la strada a vaste coalizioni. Vengono riprese le impostazioni teoriche precedenti, ma con una drammatizzazione che, nell'epoca della globalizzazione, appare, a prima vista, giustificata. Appare giustificato in particolare l'accento sulla necessità di grandi dimensioni, anche se non a qualunque prezzo, verrebbe da aggiungere, e comunque di non ovvia generalizzazione a tutti i settori e a tutte le imprese. Ma a ben vedere l'attacco ripetuto in modo quasi ossessivo dagli esponenti della Banca d'Italia, a cominciare dal suo vertice, non è solo l'estensione acritica ai settori industriali della logica delle economie di scala presente nelle istituzioni finanziarie, è anche (ancora una volta) l'altra faccia dell'auto-celebrazione: si sottolinea implicitamente che mentre gli altri settori stentano ancora ad adeguarsi alle esigenze di ampliamento delle dimensioni e all'aumento della concorrenza, le istituzioni creditizie hanno già fatto la loro parte e possono tracciare la strada a tutti i ritardatari[53]. I fatti successivi, come è noto, dall'affaire Cirio a quello Parmalat, fino alle scalate bancarie della Banca Popolare di Lodi si incaricheranno di ridimensionare seccamente queste pretese. Come ha messo efficacemente in evidenza Piluso[54], la valutazione dell'efficienza del sistema bancario dovrebbe basarsi più sulla qualità delle scelte di finanziamento compiute che non su astratti indicatori delle dimensioni raggiunte dalle aziende con le operazioni di fusione e acquisizione. Si tocca qui un nodo importante, l'intreccio fra 'gigantismo acritico' e protezione politica. In uno scritto preparatorio per la relazione di bilancio del 1978, Enrico Cuccia scriveva[55]: "… non si può fare a meno di chiedersi se, nel caso in cui non

[53] Scrive Ciocca (2004): " Il sistema finanziario ha vissuto una profonda, ancorché lenta e sofferta mutazione: una vera e propria metamorfosi, avviatasi nei primi anni Ottanta e fattasi via via più intensa, con forte accelerazione negli ultimi anni. Ha avvicinato, anche al Sud, gli assetti prevalenti negli altri principali paesi. Nell'insieme è sensibilmente migliorato." (p. 15) E poi "Fra le banche e fra gli intermediari non bancari la concorrenza è fortemente aumentata" mentre non risulta "nei servizi diversi dall'intermediazione bancaria e finanziaria" (ibidem. nota 12 e p. 21), concludendo che "si può stimare che i mutamenti di struttura [del sistema finanziario] - favorendo l'accumulazione di capitale e l'efficienza allocativa- abbiano innalzato dello 0,3% , coeteris paribus, il tasso annuo di incremento del prodotto pro capite negli ultimi 10-15 anni" (p.15).
[54] Cfr. Piluso (2004).
[55] Cfr. *Il Sole 24 Ore (*2008), 16 febbraio, p. 23, corsivo aggiunto.

fosse stato facilitato l'abbondante flusso di finanziamenti agevolati a taluni imprenditori - privati e pubblici - nell'illusione che non la bontà degli investimenti e la oculatezza della gestione avrebbero assicurato il successo dell'iniziativa, bensì *la protezione politica quale mezzo per raggiungere il gigantismo delle imprese* e *con il gigantismo, non si sa come e perché, la loro fortuna*, c'è da chiedersi, dicevamo, se in tal caso non avremmo avuto aziende molto più modeste, ma più sane, con una crescita fondata almeno in parte sull'autofinanziamento e non soltanto sui debiti, capacità produttive più aderenti alle effettive dimensioni dei mercati e, soprattutto, minori interferenze politiche, lecite e illecite, nella vita economica del paese".

2.4 Teorie della modernizzazione

Uno dei motivi dell'ampio e trasversale accoglimento dei due pilastri che abbiamo ricordato e della loro "straordinaria, pervicace resistenza" alle frequenti smentite offerte dagli accadimenti reali è che entrambi rinviano a metafore evoluzionistiche. Si tratta di un blando evoluzionismo, che per quanto scarsamente attento al meccanismo di produzione delle variazioni, potrebbe essere scambiato per "darwiniano"[56]. La crescita delle imprese viene assimilata a quella di un organismo vivente, e la piccola impresa isolata vista come un'entità immatura che non è *ancora* diventata adulta (ma con i parametri degli adulti può comunque essere valutata). E anche la concorrenza di prezzo

[56] Nella concezione di Darwin, l'evoluzione prevede tre fasi. Un processo che crea variabilità e diversità fra le entità che appartengono ad una popolazione; un processo che seleziona fra le entità sottoposte ai processi di variazione; una trasmissione differenziale alla generazione successiva delle varietà selezionate. E' importante sottolineare che i primi due processi sono fra loro indipendenti: al livello degli individui, la variabilità è casuale (è largamente indipendente dal contesto), al livello aggregato della popolazione il cambiamento ha, invece, una direzione. La selezione tende a ridurre le variazioni, mentre i processi che creano variabilità e diversità tendono continuamente a riprodurle. Nell'applicare ai sistemi economico-sociali le concezioni di Darwin si incontra un ostacolo che nelle specie umane non può essere trascurato mentre può esserlo, in prima approssimazione, nelle specie viventi non umane, cioè la presenza dell'intenzionalità delle azioni umane. Essa influenza in primo luogo il processo di produzione delle variazioni, che non sarà casuale, e quindi non sarà indipendente né dal processo di selezione né dal contesto. Il processo di produzione delle variazioni sarà influenzato in particolare dalla conoscenza (e dalla comprensione) del modo in cui opera il processo di selezione. Ma anche i termini in cui il processo di selezione si svolge sono influenzati dall'intenzionalità (e dal potere) degli agenti: questi termini sono negoziati attraverso forme, modalità, canali che sono essi stessi oggetto di negoziato. Inoltre, come hanno sottolineato Lane e Maxfield (2005), le azioni degli agenti che sono stati oggetto di selezione sono mediate dalle attribuzioni di identità degli agenti con cui interagiscono. Poiché anche queste attribuzioni sono il risultato di un negoziato, anche le azioni che ne derivano saranno il risultato di un negoziato. E dove c'è negoziato (e quindi anche influenza del contesto), automatismo impersonale delle conseguenze e generalità di esiti sono impossibili. Sull'uso delle metafore biologiche in economia, si veda Ginzburg (2008).

può esser a prima vista accostata al meccanismo di selezione che dalla contesa fra le specie (le imprese) farebbe emergere il più adatto alla sopravvivenza (il più efficiente). Nella trasposizione della metafora dal mondo vivente non umano a quello umano, intervengono tuttavia molte complicazioni che ne sconsigliano l'utilizzo: l'intenzionalità degli individui, i loro schemi cognitivi, la cooperazione accanto alla competizione, il contesto delle regole formali o interiorizzate influenzano i termini in cui si verifica sia la variabilità delle specie che la loro selezione. Si può concludere che vi è ben poco di naturale e molto di artificiale in questa competizione. Eppure l'eliminazione di tutte queste complicazioni è alla base della particolare teoria della modernizzazione fondata sul determinismo tecnologico che viene a costruirsi attorno ai due pilastri indicati, una teoria che prevede una dicotomia fra tradizionale e moderno, e un'unica traiettoria efficiente fra questi due poli. Come ha sostenuto Brusco, invece[57], "diverse possono essere le miscele di tecnica, rapporti sociali, consenso, sistema di valori, ricerca, contributi statali che possono competere sul mercato. E si sostiene anche che ciascun sistema produttivo ha vantaggi e svantaggi e, a volta a volta, subirà sconfitte e conseguirà risultati postivi".

Indicazioni più utili di quelle che potrebbero trarsi dall'applicazione dello schema darwiniano ai regimi di concorrenza di prezzo sono state sviluppate da biologi e paleontologi che potremmo definire darwiniani "eterodossi". Esse possono sollecitare una riflessione sui processi di innovazione di prodotto che, ai fini della comprensione dei processi di cambiamento, appaiono molto più rilevanti. Questi studiosi hanno posto in rilievo come lo stesso Darwin considerasse la selezione naturale «il principale, ma non esclusivo, mezzo di modificazione»[58]. Ironizzando sull'ostinazione "panglossiana" degli "adattamentisti", che ritengono che l'adattamento all'ambiente sia l'unico processo evolutivo e che la selezione intervenga sui processi di adattamento agendo da fattore ottimizzante, Gould e Lewontin hanno elencato[59], per spiegare forme, funzioni e comportamenti, almeno cinque modalità di manifestazione dell'evoluzione alternative a quella dell'adattamento immediato. Fra queste alternative, va menzionata l'*exaptation* (esadattamento), in cui la funzione corrente di un organo (ma, possiamo aggiungere,

[57] Cfr. Brusco (2007), p. 266.
[58] Cfr, Darwin (1967), p. 545.
[59] Cfr. Gould e Lewontin (1979), p. 205.

anche quella di un prodotto o di un'istituzione) è intervenuta in un momento successivo alla sua origine. L'innovazione consiste qui nel cambiamento nella funzionalità di un prodotto rispetto alle finalità originarie. A partire da questo concetto, emerge una teoria della modernizzazione molto diversa da quella 'lineare' ricordata in precedenza, una teoria in cui un sistema produttivo è definito[60] "non solo sulla base dei suoi caratteri tecnici, ma anche sulla base dei suoi caratteri sociali e dei rapporti sociali" dando luogo alle diverse "miscele" di cui scriveva Brusco.

Esempi di innovazioni nella funzionalità a partire da modificazioni di un prodotto già esistente - nella nostra accezione, casi di *exaptation* - non mancano nella storia economica del dopoguerra italiano, anzi si potrebbero dire che caratterizzano le sue punte di eccellenza. La traduzione del prodotto "automobile" da oggetto di grandi dimensioni e di fascia alta, ad elevati consumi, in un prodotto di piccole dimensioni, adatto per prezzi e consumi ad un paese a redditi medi più bassi, con strade e spazi urbani ristretti, ecc.: un'utilitaria. Anche i prodotti del *Made in Italy* (moda, mobili, calzature) appartengono a questa categoria, poiché derivano dalla traduzione su piccola serie di qualità, di prodotti originariamente progettati, sui mercati dei paesi più ricchi, per i consumatori omogenei, meno sofisticati, dei mercati di massa. Anche l'impetuosa espansione della meccanica in Italia e nella provincia di Reggio Emilia di questi ultimi anni, di cui parleremo nei capitoli successivi, può essere considerata a buon diritto un caso di innovazione di funzionalità, e quindi anche di qualità.

2.5 Salti della 'cornice cognitiva', posizionamenti e svantaggi comparati

In astratto, pochi potrebbero dissentire dall'idea che il metodo scientifico consiste nella costruzione di ipotesi e nella ricerca di elementi di conferma. Se queste conferme non si trovano, sarà necessario modificare le ipotesi: si ammetterà in partenza, infatti, che in qualunque ricerca la possibilità di errore è sempre presente. In pratica, questo avviene di rado. Nel caso della discussione sui sistemi di piccola impresa che si sta svolgendo in Italia da poco meno di quarant'anni, coloro che sulla base degli stessi indicatori hanno dato più volte per spacciate le imprese di piccola dimensione sembrano restii ad avviare una riflessione autocritica ogni volta che questi sistemi mostrano di

[60] Cfr. Brusco (2007), p. 266.

possedere una vitalità insospettata, che veniva talvolta ammessa per il passato, ma mai concessa per il presente o prevista per il futuro. Nell'epoca della globalizzazione, in cui, sulla base delle idee prevalenti, ci si sarebbe potuti aspettare un'accelerazione della scomparsa dei sistemi di piccola impresa, si moltiplicano invece i libri che recano nel titolo l'allusione al calabrone, un insetto che secondo le teorie aereonautiche non potrebbe volare, ma questo non sembra scalfire le opinioni dei "declinisti" che, come abbiamo ricordato, appaiono ben radicate non solo nel loro lato esplicito ma anche nella loro ampia zona d'ombra implicita. Eppure, a riprova dell'importanza del "frame", possiamo citare due casi importanti, anche se fra loro diversi, di "salti della cornice cognitiva", quello di Giorgio Fuà e quello di Paolo Sylos Labini. Il primo, dopo aver scritto un fortunato libro in cui nell'analisi del dualismo dimensionale dell'industria italiana, seguiva da vicino lo schema interpretativo, già ricordato, di Vera Lutz, ebbe il coraggio intellettuale di reagire alle critiche cambiando completamente, a partire dal libro curato insieme a Zacchia, *Industrializzazione senza fratture* (1983), il proprio punto di vista originario. Il secondo[61], dopo aver elaborato una teoria dell'oligopolio basata sulle imprese di grandi dimensioni, viste come la forma tendenzialmente prevalente nell'industria moderna, riconobbe con accenti esplicitamente autocritici nei primi anni '80 che la differenziazione dei mercati, le opportunità della tecnologia elettronica, le relazioni sociali presenti nei sistemi di piccola impresa potevano determinare economie di specializzazione tali da consentirne la vitalità (sia pure fra ovvie difficoltà). Brusco, Becattini, Fuà, Sylos Labini: quattro modi di accostarsi al tema dei sistemi di piccola e media impresa, quattro modi diversi di conciliare nell'analisi economica momento induttivo e deduttivo, aspetti particolari e tendenze generali, reagendo all'ottica dell'impresa isolata, spazialmente deterritorializzata. Mentre stenta a farsi strada la percezione dell'esistenza di una importante "scuola italiana" nello studio dei sistemi d'impresa, fra i sostenitori della tesi del declino non sembra emergere il dubbio che l'importazione acritica dagli Stati Uniti di concezioni inadeguate apra la strada alla determinazione di *svantaggi comparati* nella messa a fuoco dei problemi rilevanti, e delle misure più idonee per affrontarli. Nel contrasto con

[61] Per una ricostruzione delle concezioni di Sylos Labini in tema di piccole imprese, cfr. Ginzburg (2007).

l'applicazione acritica di concezioni "evoluzioniste" e formaliste originate in contesti specifici ma presentate come 'naturali' e quindi universali, assume importanza quello che gli antropologi hanno chiamato il tema del "posizionamento". Posizionamento dell'oggetto, in primo luogo, e cioè in questo caso delle imprese, situate nella loro specifica rete di relazioni. Ma anche più in generale posizionamento delle teorie, e cioè del ruolo che esse svolgono nel contesto in cui sono state proposte e/o applicate. Posizionamento, infine dell'osservatore, o ricercatore, che nella scelta di quali concezioni adottare, si trascina dietro, in modo più o meno consapevole, la propria collocazione sociale, di genere, individuale.

Un esempio significativo dell'importanza di esplicitare il posizionamento delle teorie è offerto dalla prevalenza, nella cultura economica europea degli ultimi vent'anni, del modello economico basato sull'offerta, almeno nel lungo periodo. Tutti i manuali di economia impiegati nelle università europee propongono questa prospettiva; sono stati tradotti (o clonati) dagli Stati Uniti, utilizzando i testi o le versioni là elaborate dopo il 1980, cioè dopo l'affermazione culturale e politica del monetarismo. Ma i contesti americano ed europeo sono profondamente diversi: negli Stati Uniti - come sottolinea frequentemente De Cecco[62]- le istituzioni, a partire dalla Federal Reserve, hanno il compito istituzionale di difendere sia la stabilità dei prezzi che la crescita, e comunque hanno potuto *fino a questo momento* conciliare i due obiettivi. Contando su questo orientamento globalmente espansivo, la Banca Centrale Europea (sorretta dal suo Statuto) ha potuto fin qui assumere il ruolo del "cattivo", cioè del severo guardiano della stabilità dei prezzi. In questo specifico contesto relativamente espansivo (mai esplicitato), gli economisti di formazione universalista-monetarista hanno fornito un'interpretazione delle tendenze in atto in cui si dava per scontata l'irrilevanza della domanda aggregata e si proponevano all'attenzione esclusivamente diagnosi e prognosi da offerta. Veniva così implicitamente privilegiata una crescita trainata dalla esportazioni (nel nostro caso, dalla Germania). L'importanza del "non esplicito" in questa particolare cornice cognitiva, e cioè in questo caso la rilevanza del livello della

[62] Si veda per esempio De Cecco (2008), in Se La BCE somigliasse alla Fed, *Affari & Finanza*, 28-1-2008.

domanda aggregata[63], apparirebbe drammaticamente evidente anche in Europa quando gli Stati Uniti non riuscissero più a garantire, con la loro domanda, il sostegno della crescita mondiale, e non fossero disponibili sostegni alternativi.

[63] Un altro esempio di rilevanza del "non esplicito" in questo contesto, è fornito da un'evidente implicazione dell'aver affidata la crescita esclusivamente alla domanda estera, cioè la penalizzazione di quelle regioni italiane in cui le esportazioni costituiscono una quota relativamente bassa della domanda aggregata complessiva. Solo un'enfasi unilaterale sui fattori di "offerta" può dar ragione dell'altrimenti inspiegabile assenza di riferimenti al Mezzogiorno nelle analisi del ristagno del prodotto e della produttività in Italia.

PARTE I

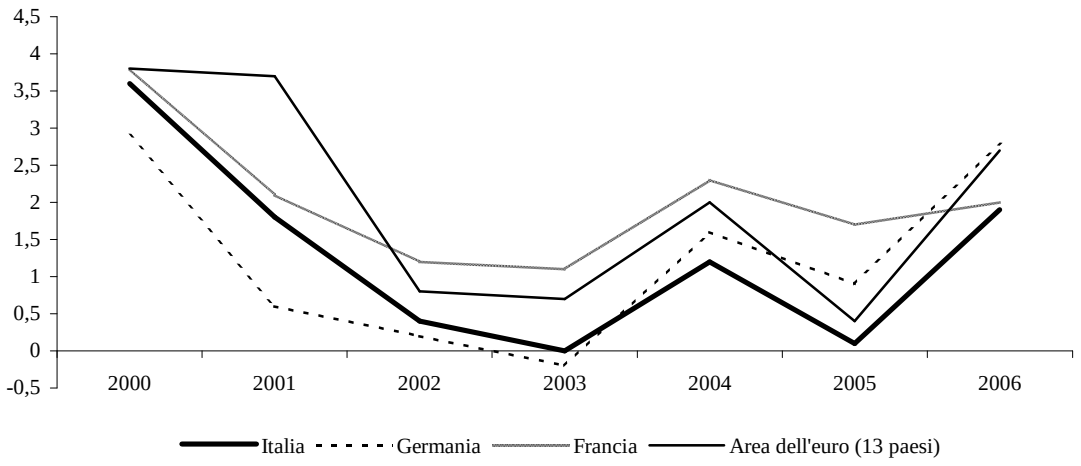
CAPITOLO PRIMO

Indicatori del declino e della trasformazione

1.1 La tesi del declino: una crisi di produttività

In sintesi, la tesi del declino (o ristagno) dell'economia italiana si basa principalmente su cinque indicatori[64], da cui se ne fa derivare un sesto, che riguarda la dinamica dei salari reali. Il dato di partenza è il rallentamento della crescita del PIL particolarmente accentuato negli anni 2001-2005 (fig. 1). Si sottolinea che il rallentamento della crescita italiana è stato maggiore di quello degli altri paesi europei (anche se - va notato – il profilo italiano sembra seguire, accentuandolo in negativo, il profilo della crescita tedesca, e più in generale dell'area dell'euro a 13 paesi). La causa del ristagno è ravvisata nella *perdita di competitività*: gli indicatori che seguono dovrebbero dimostrarlo.

Fig. 1
Tasso di crescita del PIL a prezzi costanti: Italia, Francia, Germania, UE a 13
2000-2006

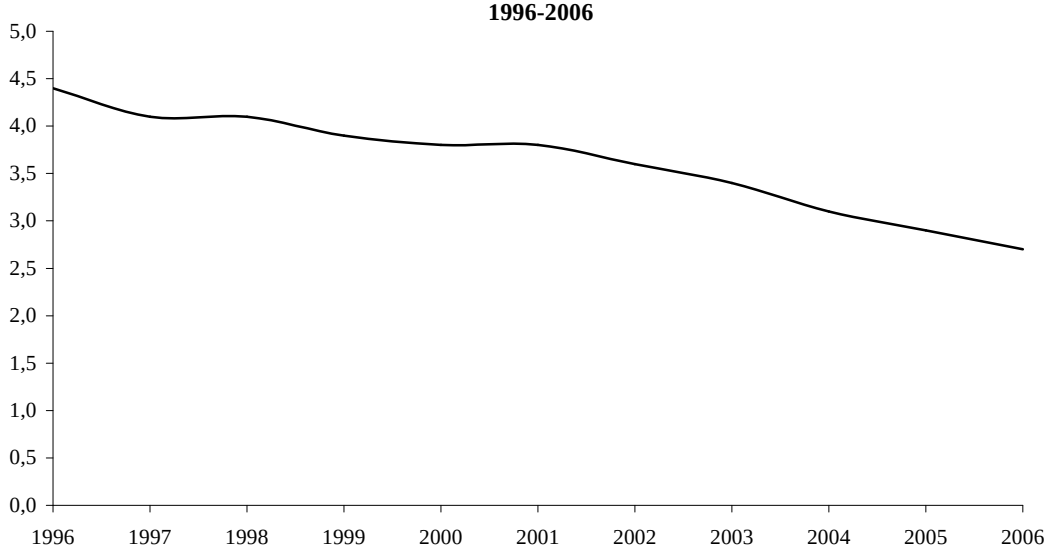


Fonte: Eurostat

[64] Essi sono: il tasso di crescita del PIL, la quota delle esportazioni italiane sul totale delle esportazioni mondiali, entrambe a prezzi costanti, la produttività del lavoro, la produttività totale dei fattori, il tasso di cambio reale.

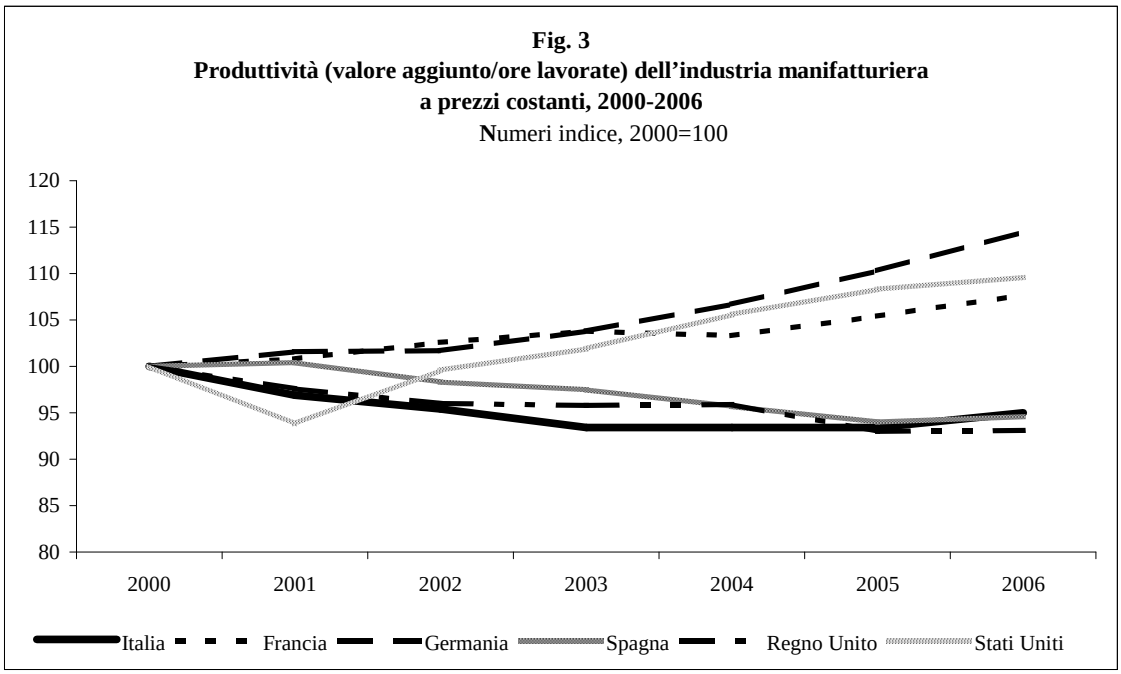
Il sintomo ritenuto più significativo perché relativo ai mercati esteri - in cui si ritiene prevalgano maggiormente le forze della concorrenza - riguarda la diminuzione della quota delle esportazioni italiane sul totale delle esportazioni mondiali, entrambe valutate a prezzi costanti (fig. 2). Fra il 2000 e il 2006 la quota dell'Italia si è ridotta di 1,1 punti (2,7 dal 1996). Questa riduzione viene spiegata da due indicatori di produttività, la produttività del lavoro (valore aggiunto a prezzi costanti per unità standard di lavoro, o per ora lavorata) e la Produttività Totale dei Fattori, (PTF, su cui torneremo più avanti).

Fig. 2
Quota delle esportazioni italiane sulle esportazioni mondiali a prezzi costanti, 1996-2006



Fonte: FMI

Da un confronto con altri paesi europei e con gli Stati Uniti (fig. 3), il valore aggiunto a prezzi costanti per ora lavorata nell'industria della Germania, degli Stati Uniti e della Francia si collocava nel 2006, rispettivamente, a livello 114,5, 109,6 e 107,7 (posto pari a 100 il corrispondente valore del 2000), mentre Italia e Spagna si collocavano a livello 95 e 94,6, seguite dal Regno Unito con 93,1.



Fonte: Lanza e Stanca (2007), dati di contabilità nazionale dei vari paesi

Anche dai dati del prodotto per unità standard di lavoro[65] dell'industria in senso stretto emerge un quadro analogo: negli anni 2001-2005 la produttività del lavoro così misurata è *diminuita* in Italia in media dello 0,7% l'anno, mentre il costo del lavoro per unità standard di lavoro dipendente è aumentato del 3,1%: nel periodo, il costo unitario del lavoro (CLUP) è pertanto cresciuto, in media all'anno, del 3,8%. Dato l'andamento al rialzo dell'euro a partire dal 2001, non sorprenderà che l'indicatore principale della competitività *di prezzo*, il tasso di cambio reale, in particolare se misurato mediante il costo unitario del lavoro (ma assai meno - si badi - se calcolato con i prezzi alla produzione dei manufatti) mostri una perdita di competitività non solo assai consistente, ma anche nettamente superiore a quella di tutti i principali paesi europei (fig. 4 tratta dalla Relazione della Banca d'Italia (2007), p. 44). Se si accostano questi dati a quelli che indicano la persistenza della specializzazione internazionale dell'Italia nei settori cosiddetti "tradizionali", che secondo la teoria economica prevalente dovrebbero subire la concorrenza più accesa da parte dei paesi in via di sviluppo in cui i costi del lavoro

[65] Il prodotto dell'industria in senso stretto (escluse le costruzioni) è qui definito come valore aggiunto a prezzi base, quantità a prezzi concatenati, con anno di riferimento il 2000. Cfr. Banca d'Italia (2007), p. 98.

sono molto inferiori a quelli italiani, è facile concludere che da questi indicatori deriva un quadro dell'economia italiana drammatico, e forse disperato. Tanto più se si tiene presente che la causa ultima del tasso di crescita negativo (non il rallentamento!) della produttività del lavoro è attribuita a cause strutturali, come la ridotta dimensione delle imprese industriali, certo non modificabili in tempi rapidi.

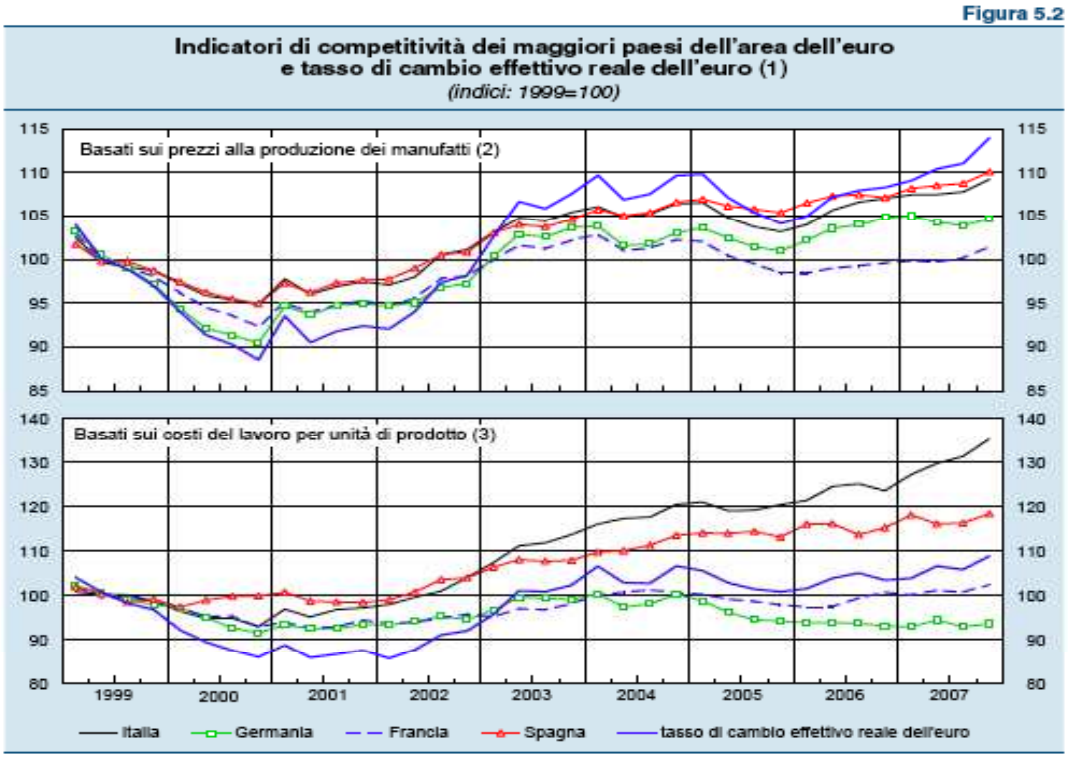
Ci sono molte cose che non tornano, in questa analisi: si sosterrà che un quadro più accurato degli anni 2001-2006 mette in luce la presenza di elementi (non generalizzati) di crisi, di notevoli miglioramenti qualitativi, e, nelle elaborazioni che sono state fornite, di artefatti statistici.

Un primo dato che si pone in netto contrasto con il quadro prima tracciato riguarda l'andamento della bilancia commerciale a prezzi correnti esclusa l'energia[66]: l'Italia è l'unico paese europeo, assieme alla Germania, a non aver avuto un peggioramento dei suoi conti con l'estero fra il 2001 e il 2006, mentre in Francia, Spagna e Regno Unito si è avuto un regresso rispettivamente, di 8,7, 29,5 e 31,8 miliardi di dollari (tab. 1). Nonostante un passivo nel settore energetico che nel 2006 raggiungeva i 50 miliardi di dollari, il saldo della bilancia commerciale complessiva dell'Italia risultava negativo per soli 21,4 miliardi di dollari, mentre quello della Francia, della Spagna, del Regno Unito e degli Stati Uniti risultava nello stesso anno 1,7, 4,6 e 30 volte superiore a quello italiano (tab. 2): eppure, osserva Fortis[67] "nonostante l'evidenza di questi dati, nessuno ha argomentato che Francia, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti siano diventati paesi 'meno competitivi'". Gli anni 2001-2006 sono stati anni indubbiamente difficili, sia per i riflessi della recessione americana, iniziata prima dell'11 settembre 2001, sulle economie europee, sia per l'impetuoso ingresso della Cina e di altre economie dell'Asia sui mercati internazionali. E tuttavia la quota delle esportazioni mondiali dell'Italia *a prezzi correnti*[68] risultava essere diminuita di meno, sia in valore assoluto che in

[66] Cfr. Fortis (2007), p. 5-8.
[67] Cfr. Fortis (2007), p. 5.
[68] Seguiamo qui l'usanza di riferire le esportazioni di un paese, in questo caso l'Italia, alle esportazioni mondiali. Questo presuppone che la rete degli scambi internazionali sia del tutto indifferenziata, e non abbia una struttura formata da paesi (Hub) con "sfere di influenza", cioè reti che collegano con particolare intensità specifici settori e paesi (spiegate dalla storia, dalla distanza, dalle strategie commerciali e finanziarie, dalla politica, ecc.). Per esempio nel 2001, la quota dell'Italia era del 3,8% a prezzi costanti e del 4,6% a prezzi correnti, rispetto al totale delle esportazioni mondiali, ma era del

percentuale, rispetto a quella del Regno Unito, del Giappone, della Francia e degli Stati Uniti. All'interno della sostanziale tenuta della bilancia commerciale, esclusa l'energia, a prezzi correnti, si può segnalare il contributo rilevante dei distretti industriali (secondo la definizione ISTAT basata sui sistemi locali).

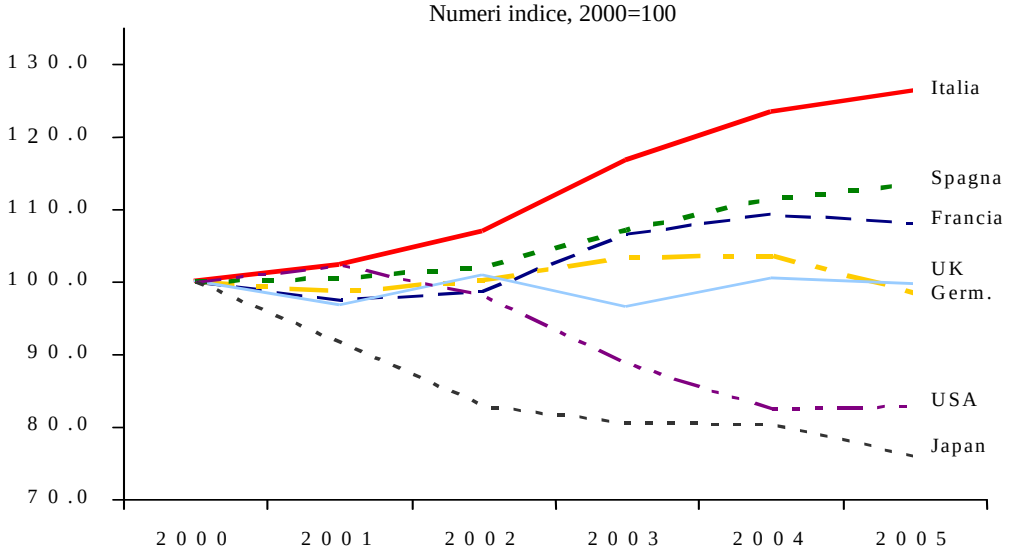
Fig. 4
Indicatori di competitività nell'area dell'euro, 1999-2007
Numeri indice, 1999=100



Fonte: Banca d'Italia e, per il tasso di cambio effettivo reale dell'euro, BCE.
(1) Un aumento segnala una perdita di competitività. – (2) Nei confronti di 61 paesi concorrenti (che includono anche i membri dell'area dell'euro) per gli indicatori di competitività; di 22 paesi esterni all'area per il tasso di cambio effettivo reale dell'euro. – (3) Nei confronti di 24 paesi concorrenti (che includono anche membri dell'area dell'euro) per gli indicatori di competitività; di 22 paesi esterni all'area per il tasso di cambio effettivo reale dell'euro.

13,9% (in calo di -0,14 rispetto al 1997) sui suoi mercati e prodotti specifici. Cfr. Bianchi P. et al. (2003), p.9.

Fig. 5
Tasso di cambio effettivo dell'industria manifatturiera, calcolato sul CLUP (costo unitario del lavoro), 2000-2005
Numeri indice, 2000=100



Fonte: Ufficio Studi Banca Intesa

Nel 2004[69], sui 62 gruppi di prodotti in attivo per 109 milioni di euro nei confronti dell'estero, ben 45 (i due terzi) presentavano un contributo all'esportazione "da parte dei 199 distretti ISTAT superiore al 40%" mentre 33 gruppi di prodotti, prevalentemente di grande impresa, presentavano un passivo di 33 milioni di euro. Il contributo all'esportazione presentava "punte particolarmente elevate nei prodotti classici del '*Made in Italy*', in cui il peso dei distretti nelle esportazioni raggiunge il 60-70% come per tessuti, piastrelle, gioielli, macchine agricole, maglie e calze, pelli conciate, mobili, calzature, rubinetteria, ecc.". Fra il 2001 e il 2006 le difficoltà attraversate da alcuni prodotti dei settori tessili, abbigliamento e calzature venivano compensate da una notevole crescita delle esportazioni della meccanica e dell'alimentare, così che, nell'epoca del presunto declino dovuto al "nanismo" delle imprese italiane, si potevano ancora definire i distretti "motori della crescita".[70]

Va aggiunto che, nell'epoca della globalizzazione, l'andamento delle quote di mercato a prezzi correnti deve essere valutato alla luce dell'ingresso di nuovi paesi, e della possibile sostituzione fra esportazioni e produzione estera (da cui consegue una

[69] Cfr. Fortis (2005), p.5.
[70] Ibidem (2005).

possibile - ma non automatica - divaricazione fra prospettiva del sistema paese e prospettiva delle imprese: emblematico il caso degli Stati Uniti, in cui il peso a livello mondiale degli interessi delle imprese americane non è certo rappresentato dal disavanzo commerciale e dalla quota del 9% delle esportazioni sul commercio mondiale). Ma il confronto fra la diminuzione della quota delle esportazioni italiane a prezzi costanti - che abbiamo ricordato in precedenza - e la sostanziale tenuta della quota a prezzi correnti (tab. 3 e fig. 5) chiama in causa la possibilità che maggiorazioni di prezzo, associate a miglioramenti qualitativi, si accompagnino a volumi minori ma fatturato sostanzialmente invariato, e comunque non necessariamente minore. Torneremo più avanti sul problema della misurazione della qualità. Ci occuperemo qui dell'indicatore che è stato ritenuto descrivere in modo sintetico ed efficace l'idea che la situazione dell'economia italiana di questi anni possa essere definita una situazione di "crisi della produttività"[71].

[71] Cfr. Banca d'Italia (2007), pp. 100-1.

Tab. 1 - Saldi della bilancia commerciale esclusa l'energia dei principali paesi UE, 2001 e 2006

miliardi di euro	2001 v.a.	2006 v.a.	Variazioni %
Germania	136,5	232,8	96,3
Francia	17,3	8,6	-8,7
Italia	28,0	28,6	0,6
Spagna	-27,3	-56,8	-29,5
Regno Unito	-88,1	-119,9	-31,8

Fonte: Fortis (2007)

Tab. 2 - Saldi della bilancia commerciale complessiva dei principali paesi UE, 2001 e 2006

miliardi di euro	2001 v.a.	2006 v.a.	Variazioni %
Germania	95,5	161,9	66,4
Francia	-5,8	-35,6	-29,8
Italia	9,2	-21,4	-30,6
Spagna	-42,4	-88,4	-46,0
Regno Unito	-79,4	-128,2	-48,9

Fonte: Fortis (2007)

Tab. 3 – Evoluzione delle quote di esportazioni di alcuni paesi, 2001 e 2006

	2001 % su valori correnti	2006 % su valori correnti	Variazioni %
Cina	4,4	7,9	3,5
Germania	9,5	9,5	0,0
Italia	4,0	3,4	-0,6
Regno Unito	4,5	3,7	-0,8
Giappone	6,6	5,4	-1,2
Francia	5,4	4,4	-1,0
Stati Uniti	12,1	9,0	-3,1

Fonte: Fortis (2007)

CAPITOLO SECONDO

Un artefatto teorico e statistico: la produttività totale dei fattori

2.1 Concezione additiva e interdipendenze

Vi è un singolare contrasto fra l'importanza attribuita alla produttività totale dei fattori (PTF) come indicatore della efficienza e della capacità innovativa di un'economia e il fatto che quasi tutti coloro che hanno prodotto stime di questo indicatore[72] vi si siano riferiti come ad "un *esercizio* di contabilità della crescita", quasi a volerne in anticipo prenderne in qualche misura le distanze. D'altra parte, non va dimenticato che il termine si riferisce non ad una quantità osservabile, ma all'*interpretazione* fornita di un residuo emergente dalla somma algebrica di entità osservabili, che tuttavia sono state a loro volta anch'esse *interpretate* sulla base di ipotesi non osservabili. Particolarmente elevato è quindi il rischio della creazione di un artefatto, cioè dell'introduzione, sia nella rappresentazione teorica che nella misurazione statistica di questo indicatore, di elementi del tutto estranei all'oggetto che si vuole rappresentare. Questa catena di interpretazioni potrebbe essere considerata l'esito della somministrazione di una batteria di test proiettivi: alla stregua delle interpretazioni delle macchie di Rohrschach in psicologia, dicono assai più sull'osservatore che sull'oggetto osservato.

In breve, si parte da un'identità[73]. La crescita percentuale del prodotto aggregato di un'economia - cioè del PIL in termini reali - viene scomposta in due parti e in un residuo. Le prime due parti sono costituite dalle quote del prodotto in termini reali distribuite, rispettivamente, al lavoro e al capitale, ciascuna moltiplicata per la variazione percentuale del rispettivo fattore, lavoro e capitale. Ciascuna delle due parti viene interpretata[74] come una misura del contributo che il singolo fattore ha apportato

[72] Cfr. per esempio Brandolini e Cipollone (2001), Bassanetti, Iommi, Jona-Lasinio e Zollino (2004).

[73] Trascureremo per brevità, in quel che segue, le formulazioni che identificano il prodotto con la produzione totale e non con il valore aggiunto, e includono fra i fattori della produzione i prodotti intermedi importati.

[74] Per una critica dell'idea, sostenuta da Barro (1999), che la contabilità della crescita non richieda un riferimento all'esistenza di una funzione aggregata di produzione e alla teoria marginalista della distribuzione, cfr. Felipe e Mc Combie (2006).

alla crescita del prodotto. Ma la somma dei contributi non esaurisce di norma la variazione del prodotto: emerge un residuo che viene interpretato come il contributo dei fattori combinati insieme, e quindi come un indicatore della produttività totale dei fattori, o produttività multifattoriale. Il residuo - si afferma - misura l'influenza sul processo produttivo aggregato di elementi innovativi non riconducibili all'apporto dei singoli fattori della produzione: l'elenco che di tali elementi viene fornito è tutt'altro che breve e non è sempre compatibile con le ipotesi teoriche, assai stringenti, di cui diremo fra un momento: innovazioni o ritardi di processo, miglioramenti o arretramenti nell'organizzazione del lavoro, esternalità positive e negative, ecc.. Quali ipotesi teoriche sono necessarie per fornire questa duplice interpretazione? E' necessario innanzi tutto supporre l'esistenza di una funzione aggregata di produzione, di cui le funzioni di produzione dei singoli settori sono identiche copie in scala. Il progresso tecnico non prevede innovazioni di prodotto, esso non è incorporato nei beni capitali ma cade come "manna dal cielo" e trasla uniformemente verso l'alto la funzione di produzione (progresso tecnico neutrale nel senso di Hicks). La tecnologia è caratterizzata da rendimenti costanti di scala, prevale in tutti i mercati un regime di concorrenza (atomistica) perfetta, non ci sono costi di aggiustamento al variare dell'impiego degli input così che le imprese sono sempre in equilibrio di lungo periodo, mentre l'economia è sempre in condizioni di pieno impiego del lavoro e di pieno utilizzo della capacità produttiva. Queste ipotesi sono necessarie per poter sostituire[75]

[75]Se $Y_t=A_tF(K_t,Lt_)$, differenziando rispetto al tempo:

$$\Delta Y_t/Y=\Delta A_t/A+\Delta Y/\Delta K*K_t/Y_t*\Delta K/K+\Delta Y/\Delta L*L_t/Y_t*\Delta L/L=\Delta A_t/A+\eta^Y{}_K*\Delta K/K+\eta^Y{}_L*\Delta L/L,$$

dove $\eta^Y{}_K$ e $\eta^Y{}_L$ sono le elasticità del prodotto rispetto al capitale e al lavoro. La somma delle elasticità è uguale a 1 data l'ipotesi di rendimenti costanti della funzione di produzione. Se i fattori sono remunerati in termini reali secondo la produttività marginale dei fattori, $\Delta Y/\Delta K=r/p$ e $\Delta Y/\Delta L=w/p$ dove r e w sono le remunerazioni nominali dei fattori capitale e lavoro e p è un indice dei prezzi. Per cui $\Delta Y_t/Y=\Delta A_t/A+rK/pY*\Delta K/K+wL/pY*\Delta L/L$ e il tasso di crescita della PTF, $\Delta A_t/A$, è ottenuto come residuo: $\Delta A_t/A =\Delta Y_t/Y-rK/pY*\Delta K/K-wL/pY*\Delta L/L$.

Date queste relazioni, è possibile effettuare un'ulteriore attribuzione, partendo da una rielaborazione dell'identità di partenza, ridefinita in termini di intensità di impiego del lavoro. Se $Y_t/L= y$ e $k=K/L$, $y=A_t F(k)$, differenziando rispetto al tempo, $\Delta y/y=\Delta A_t/A+\Delta y/\Delta k*k_t/y_t*\Delta k/k=\Delta A_t/A+\eta^y{}_k*\Delta k/k$ dove $\eta^y{}_k$ è l'elasticità della produttività del lavoro rispetto all'intensità di capitale, pari alla quota del prodotto distribuita al capitale se (e solo se) si accolgono le ipotesi già indicate. Le variazioni percentuali della produttività del lavoro sono diventate ora la variabile dipendente, che si scompone in due componenti. Il residuo, a questo punto ormai del tutto reificato, viene considerato un determinante autonomo della produttività del lavoro - l'efficienza multifattoriale. L'altra componente è il prodotto della quota del capitale per il tasso di crescita dell'intensità di capitale, che dovrebbe misurare il contributo dell'intensità di capitale alla crescita della produttività del lavoro.

variabili non osservabili (l'elasticità del prodotto al capitale e al lavoro, pari alla produttività marginale del fattore moltiplicata per il reciproco della produttività media del fattore) con variabili osservabili: se i fattori sono remunerati secondo la produttività marginale le elasticità che dovrebbero misurare i contributi dei fattori alla crescita del prodotto possono essere sostituite con le quote del prodotto distribuite ai fattori della produzione moltiplicate per la crescita del fattore. Avendo operato questa sostituzione, il residuo, ottenuto per differenza fra grandezze osservabili, può essere interpretato come misura del contributo della PTF alla crescita del prodotto.

Ovviamente questa interpretazione dipende crucialmente dalla plausibilità della teoria della distribuzione basata sulla produttività marginale dei fattori. A questa teoria sono state rivolte in passato critiche di fondo, che riguardavano la possibilità di tracciare, in generale, curve di domanda del fattore capitale decrescenti, in cui la quantità di capitale domandata aumenta con la riduzione del prezzo relativo del fattore. E' stato dimostrato che non ha validità generale l'idea sottostante, secondo cui una riduzione del prezzo relativo del fattore, il saggio dell'interesse in questo caso, si accompagna necessariamente all'introduzione di tecniche che usano relativamente di più il fattore il cui prezzo è diminuito, e quindi tecniche a maggiore intensità di capitale, Da questo risultato consegue la necessità di cercare in altra direzione spiegazioni plausibili della distribuzione del reddito.

A queste critiche si aggiungono le tre che abbiamo già ricordato: assenza di considerazione per gli effetti della domanda aggregata sul livello del prodotto, assenza di considerazione per le innovazioni di prodotto, assenza di considerazione per l'interdipendenza fra i fattori che invece assumono importanza cruciale nei processi di causazione circolare che caratterizzano i processi di sviluppo. Si avrebbe una situazione di interdipendenza, per esempio, in presenza di un legame fra investimenti e progresso tecnico incorporato, fra investimenti in istruzione e progresso tecnico, che richieda a sua volta più istruzione, fra apprendimento mediante l'esperienza di produzione e quello derivante dall'uso, ecc.. Un'ovvia interdipendenza, specifica dell'attuale fase storica, riguarda le conseguenze dell'applicazione "trasversale" ai settori e alle mansioni delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione: ne deriva un'interazione reciproca fra nuove tecnologie e cambiamenti organizzativi, e fra questi ultimi e il

contenuto, non necessariamente arricchito, delle mansioni e delle competenze del lavoro. Si potrebbe pensare di relegare queste interdipendenze nel residuo non spiegato, rinunciando semplicemente a identificarle. Ma se si tiene conto di queste interdipendenze, la stessa nozione di "contributo marginale di singoli fattori della produzione", dalla cui addizione ponderata dovrebbe emergere la parte dell'incremento del prodotto non spiegata, appare difficilmente accettabile. Se il progresso tecnico è incorporato nelle nuove tecnologie e non è "manna dal cielo" esogena, il suo contributo potenziale sarà realizzato davvero solo attraverso uno sviluppo sistemico che comprenderà (trascurando la domanda) "hardware, software, competenze, integrazione di sistemi, sostegni a livello operativo, infrastrutture"[76]: in altre parole, le nuove tecnologie saranno utilizzate efficacemente solo attraverso la riconfigurazione delle risorse e dell'organizzazione esistenti. Ne risulta la difficoltà a isolare l'influenza sul prodotto e sulla produttività di specifici investimenti, come sarebbe invece richiesto dalla cornice concettuale della contabilità della crescita. Il carattere "sistemico" degli investimenti richiesti perché le nuove tecnologie si inseriscano efficacemente in un contesto produttivo e sociale dato, rende particolarmente evidente un problema che era stato a lungo dibattuto fra la fine dell'800 e l'inizio del '900, e successivamente negli anni '30, riguardo alla plausibilità della nozione di 'prodotto marginale' di un fattore[77]. Come si può "districare (*disentangle*) il prodotto specifico dei diversi fattori di produzione" si era chiesto, fra gli altri, J.S. Mill a metà dell'800? La risposta fornita dai teorici della produttività marginale era stata quella di restringere il problema del "districamento" al solo contributo marginale: ci si limitava cioè a proporne una misura limitatamente al contributo alla produzione fornito dall'aggiunta di una quantità infinitesima di un fattore a parità di quantità impiegata di tutti gli altri. Obiezioni critiche erano state però sollevate da Hobson, Pareto, Davenport e altri: con accenti diversi, essi sottolineavano l'interdipendenza dei fattori, cioè il fatto che certi fattori sono produttivi solo se associati a una combinazione determinata di altri fattori. Per Hobson, ad esempio, la riduzione di una quantità marginale di un fattore variabile (ad es. il lavoro) non avrebbe lasciato invariata la produttività del fattore fisso, per cui la

[76] Cfr. Tuomi (2004), p. 4 e p. 50.
[77] Per un'efficace ricostruzione di questo dibattito, che si estende a toccare importanti temi di teoria del capitale, cfr. Trabucchi (2008).

riduzione del prodotto marginale avrebbe dovuto esser imputata ad entrambi i fattori, con conseguente dissoluzione della nozione stessa di prodotto marginale di un fattore. Per dare un senso alla nozione di prodotto marginale era necessario postulare un'ampia e continua sostituibilità fra i fattori: solo in questo caso, la riduzione marginale dell'impiego del fattore variabile non avrebbe impedito al fattore fisso di trovare un efficace impiego nella produzione. La produzione è un fenomeno eminentemente "organico" sosteneva invece Hobson. Il carattere composito e sistemico degli investimenti nelle nuove tecnologie rende le sue osservazioni, trasferite in un contesto dinamico, particolarmente attuali.

2.2 Tassonomie e problemi di misurazione

Un problema spesso discusso fra i ricercatori che operano nell'ambito della contabilità della crescita, è quello della misurazione delle variabili. Secondo Jorgenson e Griliches (1967), "se si tenesse conto in modo accurato del prodotto reale e dell'input reale, la crescita della produttività totale dei fattori sarebbe trascurabile". Seguendo questo suggerimento, Brandolini e Cipollone (2001) hanno effettivamente trovato che una parte considerevole della crescita della PTF fra il 1980 e il 2000 nell'economia italiana scompare quando si correggano gli input di lavoro per la qualità (approssimata dagli anni di istruzione) e, nell'industria, si tenga conto delle ore lavorate e della percentuale di utilizzo degli impianti. Per quanto essi osservino una riduzione della PTF nell'ultimo periodo, va sottolineato che, come rilevano gli stessi autori, (p.18) il profilo dell'indicatore dipende moltissimo dall'aggiustamento degli input adottato. Fino a che punto siamo di fronte a veri problemi di misurazione statistica e fino a che punto, invece, siamo di fronte a questioni di carattere teorico, e in particolare a problemi di coerenza con l'impianto teorico di fondo? Non è sempre facile operare questa distinzione, ma in alcuni casi possiamo dire che siamo di fronte a convenzioni che, per quanto discutibili e da accogliere con cautela, soprattutto nell'analisi dei risultati e dei confronti fra paesi, non dipendono dall'impalcatura teorica sottostante la PTF. Ne citeremo due. Il primo riguarda il ben noto problema della misurazione dell'output dei servizi, sia pubblici (pari per definizione alla somma degli stipendi), che privati, ove

prevalgono convenzioni di varia natura[78]. Il problema non è secondario perché mentre in un primo tempo numerose pubblicazioni[79] hanno sostenuto che negli ultimi anni si era determinato un ampio e crescente divario fra l'economia degli USA e le economie europee, ulteriori indagini[80] hanno individuato in soli tre settori la presenza di un differenziale significativo a favore degli USA: il commercio all'ingrosso, il commercio al dettaglio e le attività ausiliarie all'intermediazione finanziaria. In tutti e tre i settori, l'accelerazione della produttività oraria americana deriva dall'introduzione di nuovi indici di prezzo dei servizi che con i metodi precedenti (adottati in Europa) non sarebbe stata evidente[81]. Un secondo caso suscettibile di rendere scarsamente confrontabili i dati a livello internazionale riguarda le convenzioni che ciascun paese adotta per l'ammortamento dello stock di capitale (da cui scaturiscono le stime dei flussi netti di servizi di capitale erogati[82]): come ha mostrato Görzig (2006), il rapporto fra il consumo di capitale fisso e il prodotto interno netto al costo dei fattori varia considerevolmente fra i paesi europei (fra l'11% della Grecia e il 24% della Finlandia, con l'Italia attorno al 17%). Questa variabilità da un lato dipende crucialmente, oltre che da elementi di composizione, dalle diverse metodologie adottate nei vari paesi, dall'altro è suscettibile di influenzare per ragioni puramente convenzionali la stima del PTF, e quindi i confronti internazionali. Problemi più direttamente legati alla teoria sottostante la PTF riguardano invece, per esempio, l'aggiustamento degli inputs per tener conto dell'utilizzo degli impianti[83]: tale aggiustamento sembra contraddittorio con l'ipotesi di pieno impiego/piena capacità necessaria per poter interpretare come contributo dei fattori (non osservabile) la rispettiva quota distributiva. Inoltre, la disaggregazione per settori della PTF negli anni 2000-2003 produce risultati inverosimili e incoerenti con le

[78] In Italia, per tener conto delle sotto-dichiarazioni dei lavoratori autonomi, si ipotizza che il reddito pro capite di un lavoratore autonomo non possa essere inferiore alla compensazione media di un lavoratore dipendente appartenente allo stesso sotto-settore statistico. Cfr. Brandolini e Cipollone (2001), p. 13. Per quanto riguarda i criteri di definizione dell'output dell'intermediazione finanziaria, cfr. Gobbi e Pellegrini (1995), cit. in Brandolini e Cipollone (2001), p. 15.
[79] Cfr. European Commission (2004), p.160, Economic Commission for Europe (2005), p. 105, Vedi per una rassegna su questo tema, Vergara (2006).
[80] Cfr. Ark, Inklaar and McGuckin (2003), p. 309 e Gordon (2004), p. 7.
[81] Cfr. Timmer and Inklaar (2005), p. 3 e Bosworth and Triplett (2002), p. 13.
[82] Si noti che il flusso dei servizi generati dal capitale non è una grandezza osservabile, per cui si ricorre all'ipotesi che esso sia proporzionale allo stock di capitale a prezzi costanti. Cfr. Jona-Lasinio, Iommi, Mantegazza (2006), p. 23.
[83] Cfr. per esempio Brandolini e Cipollone (2001).

premesse della contabilità della crescita. Da un lato (fig. 6[84]), solo cinque settori, nessuno dei quali manifatturieri, risulta fornire un contributo positivo alla PTF (Sanità e altri servizi sociali, Energia elettrica, Trasporti e comunicazioni, Coke e petrolio, Pesca). Dall'altro, i settori citati o non appartengono alla vendita sul mercato, in cui quindi l'output riceve una definizione convenzionale, oppure sono settori in cui prevalgono monopoli o sono comunque lontani, perché sussidiati, dalle ipotesi di concorrenza perfetta[85]. Nel caso dell'Italia, l'andamento negativo della produttività del lavoro negli anni 2001-2006 viene attribuito (cfr. Banca d'Italia (2007), p. 100-101), sia ad un rallentamento nella crescita del rapporto capitale/lavoro, che sarebbe stato incentivato dalla moderazione salariale e dai flussi migratori che "avrebbero sostenuto l'occupazione anche in fasi di lenta crescita del prodotto", sia ad un deterioramento della PTF che dovrebbe approssimare "i guadagni di efficienza complessiva dei processi produttivi". A riprova della ridotta capacità esplicativa e predittiva di questo schema, che aveva cercato di espungere completamente il ruolo della domanda aggregata e delle innovazioni di prodotto, si afferma poco oltre che la ripresa della produttività del lavoro, della produzione e delle esportazioni nell'industria nel 2004-2006 suggerirebbero la presenza di "un processo di ristrutturazione e *riposizionamento* sui mercati delle imprese italiane".

E' possibile, del resto, nell'ambito di una "cornice cognitiva" del tutto diversa da quella adottata dai ricercatori della Banca d'Italia (e dell'OCSE) fornire un'altra spiegazione dell'andamento del residuo: caduta del prodotto, dovuta a flessione della domanda aggregata e a crisi prevalentemente localizzata presso la grande industria privata, redistribuzione a favore dei profitti in seguito alla moderazione di cui sopra, alla Cassa Integrazione estesa anche alle aziende artigiane, e, in alcuni casi, all'aumento dei prezzi seguito a miglioramenti nella qualità dei prodotti, aumento del lavoro temporaneo ed emersione del lavoro nero per le iniziative adottate dal governo nei primi anni 2000[86]. In condizioni di scarsa crescita del prodotto, l'andamento del residuo

[84] Il grafico è tratto da Jona Lasinio, Iommi e Mantegazza (2006). Cfr. anche Lanza e Stanca (2007).
[85] Cfr. anche ISAE (2007), p. 32.
[86] Secondo Sestito (2006), p. 64, nota, se si tiene conto dell' "effetto statistico" dell'inclusione fra gli occupati di soggetti prima non rilevati, "la dinamica occupazionale già dalla metà del 2004 è

approssima quello della produttività del lavoro ed è banalmente "determinato", con segno negativo, dalla crescita dell'occupazione quale risulta dalle statistiche (fig. 7, che rielabora dati contenuti in Jona-Lasinio, Iommi e Mantegazza, 2006).

La fortuna che uno schema così semplicistico come quello della PTF - nel suo determinismo tecnologico e nella sua concezione 'additiva'- ha avuto per una fase non breve fra i ricercatori italiani è dovuta probabilmente al fatto che, nell'epoca immediatamente successiva alla bolla tecnologica dell'età clintoniana, si è affermata in sede OCSE l'idea che l'Europa, e, in modo particolarmente accentuato, l'Italia, aveva perso terreno, nei confronti degli Stati Uniti, in due aree, la flessibilità del mercato del lavoro e l'introduzione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT). Se l'obiettivo era la riduzione dell'eccesso di manodopera, in particolare nei settori tradizionali, e il recupero del gap tecnologico per uniformarsi ai paesi "avanzati" la variabile "produttività del lavoro" diventava cruciale per sintetizzare (si riteneva) la posizione di arretratezza relativa generale dell'Italia, e le azioni da compiere (sia sul terreno economico che normativo e istituzionale). In particolare, la scomposizione della crescita della produttività del lavoro in componenti additive (vedi qui, nota 73) consentiva innanzi tutto di distinguere il contributo del capitale impiegato in *tipologie* di capitale definite "ICT" da quello del capitale impiegato in *tipologie* definite "non ICT". Alternativamente, veniva distinto il contributo del capitale impiegato in *settori* definiti "ICT" (perché direttamente produttori o grandi utilizzatori di queste tecnologie) da quello del capitale impiegato in *settori* definiti "non ICT". In entrambi i casi, il residuo avrebbe misurato, con la PTF, l'effetto sulla crescita della produttività del lavoro di elementi non spiegati dalla crescita degli input, definiti un indicatore del guadagno (o della perdita) di efficienza complessiva (multifattoriale). La tassonomia adottata nel caso delle tipologie e dei settori è illuminante per comprendere la distanza dei ricercatori dagli effettivi processi (e canali) di introduzione delle nuove tecnologie nel sistema economico (con quel che ne deriva sul terreno della misurazione degli effetti che ne possono conseguire). Nel caso delle *tipologie*, la tassonomia[87] prevedeva tre tipi

---

sostanzialmente piatta, (divenendo negativa nel corso del 2005), il che ridimensiona il 'miracolo occupazionale' (e specularmene la flessione della produttività)".

[87] Cfr. Jona-Lasinio, Iommi, Mantegazza (2006), p. 25. Vedi anche Bassanetti, Iommi, Jona-Lasinio e Zollino (2004).

di beni capitali ICT (hardware, attrezzature per la comunicazione, software) e sei tipi di beni capitali non ICT (macchinari e attrezzature, mobilio, mezzi di trasporto su strada, attrezzature e mezzi di trasporto aereo, marittimo, e ferroviario, edifici non residenziali, altri intangibili e servizi). Questa tassonomia sembra ignorare il carattere "trasversale" delle tecnologie informatiche (quello che con efficace espressione Elserino Piol ha definito "il verme dell'elettronica", che scava e ridefinisce sotterraneamente tutti i settori). Basti pensare, per quanto riguarda i beni capitali, ai macchinari e ai mezzi di trasporto che incorporano dispositivi elettronici, e per quanto riguarda i settori, l'organizzazione informatica della logistica: gli autori delle due tassonomie sembrano assumere assai più la prospettiva dei produttori di computer che quella degli utilizzatori dell'elettronica.

Data la classificazione per tipo di beni e la prospettiva adottata, riduttivamente tecnologica, il settore dei servizi finanziari (per quanto incerta e convenzionale sia la definizione del suo output in termini reali, e ovvia l'influenza su di esso della politica monetaria), risulta aver fornito, "il più alto contributo dell'accumulazione di capitale ICT alla crescita del proprio output". Inoltre, esso appare il settore che "ha contribuito di più alla crescita aggregata della PTF"[88], anche se questo non risulta confermato negli anni cruciali della crisi: 2000-2003. Non molto diversi appaiono i limiti della tassonomia per *settori* [89]. Fra i settori manifatturieri non ICT si segnalano molti settori che in Italia vedono dominante la piccola e media impresa e che hanno incorporato nei macchinari e nell'organizzazione d'impresa dispositivi elettronici: alimentari, tessile,

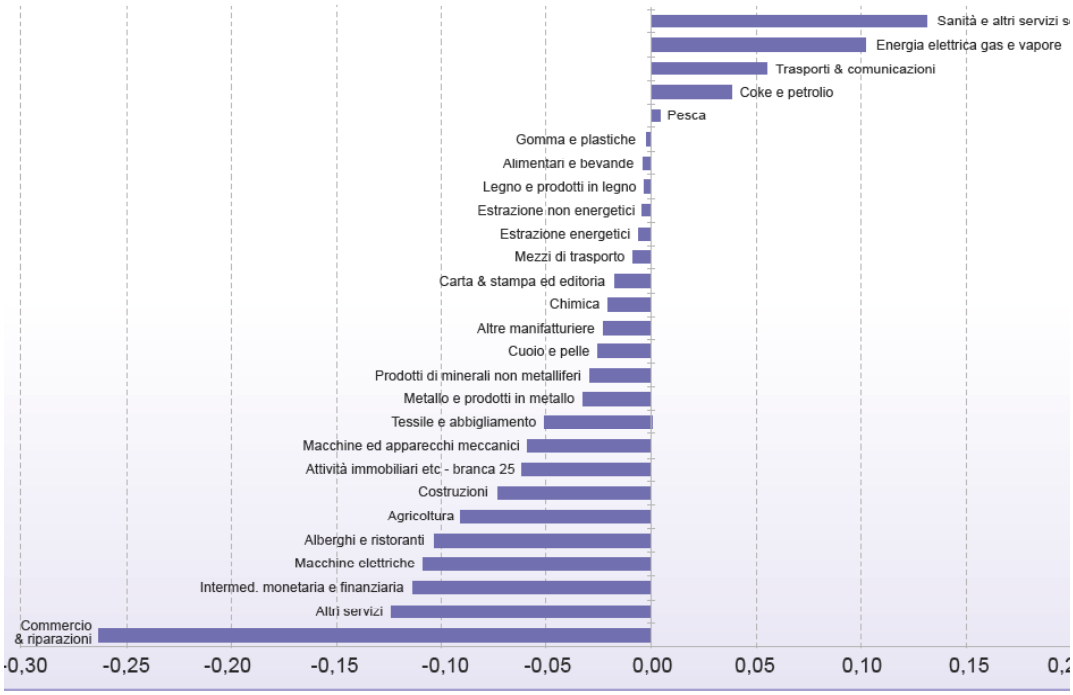
[88] Cfr. Jona-Lasinio, Iommi, Mantegazza (2006), p. 25 e Bassanetti, Iommi, Jona-Lasinio e Zollino (2004), p. 48. In quest'ultimo scritto, si attribuisce il contributo degli investimenti ICT alla crescita della produttività totale nel settore dell'intermediazione monetaria e finanziaria anche "ai processi di concentrazione dell'offerta, che avrebbero consentito di realizzare i guadagni di efficienza nell'impiego delle nuove tecnologie derivanti dalla maggiore dimensione d'impresa". Non sembra, tuttavia, che il modello teorico preveda la possibilità di questi guadagni di efficienza.

[89] Sebbene si riconosca che vi siano delle difficoltà, a causa del fatto che "qualsiasi parte dell'economia impiega, in qualche misura, capitale ICT", si ritiene che una "classificazione binaria basata sull'intensità di capitale ICT possa esser utile, specialmente quando i sottostanti dati sul capitale siano molto incerti (noisy)" (cfr. O' Mahoney e van Ark (2003), p. 48). La tassonomia proposta dagli autori citati, generalmente adottata anche da ricercatori italiani (cfr. ISAE 2005 e 2007), applica a tutti i paesi l' intensità di ICT *rilevata negli Stati Uniti* con una duplice motivazione: la maggiore abbondanza di informazioni e il fatto che "dato il ruolo di leader degli Usa in questo campo, è ragionevole ipotizzare che la distribuzione dell'impiego di ICT negli Stati Uniti presenti una serie di opportunità tecnologiche che possono essere colte, oppure no, negli altri paesi" (ibidem, p. 48. Per un confronto fra la tassonomia ICT e la tassonomia di Pavitt, che mostra forti sovrapposizioni, vedi ibidem, p. 68-9).

cuoio e calzature, legno, carta, combustibili minerali, chimici, gomma e plastica, prodotti dei minerali non metalliferi, metalli di base, prodotti in metallo, motoveicoli. Fra i servizi non ICT, si ricordano qui le attività ausiliarie al trasporto, come le agenzie di viaggio, la pubblica amministrazione, la vendita e riparazione di autoveicoli, il trasporto terrestre, aereo e marittimo. Anche in questo caso, la tassonomia ignora importanti effetti trasversali (ad esempio, le agenzie di viaggio, dati i servizi via Internet, stanno subendo una crisi profonda e, in mancanza di un rinnovamento, sono a rischio di estinzione).

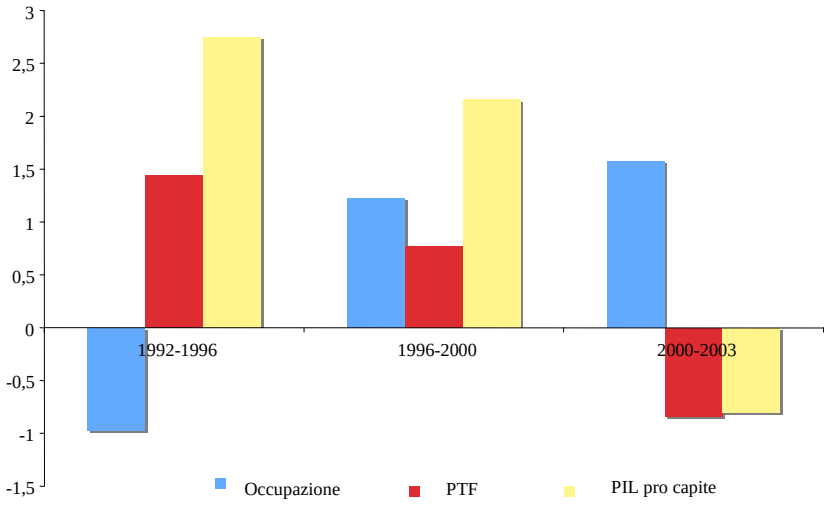
In conclusione, la produttività del lavoro è un rapporto aritmetico in cui numeratore e denominatore sono determinati da una pluralità di circostanze: la dimensione tecnologica è soltanto una di esse. Dal punto di vista della attendibilità dei dati, spesso prodotto e ore lavorate sono rilevati separatamente, e non sempre con gli stessi metodi e finalità. Di importanza cruciale, in ogni caso, sono le determinanti del numeratore: non a caso la produttività tende a seguire l'andamento del prodotto. Esso non può essere spiegato guardando soltanto agli inputs, sia nel caso che essi siano osservabili sia, e a maggior ragione, quando essi non lo siano.

Fig. 6
Contributi settoriali alla produttività totale dei fattori, 2000-2003



Fonte: Jona-Lasinio, Iommi e Mantegazza (2006)

Fig. 7
Pil pro capite, PTF e occupazione, 1992-2003



Fonte: nostre elaborazioni da Jona-Lasinio, Iommi e Mantegazza (2006)

CAPITOLO TERZO

Una diversa prospettiva: grandi imprese e sistemi di medie e piccole imprese di fronte ad una lunga crisi di trasformazione europea

Negli ultimi decenni, ma in particolare dal 1990, l'economia europea è stata percorsa da ondate di riposizionamento delle imprese legate ad almeno tre aspetti: 1) i processi di globalizzazione, intesi come emergere di nuovi motori della crescita internazionale, di accentuazione della concorrenza da paesi a minore costo del lavoro e di nuove opportunità offerte da svariate forme di internazionalizzazione e da aperture di mercati; 2) il processo di formazione di un'area integrata dal punto di vista monetario sfociato nell'introduzione dell'euro; 3) i processi di introduzione di nuove tecnologie legate alle applicazioni dell'elettronica, che hanno portato, fra l'altro, ad agevolare la frammentazione produttiva, a ridurre l'importanza delle economie di scala e a favorire le necessità produttive delle imprese minori. A questo proposito, Franco Momigliano, in un lucido articolo del 1985, scriveva[90]: le tecnologie dell'informazione "tendono a modificare le strutture organizzative interne delle unità microeconomiche che le utilizzano. Esse infatti riducono il livello delle dimensioni minime tecniche ottime, ma nel contempo sollecitano la formazione di 'nuovi gruppi integrati di imprese' favoriti dalle nuove opportunità di trasmissione delle informazioni. Esse concorrono a determinare processi di verticalizzazione e decentramento delle fasi operative direttamente produttive e processi di ricentralizzazione di altre funzioni a monte e a valle, in specie delle funzioni di controllo".

Questi tre processi vanno tenuti presenti per comprendere il contesto entro cui collocare analogie e differenze nelle strategie di riposizionamento delle imprese di diversa dimensione nei diversi paesi europei. Prendiamo, ad esempio, il problema, spesso dibattuto, della prevalenza numerica nell'industria manifatturiera italiana delle imprese di piccola dimensione: il 93% delle imprese ha un numero di addetti inferiore a venti. In questo - si afferma - consisterebbe l'"anomalia" italiana. Carenze di dati impediscono confronti internazionali - che sarebbero più illuminanti - basati su una

[90] Cfr. Momigliano (1985) in Ruberti, a cura di (1985), p. 104-5.

classificazione delle dimensioni per soglia sia di fatturato che di addetti. Ma i dati censuari sull'occupazione manifatturiera per classi d'impresa basate sul numero degli addetti contraddicono l'idea, assai diffusa, di una tendenza generale, in Europa, all'aumento della dimensione media delle imprese[91]: negli ultimi trent'anni, la dimensione media è diminuita del 15% in Italia, del 5% in Francia e in Germania, e di ben il 25% in Gran Bretagna, un paese che, a differenza degli altri, ha imboccato la strada di una terziarizzazione guidata dalla finanza. Nel caso dell'Italia, la riduzione delle dimensioni medie, maggiore che negli altri paesi, è il risultato della combinazione di tre tendenze, che riguardano, rispettivamente, la grande impresa con 500 addetti e oltre, le piccole e medie imprese con addetti compresi fra i venti e i 499 addetti, le imprese che occupano fino a 19 addetti.

Negli ultimi trent'anni vi è stato un forte ridimensionamento assoluto e relativo dell'occupazione nella grande impresa dell'industria manifatturiera europea. Già nel 1971, l'occupazione nelle grandi imprese italiane aveva un peso sull'occupazione complessiva assai minore che negli altri paesi europei (il 33,7%) contro - i dati qui si riferiscono al 1977 - il 57,1% della Francia, il 60,4% della Germania e il 58,3% della Gran Bretagna. Ma negli anni 1971-2001, la perdita in termini di addetti di questa fascia di imprese è stata maggiore in Italia: gli addetti sono diminuiti del 52%, contro il 38% in Francia, il 25% in Germania e il 67% in Gran Bretagna. Nel 2001 l'incidenza dell'occupazione della grande impresa era scesa in Italia al 16,6%, cioè di 17 punti percentuali rispetto al 1971[92], mentre rispetto al 1977 la riduzione era stata di 19 punti in Gran Bretagna. e di circa otto e dieci punti in Francia e in Germania. In questi ultimi due paesi, nonostante questa diminuzione, la grande impresa mantiene, in termini di occupati, un peso prevalente.

A fronte di questo ridimensionamento della occupazione nella grande impresa, l'occupazione manifatturiera della fascia di addetti 20-499[93] *aumenta* negli ultimi

[91] Cfr. Colacurcio e Stanca (2007), p. 13-14.
[92] Nel caso dell'Italia, un ruolo importante nel ridimensionamento della grande impresa dopo il 1971 è stato svolto dalla crisi dell'industria pubblica che, in una fase limitata dello sviluppo italiano, aveva cercato di ampliare le basi dell'industria italiana rafforzando i settori di base della siderurgia e della chimica. Cfr. De Nardis e Traù (2005).
[93] Colacurcio e Stanca (2007), pp. 13-14 da cui sono tratti i dati citati nel testo, definiscono le imprese della classe 20-499 "Imprese non grandi".

trent'anni del 2% in Italia, mentre si *riduce* in Francia, Germania e Gran Bretagna, rispettivamente, del 6%, del 13% e del 44% (fig. 8). Mancano dati del tutto confrontabili, a livello europeo, sull'occupazione nelle imprese che occupano fino a 19 addetti, ma nel caso dell'Italia si può dire che queste imprese pur riducendo gli addetti negli anni '90 del 6,2% incidevano nel 2001 per il 30% sull'occupazione manifatturiera, una percentuale assai maggiore di quella riscontrata negli altri paesi europei (15,4% in Francia, 8,7% in Germania e 14,1% in Gran Bretagna).

Sulla base di questi dati, si possono rilevare, nei confronti degli altri paesi europei, non una, ma almeno tre "anomalie", o "eccentricità" della situazione dell'Italia: scarso peso in termini di occupazione della grande impresa, elevato e crescente peso, anche in termini assoluti, dell'occupazione delle imprese di dimensione media o piccola, peso relativamente elevato e crescente, ma negli ultimi anni decrescente in termini assoluti, degli occupati delle imprese di piccolissima dimensione. La maggiore incidenza relativa degli occupati nelle imprese che occupano fino a 19 addetti può essere in parte (ma solo in parte) spiegata con il minor livello del rapporto valore aggiunto/fatturato nell'industria italiana (per tutte le classi di addetti), indice di un maggior ricorso alle lavorazioni esterne, spesso affidate a imprese di piccolissima dimensione.

I dati dell'occupazione per dimensione d'impresa sono poco significativi se non vengono incrociati con informazioni sul relativo peso economico, in termini di fatturato, valore aggiunto ed esportazioni. A questo proposito, l'Italia, rispetto agli altri paesi europei, risulta[94] l'unico paese in cui, nel periodo 1981-2001, la crescita del valore aggiunto è stata superiore nelle medie imprese (definite qui come appartenenti alla fascia di addetti 20-499) rispetto alle grandi imprese (fig. 9). Nel 2001 risultava maggiore della media europea sia la quota della produzione industriale nelle imprese con meno di 250 addetti (pari al 62,8%), sia quella delle esportazioni nella fascia di addetti 50-249. Inoltre la produttività apparente (valore aggiunto per addetto) per classe di addetti, risultava nel 2001 inferiore in Italia rispetto alla media dei principali paesi europei nelle classi dimensionali estreme, cioè per le imprese piccolissime e in quelle oltre 500 addetti, ma rimaneva "superiore alla media europea nelle fasce intermedie,

[94] Ibidem, p. 12.

raggiungendo il suo massimo in quella centrale”[95] (fig. 10). Questi dati suggeriscono, come scrivono Colacurcio e Stanca, che nelle imprese delle classi intermedie si concentrano “i vantaggi competitivi dell’Italia”. Mentre Francia e Germania hanno riorganizzato la propria industria basandosi sul rafforzamento della grande impresa e sulla sua proiezione internazionale, la risposta del sistema economico italiano alle sfide competitive è stata fornita dal rafforzamento e dall’espansione delle imprese di fascia intermedia che hanno puntato sulla qualità dei prodotti, hanno sfruttato i vantaggi delle economie di rete o di distretto e che si sono inserite nei processi di internazionalizzazione nelle forme specifiche delle imprese meno grandi.

[95] Ibidem, p. 12.

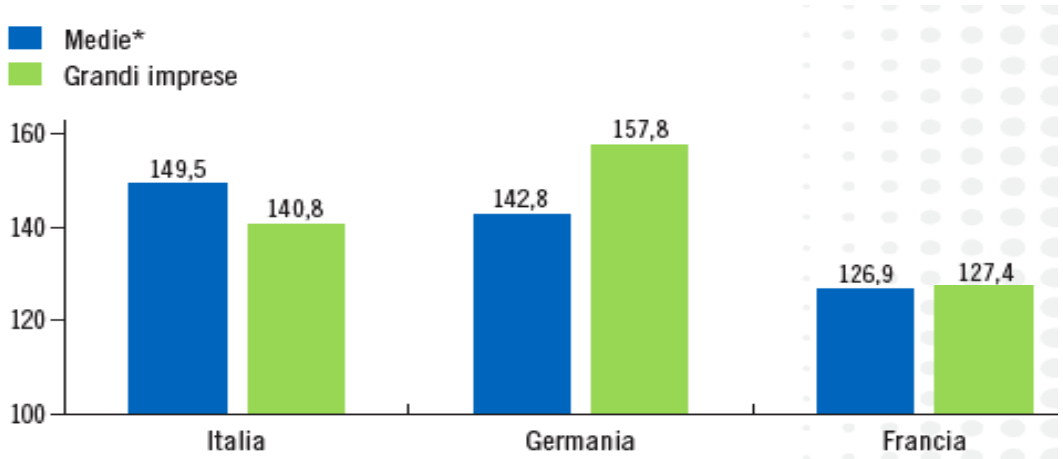
Fig. 8
Variazione dell'occupazione nell'industria manifatturiera negli ultimi trent'anni

	Grande impresa	ING
Italia	-52%	2%
Francia	-38%	-6%
Germania	-26%	-13%
Regno Unito	-67%	-44%

Fonte: OECD, ISTAT

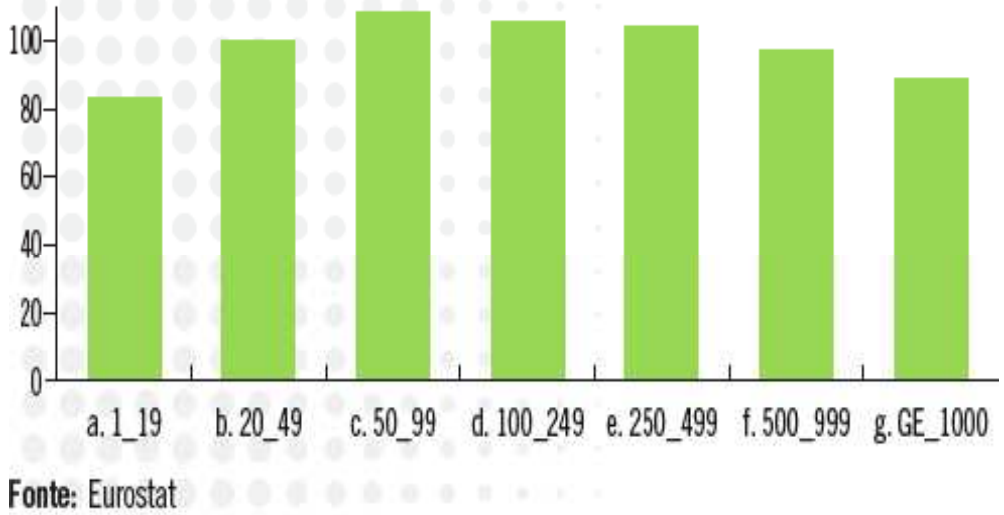
Nota: ING=Impresa Non Grande

Fig. 9
Crescita del valore aggiunto per classe d'impresa, 1981-2000
Numeri indice, 1981=100)



*fra 20 e 499 addetti
Fonte: Eurostat, Traù (1995), SME Database

Fig. 10
Produttività apparente (valore aggiunto per addetto) relativa dell'Italia
Media dei principali paesi EU=100

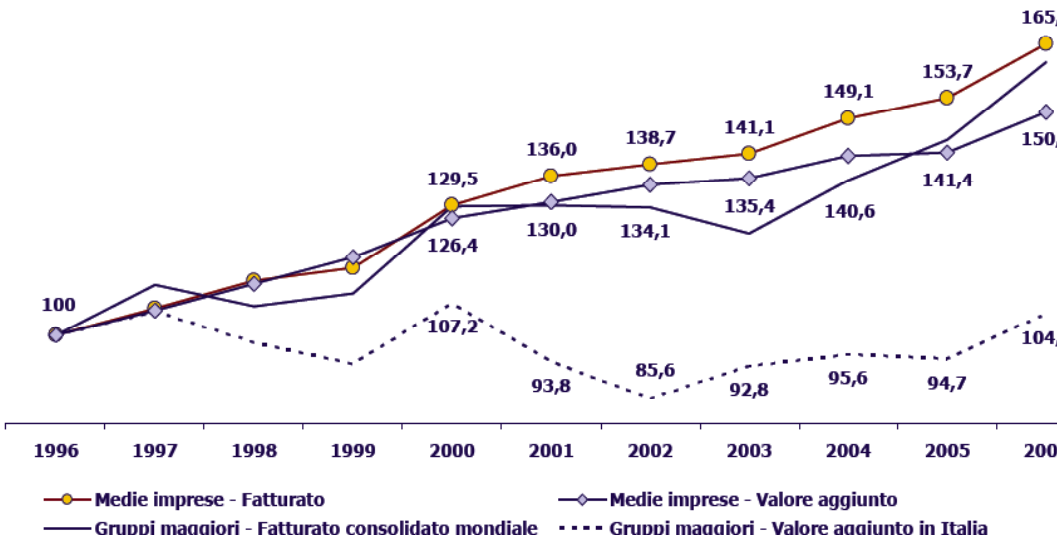


E' grande merito dell'Indagine annuale condotta congiuntamente da Mediobanca e Unioncamere, giunta nel 2008 alla settima edizione, aver rivolto da tempo l'attenzione allo studio delle caratteristiche differenziali nella struttura e nell'evoluzione delle medie imprese industriali italiane. L'Indagine[96] è stata rivolta all'universo delle società di capitale aventi una forza lavoro compresa fra 50 e 499 dipendenti che hanno realizzato un fatturato compreso fra 13 e 290 milioni di euro (260 milioni fino al 2002). Negli ultimi anni, l'Indagine ha attribuito particolare importanza alla localizzazione spaziale delle medie imprese e alla loro relazione con i distretti industriali (nella definizione proposta da Becattini). La fig. 11, tratta dallo studio citato, e che si riferisce agli anni 1996-2006, mostra con chiarezza la divaricazione degli andamenti del valore aggiunto a prezzi correnti ottenuto in Italia rispettivamente dalle medie e dalle grandi imprese negli anni definiti di declino per l'intero sistema economico italiano. Va notato, inoltre, che al ristagno del valore aggiunto conseguito in Italia dalle grandi imprese si è accompagnata una crescita del fatturato da esse ottenuto all'estero. Questo suggerisce l'esistenza di una possibile sostituzione fra esportazioni e investimenti diretti, un fenomeno che ha sicuramente interessato maggiormente le grandi imprese: nell'epoca della globalizzazione, questa sostituzione rende scarsamente significativa la quota delle

[96] Cfr. Mediobanca-Unioncamere (2008), p. VIII.

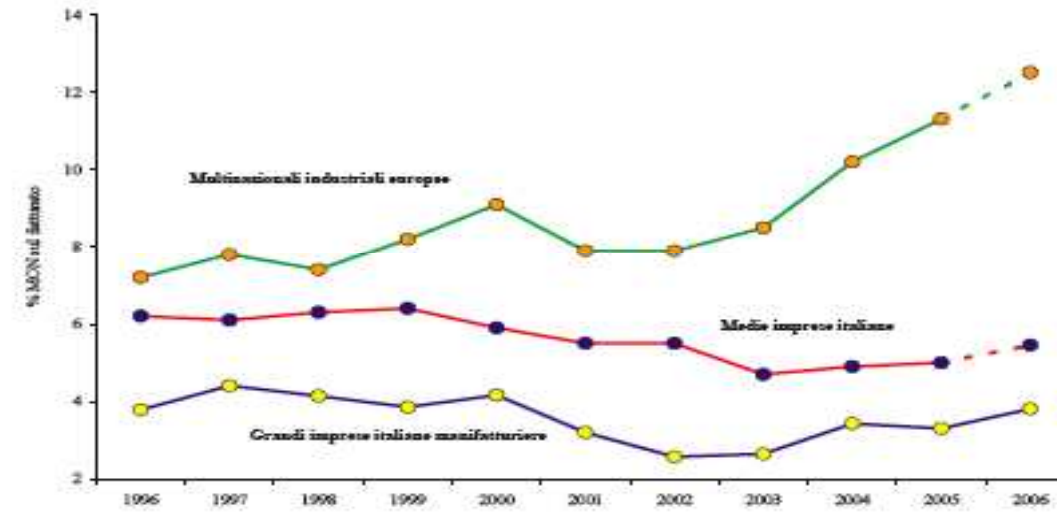
esportazioni sulle esportazioni mondiali come indicatore della competitività delle *imprese*. Nel caso delle medie imprese, invece, si nota negli ultimi anni un ampliamento della forbice fra fatturato e valore aggiunto, indice di un maggior ricorso, per data composizione del prodotto, alle lavorazioni esterne. Nella fig. 12, tratta dalla stessa Indagine, viene confrontato l'andamento di un indicatore di profittabilità (il margine di profitto netto sul fatturato) rispettivamente per le medie imprese, le grandi imprese manifatturiere italiane, e le multinazionali industriali europee. Per tutti e tre i gruppi di imprese si osserva una battuta di arresto nel 2000, dovuta alla recessione iniziata negli USA, prima del settembre 2001, con una manovra monetaria restrittiva. Il periodo di diminuzione dei margini è assai più breve per le multinazionali europee, in cui la profittabilità rimane comunque sempre ad un livello nettamente più alto, si stabilizza rapidamente e si impenna dopo il 2003 (si tenga conto che i profitti sono influenzati qui dal comparto dell'energia). Nel caso dell'Italia, la fase sfavorevole della profittabilità, tutto sommato relativamente contenuta per le medie imprese, si protrae fino al 2004, anno in cui si assiste ad un miglioramento dei margini per entrambi i gruppi. Il confronto fra grandi e medie imprese indica che i margini delle prime sono in tutto il periodo nettamente inferiori a quelli delle seconde, e mostrano una caduta assai maggiore fra il 2000 e il 2002. Anche questi dati sulla profittabilità appaiono difficilmente compatibili con la raffigurazione di un paese in declino generalizzato, con prolungati periodi di crescita negativa della produttività del lavoro.

Fig. 11
Medie e grandi imprese, 1996-2006. Insiemi chiusi
Numeri indice, 1996=100



Fonte: Indagine Mediobanca-Unioncamere, 2008

Fig. 12
Imprese industriali: Margine operativo netto in % del fatturato



Fonte: Indagine Mediobanca-Unioncamere, 2008

Le Indagini Mediobanca-Unioncamere hanno attirato l'attenzione sulle prestazioni economiche delle medie imprese italiane creando, per così dire, una nuova unità di analisi (e una fonte di dati statistici) che prima non esisteva. Sull'onda di questi risultati, è emersa un'interpretazione che ha avuto fortuna. Si è sostenuto[97] che saremmo di fronte ad una quarta fase del capitalismo, dopo quelle delle grandi imprese private, delle partecipazioni statali e dei distretti industriali. Ma, come ha sostenuto Sforzi (2007) p. 84, una contrapposizione fra quarto capitalismo e capitalismo distrettuale sarebbe fuorviante. In primo luogo perché quella che l'Indagine definisce "media impresa" (dal punto di vista della classe di addetti, 50-499[98]) conta il maggior numero di occupati proprio nei distretti industriali. In secondo luogo perché l'ampliamento della definizione di media impresa fino a considerare la classe di addetti 50-499 non deve far dimenticare che nella classe di addetti 50-249 - quella che nella definizione della Commissione europea costituisce la "media impresa" - si addensa la quota maggiore degli addetti della fascia 50-499, sia nelle aree distrettuali sia nei sistemi locali manifatturieri di grande impresa. Quella contrapposizione, osserva Sforzi, deriva dall'aver considerato nel caso del cosiddetto 'quarto capitalismo' l'impresa singola come unità di analisi, deprivata dall'ambiente esterno, mentre nel caso dei distretti l'unità di analisi è il sistema locale, e quindi l'organizzazione del territorio di cui l'impresa fa parte. Una interpretazione di questo tipo dei risultati dell'Indagine[99] equivarrebbe a far fare un passo indietro non solo all'analisi, ma anche alle politiche industriali, che si rivolgerebbero in modo privilegiato alle singole industrie invece di prendere in considerazione il tessuto vitale (produttivo, sociale e istituzionale) in cui esse sono immerse.

---

[97] Cfr. Colli (2002).

[98] A differenza dell'indagine Mediobanca-Unioncamere, Sforzi definisce le classi solo in termini di occupati e non anche di dimensione del fatturato. Le elaborazioni relative alla provincia di Reggio Emilia che verranno esposte più avanti indicano tuttavia che molti risultati dell'Indagine Mediobanca-Unioncamere, per i settori da noi considerati, si estendono anche a classi di addetti che non considerano limiti di fatturato, e comunque inferiori a quelli considerati nell'Indagine Mediobanca-Unioncamere.

[99] La sottovalutazione degli elementi di contesto dell'attività produttiva è alla base anche della contrapposizione fra crescita e coesione sociale proposta nel Rapporto Sapir (2004), (p. 72). In questo documento, si può leggere questa affermazione: "le politiche orientate al mantenimento di ciò che è socialmente considerato un grado adeguato di coesione sociale può ridurre i benefici sull'efficienza e sulla crescita originati dalla liberalizzazione e dall'integrazione dei mercati".

CAPITOLO QUARTO

Strategie di miglioramento della qualità dei prodotti esportati a livello europeo e la cosiddetta 'anomalia' della specializzazione italiana

L'Europa nel suo complesso comprende paesi ad alto reddito medio. Ad esempio, la provincia di Reggio Emilia si colloca fra le prime province italiane per valore aggiunto pro capite e livelli di occupazione. Inoltre, l'economia reggiana si caratterizza per avere un livello di industrializzazione superiore sia alla media regionale che nazionale. Una delle conseguenze più importanti e più note dei processi di globalizzazione è l'esposizione delle imprese industriali dei paesi "ad alto reddito medio" alla pressione competitiva proveniente dai paesi a minor costo del lavoro.

Entro certi limiti, redditi relativamente più alti rispetto ai concorrenti possono essere compensati da aumenti della produttività. Ma di fronte a costi del lavoro assoluti molto inferiori, e talvolta, tenendo conto anche della produttività, costi assai inferiori per unità di prodotto, questa compensazione può non essere possibile o sufficiente. D'altra parte, data l'entità del divario, un contenimento dei redditi (salari e margini di profitto) sarebbe altrettanto impraticabile, oltre che socialmente inaccettabile. Ne consegue che l'unica risposta possibile ad una concorrenza di prezzo proveniente dai paesi a minore costo del lavoro è quella di puntare sul miglioramento della qualità dei prodotti[100]. La competitività basata sulla qualità riduce l'asprezza della concorrenza di prezzo basata sui costi e aumenta la disponibilità degli acquirenti a pagare un prezzo più alto; inoltre, fornisce alle imprese il vantaggio di rivolgersi a mercati, anche di nicchia, in cui il maggior reddito disponibile assicura una continuità di sbocchi e quindi un sentiero di crescita sufficientemente stabile, purché accompagnato da miglioramenti continui, sia dei prodotti che dei processi. Il miglioramento qualitativo continuo, quindi, non è una scelta facoltativa, ma una necessità.

L'analisi dei miglioramenti di qualità dei prodotti incontra numerose difficoltà. Sebbene nelle indagini sul commercio estero si avverta sempre più l'esigenza di informazioni statistiche molto disaggregate, spesso il livello a cui si verificano

[100] Cfr. anche Aiginger (2000), p. 1.

miglioramenti qualitativi importanti richiederebbe rilevazioni di gran lunga più analitiche di quelle disponibili.

In realtà, ci sono diversi modi di tener conto della differenziazione qualitativa dei beni oggetto di scambio. Anche perché lo stesso concetto di "qualità" ammette interpretazioni diverse. Secondo alcuni, la differenziazione qualitativa sarebbe originata da particolari caratteristiche fisiche dei prodotti o degli inputs impiegati. Raramente[101] queste informazioni vengono rilevate. Secondo altri, invece, la qualità sarebbe direttamente collegata ai prezzi dei beni. Ad esempio, per Hallak e Schott (2005), citato in Borin e Lamieri (2007, p. 57) "la qualità di un bene comprende tutti quegli attributi tangibili o intangibili che influenzano la valutazione economica del consumatore sul prodotto". In ogni caso, le metodologie di misurazione della qualità si basano generalmente sull'assunto che il prezzo riesca a catturare il contenuto qualitativo dei prodotti. Si tratta, come è stato osservato[102], di un'ipotesi restrittiva, anche se più facilmente perseguibile di altre dal punto di vista empirico, poiché in realtà i prezzi sono influenzati da una pluralità di fattori che vengono ignorati allo scopo di attribuire indirettamente alla qualità, non osservata, l'effetto dominante. A questo limite si aggiunge naturalmente quello dell'impiego non di indici di prezzo, ma di valori medi unitari, ottenuti rapportando il valore delle esportazioni alle quantità (in peso o in unità esportate). Essi riflettono quindi sia la variazione dei prezzi delle imprese sia quella della composizione delle merci esportate.

Come ha sottolineato Aiginger[103] (2000), p. 5, "la qualità differisce dalla produttività, poiché quest'ultima è generalmente definita in termini tecnici (quantità fisiche), come tonnellate per unità di lavoro". E' vero che se si impiega il valore aggiunto (a prezzi correnti) al numeratore, "si prendono in considerazione anche i prezzi e la qualità". Rimane comunque il fatto che "gli studi sulla produttività concentrano l'attenzione sulla quantità di prodotto rispetto alla quantità di inputs, cercando di impiegare indicatori di entrambi il più possibile omogenei, mentre gli studi sulla qualità

[101] Di un tentativo di esplorazione in questa direzione, per quanto riguarda alcune aziende meccaniche reggiane, daremo conto più avanti.
[102] Cfr. Borin e Lamieri (2007), p. 57.
[103] Cfr. Aiginger (2000), p. 5.

considerano esplicitamente prodotti eterogenei ottenuti generalmente mediante inputs anch'essi eterogenei".

In uno studio compiuto da Aiginger sulla *Posizione dell'Europa nella competizione sulla qualità* (2000), vengono utilizzati tre indicatori di qualità che, riferiti agli anni 1988-1998, possono aiutare a comprendere come la sfida sulla qualità, nelle sue diverse dimensioni, si sia giocata, a livello europeo, assai prima di quando essa non abbia attirato l'attenzione degli economisti. Dallo stesso studio emergono inoltre le diverse strategie adottate dalle imprese nei diversi settori e nei diversi paesi europei nello stesso periodo, con risultati illuminanti anche per gli anni successivi, e in parte contro intuitivi.

Il primo indicatore classifica i settori europei a seconda della esistenza di una relazione positiva (o negativa) fra alti prezzi delle esportazioni e alte (o basse) quantità esportate[104]. L'idea sottostante è che se un settore pur fissando alti prezzi riesce tuttavia ad esportare grandi quantità, il prodotto deve possedere qualche caratteristica che aumenta la disponibilità degli acquirenti a pagare quei prezzi. I settori in cui prezzi e quantità sono positivamente correlati vengono definiti ad alta elasticità "rivelata" rispetto alla qualità. Segue un secondo gruppo a moderata elasticità rispetto al prezzo, mentre un terzo gruppo (definito "a bassa elasticità rivelata rispetto alla qualità") comprende i settori in cui la competitività di prezzo risulta prevalente. Come nelle classificazioni tradizionali (ad esempio quella di Pavitt), la qualità è qui considerata "una caratteristica intrinseca del settore" (p. 7). La differenza fra la quota delle esportazioni di un paese nelle industrie rispettivamente ad alta e bassa qualità viene definita Qualità Rivelata Netta (net Revealed Quality Elasticity, net RQE). Questa differenza può essere considerata un "indicatore del miglioramento di qualità attraverso lo spostamento intersettoriale": infatti si può ritenere che i paesi in cui maggiore è in un determinato anno la quota netta delle esportazioni dei settori ad alta qualità hanno in

[104] In realtà, sono definiti 'alti' o 'bassi' i valori unitari delle esportazioni *rispetto* ai valori unitari delle importazioni, e così per le quantità. Sono definite "elastici rispetto alla qualità" i settori in cui i segni dei prezzi netti e delle quantità nette sono concordi. Le elaborazioni riguardano le relazioni commerciali dell'Unione Europea con trenta paesi, fra cui gli stessi paesi europei, nel 1998. L'importanza della qualità è misurata dalla quota di relazioni commerciali con segni identici sul totale delle relazioni bilaterali. Nel caso del cemento, il settore in cui minore è l'influenza della qualità e maggiore quella del prezzo, il 25% delle relazioni bilaterali è dominata non dal prezzo, ma dalla qualità. All'estremo opposto, il settore delle macchine "general purpose", con il 53%.

precedenza abbandonato i settori in cui le variazioni delle quantità erano prevalentemente dominate dal prezzo.

Dall'analisi emergono alcuni risultati significativi. In primo luogo, la bilancia commerciale dell'Europa a 15 risultava positiva nel 1998 perché le esportazioni nette dei settori "ad alta qualità rivelata" più che compensavano quelle dei settori dominati dal prezzo. Inoltre, l'avanzo risultava in crescita rispetto al 1988 prevalentemente a causa di un significativo incremento (da 53 a 140 miliardi di ECU) della quota di esportazioni dei settori ad alta qualità "rivelata", (accanto ad un più lieve miglioramento del saldo dei settori a moderata elasticità rispetto al prezzo). Questo indicatore segnalava complessivamente una tendenza dei paesi europei ad aumentare l'incidenza delle esportazioni nei settori meno esposti alla concorrenza di prezzo. L'ascesa lungo la "scala della qualità" delle esportazioni si accompagnava anche ad un'ascesa, sia pure in misura minore, della qualità delle importazioni. Si registrava inoltre un'elevata correlazione fra l'indicatore di qualità rivelata e il livello dei valori medi unitari delle esportazioni, cioè il secondo indicatore adottato da Aiginger, da lui definito "indicatore della qualità complessiva", di cui parleremo più avanti.

La stessa Italia condivideva in gran parte la tendenza osservata in Europa. La quota delle esportazioni "ad alta qualità rivelata" passava dal 46 al 49 % mentre si riduceva la quota delle esportazioni a elasticità moderata (dal 30,8 al 28,3%) o alta rispetto al prezzo (dal 23,2 al 22,3%). Nel campo delle importazioni di alta qualità, la quota aumentava dal 34,8 al 43,2%. I saldi commerciali delle due fasce di maggiore qualità rivelata più che compensavano il saldo dei settori dominati dalla concorrenza di prezzo.

Guardando i settori classificati "ad alta qualità rivelata", si trovano alcuni risultati a prima vista inattesi: per esempio, non vi figurano i computers, gli apparecchi audiovisivi, le componenti elettroniche. Figurano fra i settori dominati dalla concorrenza di prezzo anche molte industrie ad alta intensità di capitale (ad esempio, cemento, acciaio, chimica di base, ma non i mezzi di trasporto). Sono presenti, invece, nell'alta qualità rivelata settori che le classificazioni consuete (ispirate da Pavitt, o sue varianti) considerano a bassa tecnologia: calzature, prodotti della tessitura, alcuni prodotti dell'abbigliamento e della maglieria. Inoltre, sono classificati ad "alta qualità" molte industrie considerate ad alta intensità di lavoro, come i settori che producono

macchine utensili o parti e componenti in metallo (ibidem, p. 23). Inclusioni ed esclusioni spiegano il risultato più inatteso: la qualità rivelata non è correlata né alla produttività del lavoro, né al livello dei salari, e la relazione con l'incidenza della spesa in Ricerca & Sviluppo non appare significativa (p. 24). Secondo Aiginger, i computers e gli apparecchi audiovisivi non risultano ad elevata qualità rivelata perché questi settori hanno ormai raggiunto la fase della standardizzazione delle componenti, e quindi della concorrenza di prezzo. Inoltre, nei settori di base, produttori di beni omogenei ad elevata elasticità rispetto al prezzo, si pagano alti salari e la produttività del lavoro è relativamente alta: di qui l'assenza di correlazione fra qualità, produttività e salari. Un discorso a parte merita la presenza dei comparti del tessile, dell'abbigliamento e delle calzature fra i settori ad alta qualità rilevata. Data la classificazione adottata, l'aumento della quota delle esportazioni dei prodotti che la letteratura corrente considera "tradizionali" qui viene interpretata come uno spostamento interindustriale verso settori ad elevata qualità rivelata. Inoltre, date le modalità di costruzione dell'indicatore, le strategie di esportazione di materiali semilavorati in vista di una successiva reimportazione dopo la lavorazione in paesi a minor costo del lavoro (come ad esempio nelle operazioni di esportazione-reimportazione legate al Traffico di Perfezionamento Passivo), possono dar luogo, *se la registrazione dei flussi avviene nello stesso settore*, ad una concordanza di segno fra prezzi e quantità delle importazioni nette: in questo caso, verrebbe segnalata un'alta qualità rivelata che deriva in realtà da uno spostamento verso l'alto del grado di lavorazione dei prodotti compiuti nel paese[105]. In questi casi, l'indicatore RPQE non è quindi in grado di discriminare fra aumenti della qualità rivelata dei prodotti ed effetti della dislocazione all'estero di frammenti della catena del valore.

Il terzo indicatore di qualità guarda alla posizione di un paese esportatore entro una data industria: si basa sulla suddivisione dei prezzi dei flussi commerciali di ciascuna industria e di ciascun paese in tre livelli, definiti segmenti, rispettivamente ad alta, media e bassa qualità. La differenza fra la quota delle esportazioni di un paese nel segmento di prezzo rispettivamente alto e basso viene definita Posizione netta nei segmenti di prezzo (net-Position in the Price Segment, net PPS). L'indicatore vuole

[105] Cfr. Aiginger (2000), p. 23.

misurare il fenomeno della differenziazione verticale dei prodotti, cioè della differenziazione entro una stessa industria. E' quindi un indicatore "del miglioramento di qualità intra-industriale": i paesi con un'alta net-PPS sono riusciti ad aumentare la quota delle loro esportazioni nei segmenti corrispondenti a una fascia di prezzo relativamente più alta, e/o a ridurre la quota delle esportazioni a fascia di prezzo più bassa. Nel 1998, il 51% delle esportazioni europee appartenevano al segmento di prezzo alto, e il 18% al segmento più basso, con un valore della net PPS di 33. Rispetto a dieci anni prima, la quota delle esportazioni di fascia alta era aumentata di 4,5 punti percentuali e la quota delle esportazioni di fascia bassa era diminuita di 1,8%. Il miglioramento di qualità intra-industriale aveva riguardato tutti i paesi, sia pure in misura diversa.

L'indicatore rappresentato dal valore medio unitario delle esportazioni rappresenta una sintesi degli altri due, nel senso che tutte le circostanze che spingono i paesi ad aumentare la quota delle esportazioni dei settori ad alto valore della qualità rivelata e/o ad un aumento dei segmenti più alti del prezzo condurranno generalmente anche ad un aumento dei valori medi unitari[106]. Nel caso dell'Italia, il valore medio unitario nel 1998 era assai prossimo a quello della Francia e della Germania, ed era superato soltanto dall'Irlanda (che associava un'alta quota delle esportazioni nell'area dell'alta tecnologia a un forte posizionamento nei segmenti alti dei prezzi) e dalla Gran Bretagna (che presentava un' elevata concentrazione delle esportazioni nell'industria meccanica).

I grafici sottostanti mostrano la posizione dei diversi paesi europei rispetto alle due strategie, evidenziate dai due indicatori, di qualità interindustriale e intra-industriale, e la loro variazione rispetto a dieci anni prima. Nel primo grafico, fig. 13, emerge che l'Italia nel 1998, aveva una posizione più forte nella qualità rivelata interindustriale che in quella intra-industriale: nella prima era al disopra della media europea, e non troppo lontana dalla Gran Bretagna e, anche se più distante, dalla Francia e dalla Germania. Riguardo alla qualità intra-industriale (misurata dalla net-PPS) invece, l'Italia era lievemente al di sotto della media europea, superata da Irlanda, Svezia, Danimarca, Gran Bretagna, Francia e Germania. Il grafico successivo (fig. 14) mostra tuttavia che

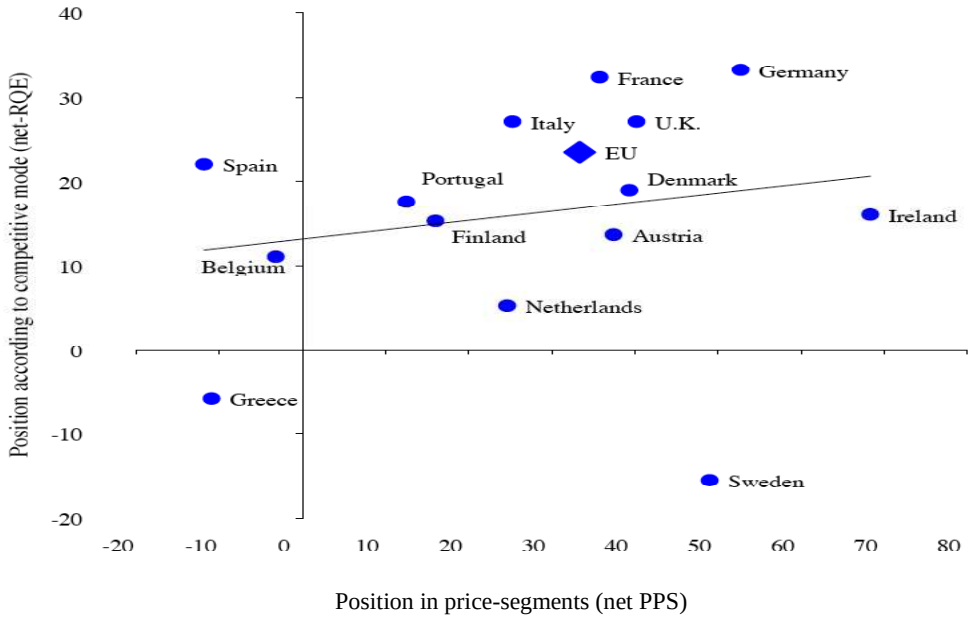
[106] I coefficienti di correlazione di rango dei valori medi unitari delle esportazioni con RQE e net-PPS sono rispettivamente 0,69 e 0,82 mentre questi indicatori sono scarsamente correlati fra loro (R=0,26) poiché misurano "aspetti diversi della concorrenza basata sulla qualità". Cfr. Aiginger (2000), p. 32.

l'Italia, rispetto a dieci anni prima, si era mossa nella direzione di un aumento della differenziazione verticale, cioè si era spostata verso i segmenti di prezzo più alti, mentre la maggior parte dei paesi europei (Spagna, Germania, Francia, Gran Bretagna, Belgio) aveva seguito invece una strategia diversa, quella di spostarsi verso i settori a maggiore elasticità della qualità (minore elasticità rispetto al prezzo). Sulla base di questa tassonomia, la presunta anomalia dell'Italia non sarebbe consistita nella specializzazione nei settori ad alta elasticità rispetto al prezzo quanto nell'aver perseguito, sia pure in ritardo, una strategia di differenziazione di prezzo verso i segmenti di fascia alta che molti altri paesi avevano, per altri settori, già praticato negli anni precedenti.

Una strategia di difesa dalla concorrenza dei paesi a minor costo del lavoro basato sul miglioramento intra-settoriale richiede un minor impiego di capitale, e in generale, un cambiamento strutturale minore, poiché può essere attuato dalle imprese, dalle forze di lavoro e dalle competenze già esistenti[107]. Questa linea sembra quindi coerente con la struttura produttiva italiana, in cui, come si è già detto, la prevalenza di piccole e medie imprese impone strategie di risparmio del capitale impiegato, e il massimo tasso di turno over (valore aggiunto per unità di capitale impiegato) per compensare la minore produttività del lavoro.

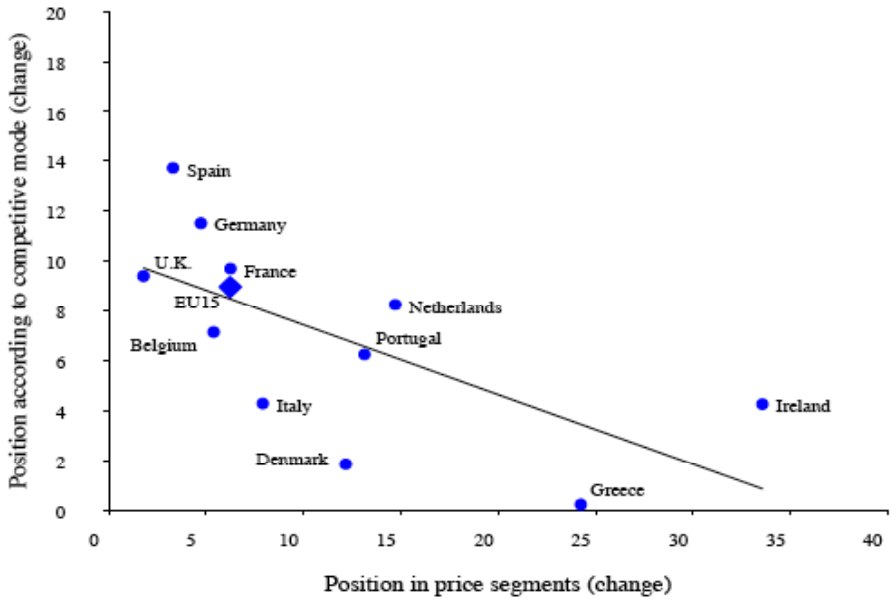
[107] Cfr.anche Aiginger (2000), p. 27.

Fig. 13
Strategia della qualificazione interindustriale e strategia della differenziazione verticale, 1998



Fonte: Aiginger (2000)

Fig. 14
Variazione nelle due strategie, 1988-1998



Fonte: Aiginger (2000)

I risultati dello studio di Aiginger sono rilevanti perché mettono in evidenza con chiarezza le due strategie perseguibili a livello di sistema per il miglioramento della qualità. Da un lato confermano alcune riflessioni avanzate da alcuni autori (De Nardis e Traù, L. De Benedictis) sul modello di specializzazione italiana, dall'altro contribuiscono a osservare da un'ottica europea e di lungo periodo gli andamenti dei valori medi unitari delle esportazioni italiane, su cui si è accesa recentemente una notevole discussione.

De Nardis e Traù[108] hanno sostenuto l'esistenza di una notevole divergenza fra il modello di specializzazione internazionale dell'Italia da una parte, e quello sia degli altri paesi industrializzati sia dei paesi emergenti, dall'altra. Dai primi anni '70, secondo gli autori citati, l'Italia ha abbandonato un modello di industrializzazione basato sull'intervento pubblico indirizzato ad ampliare la matrice dell'offerta per fornire all'industria i prodotti intermedi di base, nella siderurgia e nella chimica, ad elevata intensità di capitale. Si è andato affermando invece un modello "che non c'era" basato "sul consolidamento di produzioni già presidiate" (p. 223). Si assiste a un "graduale *upgrading* qualitativo della produzione dei beni di consumo, a cui da ultimo si aggiunge, a monte, quella dei beni d'investimento ad essi destinati". L'analisi delle differenze dei valori medi unitari delle esportazioni italiane rispetto a quelle dei paesi emergenti, in particolare dell'Asia, mostra che[109] "la diversità qualitativa dei prodotti esportati nel mercato dei 24 paesi OCE è notevolmente elevata … e tale da suggerire che prodotti asiatici e prodotti italiani, pur appartenendo alle stesse industrie di tipo tradizionale, vengono domandate dai consumatori dei 24 paesi OCSE per soddisfare preferenze e fasce di consumo sostanzialmente diverse". Questi risultati sono confermati nell'analisi compiuta da De Benedictis (2005), che attraverso un'analisi degli indici di specializzazione[110] ha cercato di studiare continuità e discontinuità nella specializzazione internazionale dell'Italia. La motivazione della ricerca è ancora una

[108] Cfr. De Nardis e Traù (2005), in particolare, pp. 104-111 e cap. V. Gli autori pongono particolare enfasi sul carattere "tumultuoso e spontaneo", "neo-manchesteriano" del "modello che non c'era", con qualche forzatura poiché essi stessi riconoscono l'influenza (che del resto sarebbe stato possibile rinvenire anche a Manchester) di fattori istituzionali a livello intermedio e globale. Cfr. ibidem, pp. 225 e 228.
[109] Cfr. De Nardis e Traù (2005), p. 179.
[110] Tali indici, chiamati anche indici di Balassa, misurano l'incidenza relativa delle esportazioni di un settore sul totale delle esportazioni del paese, in rapporto all'analogo rapporto per un aggregato di paesi di riferimento. Un indice maggiore di uno denota "specializzazione" del paese nel settore.

volta quella di fornire una spiegazione della cosiddetta "anomalia" nella specializzazione italiana: un paese con un livello di reddito pro capite paragonabile a quello dei maggiori paesi membri dell'OCSE e tuttavia con una composizione delle esportazioni sbilanciata verso settori come tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, mobilio, considerati più adatti ai paesi in via di sviluppo, in quanto ritenuti a bassa qualificazione e ad alta intensità di lavoro. La discussione sull'"anomalia" italiana è - come osserva l'autore - ricorrente nei punti bassi del ciclo economico, e tende soprattutto a sottolineare la continuità della specializzazione, e i fattori, di varia natura[111] ma comunque agenti da freno o da ostacolo, che avrebbero contribuito fino a questo momento a rafforzare la struttura tradizionale dei vantaggi comparati e ad impedire la convergenza della struttura dell'offerta italiana verso quella dei principali paesi europei. De Benedictis studia i cambiamenti nella distribuzione degli indici di specializzazione negli ultimi trent'anni, e se trova da un lato conferma della persistenza (con diminuzione di intensità) nella specializzazione nei settori tradizionali, dall'altro dimostra la presenza di nuove specializzazioni nei comparti della meccanica che includono sia la produzione di macchine specializzate che le lavorazioni in metallo. Mostra inoltre una stretta associazione fra la persistenza della specializzazione nel tempo, a livello provinciale, e la presenza di distretti industriali (approssimati dai sistemi locali rilevati dall'ISTAT). Trova infine indiretta conferma della presenza di differenziazione verticale: man mano che si procede ad un'analisi più disaggregata, la distribuzione degli indici di specializzazione delle esportazioni si sovrappone sempre meno a quella dei paesi di nuova industrializzazione, e[112] "questo potrebbe spiegare la capacità delle piccole imprese italiane a competere con imprese" localizzate in paesi a basso costo del lavoro. Ne emerge un quadro interpretativo in cui la forma organizzativa dei distretti, a cui si associano economie di scala dinamiche e vantaggi di agglomerazione e di *learning by doing*, risulta particolarmente idonea a generare una differenziazione verticale dei prodotti, rendendoli agli occhi dei acquirenti (anche se

[111] De Benedictis (2005), p. 1681, nota, cita ben otto interpretazioni proposte per spiegare "l'anomalia" – intesa non come 'eccentricità', ma come 'ritardo' - della specializzazione italiana, fra cui l'elevata incidenza delle piccole imprese nella distribuzione delle imprese per dimensione,
[112] Ibidem, p. 1695.

spesso non a quelli degli economisti) assai meno “tradizionali” dei prodotti concorrenti di prezzo e qualità inferiore.

CAPITOLO QUINTO

Ristrutturazione dell'industria tedesca ed espansione dell'industria europea negli anni 2000: nuove opportunità di specializzazione per le piccole e medie imprese italiane

Troppo spesso lo studio della configurazione produttiva italiana, e del suo modello di specializzazione viene compiuto assumendo che l'albero non faccia parte della foresta. Si ipotizza cioè (implicitamente) l'assenza di fenomeni di interdipendenza fra i mutamenti avvenuti in Italia e quelli occorsi nella più vasta area in cui il sistema economico italiano è incorporato. Ne derivano analisi comparate spurie, in cui, nell'ansia del confronto e della ricerca di "anomalie", si scambiano descrizioni per analisi e si perdono, invece, connessioni significative. Per comprendere le nuove opportunità che si sono aperte per le PMI fra la fine degli anni '90 e i primi anni 2000 è necessario assumere un'ottica globale e ripercorrere brevemente le linee principali della ristrutturazione avvenuta nell'industria tedesca. Essa ha avuto ripercussioni importanti non solo nell'Europa dell'Est ma anche nell'Europa dell'Ovest, e in particolare in Italia. A partire dal 1999, la crescita dell'economia tedesca è stata trainata dalle esportazioni. Nonostante la debole domanda interna, non solo per consumi ma anche per investimenti, sono nettamente aumentate, accanto alle esportazioni, le importazioni. Si tratta di un indizio che suggerisce l'esistenza di una generale riorganizzazione della produzione dedicata alle esportazioni. In effetti, si è riscontrata[113] una modificazione nel sistema di fissazione dei prezzi da parte delle imprese esportatrici: nonostante la moderazione salariale, i prezzi relativi appaiono aumentati - a parità dei margini - e quindi quelli che sono considerati i determinanti tradizionali risultano aver contribuito assai poco all'espansione delle esportazioni, sia in valore che in quantità. I determinanti principali del boom delle esportazioni tedesche vanno allora individuati, secondo Danninger e Joutz[114], in queste quattro circostanze: 1) miglioramento della competitività di costo attraverso la moderazione dei contratti salariali; 2) legami con paesi ad elevata crescita, attraverso un appropriato mix produttivo o l'utilizzo di legami di lunga data; 3)

[113] Cfr. Stahn (2006).
[114] Danninger e Joutz (2007).

aumento delle esportazioni di beni capitali in risposta all'aumento dell'attività d'investimento dei paesi emergenti; 4) formazione di un sistema (*pattern*) di approvvigionamento regionalizzato attraverso lo spostamento all'esterno (*offshoring*), a paesi con minor costo del lavoro[115], di una parte della produzione. Si tratta di spiegazioni che potrebbero non essere reciprocamente esclusive, ma gli autori attribuiscono la maggior parte del contributo esplicativo al secondo e al quarto elemento, su cui aveva già richiamato l'attenzione Sinn. Quest'ultimo autore[116] ha argomentato che mentre negli anni '70 e '80 la risposta delle industrie agli alti salari pagati ai lavoratori tedeschi era consistita principalmente nella sostituzione di lavoratori con macchine, dopo la caduta del muro di Berlino l'adattamento è avvenuto anche mediante l'acquisto di prodotti intermedi da fornitori esteri, oppure da impianti, di proprietà di industrie tedesche anche medio piccole, delocalizzati all'estero. Data la notevole attività di investimento all'estero[117], si calcola che le imprese tedesche abbiano creato, a tutto il 2005, "fra 800.000 e un milione di posti di lavoro" nell'Europa orientale. Ma a ben vedere la riorganizzazione della produzione interna tedesca ha seguito uno schema più generale, non riconducibile soltanto alla delocalizzazione verso Est.

Osservando la struttura del commercio estero dell'Europa a 10 paesi per stadio di lavorazione[118], si può rilevare che i beni intermedi costituiscono[119] "di gran lunga la parte più rilevante del commercio estero, e la loro importanza è crescente nel tempo". Se nel 1992 incidevano per il 56,4% sulle importazioni e per il 52,7% sulle esportazioni europee, nel 2003 la loro incidenza era salita, rispettivamente al 59% e al 54,3%. Lo studio di Havik e Mc Morrow ora citato notava, da questo punto di vista, una notevole somiglianza fra l'Europa a 10 e la Cina: in entrambi i casi, la partecipazione al processo di frammentazione internazionale della produzione conduceva ad un deficit

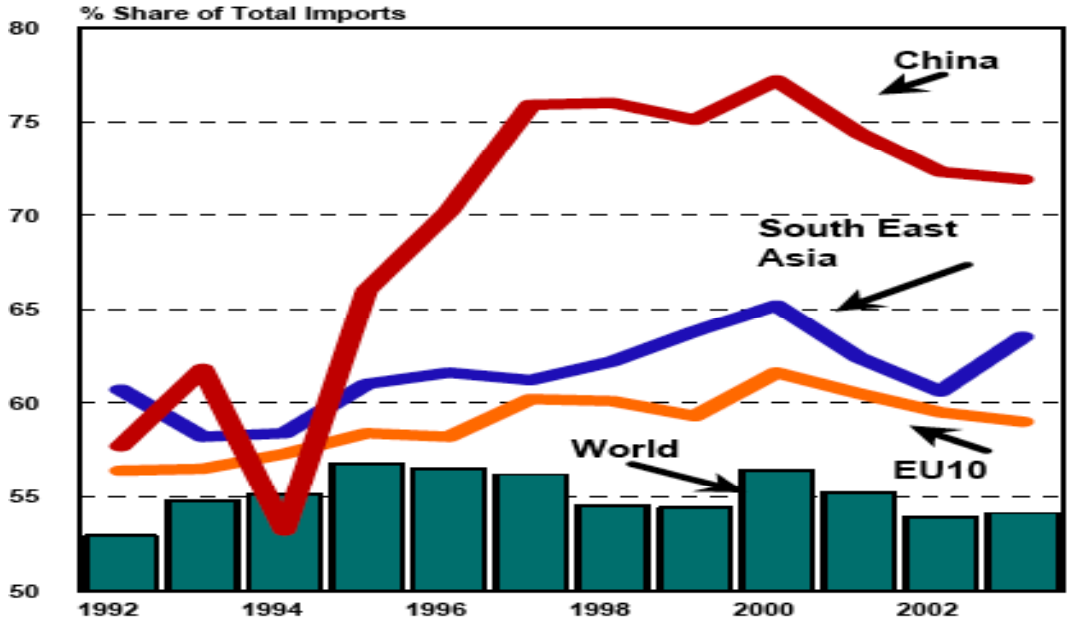
[115] Nel 2004, secondo Sinn (2006), il costo orario del lavoro nell'industria manifatturiera era di 27,60 euro in Germania, 20,74 in Francia, 19,91 negli Usa, 17,24 in Italia, 10 in Sud Corea, 3,61 in Slovacchia, 3,29 in Polonia. 1,78 in Romania e 1,10 in Cina.
[116] Cfr. Sinn (2006).
[117] Negli anni 2002- 2005, si è avuta apparentemente una sostituzione fra investimento netto all'estero e investimento interno: nel 2005, il primo superava di circa il 50% il secondo. Cfr. Sinn (2006), p. 6 e 28.
[118] La classificazione adottata è denominata BEC (Broad Economic Classification) nella banca dati delle Nazioni Unite (UN COMTRADE).
[119] Cfr. Havik e Mc Morrow (2006), p. 11.

commerciale nel commercio dei beni intermedi, e ad un avanzo in quello dei beni finali (ma ben diversa era l'intensità dei fenomeni: nello stesso periodo, la quota delle importazioni di beni intermedi era balzata in Cina dal 57,7 al 71,9%: maggiore risultava il disavanzo dei prodotti intermedi, in percentuale del PIL, e ben maggiore l'avanzo). Inoltre, per tutti i paesi o gruppi di paesi. erano nettamente cresciute le importazioni dalle zone prossime, e ridotte le importazioni dalle zone più lontane. Un'altra importante tendenza comune era la modificazione nella composizione delle importazioni di prodotti intermedi, con una diminuzione dell'incidenza dei beni intermedi primari (ad es. alimentari) e dei semilavorati, e un forte aumento della voce 'parti e componenti', passate fra il 1992 e il 2003 dal 10,4 al 19,5% delle importazioni europee (e dal 28 al 34% delle importazioni mondiali).

Queste tendenze di fondo della frammentazione produttiva internazionale vanno tenute presenti nell'analisi delle modificazioni avvenute nella struttura produttiva tedesca che fa da sfondo, a sua volta, alla peculiare dinamica dell'industria manifatturiera italiana. Fra il 1994 e il 2000 il rapporto valore aggiunto/fatturato dell'industria tedesca, che misura il suo grado di integrazione verticale, si riduce notevolmente per poi stabilizzarsi. In questo percorso, si avvicina al grado di integrazione verticale delle altre economie europee[120], ma oltrepassa in discesa il rapporto medio presente in grandi economie come gli USA, il Giappone, la Gran Bretagna.

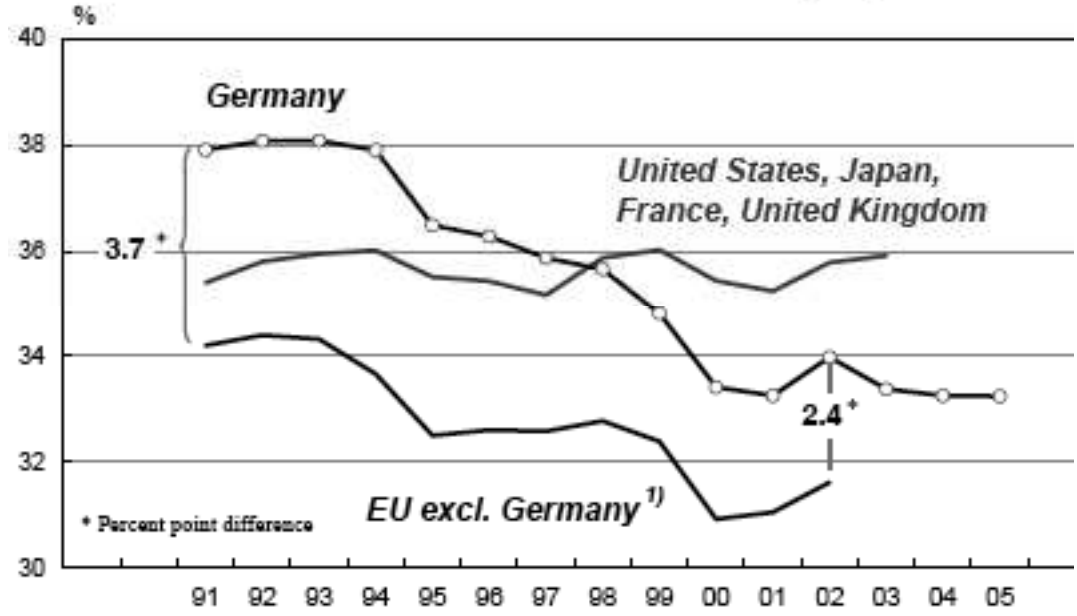
[120] Per l'andamento del rapporto valore aggiunto/fatturato per l'esportazione in Italia, cfr. Ginzburg (2005), p. 12.

Fig. 15
Importazioni intermedie in percentuale delle importazioni totali, 1992-2002



Fonte: Hjack e MC Morrow

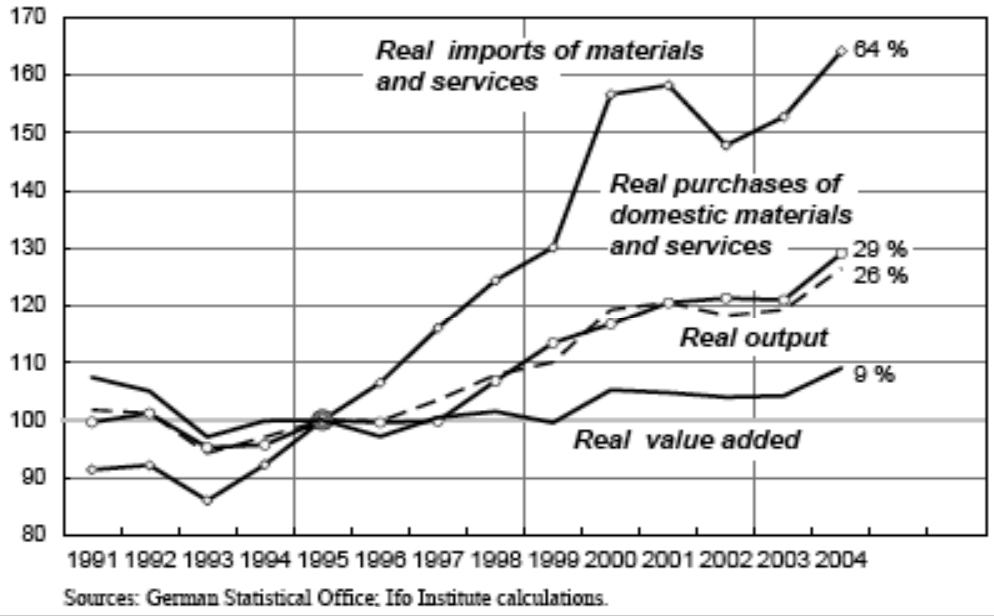
Fig. 16
Quota del valore aggiunto nella produzione manifatturiera, 1991-2005



Fonte: Sinn (2006), p. 10

Lo stesso Sinn ha rilevato che la difficoltà del valore aggiunto a tenere il passo della crescita della produzione va attribuita non alla terziarizzazione o ad altri fattori interni, ma "all'enorme aumento dei prodotti intermedi importati, non meno del 64%" in termini reali a partire dal 1995. Il grafico sottostante (fig. 17) mostra la graduale crescita delle importazioni dei prodotti intermedi fino al 1999, e poi la loro impennata, in concomitanza con la crescita delle esportazioni.

Fig. 17
Le determinanti del rapporto valore aggiunto/fatturato nell'industria manifatturiera tedesca
Numeri indice, 1995=100

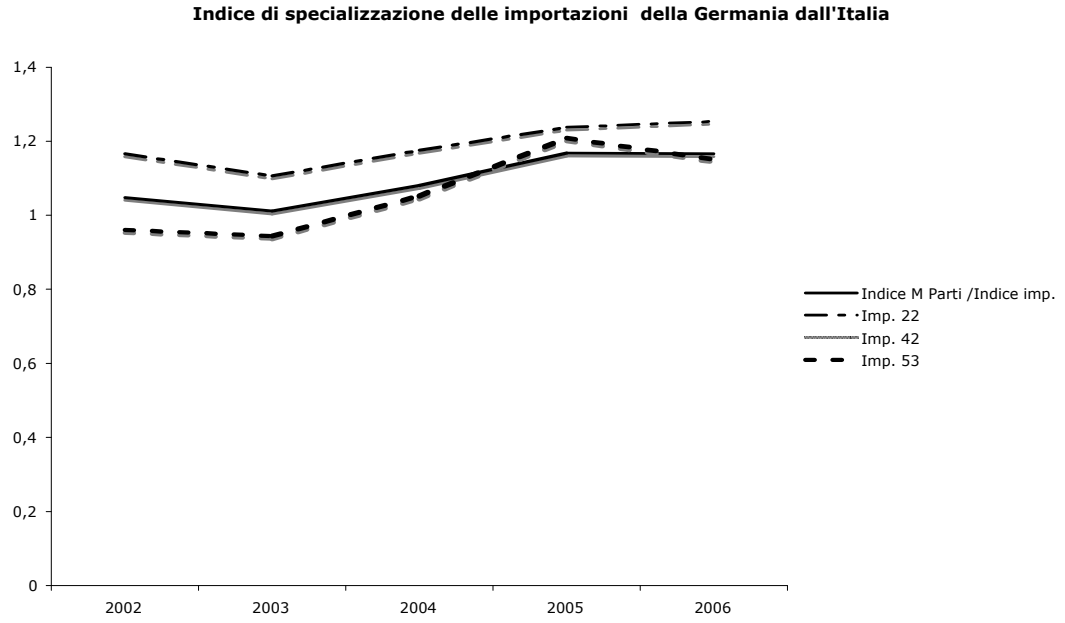


Fonte: Sinn (2006), p. 11

La ristrutturazione dell'economia tedesca, secondo Sinn, ha trasformato la Germania in un'"economia da bazar", cioè un'economia che fornisce al mondo un'ampia gamma di prodotti ma in cui una quota crescente del valore dei beni prodotti viene creato nel suo "retroterra" (hinterland) est-orientale. Ma non solo in esso: anche alcuni comparti dell'industria italiana vi contribuiscono ampiamente. Il grafico seguente (fig. 18) mostra l'indice di specializzazione delle importazioni della Germania dall'Italia per tre comparti che appartengono al citato settore "parti e componenti" (secondo la

classificazione BEC), il codice 22, forniture industriali, il codice 42, parti e accessori di beni capitali e il codice 53, parti e accessori di mezzi di trasporto. Le importazioni dei tre comparti aumentano la loro incidenza sul totale delle importazioni dal 44 al 49%, più della crescita della quota delle importazioni tedesche di 'parti e componenti' dal mondo: questo indica un rapporto privilegiato con i prodotti dell'industria italiana (di qui la crescita, anche al di sopra di 1, dell'indice di specializzazione delle importazioni tedesche dall'Italia).

Fig. 18
Indice di specializzazione delle importazioni



Fonte: nostre elaborazioni da UN Contrade Data

Per quanto riguarda la componentistica dell'auto, in particolare, Enrietti[121] ha osservato che il valore delle esportazioni italiane è aumentato del 63% tra il 1999 e il 2006, proprio negli anni della crisi della FIAT. Anzi, il valore delle esportazioni di componenti dall'Italia, cresciuto costantemente dal 1991, ha superato nel 2005 quello dell'auto, "rimasto stagnante fra il 1999 e il 2005". Veniva evidenziato così un processo

[121] Cfr. Enrietti (2007), p. 308-9.

di autonomizzazione della componentisca rispetto alla FIAT che evidentemente era già iniziato da tempo ma che nel momento della crisi emergeva con particolare chiarezza, smentendo molti luoghi comuni. Questo processo si rivelava, in particolare "con la capacità … di penetrare in mercati particolarmente qualificati come quello tedesco, che non soltanto si conferma come il principale partner dell'Italia, ma fa registrare un elevato trend di crescita proprio negli anni della, crisi FIAT"[122].

La crescita delle esportazioni nel comparto dei beni intermedi, che ritroveremo nell'industria meccanica della provincia reggiana, va indubbiamente inquadrata nel contesto delle grandi trasformazioni che abbiamo ricordato, a livello europeo e mondiale. Riprendendo un'espressione già impiegata da De Nardi e Traù, si potrebbe dire che l'espansione dell'industria di beni intermedi rappresenta un "modello che non c'era". In parte si aggiunge (nel caso della meccanica) e in parte modifica[123] il precedente "modello di industrializzazione" basato prevalentemente sull'esportazione - su base distrettuale - di beni finali per la casa e per la persona. Questa espansione mostra la particolare abilità della piccola e media impresa italiana nel creare mercati di fase - e quindi sistemi locali di impresa - come supporto per operare con flessibilità e realizzare economie di specializzazione produttiva, senza dover incorrere nei costi di commercializzazione che la presenza sui mercati finali necessariamente comporta. D'altra parte, questa specializzazione produttiva consente di acquisire più o meno gradualmente margini di autonomia progettuale rispetto alle imprese acquirenti collocate a valle nella filiera, sempre più specializzate, invece, nelle funzioni legate alla commercializzazione dei prodotti. Alla lunga, flessibilità e autonomia sono le caratteristiche richieste per l'affermazione nei mercati, sempre più selettivi, dei prodotti intermedi.

La delocalizzazione di attività produttiva in particolare tedesca nel tessile e abbigliamento nell'Europa dell'Est, trainata dalle agevolazioni fornite dal Traffico di

---

[122] Il tasso di crescita delle esportazioni di componenti auto verso la Germania (codice ISTAT DM343), secondo quanto riporta Enrietti (p. 309) è stato del 7,3% nel 3003, del 9,2% nel 2004 e del 17,1% nel 2005.

[123] Nel 2005, l'Italia era il primo esportatore mondiale di parti e semilavorati del settore delle calzature. Dei sei comparti in cui si possono suddividere le esportazioni di calzature, quello delle "parti e semilavorati" aveva il peso maggiore (il 21%), ed era l'unico che, nel periodo 1997-2005, risultava in rapida crescita. Cfr. Borin e Quintieri (2007), p.248.

Perfezionamento Passivo, risale ai primi anni ’80: ha perfino preceduto la caduta del regime sovietico, e anzi, secondo alcuni osservatori, non ne è stata del tutto estranea. Dopo il 1989, l’attività di delocalizzazione ha investito un numero di settori (fra cui la meccanica), e di paesi (non più solo la Germania), via via maggiore, sia attraverso la forma di investimenti diretti che attraverso la forma di accordi di subfornitura. Su questa spinta proveniente dall’Ovest si è innescata una spinta autonoma verso l’industrializzazione a partire dagli stessi paesi dell’Europa orientale. Hanno contribuito a questa spinta due circostanze. Da un lato gli aumenti non solo elevati ma stabilmente crescenti, a partire dal 2002, del prezzo del petrolio. Gli introiti dell’energia hanno consentito il finanziamento di un sostenuto ritmo di crescita della domanda interna della Russia, per cui questo paese ha assunto un ruolo trainante nei processi di industrializzazione dell’Europa orientale (una versione in chiave moderna del tradizionale modello di industrializzazione mediante l’esportazione di materie prime, gli *staples)*. Il secondo elemento è stato l’ampliamento dell’Europa a Est, che ha introdotto accanto a nuove discipline di comportamento, anche nuove convenienze sia per le imprese esterne che per quelle interne a questi paesi. Sempre più spesso, l’obiettivo delle prime non è la delocalizzazione per risparmiare sui costi del lavoro, ma per presidiare mercati di dimensioni ancora ridotte, ma in espansione. Anche questi sviluppi - che chiamano in causa impulsi originati sia dal lato della domanda che dell’offerta - spiegano le opportunità che si sono aperte alle piccole e medie imprese della provincia di Reggio Emilia, e il luogo di destinazione delle loro esportazioni.

CAPITOLO SESTO

Valori medi unitari e qualità delle esportazioni: alcune implicazioni di una discussione ancora aperta

In uno scritto del marzo del 2007 dall'efficace titolo "La crisi post-euro dell'industria italiana: problemi al motore o anche al contachilometri?"comparso su una rivista dell'Ufficio Studi della Banca Intesa Sanpaolo, Lanza e Stanca (2007) hanno richiamato l'attenzione sul nesso che collega l'interpretazione "declinista" e il presunto andamento dei prezzi. L'andamento delle componenti della domanda aggregata, e quindi del tasso di crescita dell'economia è, fra l'altro, il risultato di operazioni di deflazione di valori nominali. Su analoghe operazioni di deflazione si basa il giudizio complessivo sulla situazione italiana degli anni 1996-2005: crisi generale di competitività sui mercati esteri, misurata sia dall'aumento del tasso di cambio reale che dalla riduzione della quota delle esportazioni a prezzi costanti. Ciò vale, infine, anche per i due indicatori considerati cruciali (produttività del lavoro e produttività totale dei fattori) il cui andamento di fondo viene posto alla base dell'intera analisi. In questa interpretazione svolgono un ruolo cruciale sia i prezzi impliciti (deflatori) del valore aggiunto e delle esportazioni, sia i valori medi unitari dei flussi di commercio estero. Gli autori citati rilevano che la dinamica divergente di produttività, produzione manifatturiera e valori medi unitari delle esportazioni, rispetto a quella degli altri paesi europei [124] non sembra compatibile con almeno tre indicatori: la relativa costanza dei margini lordi sul fatturato ("oscillanti fra il 14 e il 12% a fronte di una media del 9% in Germania e dell'8,3% in Francia"), la riduzione del numero dei fallimenti industriali e dell'incidenza delle sofferenze bancarie, la sostanziale stabilità delle quote delle esportazioni a prezzi correnti (passate dal 4,5% al 3,5% in una fase in cui la crescita della Cina sottraeva quote di mercato assai maggiori ai principali paesi europei). Gli autori sollevano pertanto il "ragionevole dubbio" che il "termometro" impiegato per

[124] Nel caso della produttività del lavoro, vi sarebbe stato in Italia un calo del 3,3% fra il 1999 e il 2005 a fronte di un aumento del 10% dei principali partner. La produzione manifatturiera risulterebbe essere cresciuta dello 0,2% mentre nella media degli altri paesi si è registrato un aumento di circa il 15%. Infine, i valori medi unitari, secondo dati ISTAT (poi rivisti al ribasso), sarebbero aumentati di circa il 48% tra il 1999 e il 2005, a fronte di un aumento medio del 19% di Germania, Francia, Spagna e USA. Cfr. Lanza e Stanca, (2007), pp. 6-7.

deflazionare le grandezze nominali abbia fornito un quadro fuorviante, scambiando per "puri e semplici aumenti di prezzo quelli che potrebbero essere in realtà gli effetti della variazione verso una maggiore qualità del paniere di merci prodotte (o esportate)" (p. 7). Non misurando il miglioramento qualitativo, "è possibile che i deflatori ... finiscano per restituirci stime di produttività, *ma quel che è più grave anche di prodotto lordo*, inferiori alla realtà.". Ulteriori argomenti di sostegno alla tesi di un riposizionamento qualitativo delle industrie esportatrici italiane venivano successivamente portati in altri contributi[125], a cui rinviamo. In seguito a una recente revisione delle statistiche sul commercio estero effettuata dall'ISTAT[126], la crescita dei valori medi unitari nel periodo 1996-2007 è stata "decisamente" ridimensionata, dal 61 al 32% per le esportazioni, e dal 61 al 40% per le importazioni. "Conseguentemente, la crescita delle esportazioni nel periodo è passata dal 13 al 38%, quella delle importazioni dal 40 al 62%". Pur sottolineando ancora una volta che la perdita della quota di mercato delle esportazioni *in volume* (pur ridimensionata dal 47 al 38%) "resta considerevole", il Bollettino della Banca d'Italia dell'aprile 2008 ammetteva per la prima volta che "miglioramenti della qualità e … aumento della varietà ... [erano] … stati particolarmente rilevanti nell'ultimo decennio, sia per la massiccia entrata sui mercati internazionali di prodotti a basso costo provenienti dai paesi in via di sviluppo, che ha intensificato un processo di selezione tra gli esportatori italiani e imposto innovazioni di prodotto, sia perché molti prodotti nuovi, o non esportati in precedenza, hanno raggiunto i mercati degli altri paesi". La Relazione presentata dal Governatore della Banca d'Italia Draghi il 31 maggio 2008, pur riproponendo in più punti la versione "declinista" delle Relazioni precedenti, basata su dati di produzione industriale e di contabilità nazionale, conteneva tuttavia, curiosamente in parallelo, indicazioni (o perplessità) che si collocavano in tutt'altra direzione. Si riconosceva che nell'attuale fase ciclica "gli indicatori di fatturato e ordinativi sembrano meglio cogliere gli effetti

[125] Cfr. Lanza e Stanca (2006b), che confrontando due periodi (1964-80 e 1990-2004), riscontravano una diminuzione dell'elasticità al prezzo nel 77% dei settori studiati. Migliorando la qualità dei prodotti, si sarebbero messi al riparo dalla pura concorrenza di prezzo. Cfr. inoltre i contributi contenuti in Lanza e Quintieri (2007), con una premessa di Pietro Modiano. e Ministero del Tesoro (2007).

[126] Cfr. Banca d'Italia, Bollettino economico (2008), p. 27-28. Il calcolo dei nuovi indici dei valori medi unitari riguarda le sole transazioni definitive, ed escludono pertanto i flussi temporanei a scopo di lavorazione, riparazione ecc., e le ri-esportazioni. Cfr. Antinori (2004), p. 133.

della progressiva internazionalizzazione e ricomposizione produttiva verso beni a maggior contenuto qualitativo, di cui le statistiche di produzione industriale potrebbero tener conto solo in parte"[127], aggiungendo che "problemi statistici potrebbero alterare la percezione del quadro economico effettivo". A questo proposito si citava, accanto alla revisione dei valori medi unitari, la forte differenza nell'andamento della quota dei profitti a seconda che si impiegassero dati di contabilità nazionale o di fonte CERVED (bilanci delle imprese di società di capitali). Mentre la prima fonte segnalava una riduzione di ben sette punti nella quota del risultato lordo di gestione sul valore aggiunto, dalla seconda fonte emergeva una stabilizzazione della stessa quota nel 2004 e una crescita negli anni successivi (con forte aumento della dispersione della redditività delle imprese, un punto che era già emerso con forza, in relazione alle dimensioni d'impresa, dalle indagini Mediobanca-Unioncamere). Ne derivava che "la dinamica del valore aggiunto e quella della produttività potrebbero essere sottostimate nei conti nazionali di circa un punto percentuale all'anno nel periodo 2004-2006" a cui si aggiungerebbero gli effetti della revisione dei nuovi numeri indici del commercio estero, che "hanno comportato una revisione al rialzo della dinamica della produttività di 0,6 punti percentuali all'anno nel periodo 1996-2005".

Queste caute ammissioni non hanno ancora indotto a una reinterpretazione complessiva degli avvenimenti salienti del periodo. Anche per la singolare simmetria nella revisione al ribasso compiuta dall'ISTAT nelle due serie dei valori medi unitari, delle esportazioni e delle importazioni, che sembra non aver modificato le esportazioni *nette* in volume. Forse anche per questo motivo, queste revisioni non hanno ancora ufficialmente investito i dati sulla produzione e sulla produttività, e più in generale i dati di contabilità nazionale relativi all'ultimo decennio. Notava tuttavia il recente rapporto dell'ISAE[128]: "lo iato che si è venuto ad aprire tra la dinamica della nuova serie delle esportazioni in volume e l'evoluzione più moderata della produzione industriale solleva qualche interrogativo. In particolare, un dubbio sorge circa la possibilità che l'andamento della produzione possa essere oggetto di revisione quando recepirà, in occasione del cambio di base dall'anno 2000 all'anno 2005, la diversa composizione

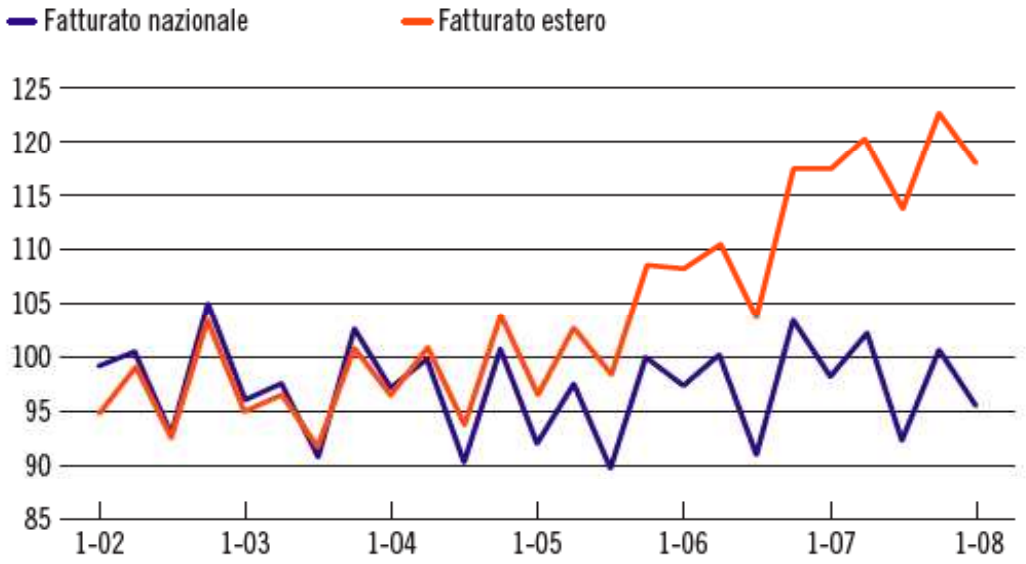
[127] Cfr. Banca d'Italia, Relazione annuale (2008), p. 69, 99 e 101, Vedi anche p. 78.
[128] Cfr. ISAE, (2008), p. IX.

merceologica dell'output italiano". Un recente lavoro di tre ricercatori dell'ISTAT[129] ha preso l'avvio da una premessa analoga, rilevando che l'indice della produzione industriale, "da sempre uno dei principali indicatori ... utilizzati per la lettura del ciclo economico", mostra andamenti "non in sintonia con quelli di altri indici congiunturali come le esportazioni". A questo scopo, essi hanno utilizzato l'indagine mensile dell'ISTAT sul fatturato, in cui vengono rilevati separatamente il fatturato sui mercati interno ed estero a prezzi correnti. Dopo aver verificato la sostanziale concordanza dell'andamento del fatturato estero e delle esportazioni, entrambi a prezzi correnti, gli autori hanno utilizzato la nuova serie degli indici di prezzo delle esportazioni e l'indice dei prezzi alla produzione sul mercato interno per calcolare indici deflazionati (con anno base=2000) del fatturato estero e nazionale, confrontandoli poi con l'indice della produzione industriale. Come mostra la fig. 19 (tratta dal lavoro citato), la dinamica del fatturato estero a prezzi costanti negli anni 2005-2008 appare nettamente maggiore di quella del fatturato interno (che approssima da vicino, nel suo andamento stagnante, l'andamento dell'indice della produzione industriale). I nuovi dati confermano che la debolezza della crescita degli anni recenti deve essere attribuita integralmente all'insufficiente sostegno fornito dalla domanda interna per consumi e investimenti. Il forte contributo alla crescita fornito, invece, dalle esportazioni sembra incompatibile con la tesi di una perdita complessiva di competitività legata ad una "crisi generale di produttività". In questa prospettiva, acquistano particolare rilievo le modificazioni qualitative dei prodotti esportati, e quindi anche le trasformazioni dei sistemi di impresa da cui traggono origine. Dal confronto fra valori medi unitari e indici di prezzo rispettivamente delle esportazioni e del fatturato interno (fig. 20), gli autori osservano che "il tasso di variazione dei prezzi all'esportazione risulta di almeno due punti percentuali inferiore a quello dei valori medi unitari", come anche inferiore alla dinamica dei prezzi praticati sul mercato interno, sia pure in maniera meno accentuata. La conclusione è che l'apparato statistico mette in luce "una evidente discrasia fra misure in quantità e in valore": sia i valori medi unitari (valore delle esportazioni per unità di peso) sia l'indice (in volume) della produzione industriale sembrano

[129] Cfr. Bacchini, Rossi e Salvatori (2008), pp. 15-17. La legenda del grafico 8 riportato a pag. 17 contiene un errore.

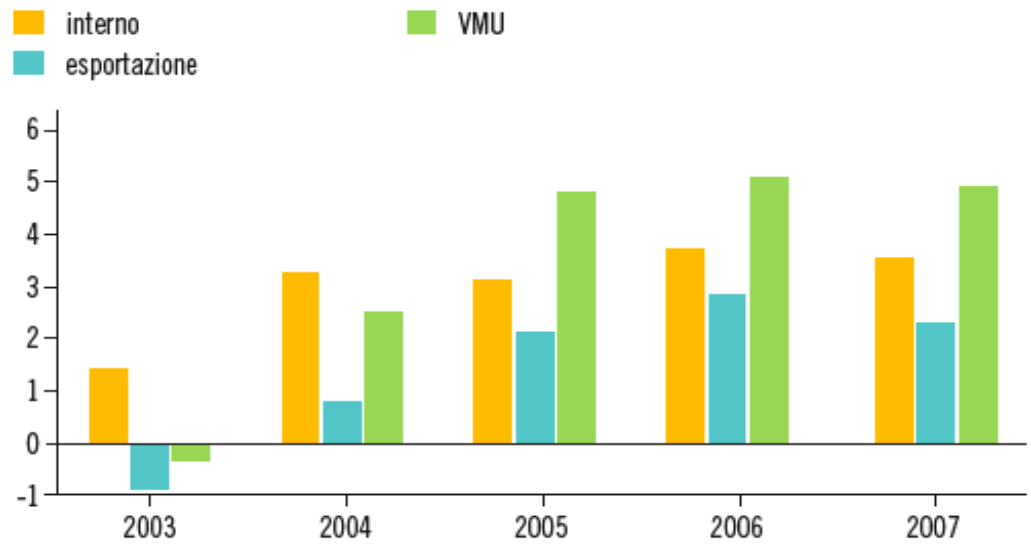
scarsamente in grado di tener conto della crescita delle esportazioni associata a miglioramenti qualitativi e a fenomeni di delocalizzazione. (Ma l'indice della produzione industriale sembra anche riflettere in modo preponderante l'andamento della grande industria, e una destinazione rivolta prevalentemente al mercato interno).

Fig 19
Indici deflazionati del fatturato nazionale ed estero, medie trimestrali I 2002-I 2008



Fonte: Istat

Fig. 20
Prezzi interni, prezzi all'esportazione e valori medi unitari, variazioni annue 2003-2007



Fonte: Istat

In generale[130], gli aumenti dei valori medi unitari delle esportazioni possono essere attribuiti alle seguenti circostanze, *che non si escludono fra loro*: 1) differenziazione verticale, con miglioramento qualitativo; 2) miglioramento di qualità apparente, dovuto all'uscita dal mercato delle imprese esportatrici meno efficienti; 3) fissazione di un prezzo più alto in particolari mercati (in particolare dell'Est Europa) in cui le condizioni di concorrenza lo permettano; 4) aumenti connessi con aumenti dei costi unitari e/o dei margini di profitto con conseguente perdita di competitività; 5) strategie di prezzo legate al mantenimento dei margini e /o al miglioramento della competitività in presenza di variazioni dei tassi di cambio; 6) aumenti dovuti al trasferimento sui prodotti dell'aumento dei prezzi delle materie prime senza perdita di competitività perché riconosciuti dalle imprese committenti/acquirenti. Mentre le prime cinque circostanze non coinvolgono direttamente la classificazione delle merci per stadio di lavorazione, l'ultima sembra particolarmente rilevante per le imprese produttrici di prodotti intermedi, in cui l'incidenza degli aumenti dei prezzi delle materie prime è generalmente maggiore. Probabilmente anche per questo motivo, i prezzi dei prodotti intermedi hanno subito incrementi talvolta vistosi negli anni 2003-2007, anche in contro-tendenza con l'andamento dei prezzi dei beni di consumo e dei beni di investimento. Nel caso dell'industria reggiana, porteremo elementi a sostegno della presenza di significativi miglioramenti di qualità, in concomitanza con un'accentuazione nella esportazione di prodotti intermedi. Sarà tuttavia pressoché impossibile separare, negli aumenti dei valori medi unitari di tali prodotti il recupero dell'aumento dei prezzi delle materie prime dagli aumenti che riconoscono il miglioramento della qualità. La relativa compressione dei margini negli anni che precedono la più sostenuta crescita della domanda (avvenuta nel 2006-2007) suggerisce l'esistenza di una certa difficoltà nel riconoscere entrambi, cioè sia gli aumenti dei costi che i miglioramenti di qualità, da parte delle imprese finali acquirenti o committenti, sia nazionali che estere.

[130] Si veda anche Lanza e Quintieri (2007), pp. 23.-24.

CAPITOLO SETTIMO

Globalizzazione e nuove PMI: la coda lunga dei prodotti intermedi

Abbiamo già ricordato la diffusa previsione che attribuiva alle sole imprese di maggiori dimensioni, e in particolare a quelle appartenenti ai settori non tradizionali, la capacità di sopravvivere alle asprezze della concorrenza indotta dai processi di globalizzazione dei mercati. Siamo ora in grado di riprendere più compiutamente l'argomento, osservando che quella previsione si basava su un'interpretazione molto parziale, e quindi fuorviante dei processi in atto. In sostanza, si identificava la globalizzazione *esclusivamente* con la formazione di un unico mercato planetario di prodotti finali omogenei, in concorrenza fra loro sulla base dei prezzi, e quindi dei costi unitari relativi. Di qui anche, si riteneva, l'importanza delle economie di scala conseguibili dalle grandi dimensioni d'impresa e il ruolo attribuito in questo quadro, come elemento di supporto al conseguimento di tali economie, all'introduzione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Venivano tuttavia trascurati due aspetti importanti che in alcuni comparti possono avere un'influenza assai maggiore: la frammentazione produttiva, che ha dato luogo, fra l'altro, ad una vertiginosa estensione del commercio internazionale di parti e componenti, e la differenziazione dei prodotti come strumento di protezione dalla competitività di prezzo. Si tratta di due aspetti concettualmente separati, ma che di fatto possono combinarsi fra loro. Abbiamo visto che in Europa il sistema economico tedesco ha subito una trasformazione importante, diventando importatore netto di parti e componenti prodotte sia nell'Europa dell'Est che in Italia, o in altri paesi dell'Europa dell'Ovest. Le merci che compongono questi flussi, se da un lato hanno in comune, per definizione, una destinazione diversa da quella del mercato finale, dall'altro riflettono un grado di sofisticazione e differenziazione assai eterogenea. La stessa Cina ha organizzato il suo sistema produttivo attorno alla simultanea importazione ed esportazione di prodotti intermedi. Al momento, le esportazioni di componenti dalla Cina sembrano privilegiare più i volumi che la qualità, collocandosi nella fascia

inferiore di prezzo[131]. Semplificando, si può affermare che in questa fase l'Europa esporta componenti di maggiore qualità e/o maggiormente personalizzati, ed importa componenti standardizzate, di fascia qualitativa inferiore.

A partire da un'analisi della distribuzione delle vendite in Internet di libri o musiche, è stata individuata, nell'era della globalizzazione, una trasformazione strutturale di questi particolari mercati per alcuni versi inaspettata. Poiché gli elementi sottostanti hanno a nostro avviso una portata più generale, non limitata né alle vendite via Internet né ai prodotti sopra indicati, converrà richiamare brevemente questa interpretazione, per poi proporne un'applicazione all'analisi della dinamica strutturale dei mercati dei prodotti intermedi in cui - come nel settore meccanico presente in Italia - le piccole e medie imprese risultano numericamente prevalenti.

In un libro fortunato[132], Chris Anderson, ha analizzato la relazione fra successo sul mercato di un prodotto (misurato ad esempio dal numero di "downloads" nel caso della musica, o dal valore assoluto delle vendite nel caso dei libri) e la classifica per popolarità dello stesso prodotto (misurata dall'ordine in classifica per unità scaricate, o vendute). Come previsto, le musiche e i libri di successo occupavano una frazione importante della distribuzione delle vendite. Anderson ha chiamato questa frazione la "testa".

L'aspetto più inaspettato riguardava tuttavia la porzione restante: la "coda", che si allungava per un lungo tratto, declinando molto lentamente prima di raggiungere un valore delle vendite pari a zero. L'aspetto sorprendente - sottolineava Anderson[133] - era la dimensione della coda: aggregando il valore delle vendite dei prodotti non di successo, si otteneva un mercato di dimensioni paragonabili a quello dei prodotti posti in vetta alla classifica. Un numero molto elevato (i prodotti sulla coda) moltiplicato per un numero relativamente piccolo (le vendite di ognuno di questi prodotti) dava un numero inaspettatamente grande. Il sottotitolo del libro di Anderson suggeriva che Internet favoriva il passaggio "da un mercato di massa ad una massa di mercati".

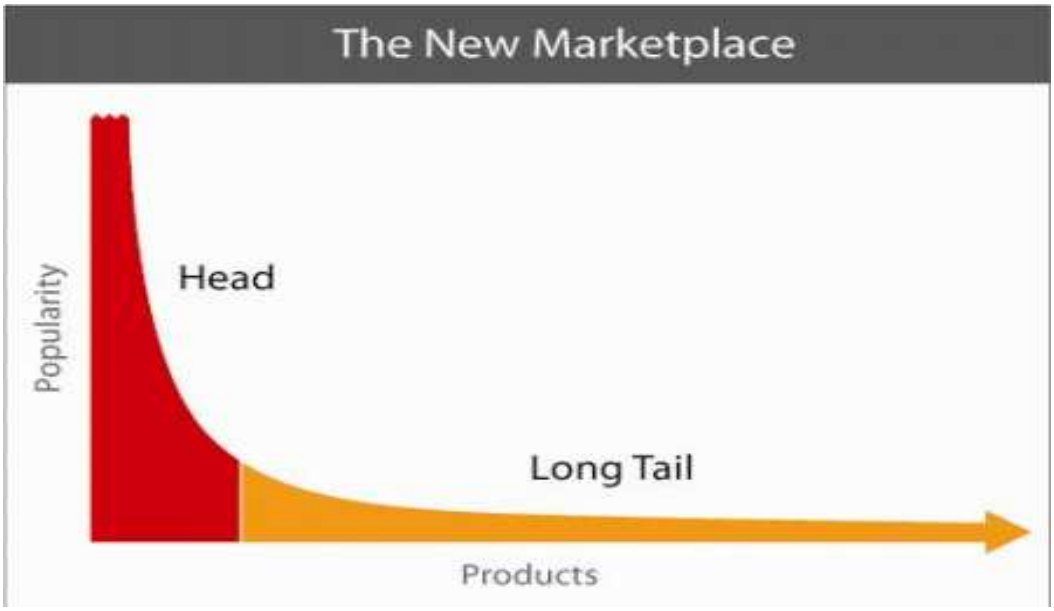
---

[131] Un imprenditore reggiano intervistato nel corso di questa ricerca (cfr. infra, p.231) ha affermato: "La Cina la vedo in espansione sui grandi numeri, sui grandi volumi, però la tendenza dell'Europa è un'altra. E' quella di avere dei prodotti più specialistici, in quantità minore e nel momento in cui servono. Per noi il lotto ideale è di 100 pezzi. In India e Cina vanno dai 50mila pezzi in su."

[132] Cfr. Anderson (2006).

[133] Ibidem, pp. 11 e 13.

Fig. 21
La coda lunga dei nuovi mercati



Fonte: Anderson (2006)

La globalizzazione attraverso la rete conduceva in sostanza ad un allungamento della "coda". La rivalutazione dell'importanza dei mercati di nicchia (in cui, sottolineava Anderson, si possono trovare, non meno che nella "testa" della distribuzione, prodotti di qualità elevata accanto a prodotti scadenti) veniva spiegata con il passaggio da un'epoca in cui vincoli di spazio (scaffali, schermi, canali televisivi, ecc.) limitavano la gamma dell'offerta disponibile, riducendo implicitamente le scelte dei consumatori, ad un'epoca in cui, con l'ingresso della distribuzione e della vendita on line, si ampliavano le scelte, si consentiva di soddisfare domande latenti e si apriva la strada alla creazione di nuove nicchie e, più in generale, di nuovi mercati. Non interessa qui seguire Anderson nella esaltazione del passaggio da un'era di scarsità a un'era di abbondanza (p.6). Ai nostri scopi, interessa piuttosto notare che alla base dell'allungamento della "coda" è, per i prodotti indicati, la riduzione delle spese di vendita, cioè di pubblicità, marketing e distribuzione commerciale. Si tratta di costi legati alla difficoltà di vendita (*sales costs*). In quanto costi di collegamento fra domanda e offerta, sono stati a lungo trascurati, per ragioni opposte, sia da parte di coloro che hanno adottato la prospettiva

da offerta, sia da coloro che si sono limitati a rovesciare la prospettiva precedente, guardando solo, come a un *deus ex machina*, alla domanda[134]. Si tratta di costi fissi, che il Web consentirebbe di risparmiare. Ma a ben vedere anche i prodotti intermedi hanno - indipendentemente dalla loro presenza sul Web - la caratteristica di determinare forti risparmi sugli stessi costi. Per definizione, è soprattutto il produttore finale, acquirente dei prodotti intermedi, a cercare i propri fornitori e a sostenere la maggior parte dei costi di promozione e di vendita del prodotto che incorpora i beni intermedi. Inoltre, il rischio di vendita è per i produttori intermedi, ridotto, dalla diffusa presenza di contratti per la produzione su commessa, spesso su prodotti personalizzati, e talvolta co-progettati con il committente. La maggior parte dei rischi riguarda la perdita di continuità nelle commesse per ritardi nelle consegne, contestazioni sulla qualità, tentativi di compressione dei margini, e questo induce stimoli a introdurre miglioramenti continui sia nei processi che nei prodotti. Il peso ridotto dei costi fissi[135], che scaturisce dalle funzioni aziendali prevalenti nelle piccole e medie imprese produttrici di beni intermedi, unitamente alla diffusa tendenza alla differenziazione di prodotto, dà ragione della capacità di conquistare solide posizioni di mercato con piccole dimensioni, quando le piccole e medie imprese riescono ad inserirsi nelle robuste correnti di traino dei processi di industrializzazione o di meccanizzazione dell'agricoltura in atto nei paesi a minor livello di sviluppo. Si potrebbe dire, pertanto, che le caratteristiche del mercato mondiale hanno condotto ad un allungamento della "coda" dei prodotti intermedi, e in particolare (anche se non esclusivamente) della componentistica di qualità. Abbiamo ricordato all'inizio l'opinione[136] secondo cui "nei settori in cui la produzione è suddivisa fra un numero elevato di mini-imprese", la capacità d'innovazione è bassa, il potere di riduzione dei prezzi di vendita è limitato dagli alti costi e da accordi collusivi. Pertanto, in questa ottica, i margini sono relativamente elevati perché minore è la concorrenza. A nostro avviso, nelle imprese che stiamo considerando, i nessi causali

[134] Vedi tuttavia Baran e Sweezy (1968).
[135] Nel caso dell'internazionalizzazione, le spese per i rappresentanti rappresentano l'equivalente funzionale, per le PMI produttrici di prodotti intermedi, delle spese di distribuzione, marketing e pubblicità per le imprese più grandi e/o presenti sul mercato finale. La loro incidenza sul fatturato è tuttavia sicuramente inferiore. Sulle attività di R&D nelle PMI, si veda Ginzburg e Bigarelli (2004).
[136] Cfr. Ciocca (2004), p. 93, nota 25.

devono essere invertiti[137]: i margini sul capitale investito sono relativamente elevati perché elevata è la concorrenza a causa del potere di mercato (monopsonistico) delle imprese acquirenti, frequente e intensa la differenziazione di prodotto, bassi i costi fissi unitari perché relativamente minori i costi di vendita, ed anche per questo maggiormente elevato il rapporto valore aggiunto/investimento. Naturalmente questo non implica che una crescita dimensionale non possa essere possibile, e anche per alcuni aspetti auspicabile. Ma se ne semplifica enormemente la difficoltà quando viene considerata il risultato di scelte puramente tecnologiche, ignorandone i risvolti legati alla necessità di accompagnare queste scelte con un riposizionamento sui mercati rispetto al consumatore finale, e con una modifica delle funzioni e delle competenze aziendali, e in ultima analisi della stessa cultura imprenditoriale.

[137] Si può illustrare la differenza delle due tesi utilizzando uno schema spesso adottato dagli economisti industriali. Uno schema tradizionale, oggi generalmente criticato, faceva derivare il risultato economico di un'industria (ossia il successo nel produrre benefici di prezzo o di qualità ai consumatori) dalla condotta delle imprese, a sua volta determinata dalla struttura del mercato (misurata, ad esempio dalla concentrazione). Sulla base della sequenza struttura-condotta- risultato, i prezzi (rispetto ai costi) e quindi i profitti dovrebbero essere maggiori ove maggiore è la concentrazione e maggiori le barriere all'entrata. Nel caso delle PMI (ma non delle grandi imprese), la citazione riportata nel testo sembra adottare questo schema interpretativo. In questa sequenza, tuttavia, si è obiettato giustamente, vengono trascurati i nessi che operano in direzione opposta: per esempio, se un'impresa è efficiente e innovativa, attira consumatori perché offre prezzi più bassi o prodotti migliori. Sono quindi i profitti a determinare un'elevata concentrazione, e non il contrario. (La generalizzazione di questa impostazione ha ribaltato peraltro il fondamento delle leggi antri-trust, annacquandole completamente). A partire da questo capovolgimento, entrano in gioco i costi fissi, che comunque devono essere sostenuti anche se la produzione fosse zero. Fra questi, i costi legati alla pubblicità: vengono definiti endogeni perché dipendono dalla decisione (dalla condotta) delle imprese di cambiare il gradimento del prodotto influenzando simultaneamente sia la struttura che il risultato. Nell'ipotesi di industrie caratterizzate da alti costi fissi endogeni e da prodotti differenziati, Sutton (1991) ha dimostrato, sulla base di ipotesi che qui non mette conto di enunciare, che le imprese che producono la qualità migliore sono quelle di dimensione maggiori, e che una qualità elevata mantiene alta anche la concentrazione dell'industria. Sarebbe tuttavia arduo applicare questo schema - come sembrano implicitamente suggerire le osservazioni di Ciocca - alle piccole e medie imprese che producono beni intermedi differenziati in assenza di spese di pubblicità (costi fissi endogeni). Lo stesso modello di Sutton, applicato a industrie con costi esogeni (senza pubblicità) e prodotti differenziati non riproduce affatto i risultati ottenuti nel caso di industrie ad alta intensità di pubblicità. Si potrebbero naturalmente sollevare numerosi obiezioni sul modo in cui viene analizzata in questa letteratura la "struttura" dell'industria, la formazione dei prezzi, ecc. Resta il fatto che ancora una volta si ritiene di poter utilizzare uno schema ritenuto valido per le grandi imprese (finali di consumo) per un sistema di piccole e medie imprese, spesso specializzate nella produzione di beni intermedi differenziati.

PARTE II

CAPITOLO PRIMO

Il contesto regionale: un cambiamento nel modello di sviluppo

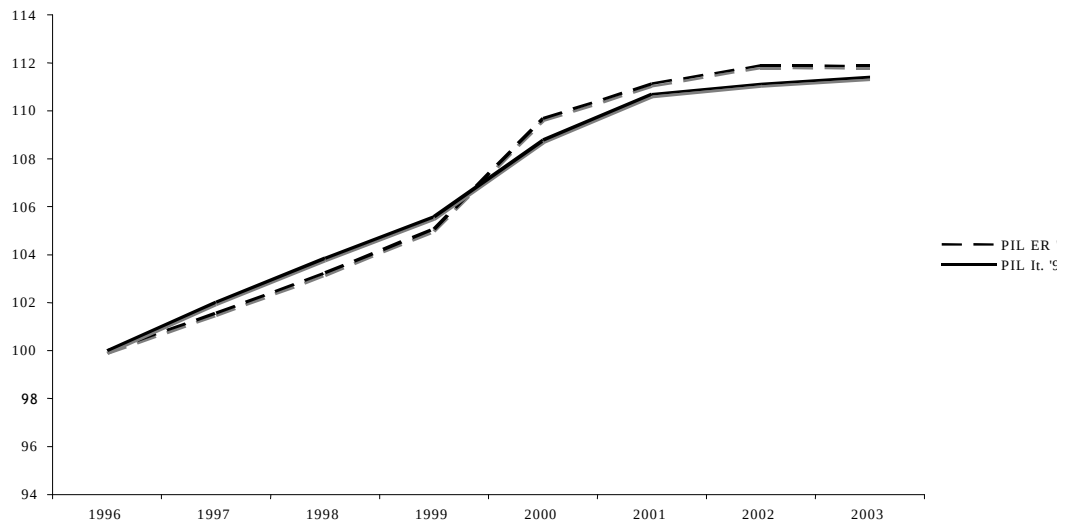
A differenza di quanto era avvenuto negli anni ottanta, tra il 1990 e il 2000 l'Emilia Romagna è cresciuta ad un ritmo superiore a quello dell'Italia (e della Lombardia): un saggio medio annuo del 2,2 per cento contro l'1,5 per cento. Nel successivo periodo di rallentamento (2001-2003), le variazioni del Pil regionale si sono riallineate a quelle dell'Italia (0,7%), ma sono rimaste marginalmente superiori a quelle della Lombardia e del Nord Est (intorno allo 0,5%)[138]. Nella fase della ripresa (2004-2007), la forbice della crescita a vantaggio dell'Emilia Romagna si è nuovamente riaperta. Stiamo parlando indubbiamente di tassi di crescita complessivamente modesti, e anche di divari piuttosto ridotti, eppure significativi. Un confronto nella dinamica delle componenti della domanda aggregata mostra che nel decennio 1990-2000 un forte sostegno alla crescita è stato fornito dall'aumento relativo della propensione media al consumo rispetto al reddito disponibile, un aumento che è venuto meno negli anni successivi: dal 2000 la propensione media emiliana, così come l'andamento dei consumi, si è riallineata all'andamento stagnante del dato nazionale. E' interessante notare che la propensione al consumo in Emilia Romagna si collocava nel 1996 ad un livello più basso di quello medio italiano (0,75 contro 0,82). Ciò si spiega con il maggior reddito pro capite, che si associa generalmente a una maggior propensione al risparmio. Ma la crescita avvenuta nella propensione al consumo fra il 1996 e il 2000 (in cui raggiunge il livello di 0,87) sembra indicare che l'espansione dell'economia (e dell'occupazione) di quegli anni sia avvenuta basandosi principalmente sulla corresponsione di bassi redditi unitari[139].

In questo stesso periodo, gli investimenti regionali in costruzioni, che si collegano ad un forte aumento dell'occupazione fra i lavoratori immigrati, subiscono una forte accelerazione: tassi di crescita medi del 5% l'anno fra il 1996 e il 2000 e dell'8% nei

[138] Cfr. Aronica (2005), p. 9.
[139] Vedi d'altra parte Fantacone e Pericoli in Aronica (2005), figura 7.

due anni successivi, in controtendenza rispetto all'andamento dell'economia. Gli investimenti fissi lordi hanno complessivamente seguito l'andamento nazionale, salvo due periodi di intensa crescita (negli anni 1999 e 2002) in coincidenza con le agevolazioni concesse dal governo per l'acquisto di macchinari, "rispetto alle quali il tessuto imprenditoriale emiliano si è rivelato particolarmente reattivo"[140].

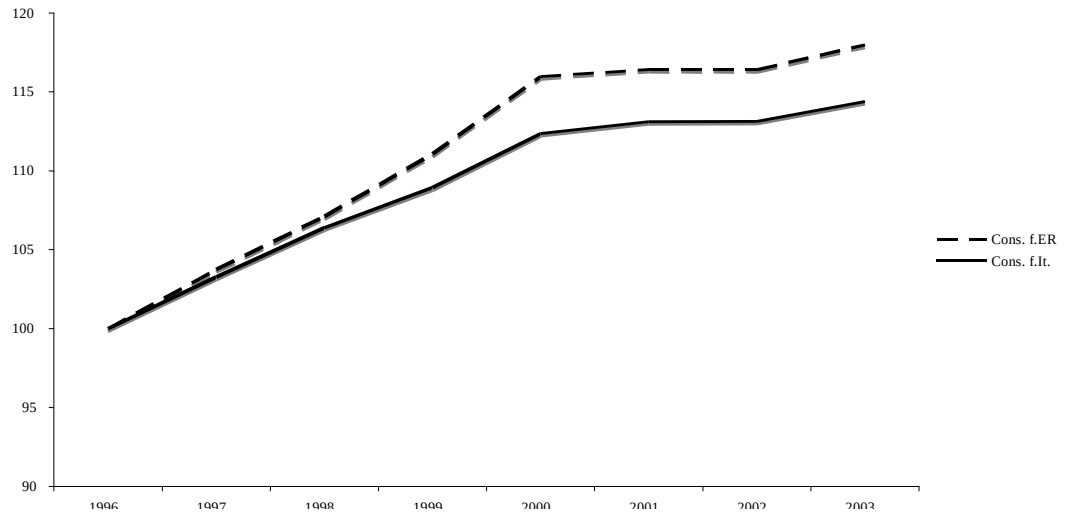
Fig. 1
Andamento del PIL a prezzi 1995 in Emilia Romagna e in Italia, 1996-2003
Numeri indice, 1996=100



Fonte: Istat

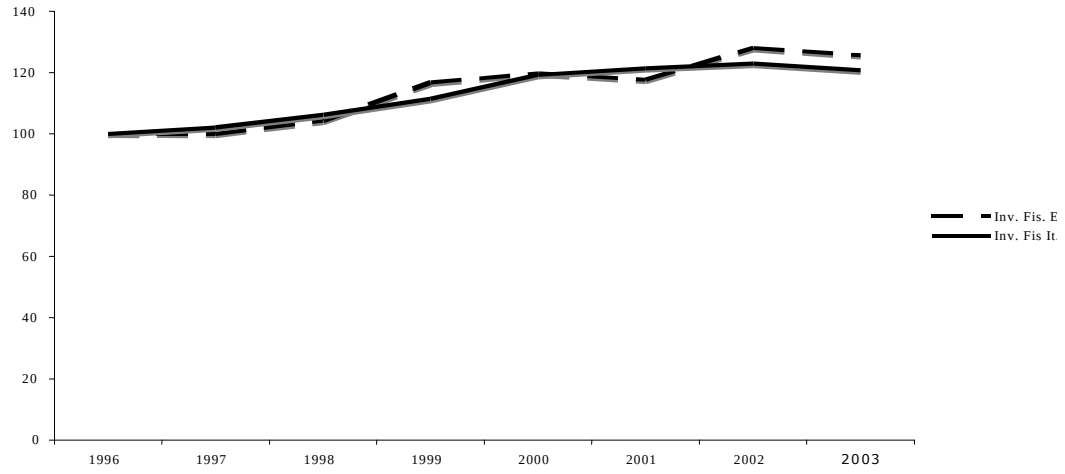
[140] Cfr. Fantacone e Pericoli in Aronica et al. (2005), p. 42.

Fig. 2
Andamento dei consumi delle famiglie a prezzi 1995 in Emilia Romagna e in Italia, 1996-2003
Numeri indice, 1996=100



Fonte: Istat

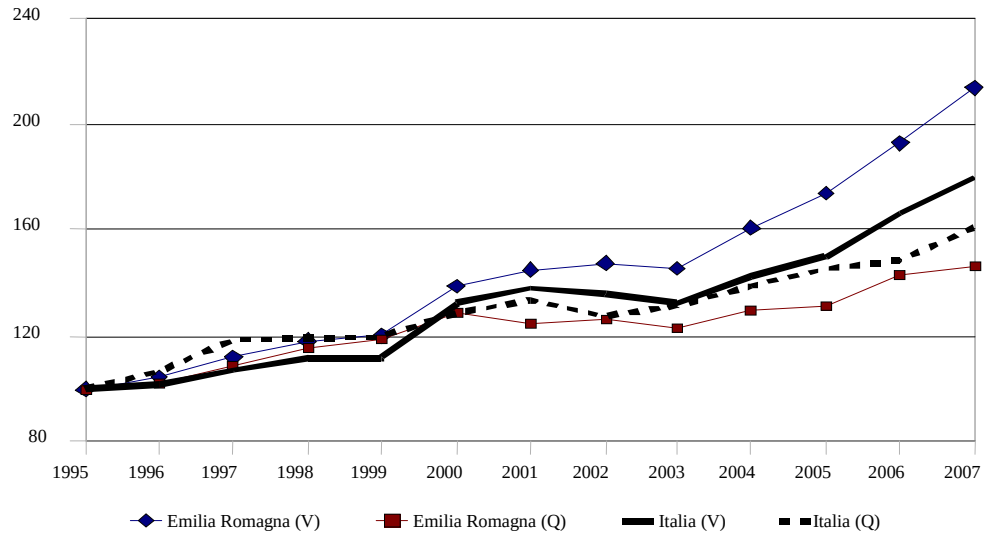
Fig. 3
Andamento degli investimenti fissi lordi a prezzi 1995 in Emilia Romagna e in Italia, 1996-2003
Numeri indice, 1996=100



Fonte: Istat

Dal punto di vista del consentire il rinnovamento nella qualità delle produzioni delle imprese e di rafforzare la capacità di contenere la concorrenza di prezzo anche sui mercati esteri, il rinnovamento dei macchinari ha assunto negli anni successivi un ruolo importante. Dal punto di vista della domanda, invece, la fase che si chiude nel 2000 segna, sia per l'Emilia che per l'Italia, con l'entrata in vigore del Patto di Stabilità e il ristagno degli investimenti e dei consumi, la fine del sostegno alla crescita fornito dalle componenti della domanda interna. Sia in termini assoluti che differenziali rispetto all'Italia, l'espansione dell'economia regionale si gioca ora sulla capacità delle esportazioni di inserirsi in un mercato mondiale dapprima ristretto dalla recessione innescata nel 2001 dalla politica monetaria restrittiva degli Stati Uniti, e poi reso più difficile dall'ingresso di nuovi aggressivi concorrenti dell'Asia orientale (che per di più, agganciandosi al dollaro, possono ricorrere - a dispetto degli ingenti avanzi commerciali - alla svalutazione del cambio).

Fig. 4
Andamento delle esportazioni dell'Emilia Romagna e dell'Italia in quantità e valore, 1995-2007
Numeri indice, 1995=100



Nota: I dati delle quantità non tengono conto della recente revisione dei valori medi unitari

Fonte: ISTAT, Coeweb

La crescita delle esportazioni emiliane, maggiore di quella dell'Italia già in tutta la fase del rallentamento, ma soprattutto a partire dal 2003, non si concilia con le tesi di coloro che attribuiscono la possibilità di affermazione sui mercati internazionali esclusivamente alla presenza in settori "ad alta tecnologia" che sarebbero anche - si sostiene - quelli "a più elevata crescita della domanda" internazionale. In Emilia Romagna i settori definiti in sede OCSE "ad alta tecnologia" pesavano nel 2002-2004 solo per il 5,7 % delle esportazioni totali, una quota ancora minore di quella pur non elevata (11%) delle esportazioni italiane[141]. E' vero che rispetto al 1992-94 le esportazioni così classificate risultavano triplicate (grazie soprattutto alla crescita del biomedicale), ma resta il fatto che il 73% delle esportazioni regionali appartenevano nel 2002-2004 a settori classificati a tecnologia medio-alta (mezzi di trasporto e macchine) o medio-bassa (gomma, metallurgia e prodotti in metallo, lavorazione minerali non metalliferi) ed esse risultavano più che raddoppiate nel decennio. Data la loro incidenza, esse contribuivano assai più delle precedenti al risultato complessivo. Inoltre, indicazioni fuorvianti potrebbero derivare dall'associazione fra livello tecnologico dei settori e tasso di crescita settoriale della domanda *mondiale*, indipendentemente dai mercati *specifici* di sbocco delle merci, in particolare dei più dinamici, appartenenti ai paesi emergenti. Tenendo conto di questo, Forti, nel saggio citato (p.134), osservava che la regione, rispetto all'Italia, risultava "più specializzata nelle medie tecnologie e meno specializzata sia nelle alte che nelle basse". Questa specializzazione, in controtendenza rispetto a quella italiana, veniva considerata favorevolmente poiché da un lato, per le basse tecnologie, si poteva considerare ridotta l'esposizione alla concorrenza dei paesi a minor costo del lavoro, dall'altro, per quanto riguarda le medie e alte tecnologie, entrambe in crescita, si osservava che "contribuivano a spostare ulteriormente l'offerta regionale di beni e servizi verso mercati a maggior valore aggiunto e a maggior tasso di crescita". Lo stesso autore rilevava[142] la presenza di un "indizio sicuramente esile" della frammentazione internazionale della produzione nella crescita delle importazioni temporanee nel settore delle "macchine e apparecchi meccanici". C'è da chiedersi tuttavia se la classificazione dei settori sulla base del loro

[141] Cfr. Forti in Aronica et al. (2005), p.134-135.
[142] Cfr. p. 158. Vedi anche p. 157.

presunto livello tecnologico fornisca indicazioni attendibili, data l'evidente eterogeneità della qualità delle produzioni anche a livelli di disaggregazione molto elevati. Inoltre, lo stesso processo di frammentazione internazionale ha contribuito ad accentuare l'eterogeneità dei settori, e a modificarne la gerarchia di sofisticazione tecnologica. Paradossalmente, per analizzare gli effetti della frammentazione produttiva, è necessario abbandonare la pretesa di stabilire aprioristiche gerarchie di qualità basate sulla classificazione settoriale. Nelle pagine che seguono, abbiamo seguito questa strada, studiando, in primo luogo a livello provinciale, ma effettuando confronti con la regione Emilia Romagna e l'Italia, la specializzazione produttiva per stadio di lavorazione dei prodotti nel settore meccanico. Riteniamo che alcuni aspetti rilevanti della struttura produttiva e degli stessi processi di frammentazione internazionale possano essere messi in evidenza, assai più che da discutibili classificazioni di qualità della tecnologia, a partire dalla distinzione fra produzioni di beni intermedi e finali (di consumo e di investimento).

Adottando questo punto di vista, alcune conclusioni delle analisi contenute nel volume curato da Aronica possono forse essere riconsiderate. Gli autori mettono in evidenza l'evoluzione della specializzazione regionale verso la produzione di beni di investimento, affermando che[143] "sono questi i settori che possono oggi trainare la penetrazione della regione sui mercati esteri, anche perché funzionali alla determinazione di un modello di scambio che vede l'Emilia Romagna fornitrice di beni d'investimento a industrie nascenti specializzate nella produzione di beni di consumo". La tassonomia adottata nel capitolo terzo mette in luce, accanto al consolidamento nella produzione ed esportazione di beni di investimento, anche la presenza di un significativo spostamento delle esportazioni provinciali e regionali verso la produzione di beni intermedi del settore meccanico[144]. Secondo quanto abbiamo detto in precedenza, questo riposizionamento va considerato alla luce della riorganizzazione del

[143] Cfr. Aronica e Fantacone in Aronica et al. (2005), p. 105.

[144] Nella tassonomia da noi adottata, basata sul codice ATECO, si ha un ridimensionamento del peso dei beni di investimento a favore dei beni intermedi. In parte, l'accentuazione della specializzazione nei prodotti intermedi della meccanica corrisponde alla crescita del comparto dei "beni manufatti classificati per materiale" di cui gli autori citati nella nota precedente (p. 99-100) registrano un aumento della quota delle esportazioni regionali sulle esportazioni mondiali.

sistema economico tedesco e dell’espansione della domanda proveniente dai processi di industrializzazione delle economie dell’Europa dell’Est e dell’Asia.

CAPITOLO SECONDO

L'economia reggiana e il ruolo dell'industria meccanica

2.1 Una premessa

Anche a livello provinciale, troviamo spesso l'adozione di schemi interpretativi originati in un'epoca precedente all'affermazione dei processi di globalizzazione. Dopo aver stabilito che a tutti i livelli (globale, nazionale, regionale, provinciale) dovrebbe essere replicato lo stesso schema che porterebbe dalla tradizione alla modernità, il compito degli interpreti consisterebbe soltanto nell'accertare il grado di scostamento dell'unità territoriale prescelta rispetto al percorso stabilito dalla "modernità". A lungo, si è sostenuto che la modernità consisteva, a tutti i livelli, nell'applicazione di una ricetta molto semplice: produzioni tecnologicamente sofisticate e terziario avanzato. L'applicazione di questo schema interpretativo alla realtà provinciale dava molto spesso esiti frustranti: la classificazione che associava settori a livello tecnologico rivelava lo scarso peso dei settori definiti "avanzati". La quota degli occupati nel vasto e composito settore definito "terziario" rivelava percentuali molto inferiori a quelle riscontrate in paesi più ricchi. E tuttavia, pur sistematicamente disattendendo le attese degli osservatori, la realtà provinciale mostrava segni di dinamismo. Inoltre, anche le criticità, quando si manifestavano, sembravano avere ben poco a che fare con i sistematici scostamenti rispetto al modello ideale. All'interno di quello schema, i risultati di una ricerca su piccole e medie imprese del settore meccanico, giudicato in parte preventivamente a medio-bassa tecnologia, sarebbero stati noti in partenza, e privi di interesse generale.

Quei luoghi comuni, già logori perché basati su classificazioni del tutto inadeguate, sono stati definitivamente spazzati via dagli eventi degli ultimi dieci-quindici anni. I processi di industrializzazione di paesi di grandi dimensioni - su scala senza precedenti nella storia delle società umane - hanno rafforzato, almeno in parte, le ragioni dell'industria nei confronti di quelle della finanza - già indebolita, peraltro, dalle bolle e dagli eccessi speculativi - modificandone i rapporti di forza su scala mondiale. Al grande sforzo di industrializzazione è seguito un forte aumento dei prezzi delle materie

prime, fra cui il petrolio, sospinto anche dalla speculazione, che ha comunque distribuito potere d'acquisto ai paesi (alle imprese) che le detengono. In questo quadro si inseriscono anche i processi di frammentazione internazionale della produzione, che abbiamo più volte richiamato. E la forte ripresa della Germania come paese industriale, posto al centro di una fitta rete di scambi, e quindi strutturalmente modificato in sistema di trasformazione di prodotti intermedi. Di qui il dinamismo della domanda estera per i prodotti meccanici a livello provinciale, che si accompagna, come è ben noto, ad un forte rallentamento della produzione rivolta alla domanda interna, per consumi, innanzi tutto. Qualora non sorretto da interventi di politica economica, questo modello di sviluppo è destinato ad accentuare i divari già esistenti, e a crearne di nuovi.

Vogliamo dire allora che in questo quadro non sarebbero importanti i miglioramenti dei livelli tecnologici e una qualificazione dei servizi forniti, come suggerirebbe l'impostazione tradizionale? Niente affatto. La differenza consiste in questo. Mentre una frettolosa rincorsa alla modernità spingerebbe a buttar via l'esistente in nome di presunte tendenze universali, riteniamo che la qualificazione della struttura produttiva (poco importa se dedicata alla produzione di merci o di servizi) debba partire dal riconoscimento della situazione esistente, dai suoi punti di forza e di debolezza. Ad una prima ricognizione di questi aspetti sono dedicate le pagine che seguono.

2.2 Caratteristiche e tendenze generali

La provincia di Reggio Emilia si colloca fra le prime province italiane per valore aggiunto pro capite e livelli di occupazione. Nel 2007, in base al PIL per abitante, Reggio si posizionava al diciottesimo posto a livello nazionale, con un valore pari a 28.834 euro, dopo le province emiliane di Bologna, Modena, Parma e Ravenna[145], mentre in relazione al mercato del lavoro era al primo posto per il basso tasso di disoccupazione (1,9%)[146].

L'economia reggiana presenta un livello di industrializzazione mediamente più elevato rispetto alla media regionale. La distribuzione del valore aggiunto (tab. 1) per tipo di attività mostra, nel 2006, un peso dell'industria pari al 35,2% (rispetto al 26,9%

[145] Unioncamere-Istituto Tagliacane, Stima del prodotto interno lordo provinciale, 2007.
[146] Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro, Statistiche in breve, aprile 2008.

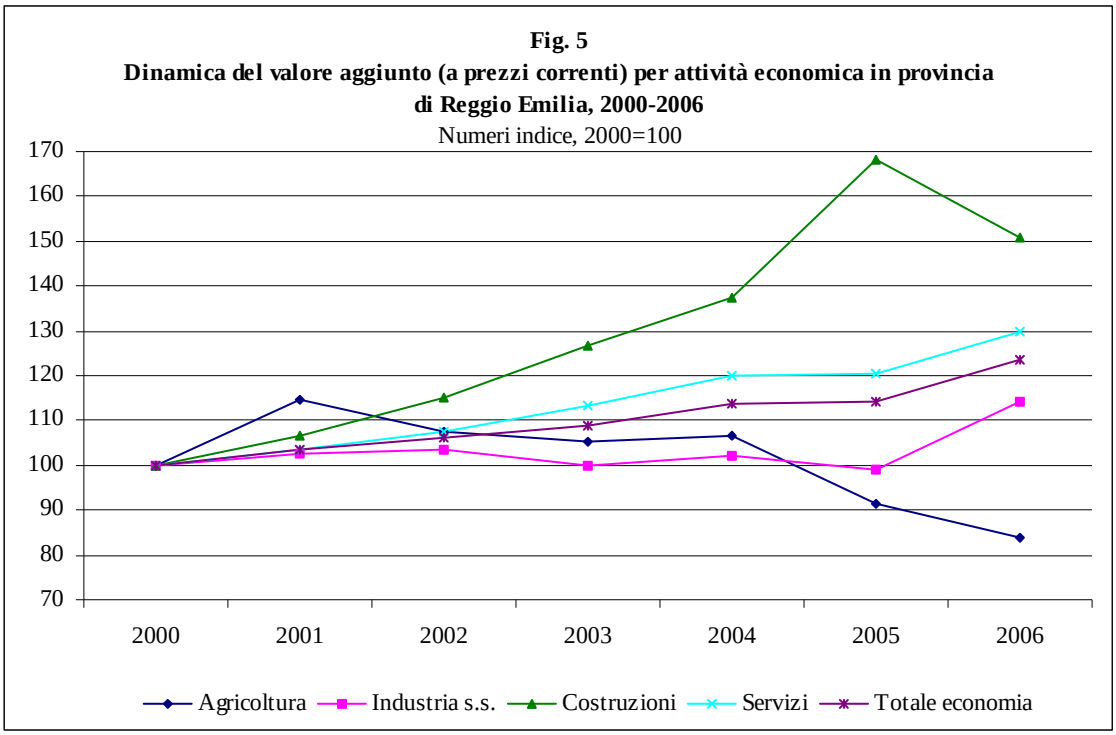
dell'Emilia Romagna) e un'incidenza dei servizi del 55,2% (contro il 64,8% regionale). L'articolazione del valore aggiunto per attività economica appare molto simile a quella della provincia di Modena, pur avendo Reggio Emilia un peso più elevato del settore costruzioni e inferiore dei servizi.

Le tendenze 2000-2006 mostrano una crescita più sostenuta del valore aggiunto nel settore dei servizi e delle costruzioni (fig. 5), rispetto all'industria in senso stretto, e una diminuzione nell'agricoltura. Come vedremo in seguito, all'interno dell'industria il settore della meccanica, differenziandosi dagli altri, ha un andamento migliore sia in termini di valore aggiunto che di occupati.

Tab. 1 - Valore aggiunto per attività economica e territorio, 2006

Milioni di euro	Agricoltura		Industria						Servizi		Totale economia	
			In senso stretto		Costruzioni		Totale					
	v.a.	% riga	v.a.	% riga	v.a.	% riga	v.a.	% riga	v.a.	% riga	v.a.	% riga
Reggio Emilia	299	2,2	4.701	35,2	974	7,3	5.675	42,5	7.375	55,2	13.349	100,0
Modena	357	1,9	6.493	34,7	1.078	5,8	7.571	40,5	10.783	57,6	18.711	100,0
Emilia Romagna	2.643	2,3	30.834	26,9	6.868	6,0	37.702	32,9	74.191	64,8	114.535	100,0
Italia	27.193	2,1	270.001	20,5	79.776	6,1	349.777	26,6	939.616	71,4	1.316.586	100,0

Fonte: Istituto "G. Tagliacarne"

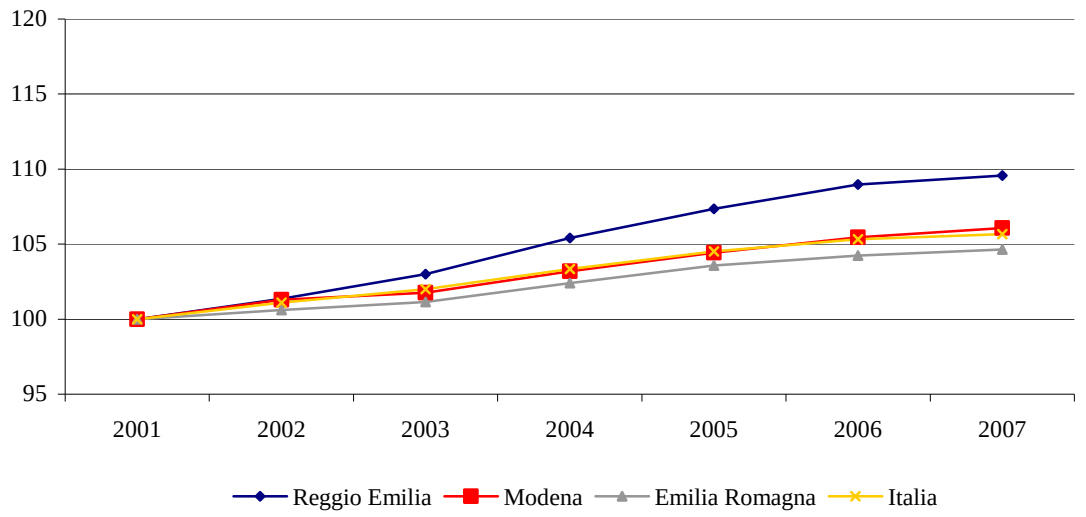


Fonte: Istituto "G. Tagliacarne"

Le dinamiche appena descritte si collegano in parte all'evoluzione del numero di imprese (figg. 6 e 7). Nel periodo 2001-2007 l'aumento costante delle imprese attive, registrato nella provincia di Reggio Emilia, è imputabile prevalentemente al settore delle costruzioni, nel quale le aziende aumentano complessivamente del +45%, e in misura inferiore al settore dei servizi, con un +9%. La diminuzione più consistente avviene in agricoltura (-16%), mentre nell'industria manifatturiera il numero di aziende attive cresce leggermente, del 2,5%.

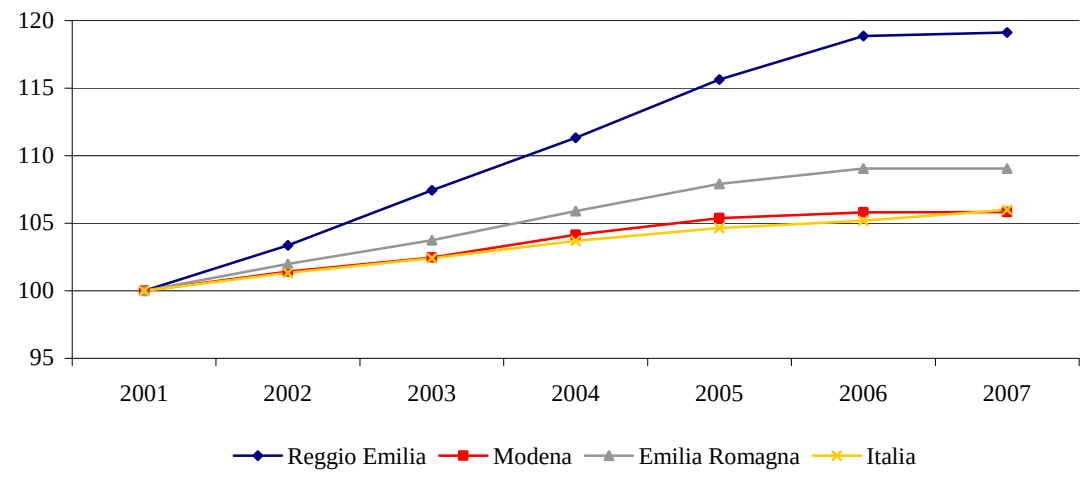
Nel complesso la dinamica del numero di imprese appare più brillante a Reggio Emilia (+9,6%), rispetto alla media regionale (+4,7%) e a Modena (+6,1%), ma essa è prevalentemente attribuibile, come è stato detto, alla crescita del settore costruzioni. Al netto di questo settore, l'aumento delle imprese attive a Reggio Emilia si ridimensiona notevolmente, con una variazione del +1,4%, inferiore a Modena (+2,2%), ma superiore alla media regionale (+0,2%).

Fig. 6
Dinamica delle imprese totali attive per territorio, 2001-2007
Numeri indice, 2001=100



Fonte: elaborazioni R&I su dati Movimprese

Fig. 7
Dinamica delle imprese artigiane attive per territorio, 2001-2007
Numeri indice, 2001=100



Fonte: elaborazioni R&I su dati Movimprese

Rispetto alle tendenze regionali, e a quelle di Modena, Reggio Emilia presenta altre differenze. Il numero delle imprese attive nei servizi cresce meno (+9%) rispetto a Modena (+10,6%), ma più della media regionale (+6,8%), mentre nell'industria in senso stretto e nel manifatturiero in particolare, Reggio appare in controtendenza, con un incremento del numero di aziende attive, mentre a Modena, in regione e in Italia si registra una diminuzione complessiva.

La dinamica delle imprese artigiane (fig. 8), che attualmente rappresentano il 42% delle attive, mostra una crescita molto più significativa (+19%) rispetto a quella delle imprese non artigiane (+3,5%). Questa differenza è imputabile, ancora una volta, al settore delle costruzioni, nel quale l'88% delle aziende appartiene all'artigianato. Escludendo l'edilizia, il numero di aziende artigiane attive diminuisce infatti leggermente, anche se nell'ambito del manifatturiero, nel 2005 e 2006, si rileva un'inversione di tendenza, con un ritorno alla crescita del numero di aziende artigiane attive, che rimangono pressoché stabili nel 2007. Nel settore manifatturiero le aziende artigiane rappresentano attualmente il 68,5% del totale, una percentuale leggermente superiore a quella rilevata nel 2001.

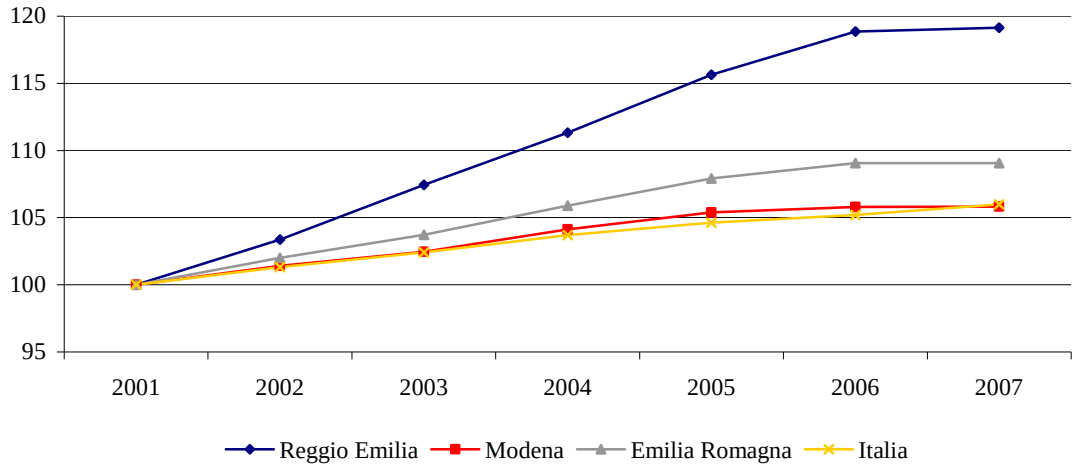
Le tendenze dell'occupazione del quadriennio 2001-2005 (tab. 5), desumibili dal confronto fra i dati censuari e la banca dati Asia[147], fanno emergere per Reggio Emilia una dinamica degli addetti positiva (+4,5%), inferiore alla media regionale e nazionale (+5,5% e +6%), ma decisamente più vivace rispetto a Modena (+2%). Gli occupati crescono nel settore delle costruzioni (+17,2%) e dei servizi (+9,2%), mentre le attività manifatturiere, malgrado l'aumento del numero di imprese attive, evidenziano un ridimensionamento del numero di lavoratori (-2,4%), anche se di intensità inferiore rispetto a quello registrato a Modena (-6,5%) e nella media regionale (-3,5%).

Nonostante il ridimensionamento degli occupati, Reggio Emilia continua a caratterizzarsi, come è stato detto, per un'elevata presenza del manifatturiero, superiore a quella della vicina provincia di Modena e della media dell'Emilia Romagna.

[147] Il confronto fra il Censimento e la banca dati Asia, possibile per gli addetti delle unità locali, richiede una certa cautela, a causa della notevole diversità fra le due fonti utilizzate; esso, tuttavia, può essere considerato indicativo delle linee di tendenza dell'occupazione nel periodo 2001-2005. I dati escludono gli addetti occupati in agricoltura e nella pubblica amministrazione.

All'interno del manifatturiero, come vedremo nel prossimo paragrafo, è l'industria meccanica a impiegare la maggior parte degli occupati.

Fig. 8
Dinamica delle imprese artigiane attive, 2001-2007
Numeri indice, 2001=100



Fonte: elaborazioni R&I su dati Movimprese

Tab. 2 - Imprese totali attive per attività economica nella provincia di Reggio Emilia, 2001-2007

	agricoltura		industria								servizi		non classificate		totale economia	
			manifattura		costruzioni		altre industrie		totale industria							
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
2001	9.590	19,6	8.481	17,3	9.231	18,8	39	0,1	17.751	36,2	21.498	43,9	175	0,4	49.014	100,0
2002	9.153	18,4	8.526	17,2	10.022	20,2	36	0,1	18.584	37,4	21.785	43,9	155	0,3	49.677	100,0
2003	8.859	17,5	8.567	17,0	10.852	21,5	39	0,1	19.458	38,5	22.009	43,6	156	0,3	50.482	100,0
2004	8.682	16,8	8.579	16,6	11.733	22,7	49	0,1	20.361	39,4	22.491	43,5	132	0,3	51.666	100,0
2005	8.470	16,1	8.601	16,3	12.507	23,8	46	0,1	21.154	40,2	22.870	43,5	120	0,2	52.614	100,0
2006	8.240	15,4	8.691	16,3	13.122	24,6	49	0,1	21.862	40,9	23.183	43,4	125	0,2	53.410	100,0
2007	8.056	15,0	8.696	16,2	13.348	24,9	51	0,1	22.095	41,1	23.441	43,6	113	0,2	53.705	100,0

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Movimprese

Tab. 3 - Imprese artigiane attive per attività economica nella provincia di Reggio Emilia, 2001-2007

	agricoltura		industria								servizi		non classificate		totale economia	
			manifattura		costruzioni		altre industrie		totale industria							
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
2001	258	1,4	5.702	30,0	7.971	42,0	9	0,0	13.682	72,1	5.019	26,4	25	0,1	18.984	100,0
2002	266	1,4	5.672	28,9	8.753	44,6	8	0,0	14.433	73,5	4.910	25,0	15	0,1	19.624	100,0
2003	272	1,3	5.690	27,9	9.540	46,8	9	0,0	15.239	74,7	4.867	23,9	20	0,1	20.398	100,0
2004	292	1,4	5.653	26,7	10.364	49,0	12	0,1	16.029	75,8	4.798	22,7	16	0,1	21.135	100,0
2005	295	1,3	5.802	26,4	11.077	50,5	12	0,1	16.891	76,9	4.750	21,6	17	0,1	21.953	100,0
2006	301	1,3	5.954	26,4	11.663	51,7	11	0,0	17.628	78,1	4.617	20,5	19	0,1	22.565	100,0
2007	311	1,4	5.935	26,2	11.780	52,1	12	0,1	17.727	78,4	4.554	20,1	24	0,1	22.616	100,0

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Movimprese

Tab. 4 - Imprese non artigiane attive per attività economica nella provincia di Reggio Emilia, 2001-2007

	agricoltura		industria								servizi		non classificate		totale economia	
			manifattura		costruzioni		altre industrie		totale industria							
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
2001	9.332	31,1	2.779	9,3	1.260	4,2	30	0,1	4.069	13,5	16.479	54,9	150	0,5	30.030	100,0
2002	8.887	29,6	2.854	9,5	1.269	4,2	28	0,1	4.151	13,8	16.875	56,2	140	0,5	30.053	100,0
2003	8.587	28,5	2.877	9,6	1.312	4,4	30	0,1	4.219	14,0	17.142	57,0	136	0,5	30.084	100,0
2004	8.390	27,5	2.926	9,6	1.369	4,5	37	0,1	4.332	14,2	17.693	58,0	116	0,4	30.531	100,0
2005	8.175	26,7	2.799	9,1	1.430	4,7	34	0,1	4.263	13,9	18.120	59,1	103	0,3	30.661	100,0
2006	7.939	25,7	2.737	8,9	1.459	4,7	38	0,1	4.234	13,7	18.566	60,2	106	0,3	30.845	100,0
2007	7.745	24,9	2.761	8,9	1.568	5,0	39	0,1	4.368	14,0	18.887	60,8	89	0,3	31.089	100,0

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Movimprese

Tab. 5 – Addetti delle unità locali per settore di attività e territorio, 2001 e 2005

	Reggio Emilia				Modena				Emilia Romagna				Italia			
	Cens. 2001		Asia 2005		Cens. 2001		Asia 2005		Cens. 2001		Asia 2005		Cens. 2001		Asia 2005	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Attività manifatturiere	82.406	48,3	80.400	45,1	121.012	47,8	113.152	43,8	538.817	38,7	520.193	35,4	4.895.858	33,9	4.591.143	30,0
Costruzioni	18.271	10,7	21.414	12,0	23.226	9,2	25.806	10,0	136.553	9,8	155.767	10,6	1.528.629	10,6	1.791.985	11,7
Servizi (esclusa PPAA)	70.090	41,0	76.561	42,9	108.712	43,0	119.478	46,2	718.571	51,5	794.322	54,0	8.021.176	55,5	8.934.083	58,3
- Commercio ingrosso e dettaglio; riparazione di auto, moto e beni personali	28.969	17,0	30.739	17,2	44.759	17,7	45.347	17,5	280.183	20,1	294.369	20,0	3.154.468	21,8	3.380.130	22,1
- Alberghi e ristoranti	6.396	3,7	7.641	4,3	10.614	4,2	11.946	4,6	81.995	5,9	108.061	7,3	853.122	5,9	1.078.663	7,0
- Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	8.600	5,0	8.742	4,9	13.094	5,2	15.037	5,8	99.469	7,1	102.188	7,0	1.188.495	8,2	1.215.489	7,9
- Intermediazione monetaria e finanziaria	5.672	3,3	5.633	3,2	7.533	3,0	7.976	3,1	49.803	3,6	50.576	3,4	587.688	4,1	570.273	3,7
- Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, professionali ed imprenditoriali	20.453	12,0	23.805	13,3	32.712	12,9	39.172	15,2	207.121	14,9	239.128	16,3	2.237.403	15,5	2.689.527	17,6
Totale	170.767	100,0	178.375	100,0	252.950	100,0	258.436	100,0	1.393.941	100,0	1.470.283	100,0	14.445.663	100,0	15.317.210	100,0

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat (Censimenti industria e Asia)

2.2 Specializzazioni dell'industria manifatturiera

L'industria manifatturiera di Reggio Emilia presenta un'elevata specializzazione nel settore metalmeccanico (tab. 6). Il peso di questo settore, che nel 2005 assorbe il 54% degli occupati, è superiore alla media regionale e della provincia di Modena (rispettivamente, al 50,7% e 46,6%) e colloca Reggio Emilia al terzo posto in Emilia Romagna, dopo Bologna e Modena, per numero di occupati nell'industria meccanica. Seguono, in termini di addetti, i settori della lavorazione dei minerali non metalliferi (12%), il tessile abbigliamento (8,7%), l'industria alimentare (8,6%) e la gomma-plastica (5,3%).

Le tendenze, 2001-2007, relative al numero di imprese attive nel manifatturiero, si differenziano significativamente da settore a settore (tab. 7). Se nel complesso esse aumentano del +2,5%, nei settori della gomma plastica, ceramico e nella voce residuale delle altre industrie manifatturiere le imprese attive diminuiscono, mentre aumentano notevolmente nell'alimentare, e in parte nel tessile abbigliamento e nella meccanica. Nel caso dell'alimentare e del tessile abbigliamento[148] tale crescita riguarda esclusivamente le aziende artigiane (tabb. 8 e 9), mentre nella meccanica sono le imprese non artigiane a crescere di numero.

L'analisi della dinamica dell'occupazione, 2001-2005, basata sul confronto Censimento-Asia[149], evidenzia, invece, un calo complessivo degli addetti del manifatturiero che, come si è detto, è più contenuto di quello registrato in regione, a Modena e, soprattutto, in Italia.

---

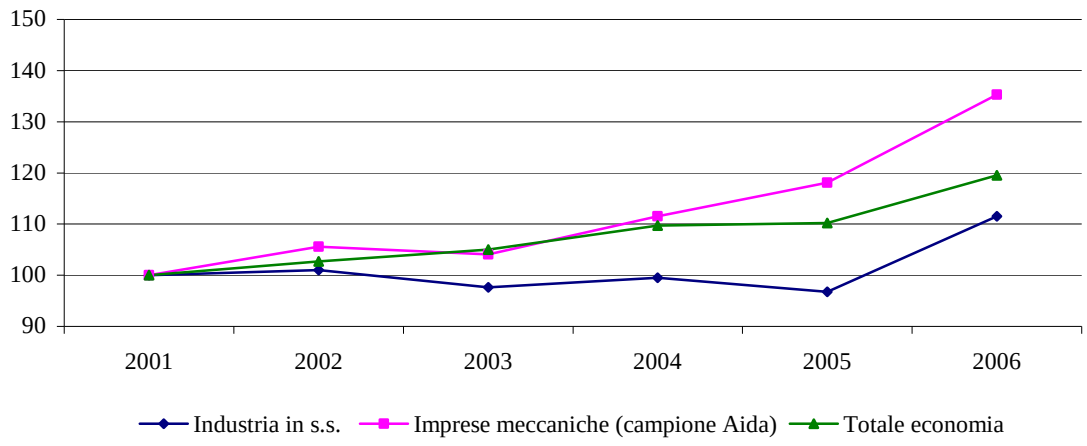
[148]Una dinamica particolare riguarda il settore tessile abbigliamento che, diversamente da quanto accade in Emilia, a Modena e a livello nazionale, a Reggio mostra un aumento delle aziende. Questo andamento nasconde fenomeni differenziati: da un lato, si osserva una diminuzione delle imprese del comparto tessile (legato alla produzione di maglieria) e un aumento delle aziende di abbigliamento. Inoltre, le imprese che aumentano in misura significativa sono le artigiane, soprattutto negli anni più recenti (dopo il 2004), a scapito delle non artigiane che invece diminuiscono. In questo settore, caratterizzato da tempo a livello nazionale e regionale da una forte selezione fra le aziende, la crescita delle imprese artigiane a Reggio Emilia è imputabile essenzialmente alla diffusione di imprese di subfornitura gestite da imprenditori extracomunitari di origine cinese. La comunità cinese è la più numerosa nella provincia e opera prevalentemente nel settore dell'abbigliamento, ma Reggio Emilia si caratterizza, in generale, per avere l'incidenza più elevata di imprenditori extracomunitari nella regione (il 5,9% nel 2006), collocandosi al sesto posto a livello nazionale (cfr. Cciaa di Reggio Emilia 2006). Il numero più elevato di imprenditori extracomunitari si registra nel settore delle costruzioni, dove rappresentano ben il 15,6% del totale, seguito dal commercio e dal tessile abbigliamento.

[149] Il confronto fra i dati del Censimento e di Asia, pur essendo indicativo delle linee di tendenza, deve essere effettuato con molta cautela, a causa della diversa natura delle fonti utilizzate.

La diminuzione più significativa degli addetti (tab. 10) riguarda il tessile abbigliamento (-18%), seguito dall'alimentare (-7,9%), lavorazione dei minerali non metalliferi (-3.4%) e gomma plastica (-2,5%). L'unico settore che registra una crescita dei livelli occupazionali è quello meccanico (+1,9%), che aumenta quindi il proprio peso all'interno dell'industria locale (dal 51,7% al 54% dell'occupazione). L'aumento degli addetti alla meccanica è da collegare in particolare alle aziende non artigiane, tendenzialmente più strutturate, che in questo settore sono le uniche a crescere di numero, mentre il numero delle imprese artigiane rimane pressoché stabile.

La dinamicità dell'industria meccanica reggiana viene confermata anche confrontando l'andamento del valore aggiunto dell'industria a livello provinciale (stime Istituto "G. Tagliacarne") con i risultati di un campione di imprese meccaniche locali[150]. Fra il 2001 e il 2006, i tassi di crescita del valore aggiunto, a prezzi correnti, delle imprese meccaniche analizzate (fig. 9) risultano costantemente più vivaci di quelli relativi all'industria in senso stretto, dimostrandosi superiori alla media dell'economia provinciale, e superando anche il settore dei servizi, nel corso degli ultimi due anni.

Fig. 9
Dinamica del valore aggiunto (a prezzi correnti) in provincia di Reggio Emilia, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istituto "G.Tagliacarne" e Aida

[150] Si tratta di un campione di quasi 500 imprese, tratto dalla banca dati Aida, i cui bilanci vengono analizzati nel capitolo 4.

Tab. 6 – Manifatturiero - Addetti delle unità locali per settore e territorio, 2005

	Reggio Emilia		Modena		Emilia Romagna		Italia	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Alimentare e delle bevande	6.914	8,6	10.842	9,6	68.573	13,2	462.075	10,1
Tessile e abbigliamento	6.989	8,7	15.325	13,5	42.320	8,1	490.009	10,7
Gomma e plastica	4.301	5,3	2.746	2,4	18.519	3,6	206.752	4,5
Lavorazione dei minerali non metalliferi	9.636	12,0	19.592	17,3	45.195	8,7	247.482	5,4
Meccanica	43.388	54,0	52.677	46,6	263.792	50,7	2.081.686	45,3
Altre industrie manifatturiere	9.173	11,4	11.969	10,6	81.793	15,7	1.103.139	24,0
Totale manifattura	80.400	100,0	113.152	100,0	520.193	100,0	4.591.143	100,0

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat (Asia)

Tab. 7 - Manifatturiero - Imprese totali attive per settore in provincia di Reggio Emilia, 2001-2007

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2001-07
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	var. %	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	Var. %
Alimentare e delle bevande	993	11,7	1.025	12,0	1.043	12,2	1.092	12,7	1.115	13,0	1.142	13,1	1.157	13,3	16,5
Tessile e abbigliamento	1.381	16,3	1.381	16,2	1.373	16,0	1.367	15,9	1.362	15,8	1.391	16,0	1.421	16,3	2,9
Gomma e plastica	304	3,6	305	3,6	313	3,7	300	3,5	305	3,5	308	3,5	298	3,4	-2,0
Lavorazione dei minerali non metalliferi	333	3,9	329	3,9	331	3,9	332	3,9	329	3,8	336	3,9	329	3,8	-1,2
Meccanica	3.978	46,9	4.018	47,1	4.031	47,1	4.021	46,9	4.043	47,0	4.088	47,0	4.067	46,8	2,2
Altre industrie manifatturiere	1.492	17,6	1.468	17,2	1.476	17,2	1.467	17,1	1.447	16,8	1.426	16,4	1.424	16,4	-4,6
Totale manifattura	8.481	100,0	8.526	100,0	8.567	100,0	8.579	100,0	8.601	100,0	8.691	100,0	8.696	100,0	2,5

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Movimprese

Tab. 8 – Manifatturiero - Imprese artigiane attive per settore in provincia di Reggio Emilia, 2001-2007

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2001-07
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	var. %	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	Var. %
Alimentare e delle bevande	654	11,5	705	12,4	733	12,9	788	13,9	811	14,0	841	14,1	868	14,6	32,7
Tessile e abbigliamento	919	16,1	877	15,5	853	15,0	805	14,2	915	15,8	1.048	17,6	1.037	17,5	12,8
Gomma e plastica	167	2,9	160	2,8	165	2,9	167	3,0	172	3,0	174	2,9	171	2,9	2,4
Lavorazione dei minerali non metalliferi	169	3,0	166	2,9	165	2,9	172	3,0	169	2,9	177	3,0	172	2,9	1,8
Meccanica	2.720	47,7	2.721	48,0	2.743	48,2	2.706	47,9	2.733	47,1	2.734	45,9	2.720	45,8	0,0
Altre industrie manifatturiere	1.073	18,8	1.043	18,4	1.031	18,1	1.015	18,0	1.002	17,3	980	16,5	967	16,3	-9,9
Totale manifattura	5.702	100,0	5.672	100,0	5.690	100,0	5.653	100,0	5.802	100,0	5.954	100,0	5.935	100,0	4,1

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Movimprese

Tab. 9 - Manifatturiero - Imprese non artigiane attive per settore in provincia di Reggio Emilia, 2001-2007

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2001-07
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	var. %	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	Var. %
Alimentare e delle bevande	339	12,2	320	11,2	310	10,8	304	10,4	304	10,9	301	11,0	289	10,5	-14,7
Tessile e abbigliamento	462	16,6	504	17,7	520	18,1	562	19,2	447	16,0	343	12,5	384	13,9	-16,9
Gomma e plastica	137	4,9	145	5,1	148	5,1	133	4,5	133	4,8	134	4,9	127	4,6	-7,3
Lavorazione dei minerali non metalliferi	164	5,9	163	5,7	166	5,8	160	5,5	160	5,7	159	5,8	157	5,7	-4,3
Meccanica	1.258	45,3	1.297	45,4	1.288	44,8	1.315	44,9	1.310	46,8	1.354	49,5	1.347	48,8	7,1
Altre industrie manifatturiere	419	15,1	425	14,9	445	15,5	452	15,4	445	15,9	446	16,3	457	16,6	9,1
Totale manifattura	2.779	100,0	2.854	100,0	2.877	100,0	2.926	100,0	2.799	100,0	2.737	100,0	2.761	100,0	-0,6

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Movimprese

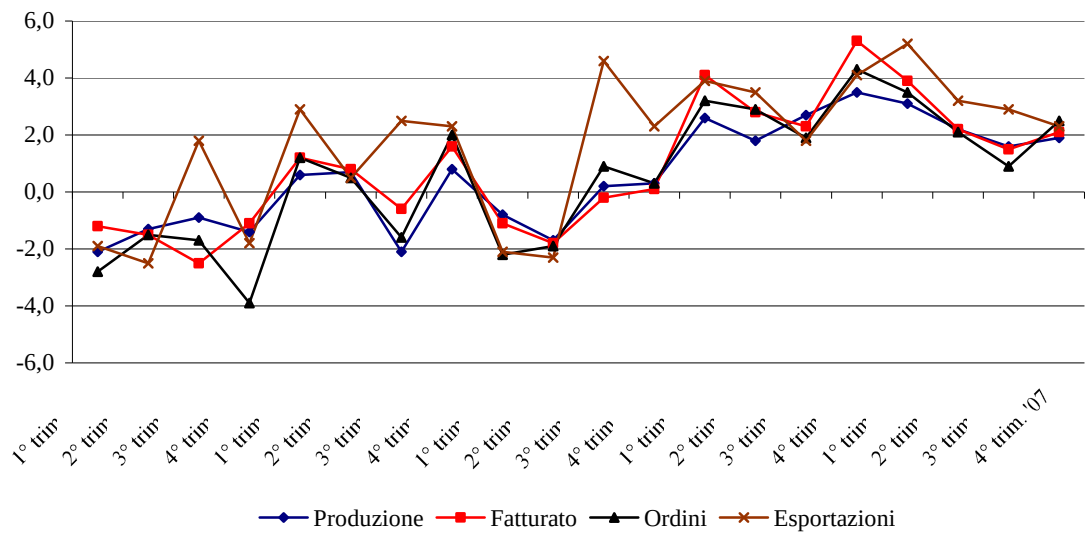
Tab. 10 - Manifatturiero - Addetti delle unità locali per settore in provincia di Reggio Emilia, 2001 e 2005

	Censimento 2001		Asia 2005		Variazione
	v.a.	%	v.a.	%	%
Alimentare e delle bevande	7.507	9,1	6.914	8,6	-7,9
Tessile e abbigliamento	8.530	10,4	6.989	8,7	-18,1
Gomma e plastica	4.409	5,4	4.301	5,3	-2,5
Lavorazione dei minerali non metalliferi	9.976	12,1	9.636	12,0	-3,4
Meccanica	42.596	51,7	43.388	54,0	1,9
Altre industrie manifatturiere	9.388	11,4	9.173	11,4	-2,3
Totale manifattura	82.406	100,0	80.400	100,0	-2,4

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat (Censimenti industria e Asia)

L'analisi dell'andamento dell'industria manifatturiera reggiana, nel periodo 2003-2007, secondo i dati elaborati dalla Cciaa di Reggio Emilia, (fig. 10) mostra l'inizio di una fase di ripresa a partire dalla metà del 2005. Da questo anno la produzione e il fatturato, trainati soprattutto dalle esportazioni, aumentano a tassi significativi. Nel 2006 la crescita si consolida, e sul finire dell'anno la dinamica del fatturato e dell'export registrano un'accelerazione a cui segue, nella seconda metà 2007, un rallentamento della crescita. Come si vedrà nel paragrafo successivo, buona parte del successo sui mercati esteri dell'industria manifatturiera reggiana è stato determinato dal settore meccanico, i cui prodotti rappresentano oltre il 60% dell'export di manufatti della provincia.

Fig. 10
Andamento dell'industria manifatturiera in provincia di Reggio Emilia, 2003-2007
variazioni % sul trimestre dell'anno precedente

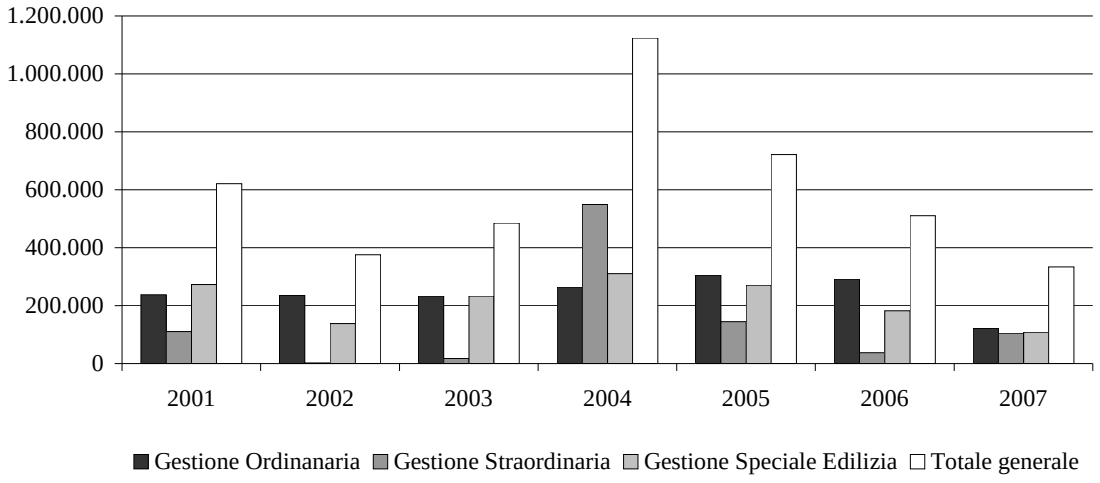


Fonte: CCIAA Reggio Emilia

I dati relativi al ricorso alla Cassa integrazione guadagni dell'industria e dell'edilizia (fig. 11) confermano la ripresa di un ciclo espansivo a partire dal 2005. Il 2004 è l'anno più critico per l'ammontare complessivo di ore autorizzate. Il dato è fortemente influenzato dalla gestione straordinaria, che in quell'anno raggiunge un picco elevato. La gestione ordinaria vede invece una leggera flessione delle ore autorizzate fino al

2003, una crescita nel 2004-05, per calare in modo significativo tra il 2006 e 2007. La gestione speciale edilizia, infine, dopo un picco di ore autorizzate nel 2004, registra una successiva diminuzione.

Fig. 11
Ore autorizzate di CIG in provincia di Reggio Emilia, 2001-2007
Imprese industriali e edili



Fonte: Inps

2.3 Il commercio estero

Nel periodo 2001-2007, le esportazioni del settore manifatturiero della provincia di Reggio Emilia crescono (+54,5% a prezzi correnti) più della media regionale (+47,6%) e nazionale (+30%), e della provincia di Modena (+33,1%), attestandosi nel 2007 oltre gli 8 miliardi di euro (fig. 12). Negli stessi anni, anche le importazioni aumentano (+65,3%) più della media nazionale (+33%) e della provincia di Modena (+48,6%), ma in linea con quelle dell'Emilia Romagna (+65%), raggiungendo nel 2007 oltre i 3 miliardi di euro (fig. 13). Il saldo positivo della bilancia commerciale della provincia di Reggio Emilia cresce in valore, più che nelle altre aree, e incrementa la propria incidenza sia sul totale nazionale che regionale (tab. 11).

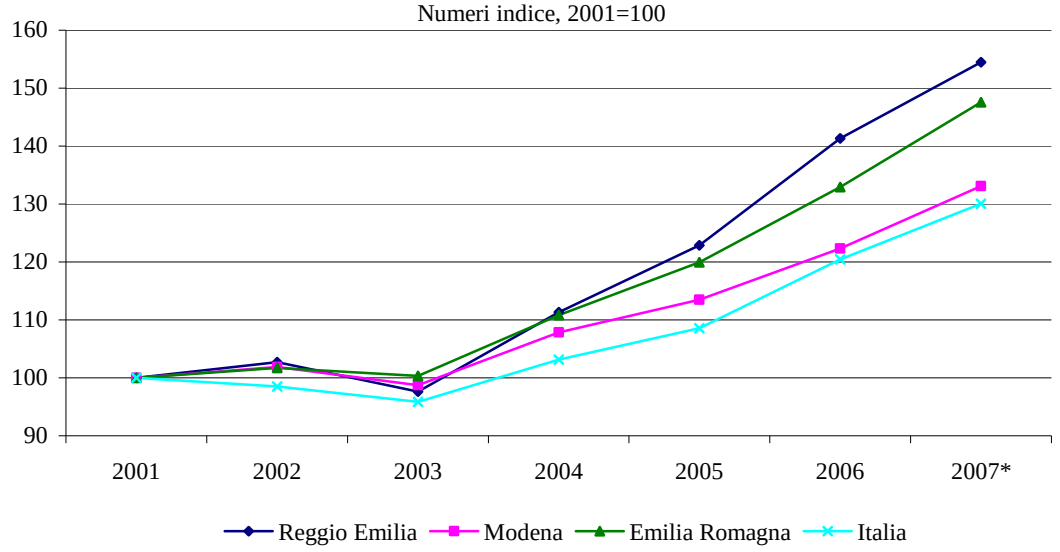
Analizzando la *composizione settoriale* dell'import-export della provincia di Reggio Emilia (tab. 12), si rileva la netta prevalenza dei prodotti dell'industria meccanica. Nel 2007, essi rappresentano il 60,5% dell'export di manufatti reggiani, una quota più elevata rispetto all'Italia (54,8%) e alla provincia di Modena (56,3%) - in cui come a Reggio il meccanico è il primo settore esportatore - e che si colloca leggermente al di sotto di quella regionale (62%). Rispetto al 2001, le esportazioni del settore meccanico di Reggio sono cresciute ad un ritmo più elevato della media manifatturiera, e la loro incidenza sull'export reggiano è aumentata di circa un punto, passando dal 59,4% al 60,5%.

Il secondo settore per valore dell'export è rappresentato dal tessile abbigliamento, che con una quota sul totale pari al 15% segue a grande distanza l'industria meccanica. Nel periodo considerato, il tessile abbigliamento ha registrato la crescita delle esportazioni più elevata (+66%), grazie anche alla performance di alcuni gruppi di grandi dimensioni, proprietari di noti marchi industriali e griffe[151], aumentando così la sua incidenza sulle esportazioni provinciali, e ottenendo un risultato decisamente più brillante rispetto all'Emilia Romagna e ancor più rispetto a Modena (+33% e +9%, rispettivamente). Un altro settore che contribuisce in misura significativa alle esportazioni reggiane di prodotti manufatti è il ceramico[152], che ha un peso intorno al 10%, e la cui performance sui mercati esteri è stata positiva, anche se inferiore alla media del manifatturiero, mentre a Modena, area in cui si concentra gran parte della

[151] Si pensi, ad esempio, alle aziende del gruppo Max Mara o a Mariella Burani Fashion Group.
[152] Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi.

industria ceramica nazionale, fra il 2001 e il 2007 il valore delle vendite estere di prodotti ceramici mostra una lieve flessione. Buona, infine, anche la performance del settore alimentare, che contribuisce al 6% dell'export provinciale e aumenta allo stesso ritmo del tessile abbigliamento (+66%), facendo segnare un risultato migliore rispetto a Modena, all'Emilia e all'Italia.

Fig. 12
Dinamica dell'export del settore manifatturiero per territorio (prezzi correnti), 2001-2007
Numeri indice, 2001=100



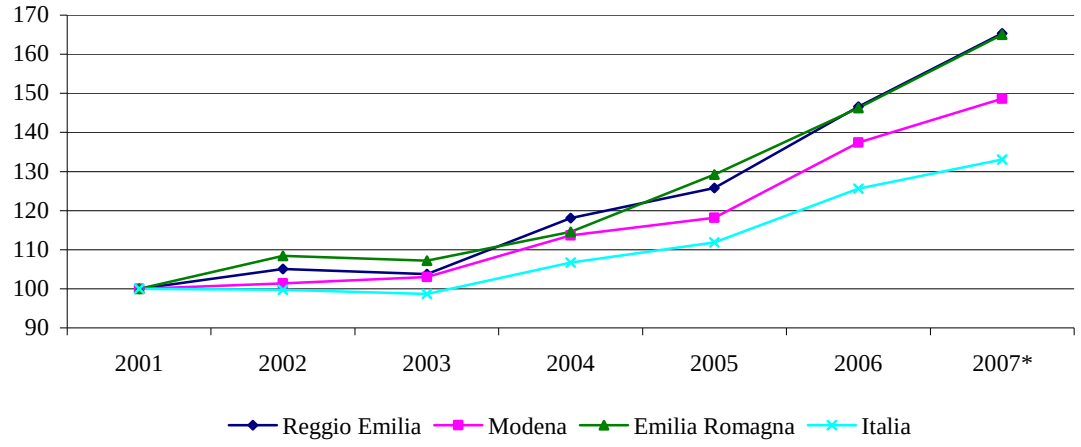
* valori provvisori
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Anche per quanto riguarda le importazioni (tab. 13), il settore più dinamico della provincia di Reggio è il tessile abbigliamento. Nel periodo considerato, le importazioni sono infatti aumentate del 135%, un tasso sensibilmente superiore a quello delle importazioni di Modena e dell'Emilia Romagna, anch'esse cresciute molto più della media nazionale[153]. L'incidenza del tessile abbigliamento sulle importazioni complessive reggiane si innalza quindi in misura significativa, portandosi dal 10% al 15%, ma il saldo commerciale si mantiene ancora positivo, pur crescendo meno rispetto ad altri comparti manifatturieri.

[153] Per il tessile abbigliamento, più che per altri settori, i dati di import-export sono influenzati dai flussi di decentramento di produzioni in paesi esteri.

Sono comunque sempre i prodotti dell'industria meccanica a rappresentare la maggior parte del valore delle importazioni reggiane, con una quota sul totale intorno al 53%. Rispetto al 2001, si registra una crescita del 67% (dieci punti in più rispetto a Modena, e quasi il doppio rispetto all'Italia), ma la dinamica vivace dell'export consente ugualmente un aumento dell'avanzo commerciale di questo settore, ad un ritmo superiore alla media, che lo porta a rappresentare il 65,7% dell'attivo manifatturiero totale.

Fig. 13
Dinamica delle importazioni del settore manifatturiero per territorio (prezzi correnti), 2001-2007
Numeri indice, 2001=100



* valori provvisori
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Analizzando le *aree di destinazione* delle esportazioni (tab. 15), è possibile notare come la provincia di Reggio Emilia si caratterizzi per un maggiore orientamento verso i mercati europei, rispetto a Modena e alla media regionale e nazionale. Nel 2007, l'Europa assorbe il 74,3% delle esportazioni di manufatti reggiani (sei punti in più rispetto al 2001), che per il 55% continuano ad essere destinate ai paesi dell'UE a 15[154]. Le esportazioni verso queste aree crescono negli ultimi anni a ritmi più sostenuti

[154] A Modena, in Emilia e Italia, l'export verso l'UE15 cresce a tassi sensibilmente inferiori. Rispetto al 2001, la quota relativa a questi mercati si abbassa, attestandosi intorno o al di sotto della metà delle vendite estere.

rispetto a quanto avviene a Modena, Emilia Romagna e Italia. Reggio fa segnare una crescita più sostenuta anche sui mercati europei di nuova adesione e, soprattutto, nel resto d'Europa, che comprende paesi quali Romania, Russia e Turchia.

Tendenzialmente più vivace è inoltre la performance di Reggio Emilia anche sui mercati cinese e indiano, che hanno un peso ancora contenuto (1,7% e 0,7% dell'export provinciale), mentre si osserva una dinamica peggiore, rispetto a Modena e all'Emilia Romagna, nell'area del Nord America, la cui incidenza scende più sensibilmente a Reggio rispetto agli altri territori considerati. Fra i paesi di destinazione dell'export (tab. 17), dopo Francia e Germania, che mantengono le prime due posizioni col 12-13% dell'export provinciale, gli Stati Uniti perdono infatti terreno, scendendo dal terzo al quinto posto della graduatoria; guadagnano invece posizioni Spagna e Regno Unito, ed entrano a far parte dei primi dieci mercati Russia e Polonia.

Le principali differenze nei mercati di destinazione delle esportazioni di Reggio Emilia, rispetto a Modena, Emilia Romagna e Italia, riguardano il maggior peso dell'area europea e la minore importanza del mercato americano.

Per quanto riguarda le importazioni (tab. 16), Reggio Emilia dipende sempre molto dall'Europa, per oltre il 70%, una quota in calo rispetto al 2001, ma inferiore a Modena, Emilia Romagna e Italia. All'interno di questa area, la parte più importante riguarda i prodotti provenienti dai paesi dell'UE a 15 (54% del totale), anche se le importazioni cresciute maggiormente sono quelle provenienti dai paesi di nuova adesione e dal resto dell'Europa. Fra il 2001 e il 2007, la crescita più consistente dell'import riguarda però l'India e, soprattutto, la Cina, analogamente a quanto accade per Modena, l'Emilia e l'Italia. Questo fenomeno è legato sia al decentramento di produzioni in questi paesi (alcune imprese locali hanno anche realizzato investimenti diretti), sia all'aumento degli acquisti di componenti standard, o di prodotti finiti a basso costo, realizzati in queste aree. Rispetto agli altri territori considerati, la provincia di Reggio fa registrare l'aumento più accentuato delle importazioni dalla Cina. Nel 2007, il peso dei prodotti cinesi sull'import di Reggio sale al 14,3%, una quota doppia rispetto alla media nazionale e decisamente superiore anche a quella di Modena e dell'Emilia (9%). A fine periodo, la Cina è così il primo paese per valore delle importazioni, scavalcando Germania, Francia e Belgio (tab. 18).

Relativamente alle importazioni, Reggio Emilia si contraddistingue quindi per un legame più forte con l'area asiatica, rispetto a Modena, Emilia Romagna e Italia, pur rimanendo l'area europea la sua principale area di approvvigionamento.

Tab. 11 – Esportazioni, importazioni, saldo commerciale del settore manifatturiero per territorio (prezzi correnti), 2001-2007*

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007*	
milioni di euro	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Esportazioni														
Reggio Emilia	5.218	2,0	5.360	2,0	5.094	2,0	5.809	2,1	6.412	2,2	7.374	2,3	8.061	2,3
Modena	7.756	2,9	7.903	3,0	7.657	3,0	8.363	3,1	8.803	3,1	9.487	3,0	10.322	3,0
Emilia Romagna	30.551	11,5	31.071	11,9	30.657	12,0	33.852	12,4	36.641	12,7	40.606	12,7	45.091	13,1
Italia	265.490	100,0	261.520	100,0	254.541	100,0	273.846	100,0	288.253	100,0	319.771	100,0	345.219	100,0
Importazioni														
Reggio Emilia	2.048	0,9	2.151	1,0	2.125	1,0	2.418	1,0	2.576	1,0	3.002	1,1	3.386	1,2
Modena	3.075	1,4	3.117	1,4	3.169	1,5	3.496	1,5	3.634	1,5	4.225	1,5	4.570	1,6
Emilia Romagna	16.371	7,4	17.752	8,1	17.551	8,0	18.754	8,0	21.159	8,6	23.948	8,6	27.015	9,2
Italia	220.983	100,0	220.441	100,0	218.090	100,0	235.869	100,0	247.228	100,0	277.546	100,0	293.978	100,0
Saldo commerciale														
Reggio Emilia	3.171	7,1	3.209	7,8	2.969	8,1	3.391	8,9	3.837	9,4	4.372	10,4	4.676	9,1
Modena	4.681	10,5	4.786	11,7	4.488	12,3	4.867	12,8	5.169	12,6	5.262	12,5	5.752	11,2
Emilia Romagna	14.180	31,9	13.319	32,4	13.106	36,0	15.099	39,8	15.482	37,7	16.658	39,5	18.076	35,3
Italia	44.507	100,0	41.079	100,0	36.451	100,0	37.976	100,0	41.024	100,0	42.225	100,0	51.241	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 12 – Esportazioni per settore manifatturiero e territorio (prezzi correnti), 2001 e 2007

	Reggio Emilia				Modena				Emilia Romagna				Italia			
	2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*	
milioni di euro	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	277	5,3	461	5,7	429	5,5	683	6,6	2.157	7,1	2.935	6,5	14.009	5,3	18.861	5,5
Industrie tessile e dell'abbigliamento	728	13,9	1.209	15,0	840	10,8	918	8,9	2.748	9,0	3.679	8,2	28.737	10,8	27.791	8,1
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	198	3,8	274	3,4	194	2,5	309	3,0	1.889	6,2	2.877	6,4	25.754	9,7	34.026	9,9
Articoli in gomma e materie plastiche	96	1,8	116	1,4	137	1,8	156	1,5	830	2,7	1.108	2,5	9.673	3,6	12.901	3,7
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	625	12,0	841	10,4	2.166	27,9	2.154	20,9	3.597	11,8	3.967	8,8	9.406	3,5	9.773	2,8
Industria meccanica	3.101	59,4	4.878	60,5	3.730	48,1	5.813	56,3	17.374	56,9	27.959	62,0	133.188	50,2	189.351	54,8
Altre industrie manifatturiere	193	3,7	283	3,5	261	3,4	289	2,8	1.957	6,4	2.567	5,7	44.723	16,8	52.516	15,2
Totale	5.218	100,0	8.061	100,0	7.756	100,0	10.322	100,0	30.551	100,0	45.091	100,0	265.490	100,0	345.219	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 13 – Importazioni per settore manifatturiero e territorio (prezzi correnti), 2001 e 2007

	Reggio Emilia				Modena				Emilia Romagna				Italia			
	2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*	
milioni di euro	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	311	15,2	391	11,5	798	26,0	977	21,4	2.653	16,2	3.386	12,5	18.373	8,3	22.939	7,8
Industrie tessile e dell'abbigliamento	216	10,5	508	15,0	240	7,8	464	10,2	883	5,4	1.754	6,5	13.737	6,2	17.569	6,0
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	199	9,7	326	9,6	258	8,4	452	9,9	2.039	12,5	3.146	11,6	33.991	15,4	47.162	16,0
Articoli in gomma e materie plastiche	42	2,0	64	1,9	103	3,3	141	3,1	480	2,9	722	2,7	5.396	2,4	7.450	2,5
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	29	1,4	63	1,9	72	2,4	137	3,0	279	1,7	448	1,7	2.955	1,3	3.635	1,2
Industria meccanica	1.083	52,9	1.808	53,4	1.329	43,2	2.074	45,4	8.309	50,8	15.256	56,5	121.199	54,8	162.877	55,4
Altre industrie manifatturiere	168	8,2	225	6,7	274	8,9	325	7,1	1.727	10,6	2.304	8,5	25.333	11,5	32.346	11,0
Totale	2.048	100,0	3.386	100,0	3.075	100,0	4.570	100,0	16.371	100,0	27.015	100,0	220.983	100,0	293.978	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 14 – Saldo commerciale per settore manifatturiero e territorio (prezzi correnti), 2001 e 2007

	Reggio Emilia				Modena				Emilia Romagna				Italia			
	2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*	
milioni di euro	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	-34	-1,1	70	1,5	-369	-7,9	-293	-5,1	-497	-3,5	-452	-2,5	-4.364	-9,8	-4.078	-8,0
Industrie tessile e dell'abbigliamento	512	16,2	700	15,0	600	12,8	454	7,9	1.864	13,1	1.925	10,6	15.000	33,7	10.222	19,9
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	-1	0,0	-52	-1,1	-65	-1,4	-143	-2,5	-149	-1,1	-268	-1,5	-8.237	-18,5	-13.136	-25,6
Articoli in gomma e materie plastiche	54	1,7	51	1,1	34	0,7	16	0,3	350	2,5	386	2,1	4.276	9,6	5.452	10,6
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	596	18,8	778	16,6	2.094	44,7	2.016	35,0	3.317	23,4	3.519	19,5	6.452	14,5	6.138	12,0
Industria meccanica	2.018	63,6	3.070	65,7	2.401	51,3	3.739	65,0	9.065	63,9	12.703	70,3	11.989	26,9	26.474	51,7
Altre industrie manifatturiere	25	0,8	57	1,2	-13	-0,3	-37	-0,6	229	1,6	263	1,5	19.391	43,6	20.169	39,4
Totale	3.171	100,0	4.676	100,0	4.681	100,0	5.752	100,0	14.180	100,0	18.076	100,0	44.507	100,0	51.241	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 15 – Esportazioni per area di destinazione e territorio (prezzi correnti), 2001 e 2007

	Reggio Emilia				Modena				Emilia Romagna				Italia			
	2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*	
milioni di euro	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Unione europea 25	3.186	61,0	4.981	61,8	4.409	56,8	5.452	52,8	18.016	59,0	25.255	56,0	157.028	59,1	198.397	57,5
-Unione europea 15	2.878	55,1	4.440	55,1	4.022	51,9	4.939	47,9	16.491	54,0	22.326	49,5	142.859	53,8	174.962	50,7
-Paesi di nuova adesione	308	5,9	541	6,7	387	5,0	513	5,0	1.525	5,0	2.929	6,5	14.169	5,3	23.435	6,8
Resto Europa	371	7,1	1.007	12,5	570	7,3	1.333	12,9	2.529	8,3	6.022	13,4	26.548	10,0	46.610	13,5
Totale Europa	3.557	68,2	5.988	74,3	4.979	64,2	6.785	65,7	20.546	67,3	31.276	69,4	183.576	69,1	245.007	71,0
America settentrionale	563	10,8	586	7,3	1.158	14,9	1.450	14,0	3.672	12,0	4.395	9,7	28.627	10,8	26.945	7,8
America centro meridionale	188	3,6	233	2,9	272	3,5	351	3,4	1.111	3,6	1.483	3,3	10.057	3,8	11.994	3,5
Totale America	751	14,4	819	10,2	1.429	18,4	1.800	17,4	4.783	15,7	5.878	13,0	38.684	14,6	38.939	11,3
Cina	43	0,8	139	1,7	49	0,6	130	1,3	377	1,2	739	1,6	3.247	1,2	6.258	1,8
India	18	0,3	54	0,7	30	0,4	58	0,6	123	0,4	409	0,9	1.023	0,4	2.977	0,9
Resto Asia	537	10,3	646	8,0	922	11,9	1.049	10,2	3.173	10,4	4.324	9,6	26.289	9,9	34.010	9,9
Totale Asia	597	11,4	839	10,4	1.001	12,9	1.237	12,0	3.672	12,0	5.472	12,1	30.559	11,5	43.245	12,5
Africa	216	4,1	285	3,5	223	2,9	340	3,3	1.127	3,7	1.845	4,1	10.057	3,8	14.440	4,2
Altri paesi	97	1,9	130	1,6	125	1,6	160	1,5	423	1,4	621	1,4	2.614	1,0	3.589	1,0
Mondo	5.218	100,0	8.061	100,0	7.756	100,0	10.322	100,0	30.551	100,0	45.091	100,0	265.490	100,0	345.219	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 16 – Importazioni per area di provenienza e territorio (prezzi correnti), 2001 e 2007

	Reggio Emilia				Modena				Emilia Romagna				Italia			
	2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*		2001		2007*	
milioni di euro	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Unione europea 25	1.427	69,7	2.077	61,4	2.481	80,7	3.153	69,0	11.772	71,9	18.058	66,8	148.571	67,2	188.802	64,2
-Unione europea 15	1.263	61,7	1.828	54,0	2.378	77,4	2.910	63,7	11.187	68,3	15.882	58,8	140.443	63,6	170.425	58,0
-Paesi di nuova adesione	164	8,0	250	7,4	102	3,3	243	5,3	585	3,6	2.177	8,1	8.129	3,7	18.378	6,3
Resto Europa	183	8,9	343	10,1	214	7,0	433	9,5	1.317	8,0	2.014	7,5	21.053	9,5	29.575	10,1
Totale Europa	1.610	78,6	2.420	71,5	2.695	87,7	3.586	78,5	13.089	80,0	20.072	74,3	169.624	76,8	218.377	74,3
America settentrionale	60	2,9	49	1,4	73	2,4	99	2,2	539	3,3	641	2,4	13.089	5,9	11.323	3,9
America centro meridionale	38	1,8	69	2,0	36	1,2	157	3,4	432	2,6	715	2,6	4.457	2,0	8.031	2,7
Totale America	98	4,8	117	3,5	109	3,5	256	5,6	971	5,9	1.356	5,0	17.546	7,9	19.354	6,6
Cina	124	6,1	485	14,3	114	3,7	404	8,8	625	3,8	2.436	9,0	7.178	3,2	21.468	7,3
India	12	0,6	61	1,8	15	0,5	40	0,9	97	0,6	297	1,1	1.479	0,7	3.185	1,1
Resto Asia	140	6,8	181	5,4	101	3,3	206	4,5	1.088	6,6	2.065	7,6	17.050	7,7	20.290	6,9
Totale Asia	275	13,5	727	21,5	230	7,5	650	14,2	1.809	11,1	4.798	17,8	25.707	11,6	44.943	15,3
Africa	52	2,5	102	3,0	31	1,0	68	1,5	399	2,4	642	2,4	7.016	3,2	10.304	3,5
Altri paesi	13	0,6	18	0,5	9	0,3	10	0,2	103	0,6	146	0,5	1.091	0,5	1.000	0,3
Mondo	2.048	100,0	3.386	100,0	3.075	100,0	4.570	100,0	16.371	100,0	27.015	100,0	220.983	100,0	293.978	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 17 – Primi 10 paesi per area di destinazione delle esportazioni di prodotti manifatturieri in provincia di Reggio Emilia (prezzi correnti), 2001 e 2007

	2001			2007*	
	v.a.	%		v.a.	%
Francia	726	13,9	Francia	1.055	13,1
Germania	709	13,6	Germania	937	11,6
Stati Uniti	478	9,2	Spagna	627	7,8
Spagna	345	6,6	Regno Unito	531	6,6
Regno Unito	314	6,0	Stati Uniti	502	6,2
Paesi Bassi	143	2,7	Russia	339	4,2
Giappone	137	2,6	Paesi Bassi	250	3,1
Austria	128	2,4	Polonia	219	2,7
Belgio	124	2,4	Austria	207	2,6
Svizzera	108	2,1	Belgio	188	2,3
Altri paesi	2.007	38,5	Altri paesi	3.205	39,8
Totale	5.218	100,0	Totale	8.061	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 18 – Primi 10 paesi per area di provenienza delle importazioni di prodotti manifatturieri in provincia di Reggio Emilia (prezzi correnti), 2001 e 2007

	2001			2007*	
	v.a.	%		v.a.	%
Germania	323	15,8	Cina	485	14,3
Francia	297	14,5	Francia	456	13,5
Belgio	132	6,4	Germania	449	13,3
Cina	124	6,1	Regno Unito	150	4,4
Spagna	120	5,9	Belgio	149	4,4
Regno Unito	104	5,1	Spagna	145	4,3
Paesi Bassi	98	4,8	Romania	133	3,9
Austria	61	3,0	Paesi Bassi	128	3,8
Stati Uniti	57	2,8	Austria	93	2,7
Ungheria	50	2,4	Danimarca	79	2,3
Altri paesi	683	33,3	Altri paesi	1.118	33,0
Totale	2.048	100,0	Totale	3.386	100,0

* valori provvisori

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Istat

CAPITOLO TERZO

Le esportazioni dell'industria meccanica reggiana: strategie di diversificazione e miglioramento del prodotto

L'analisi contenuta in questo capitolo ha come obiettivo l'individuazione dei cambiamenti avvenuti negli anni 2000-2006 nelle esportazioni del principale settore manifatturiero dell'economia reggiana, l'industria meccanica. Particolare attenzione è stata dedicata alla modificazione della composizione delle merci esportate e alla variazione dei livelli dei prezzi dei prodotti esportati, misurati dai valori medi unitari.

Lo scopo di questo approfondimento consiste nel riconoscere le strategie di riposizionamento delle imprese sui mercati internazionali in un periodo di profonde modificazioni sia a livello europeo che globale. L'ipotesi da cui partiamo è che l'industria meccanica reggiana abbia perseguito non solo una strategia di miglioramento qualitativo del prodotto, ma, contemporaneamente, abbia modificato la composizione della propria gamma di prodotti, in relazione all'evoluzione del processo di divisione internazionale del lavoro e alla frammentazione della produzione a livello internazionale.

I limiti dell'analisi sono legati alle classificazioni disponibili per analizzare la composizione dell'export a livello provinciale (classificazioni Ateco e RPI) e alla possibilità di avere dati sufficientemente disaggregati[155]. Di questi limiti si dirà meglio nel corso dell'analisi.

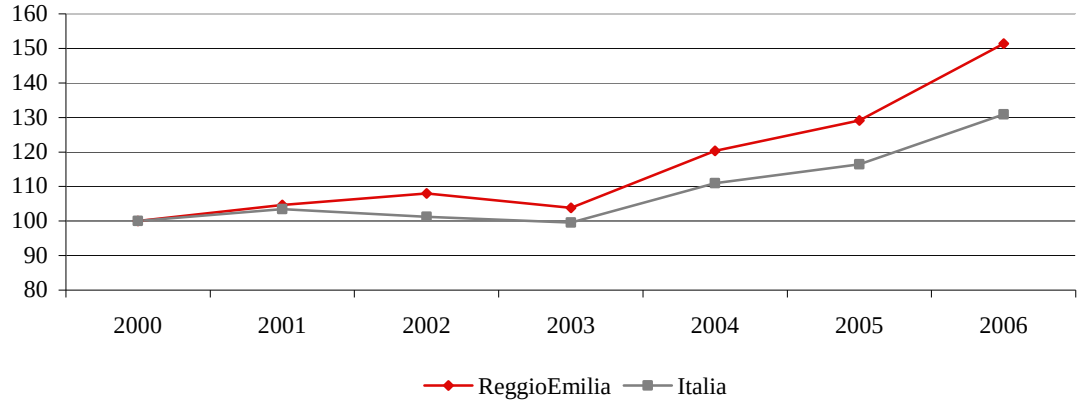
3.1 Il livello delle esportazioni

Nel periodo considerato, le esportazioni dell'industria meccanica reggiana aumentano più della media nazionale. In particolare, a partire dal 2004, Reggio Emilia sembra avere una marcia in più sul fronte della competitività sui mercati internazionali rispetto all'industria meccanica nazionale (figg. 14 e 15). Le esportazioni in valore crescono, negli anni 2000-2006, del +51,4%, contro una media italiana del +30,9%, e in quantità l'incremento è pari al +43%, rispetto al +33,6% nazionale. Da cosa deriva

[155] L'Istat mette a disposizione a pagamento i dati provinciali del commercio estero secondo la classificazione Ateco a quattro e cinque cifre, così come i dati sulle quantità per ogni livello di disaggregazione dei codici Ateco.

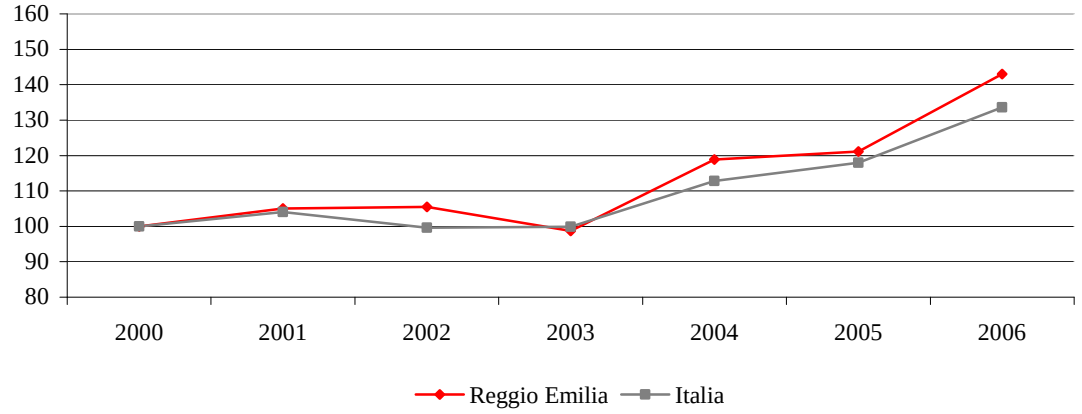
questo risultato? Per cercare di fornire una risposta a questa domanda, è necessario analizzare preliminarmente la composizione delle esportazioni per tipologia di prodotto, in relazione alla prossimità rispetto al mercato dei prodotti finali. Questa classificazione ci potrà fornire indicazioni utili anche alla spiegazione della dinamica dei prezzi dei beni esportati.

Fig. 14
Esportazioni in valore dell'industria meccanica, 2000-2006
Italia e Reggio Emilia
Numeri indice, 2000=100
(prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Fig. 15
Esportazioni in quantità dell'industria meccanica, 2000-2006
Italia e Reggio Emilia
Numeri indice, 2000=100



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

3.2 La composizione delle esportazioni

L'analisi della composizione delle esportazioni meccaniche per tipo di prodotto si basa sulla classificazione Ateco che, pur essendo analitica, non consente, se non in rari casi, di accertare se i beni sono prodotti finiti destinati all'utilizzatore finale o parti e componenti destinate al mercato dei prodotti intermedi. La classificazione RPI (Raggruppamento principali industrie)[156], collegata alla Ateco, risponde in parte a questa esigenza, in quanto prevede raggruppamenti dei prodotti in cinque categorie: prodotti intermedi, beni strumentali, beni di consumo durevoli, beni di consumo non durevoli ed energia. Essa tuttavia si limita a riclassificare i codici Ateco secondo le categorie di prodotto sopra descritte, per cui i limiti di rilevazione della Ateco si trasferiscono sulla RPI.

L'esperienza di analisi diretta delle imprese meccaniche consente di verificare come aziende che realizzano componenti finiti o parti di macchine siano spesso classificate con lo stesso codice Ateco di quelle che realizzano la macchina completa destinata all'utilizzatore finale.

Nel caso dell'industria meccanica la classificazione Ateco e la RPI ad essa collegata tendono quindi a sottostimare il peso dei prodotti intermedi a favore soprattutto dei beni strumentali. Per questo motivo è stata apportata una piccola correzione alla classificazione RPI, chiamata d'ora in poi RPI corretta, spostando dai beni strumentali ai prodotti intermedi alcuni codici Ateco[157]. Nonostante la correzione, si ritiene che l'aggregato dei prodotti intermedi risulti comunque sottostimato.

Nel 2006 le esportazioni dell'industria meccanica reggiana, secondo la classificazione RPI corretta, sono costituite per il 35,2% da prodotti intermedi, per il 57,7% da beni strumentali e per il 7,1% da beni di consumo durevoli. Lo spostamento dei tre codici Ateco - da beni strumentali a prodotti intermedi - ha determinato un significativo innalzamento della quota di prodotti intermedi (dal 19,6% della

[156] Regolamento (CE) della Commissione del 26 marzo 2001 recante attuazione, per quanto riguarda la definizione di raggruppamenti principali di industrie (RPI), del regolamento (CE) n. 1165/98 del Consiglio relativo alle statistiche congiunturali.

[157] Nella classificazione RPI corretta sono stati considerati prodotti intermedi, anziché beni strumentali, come prevede la classificazione RPI, i seguenti beni: parti e accessori per autoveicoli e loro motori (codice Ateco 34.3) che esplicitamente si riferiscono a prodotti intermedi; rubinetti e valvole (codice Ateco 29.13) e cuscinetti, ingranaggi e organi di trasmissione (codice Ateco 29.13) che nel caso della meccanica reggiana raccolgono le imprese della componentistica oleodinamica.

classificazione RPI al 35,2% della RPI corretta), dovuto al peso delle esportazioni di componentistica oleodinamica.

Reggio Emilia presenta una quota di prodotti intermedi e di beni di consumo durevoli, sul valore delle esportazioni, leggermente inferiore alla media nazionale (fig. 16). In Italia le quote si attestano rispettivamente sul 39,5% e 8,3% nel 2006. Nelle esportazioni reggiane risulta invece assai maggiore l'incidenza dei beni strumentali rispetto al dato italiano. A livello nazionale lo spostamento dei tre codici dai beni strumentali a prodotti intermedi ha determinato un incremento della quota di questi ultimi dal 27,6% al 39,5%.

Nel periodo 2000-2006 l'incidenza dei prodotti intermedi sulle esportazioni di prodotti meccanici è aumentata in misura significativa sia a livello nazionale che locale[158]. Le esportazioni di prodotti intermedi aumentano più rapidamente delle altre categorie di prodotto, e questa tendenza si rileva sia che si utilizzi la classificazione RPI sia la RPI corretta (figg. 18 e 19). Contestualmente, diminuisce il peso dei beni strumentali e dei beni di consumo durevoli.

Le esportazioni di prodotti intermedi aumentano più delle altre categorie di prodotto, non solo in valore ma anche *in quantità*, a partire soprattutto dal 2004, quando si registra la ripresa delle esportazioni della manifattura italiana in generale e dell'industria meccanica (esclusi i mezzi di trasporto) in particolare (figg. 20 e 21).

La tendenza all'aumento dell'incidenza dei prodotti intermedi nelle esportazioni della meccanica è presente anche in altre province dell'Emilia Romagna[159], quali Parma, Piacenza e Ravenna, che assieme a Reggio Emilia e Forlì-Cesena rappresentano le aree in cui la componente di prodotti intermedi è più elevata della media regionale. All'opposto, le province che hanno la minore incidenza di prodotti intermedi, e la più elevata presenza di beni strumentali tra le proprie esportazioni, sono Modena, Ferrara, Rimini e Bologna (fig. 17).

I dati dimostrano che nell'industria meccanica regionale la composizione delle esportazioni, e la sua dinamica, si differenziano in relazione al territorio di

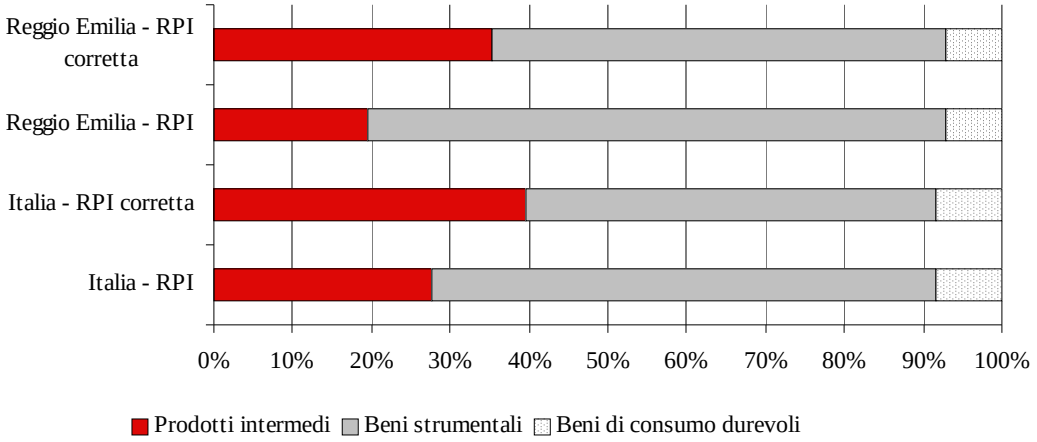
[158] Come sottolineano Havik e Mc Morrow, (2006), la crescita del commercio mondiale degli ultimi quindici anni è stata caratterizzata da un'evoluzione del processo di divisione del lavoro che ha portato ad una maggiore frammentazione della produzione a livello internazionale, con conseguente incremento degli scambi di prodotti intermedi.

[159] Dati i vincoli di bilancio della ricerca, i dati riferiti all'Emilia Romagna e alle sue province si riferiscono alla classificazione RPI non corretta (cfr. nota 153).

localizzazione delle imprese. Soltanto alcune province, fra le quali Reggio Emilia, seguono le tendenze nazionali, registrando una maggiore presenza di prodotti intermedi all'interno delle esportazioni.

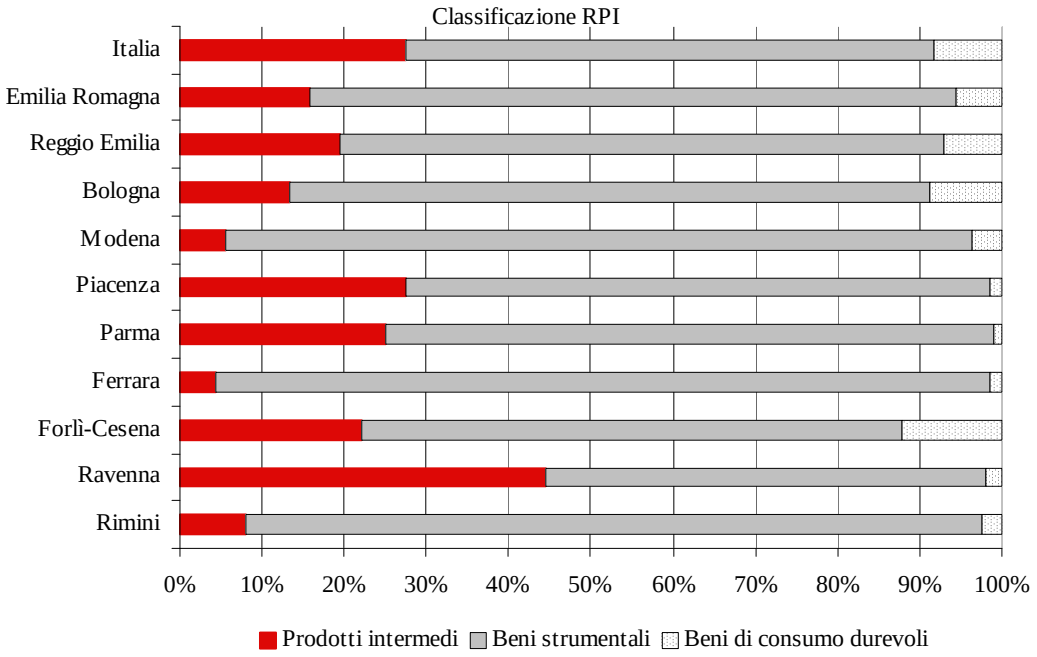
Questa dinamica esprime un'evoluzione della specializzazione dell'industria meccanica nazionale e locale verso la fornitura di componentistica, la cui recente e rapida crescita fa presumere l'esistenza, data la struttura medio-piccola delle imprese, di spazi di domanda e/o vantaggi competitivi maggiori sui mercati dei beni intermedi rispetto ai mercati dei beni finali.

Fig. 16
Composizione delle esportazioni in valore dell'industria meccanica, 2006
Reggio Emilia e Italia
Classificazione RPI e RPI corretta



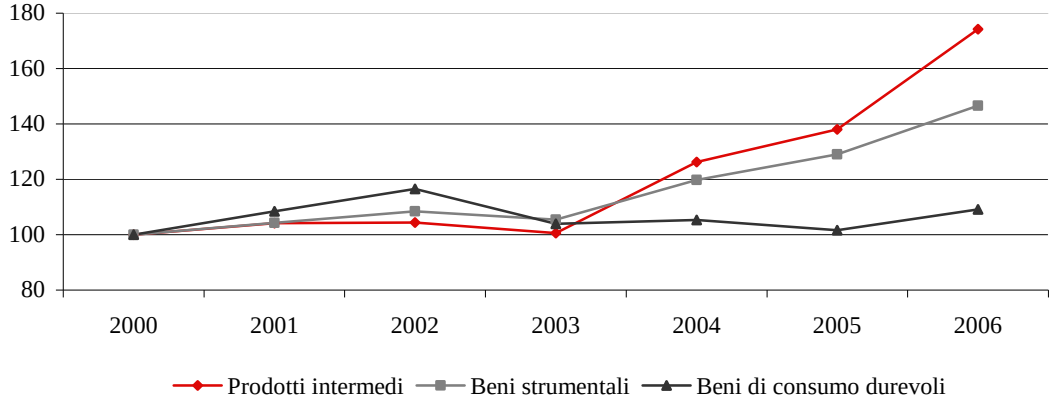
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Fig. 17
Composizione delle esportazioni in valore dell'industria meccanica per categorie di prodotto, 2006
Classificazione RPI



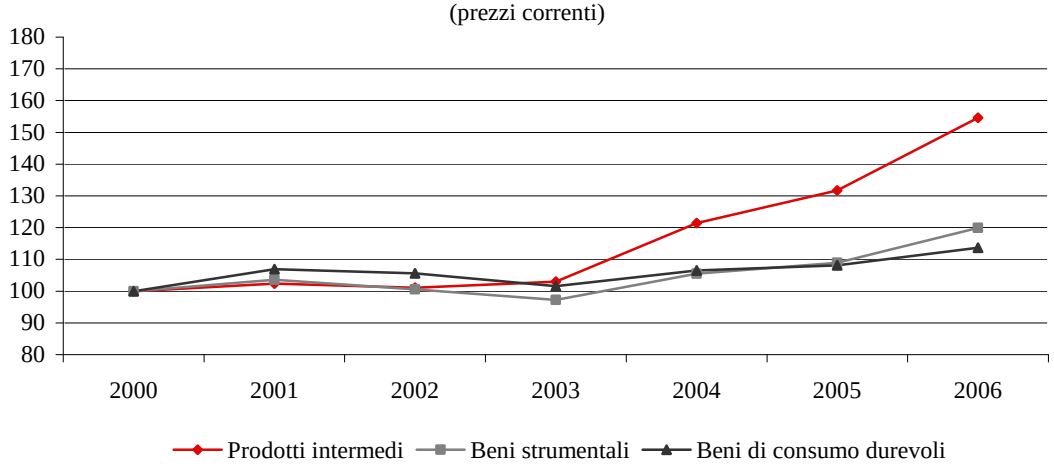
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Fig. 18
Esportazioni in valore dell'industria meccanica per categoria di prodotto, 2000-2006
Reggio Emilia
Classificazione RPI corretta
Numeri indice, 2000=100
(prezzi correnti)



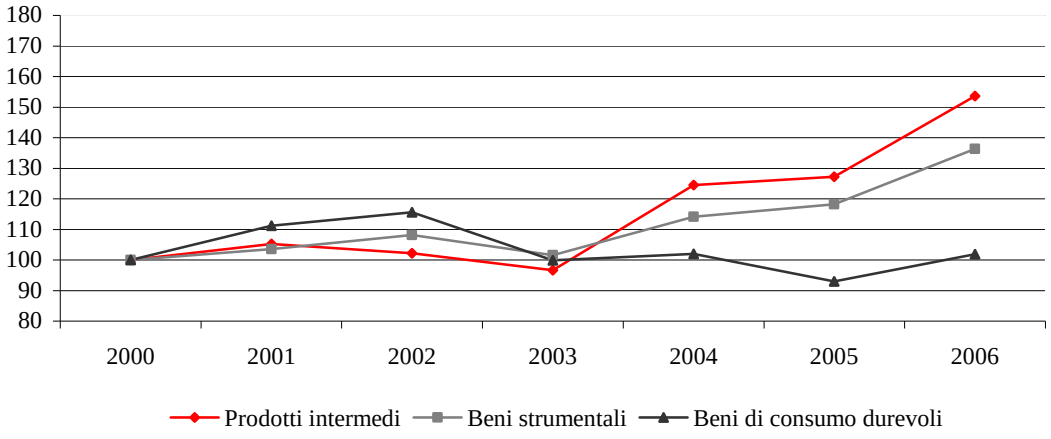
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Fig. 19
Esportazioni in valore dell'industria meccanica per categoria di prodotto, 2000-2006
Italia
Classificazione RPI corretta
Numeri indice, 2000=100
(prezzi correnti)



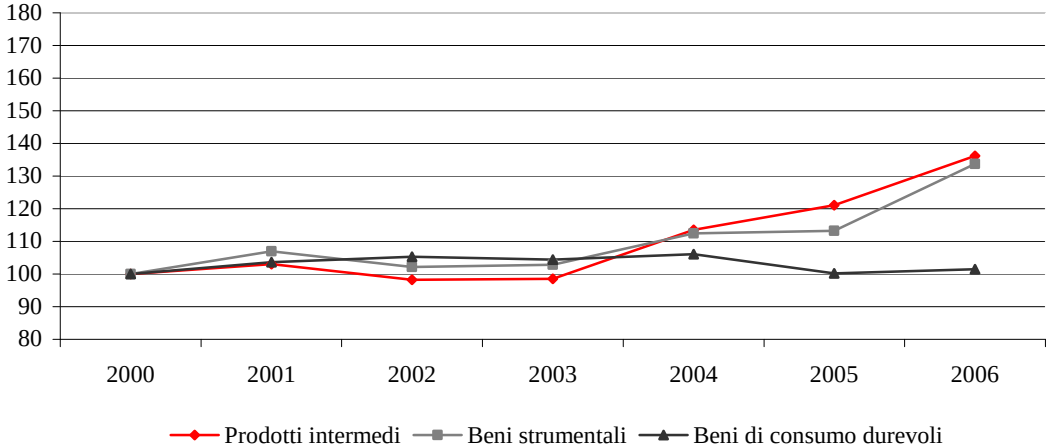
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Fig. 20
Esportazioni in quantità dell'industria meccanica per categoria di prodotto, 2000-2006
Reggio Emilia
Classificazione RPI corretta
Numeri indice, 2000=100



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Fig. 21
Esportazioni in quantità dell'industria meccanica per categoria di prodotto, 2000-2006
Italia
Classificazione RPI corretta
Numeri indice, 2000=100



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

3.3 I mercati di sbocco delle esportazioni

L'industria meccanica reggiana esporta la parte prevalente dei propri prodotti verso le economie "avanzate". Nel 2006, l'Unione Europea a 15 è il principale mercato di destinazione (52%), seguito dal Resto Europa (16,7%), America (13,2%) e Asia (11,2%) (tab. 19).

Tra i primi dieci paesi di destinazione dell'export troviamo nelle prime posizioni Germania, Francia, Stati Uniti e Spagna, seguiti da altri tre paesi dell'UE a 15, e da Polonia, Russia e Cina (tab. 20).

Nel periodo 2000-2006, le esportazioni crescono a tassi più elevati verso i paesi europei di nuova adesione, i paesi europei extra-UE a 25, come la Russia, e l'area asiatica. Anche se le esportazioni crescono in tutte le aree di destinazione, queste tre aree geografiche aumentano leggermente il loro peso all'interno dei mercati di destinazione della meccanica reggiana, a scapito delle esportazioni verso l'UE a 15 e gli Stati Uniti.

Il quadro che emerge per la provincia di Reggio Emilia è simile a quello dell'industria meccanica nazionale (tab. 21), salvo una maggiore incidenza del mercato americano e una minore incidenza di quello asiatico rispetto alla media italiana. Anche le tendenze del periodo 2000-2006 sono simili, le tre aree che mostrano una crescita più rapida delle esportazioni italiane sono le stesse individuate per Reggio Emilia.

L'aspetto più interessante dell'analisi riguarda i paesi di destinazione delle diverse categorie di prodotto. I prodotti della meccanica reggiana maggiormente legati al mercato dell'UE a 15 sono i prodotti intermedi[160]. A questi paesi è destinato il 61,7% dei prodotti intermedi esportati, a fronte del 47,2% dei beni strumentali e del 43% dei beni di consumo durevoli.

I beni strumentali, in particolare, sono venduti in misura superiore, rispetto ai beni intermedi, in America, Asia e nei paesi europei extra-UE a 25, mentre i beni di consumo durevoli registrano un peso più elevato dei paesi asiatici.

La Germania è il primo paese di destinazione dei prodotti intermedi dell'industria meccanica reggiana (ne assorbe il 18,8%), seguito da Francia, Stati Uniti e Spagna.

[160] Havik e Mc Morrow (2006) rilevano che gli scambi di prodotti intermedi, di beni di investimento e di consumo avvengono prevalentemente tra aree geografiche limitrofe o vicine, che vengono definite "mercati regionali". Ciò emerge sia per l'UE, i cui maggiori scambi avvengono tra UE10, UE15 e gli altri paesi vicini, sia per la Cina, che ha scambi prevalenti con il Sud Est Asiatico e il Giappone.

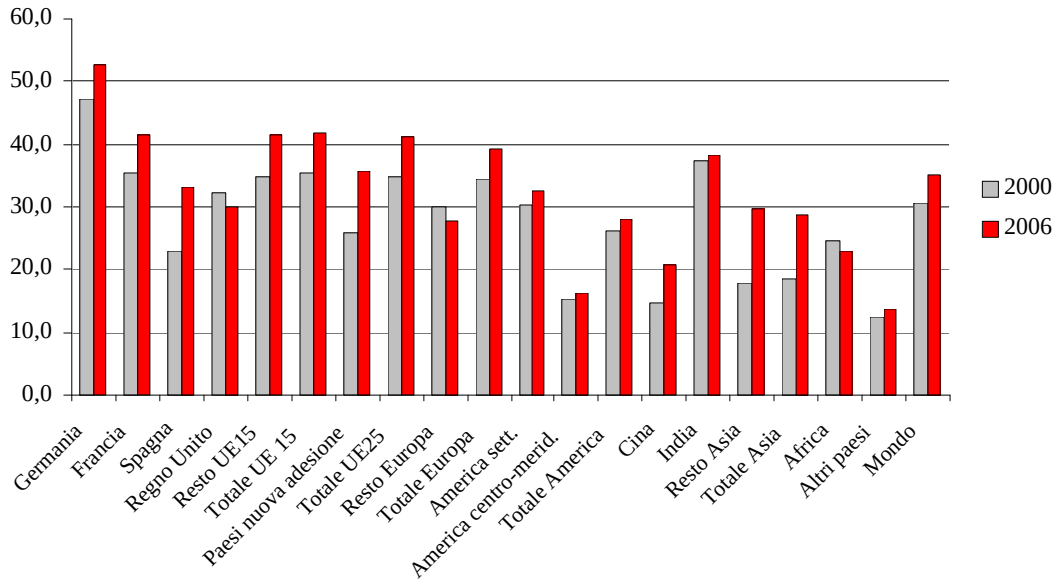
Inoltre, le esportazioni reggiane verso la Germania[161] sono composte prevalentemente da prodotti intermedi: oltre la metà delle esportazioni meccaniche verso quel paese sono costituite da questa categoria di prodotti. Nel periodo 2000-2006 l'incidenza dei prodotti intermedi è aumentata, anche se in misura differenziata, per tutte le altre aree geografiche (fig. 22).

La posizione dell'industria meccanica nazionale non si discosta molto da quella delineata per Reggio Emilia. I prodotti intermedi sono venduti prevalentemente ai paesi dell'UE a 15 e la Germania è il paese di destinazione principale, oltre a quello con la maggiore incidenza di prodotti intermedi. La stessa cosa vale per la meccanica dell'Emilia Romagna, all'interno della quale vi sono però alcune differenze territoriali. Come è stato detto, non tutte le province esportano quote elevate di prodotti intermedi: accanto a Reggio Emilia, troviamo Parma, Piacenza, Ravenna e Forlì-Cesena. L'aspetto che le accomuna è l'importanza che assume la Germania e la UE a 15 come mercato di sbocco di questa categoria di prodotti.

Il forte legame della meccanica reggiana, ma anche di altre province della regione e dell'industria nazionale, col mercato tedesco e con quello dei principali paesi industrializzati nella veste di fornitore di prodotti intermedi, contribuisce ad avvalorare l'ipotesi di una accentuazione della specializzazione di questo settore, accompagnata da un processo di miglioramento qualitativo dei prodotti. Competere sul mercato dei prodotti intermedi ed essere partner dei principali paesi europei significa operare su segmenti medio-alti del mercato, in cui la qualità del prodotto, la differenziazione della gamma, la flessibilità e il servizio al cliente assumono una rilevanza fondamentale. Cercheremo ora di verificare se l'andamento dei valori medi unitari delle esportazioni e delle quantità esportate conferma o meno le tendenze riscontrate fin qui.

[161] Nell'articolo di Danninger e Joutz (2007), che abbiamo già ricordato, si analizzano i fattori che sono alla base della recente crescita della quota sulle esportazioni mondiali della Germania. Le principali determinanti sono rappresentate dalle relazioni commerciali con paesi in rapida crescita e dall'aumento del decentramento di fasi del processo produttivo con conseguente incremento degli inputs intermedi acquistati all'estero.

Fig. 22
Quota percentuale di prodotti intermedi nell'export in valore dell'industria meccanica per paese di destinazione, 2000 e 2006
Reggio Emilia
Classificazione RPI corretta



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 19 - Esportazioni in valore dell'industria meccanica per categoria di prodotto e paese di destinazione, Reggio Emilia, 2006

Classificazione RPI corretta

	Prodotti intermedi			Beni strumentali			Beni di consumo durevoli			Totale		
milioni di euro	v.a.	%	% riga	v.a.	%	% riga	v.a.	%	% riga	v.a.	%	% riga
Germania	297	18,8	52,8	247	9,5	43,9	19	6,0	3,4	563	12,6	100,0
Francia	203	12,9	41,4	248	9,6	50,6	40	12,7	8,2	490	10,9	100,0
Spagna	120	7,6	33,1	228	8,8	63,0	14	4,4	3,9	362	8,1	100,0
Regno Unito	69	4,4	30,1	128	4,9	55,9	32	10,1	14,0	229	5,1	100,0
Resto UE15	285	18,0	41,4	372	14,4	54,1	31	9,8	4,5	688	15,3	100,0
Totale UE 15	974	61,7	41,8	1.223	47,2	52,4	136	43,0	5,8	2.332	52,0	100,0
Paesi nuova adesione	109	6,9	35,7	154	5,9	50,5	42	13,3	13,8	305	6,8	100,0
Totale UE25	1.083	68,6	41,1	1377	53,2	52,2	178	56,3	6,8	2.637	58,8	100,0
Resto Europa	123	7,8	27,7	289	11,2	65,1	32	10,1	7,2	444	9,9	100,0
Totale Europa	1.206	76,4	39,1	1.666	64,3	54,1	210	66,5	6,8	3.081	68,7	100,0
America sett.	140	8,9	32,6	279	10,8	65,0	9	2,8	2,1	429	9,6	100,0
America centro-merid.	26	1,6	16,1	125	4,8	77,6	10	3,2	6,2	161	3,6	100,0
Totale America	166	10,5	28,1	404	15,6	68,5	19	6,0	3,2	590	13,2	100,0
Cina	19	1,2	20,9	70	2,7	76,9	3	0,9	3,3	91	2,0	100,0
India	13	0,8	38,2	20	0,8	58,8	1	0,3	2,9	34	0,8	100,0
Resto Asia	112	7,1	29,6	217	8,4	57,3	50	15,8	13,2	379	8,5	100,0
Totale Asia	144	9,1	28,6	307	11,9	60,9	54	17,1	10,7	504	11,2	100,0
Africa	49	3,1	22,9	155	6,0	72,4	10	3,2	4,7	214	4,8	100,0
Altri paesi	13	0,8	13,7	59	2,3	62,1	23	7,3	24,2	95	2,1	100,0
Mondo	1.579	100,0	35,2	2.589	100,0	57,7	316	100,0	7,0	4.485	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 20 – Primi 10 paesi per valore delle esportazioni dell'industria meccanica per categoria di prodotto, Reggio Emilia, 2006
Classificazione RPI corretta

	euro	Prodotti intermedi		euro	Beni strumentali		euro	Beni di consumo durevoli		euro	Totale	
	paese	v.a.	%	paese	v.a.	%	paese	v.a.	%		v.a.	%
1	Germania	297.001.858	18,8	1 Francia	247.911.065	9,6	1 Francia	39.821.871	12,6	1 Germania	563.242.556	12,6
2	Francia	202.549.461	12,8	2 Germania	247.001.331	9,5	2 Polonia	33.781.655	10,7	2 Francia	490.282.397	10,9
3	Stati Uniti	121.238.325	7,7	3 Stati Uniti	237.943.558	9,2	3 Regno Unito	31.828.766	10,1	3 Stati Uniti	366.920.301	8,2
4	Spagna	120.095.614	7,6	4 Spagna	227.891.409	8,8	4 Australia	19.637.500	6,2	4 Spagna	362.186.205	8,1
5	Paesi Bassi	78.122.686	4,9	5 Regno Unito	128.002.290	4,9	5 Germania	19.239.367	6,1	5 Regno Unito	229.201.725	5,1
6	Regno Unito	69.370.669	4,4	6 Russia	79.792.974	3,1	6 Spagna	14.199.182	4,5	6 Paesi Bassi	146.675.151	3,3
7	Austria	44.832.333	2,8	7 Austria	70.702.777	2,7	7 Arabia Saudita	12.151.598	3,8	7 Polonia	122.279.925	2,7
8	Polonia	37.897.596	2,4	8 Cina	69.727.070	2,7	8 Ucraina	11.360.043	3,6	8 Austria	116.900.750	2,6
9	Belgio	35.817.766	2,3	9 Paesi Bassi	60.965.475	2,4	9 Belgio	8.517.395	2,7	9 Russia	115.615.405	2,6
10	Danimarca	33.697.629	2,1	10 Turchia	58.000.280	2,2	10 Russia	8.400.400	2,7	10 Cina	90.978.499	2,0
	Totale primi 10	1.040.623.937	65,9	Totale primi 10	1.427.938.229	55,2	Totale primi 10	198.937.777	62,9	Totale primi 10	2.604.282.914	58,1
	Totale	1.579.105.752	100,0	TOTALE	2.589.071.315	100,0	TOTALE	316.435.857	100,0	TOTALE	4.484.612.924	100,0

Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 21 - Esportazioni in valore dell'industria meccanica per categoria di prodotto e paese di destinazione, Italia, 2006
Classificazione RPI corretta

	Prodotti intermedi			Beni strumentali			Beni di consumo durevoli			Totale		
milioni di euro	v.a.	%	% riga	v.a.	%	% riga	v.a.	%	% riga	v.a.	%	% riga
Germania	11.577	17,4	50,5	9.645	11,0	42,1	1.710	12,3	7,5	22.932	13,6	100,0
Francia	9.654	14,5	47,9	8.727	9,9	43,3	1.758	12,6	8,7	20.139	12,0	100,0
Spagna	5.094	7,7	40,5	6.261	7,1	49,8	1.208	8,7	9,6	12.563	7,5	100,0
Regno Unito	3.425	5,1	34,5	5.229	5,9	52,7	1.271	9,1	12,8	9.925	5,9	100,0
Resto UE15	8.317	12,5	39,5	10.668	12,1	50,7	2.055	14,7	9,8	21.040	12,5	100,0
Totale UE15	38.067	57,2	44,0	40.529	46,1	46,8	8.002	57,4	9,2	86.599	51,4	100,0
Paesi nuova adesione	5.148	7,7	44,2	5.576	6,3	47,8	930	6,7	8,0	11.654	6,9	100,0
Totale UE25	43.216	65,0	44,0	46.105	52,4	46,9	8.932	64,1	9,1	98.252	58,3	100,0
Resto Europa	7.012	10,5	36,0	10.899	12,4	55,9	1.570	11,3	8,1	19.480	11,6	100,0
Europa	50.228	75,5	42,7	57.004	64,8	48,4	10.501	75,3	8,9	117.733	69,9	100,0
America settentrionale	4.369	6,6	33,7	7.390	8,4	56,9	1.219	8,7	9,4	12.978	7,7	100,0
America centro meridionale	1.861	2,8	27,4	4.618	5,2	68,0	314	2,3	4,6	6.793	4,0	100,0
Totale America	6.230	9,4	31,5	12.008	13,6	60,7	1.533	11,0	7,8	19.771	11,7	100,0
Cina	1.275	1,9	31,0	2.753	3,1	66,9	88	0,6	2,1	4.116	2,4	100,0
India	497	0,7	30,8	1.064	1,2	65,8	55	0,4	3,4	1.616	1,0	100,0
Resto Asia	5.475	8,2	33,3	9.783	11,1	59,5	1.177	8,4	7,2	16.436	9,8	100,0
Asia	7.248	10,9	32,7	13.600	15,5	61,4	1.320	9,5	6,0	22.167	13,2	100,0
Africa	2.393	3,6	34,8	4.197	4,8	61,0	289	2,1	4,2	6.880	4,1	100,0
Altri paesi	421	0,6	21,9	1.199	1,4	62,5	298	2,1	15,5	1.919	1,1	100,0
Mondo	66.518	100,0	39,5	88.008	100,0	52,2	13.942	100,0	8,3	168.469	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

3.4 I valori unitari dei prodotti esportati

I valori unitari dei prodotti esportati, calcolati sulla base del rapporto tra valore delle esportazioni e quantità vendute, rappresentano un indicatore molto grezzo dei prezzi dei prodotti italiani sui mercati internazionali[162]. La dinamica dei valori unitari delle esportazioni può dipendere da diversi fattori che derivano in parte da un effetto composizione, legato al cambiamento del mix di prodotti venduti, che può includere un miglioramento qualitativo dei prodotti, e in parte dalle strategie di prezzo seguite dalle imprese in relazione all'evoluzione della concorrenza, del cambio e del prezzo delle materie prime[163].

L'analisi realizzata da alcuni autori[164] sui valori unitari dell'export extra-UE di diversi paesi industrializzati ed emergenti mostra l'esistenza di profonde differenze, se il confronto viene realizzato non a livello aggregato, e cioè per settore, ma ad un livello dettagliato per prodotto e varietà di prodotto. Lo studio di Fontagnè e altri (2008) mostra che i prodotti appartenenti al medesimo settore (statistico) esportati da paesi industrializzati e da paesi emergenti non sono in diretta competizione fra loro. Il prezzo unitario varia al variare del livello di sviluppo del paese e l'evoluzione delle quote di mercato indicano che l'UE resiste bene sulle varietà di prodotto ad elevato prezzo e in particolare nei beni di consumo. Con riferimento all'Italia, gli indici di specializzazione dell'export per fascia di mercato, nel periodo 1995-2004, indicano un aumento della specializzazione italiana sui prodotti di fascia alta e, in misura leggermente inferiore, su quelli di fascia media, a scapito dei prodotti di fascia bassa. L'analisi dei valori unitari dell'export italiano rispetto agli altri paesi, calcolati a livello di prodotto, mostra, nel decennio considerato, un rapido avvicinamento dei prezzi medi dell'export italiano a quelli dei principali paesi industrializzati. I differenziali di prezzo fra l'Italia e Germania, Francia e Giappone sono, in generale, molto diminuiti. Nello stesso arco temporale, sottolineano gli autori, la Cina non ha cambiato la propria posizione relativa, sebbene i prezzi delle sue esportazioni siano aumentati.

---

[162] Sui valori medi unitari delle esportazioni e importazioni si veda la recente revisione degli indici da parte dell'Istat (2008), Nuovi indici del commercio estero (base 2005=100), commentata anche dalla Banca d'Italia (2008), Bollettino Economico, n. 52. Si veda inoltre Antinori (2004).
[163] Cfr. Bugamelli (2007).
[164] Cfr. Fontagné, Gaulier, Zignago, (2008). Si veda anche Aiginger (2000).

L'analisi dei valori unitari delle esportazioni di prodotti meccanici della provincia di Reggio Emilia risente dei limiti di cui si è già detto, dovuti alla natura di questo indicatore, all'utilizzo della classificazione Ateco e RPI, e alla necessità di limitare il confronto ai valori medi unitari dell'export dell'industria meccanica nazionale, escludendo quindi i confronti con dati regionali e di altre realtà provinciali.

Nel periodo 2000-2006, i valori unitari riferiti al totale delle esportazioni meccaniche di Reggio Emilia *risultano* aumentati del 5,8%, a fronte di una diminuzione di quelli medi nazionali del 2,1%. Il valore delle esportazioni reggiane, posto il 2000 pari a 100, mostra un *aumento* del 15% superiore alla media nazionale, dovuto non solo alla migliore dinamica dei prezzi (pari all'8%), ma anche al maggiore aumento delle quantità esportate (del 7% rispetto al dato nazionale) (tab. 22). A determinare questo risultato, a prima vista sorprendente, contribuiscono numerosi elementi. Bisognerà in primo luogo tener conto della diversa *composizione delle esportazioni per categoria di prodotto* a livello provinciale e nazionale (figg. 23 e 24). La presenza del comparto dei mezzi di trasporto a livello nazionale ostacola confronti aggregati. Da un lato esso è assente a livello provinciale, dall'altro contribuisce ad abbassare i prezzi e le quantità vendute a livello nazionale (e quindi il valore delle esportazioni del 2006). Ma anche escludendo i mezzi di trasporto, i valori medi unitari e le quantità esportate a livello nazionale risultano essere cresciute meno che a livello provinciale. Il secondo elemento da tener presente è il *livello* dei valori medi unitari per categoria di prodotto. Se i prezzi dei *prodotti intermedi* risultano essere cresciuti di più, nel periodo, rispetto a quelli di altre categorie di prodotto, questo può essere dovuto a varie circostanze specifiche, ma anche ad una di carattere generale: poiché in quei prodotti è più elevata l'incidenza delle materie prime, sembra ovvio che, almeno in parte, il rialzo dei prezzi di queste ultime, nel periodo, abbia maggiormente influenzato la dinamica dei valori medi unitari dei prodotti intermedi. Si può notare tuttavia che i valori medi unitari dei *prodotti intermedi* sono cresciuti con la stessa velocità a livello provinciale e nazionale, mentre la vera differenza è fornita dalle quantità vendute, aumentate del 17% in più a Reggio che a livello nazionale. La combinazione di alti valori medi unitari, e aumento assoluto e relativo delle quantità vendute, suggerisce che l'eventuale ricarico dei prezzi delle materie prime (ad es. l'acciaio) possa spiegare *solo una parte* della dinamica dei prezzi dei prodotti intermedi, l'altra parte essendo associata a miglioramenti qualitativi dei

prodotti. In questi anni, il differenziale fra i prezzi delle esportazioni meccaniche reggiane e nazionali si è man mano accentuato, parallelamente al differenziale nella crescita delle quantità. Questo sembra confermare la validità della strategia seguita dalle imprese reggiane finalizzata, complessivamente, a rafforzare la propria posizione sui mercati aumentando la propria specializzazione e migliorando la qualità dei prodotti. Come vedremo, questo è avvenuto in particolare sul mercato dei prodotti intermedi e dei beni strumentali ad elevata qualificazione.

Per i *prodotti intermedi*, le esportazioni reggiane crescono di oltre il 30% in più della media delle esportazioni meccaniche nazionali riferite a questa categoria di prodotti. Come si è detto, i valori medi unitari sono più elevati, pur aumentando in linea con quelli dei prodotti intermedi nazionali, e le quantità esportate risultano crescere in misura nettamente superiore del 12,7% rispetto al dato nazionale. I dati relativi ai valori unitari delle esportazioni mostrano differenze significative fra i diversi tipi di prodotto. I valori medi unitari che sono cresciuti maggiormente nel periodo 2000-2006 (tab. 24) risultano essere nell'ordine le 'Parti ed accessori per autoveicoli', poco presenti nell'industria meccanica reggiana, gli 'Altri prodotti del settore meccanico' e i 'Tubi d'acciaio'. Più contenuti, in media, gli aumenti dei 'Cuscinetti, ingranaggi e organi di trasmissione' (che includono il comparto relativamente sofisticato, dal punto di vista tecnologico, dell'oleodinamica). In relazione all'area di destinazione (tab. 25), appaiono elevati gli incrementi dei valori medi unitari dei prodotti intermedi destinati alla Germania, il principale paese di sbocco di questi prodotti, e ai paesi Balcanici, oltre a quelli dei beni destinati all'Asia (in particolare, l'India), che tuttavia sono ancora modesti in termini quantitativi.

Per quanto riguarda i *beni strumentali*, la situazione è rovesciata (escludiamo qui i mezzi di trasporto per evitare confronti troppo eterogenei): i prezzi unitari delle esportazioni reggiane sono aumentati, a fronte di una diminuzione di quelli medi nazionali, mentre le quantità sono cresciute solo marginalmente di più (per circa l'1,7%). I *beni di consumo durevoli*, invece, hanno nel 2006 valori unitari inferiori di circa il quindici per cento rispetto al dato nazionale, e come in quest'ultimo, quantità praticamente invariate rispetto all'anno base (tab. 22).

Dalla lettura congiunta della dinamica di prezzi e quantità per categoria di prodotto emerge un forte sostegno all'idea che l'industria meccanica reggiana abbia cercato di

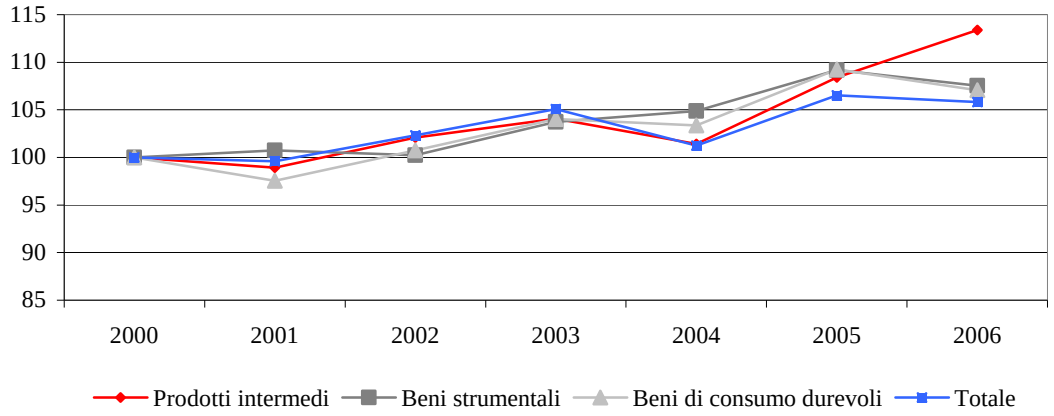
migliorare la propria posizione rafforzando la specializzazione nell'ambito dei prodotti meno esposti alla concorrenza di prezzo. Ciò è avvenuto in particolare nel campo dei prodotti intermedi: per questa categoria di beni la dinamica dei prezzi sembra esprimere un processo di *upgrading* più rapido rispetto agli altri tipi di prodotto e probabilmente condizioni di mercato che premiano maggiormente una competizione non basata esclusivamente sul prezzo.

Nel caso dei *beni strumentali* e dei *beni di consumo durevoli* l'export reggiano mostra una dinamica dei valori unitari inferiore a quella dei prodotti intermedi ma comunque positiva, mentre nella meccanica nazionale i valori unitari dei beni strumentali diminuiscono. Questo dato è condizionato in parte dall'andamento del comparto dei mezzi di trasporto, che a livello nazionale rappresenta un quarto delle esportazioni di beni strumentali e i cui prezzi flettono significativamente nel periodo. Escludendo i mezzi di trasporto dalle esportazioni nazionali, si ottiene un confronto più corretto con Reggio Emilia, dove questo comparto assume un peso marginale. I risultati indicano, tuttavia, che la dinamica dei valori unitari dei beni strumentali esportati dalla meccanica italiana (esclusi i mezzi di trasporto) rimane negativa. Reggio quindi si pone in controtendenza rispetto al dato nazionale.

La composizione dell'export influenza notevolmente l'evoluzione dei valori unitari. Oltre ai mezzi di trasporto vi sono infatti altri comparti che registrano diminuzioni dei prezzi, data l'elevata concorrenza internazionale a cui sono esposti, come ad esempio l'elettronica standard, le macchine per ufficio e i computers. Sia a livello nazionale che locale questi prodotti rappresentano quote marginali della produzione e dell'export e non influenzano in misura significativa la dinamica generale dei valori unitari.

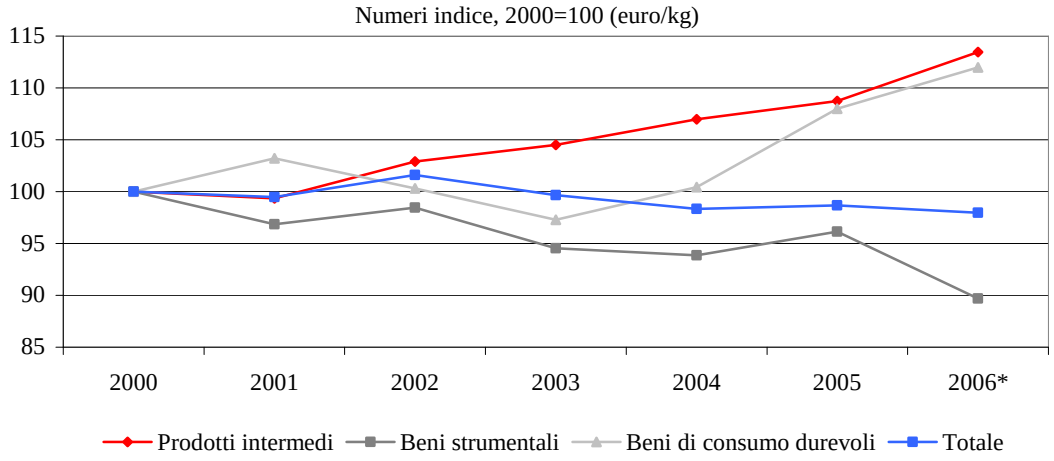
Se si approfondisce l'analisi per i principali prodotti compresi all'interno dei *beni strumentali* si può notare che in riferimento agli stessi tipi di prodotto, come ad esempio le 'altre macchine per impieghi speciali', i valori unitari di Reggio Emilia sono aumentati mentre quelli medi nazionali sono diminuiti. Nel caso delle 'pompe e compressori' e delle 'macchine per sollevamento e movimentazione' i valori unitari dell'export reggiano sono aumentati più della media nazionale. Ciò dimostra che per prodotti appartenenti alla stessa famiglia l'industria meccanica reggiana ha saputo perseguire, più della media nazionale, una strategia di riposizionamento verso fasce di mercato in cui la qualità riduce l'esposizione alla concorrenza di prezzo.

Fig. 23
Valori medi unitari delle esportazioni dell'industria meccanica per categoria di prodotto, 2000-2006
Reggio Emilia
Classificazione RPI corretta
Numeri indice, 2000=100 (euro/kg)



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Fig. 24
Valori medi unitari delle esportazioni dell'industria meccanica per categoria di prodotto, 2000-2006
Italia
Classificazione RPI corretta
Numeri indice, 2000=100 (euro/kg)



Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 22 – Dinamica delle esportazioni e dei valori medi unitari dell'industria meccanica per categoria di prodotto, Reggio Emilia e Italia, 2000-2006
Classificazione RPI corretta

	2000-2006 numeri indici 2000=100			Valori unitari (euro/kg)	
	Valore	Quantità	Valori unitari	2000	2006
Reggio Emilia					
Prodotti intermedi	174,2	153,6	113,4	2,81	3,19
Beni strumentali	146,6	136,3	107,6	7,91	8,51
Beni di consumo durevoli	109,1	101,9	107,1	6,27	6,72
Totale	151,4	143,0	105,8	5,00	5,30
Italia					
Prodotti intermedi	154,6	136,2	113,5	2,03	2,30
Beni strumentali	119,9	133,7	89,7	9,89	8,87
di cui: beni strumentali diversi dai mezzi di trasporto	*125,6*	*134,0*	*93,7*	*9,91*	*9,29*
Beni di consumo durevoli	113,6	101,5	111,9	7,08	7,93
Totale	130,9	133,6	97,9	4,24	4,15

Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 23 – Indice dei prezzi alla produzione generale e dell'industria meccanica, 2000-2006

	2006 Indice dei prezzi alla produzione				
		Industria meccanica			
numeri indici 2000=100	Indice generale prezzi alla produzione	Metalli e prodotti in metallo	Macch. e app. meccanici	App. elettrici e di precisione	Mezzi di trasporto
Prodotti intermedi	116,5				
Beni strumentali	108,6				
Beni di consumo	110,2				
- durevoli	108,9				
- non durevoli	110,5				
Energia	138,1				
Totale	117,0	126,7	108,2	107,9	108,6

Fonte: Istat

Tab. 24 – Dinamica dei valori medi unitari delle esportazioni di prodotti intermedi dell'industria meccanica per tipi di prodotto, Reggio Emilia, 2000-2006

numeri indici 2000=100	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tubi di acciaio	100,0	90,7	97,5	113,2	104,8	98,7	117,2
Rubinetterie e valvole	100,0	97,8	98	111,5	96,5	100,7	97,9
Cuscinetti, ingranaggi e organi di trasmissione	100,0	111,1	95,5	90,1	89,3	93,7	95,7
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	100,0	107,2	107,1	119,4	93,8	124,2	140,9
Viti, bulloni, catene e molle	100,0	101,1	97,8	96,6	114,3	127,9	127
Altri prodotti settore meccanico	100,0	106,9	110,6	104,1	121,7	127,1	142,4
Totale beni intermedi	100,0	98,9	102,1	104,1	101,4	108,4	113,4

I prodotti intermedi considerati appartengono ai codici 2722, 2913, 2914, 3430 e 2874 e comprendono il 75% del valore totale delle esportazioni di prodotti intermedi.
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

Tab. 25 – Dinamica dei valori medi unitari delle esportazioni di prodotti intermedi per area di destinazione, Reggio Emilia, 2000-2006

numeri indici 2000=100	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UE 15	100,0	101,2	107,90	113,3	103,80	110,5	111,70
di cui Germania	100,0	96,7	105,70	122,5	109,50	128,3	133,50
Paesi nuova adesione	100,0	108,5	104,40	98,7	87,90	101,2	101,10
Russia	100,0	84,5	78,60	43,3	36,40	32,8	49,50
Paesi Est del resto dell'Europa	100,0	73,7	62,00	64,0	88,00	77,7	71,90
Paesi Balcanici del resto dell'Europa	100,0	87,4	97,70	72,2	94,70	110,8	120,50
America settentrionale	100,0	90,9	93,50	80,7	81,80	91,2	89,50
Asia	100,0	103,6	89,00	77,4	119,50	109,3	171,30
Totale beni intermedi	100,0	98,9	102,10	104,1	101,40	108,4	113,40

I paesi Est del resto dell'Europa includono i seguenti paesi: Romania, Bulgaria, Ucraina, Bileorussia, Repubblica di Modova. I paesi Balcanici del resto dell' Europa includono: Albania, Croazia, Bosnia Erzegovina, Kosovo, Macedonia, Montenegro, Serbia.
Fonte: elaborazioni R&I su dati Istat

CAPITOLO QUARTO

I riflessi delle trasformazioni dell'industria meccanica reggiana sui bilanci aziendali

Questo capitolo ha l'obiettivo di verificare, attraverso l'analisi dei bilanci aziendali, gli effetti delle trasformazioni avvenute nelle imprese meccaniche della provincia di Reggio Emilia e di misurare il loro posizionamento rispetto all'industria meccanica nazionale.

A questo scopo, l'andamento delle principali voci e indicatori di bilancio di un campione di imprese meccaniche locali[165] viene confrontato coi risultati dell'Indagine Mediobanca, per il periodo 2001-2006.

L'ipotesi da cui prende avvio questo approfondimento è che le strategie perseguite dalle imprese reggiane nel corso degli ultimi anni, tese all'innovazione e al miglioramento della qualità dei prodotti, abbiano avuto una ricaduta positiva sui livelli di redditività. Inoltre, seguendo l'analisi sviluppata da Coltorti sulle medie imprese italiane[166], si intende verificare se anche le aziende reggiane, caratterizzate da dimensioni medio-piccole, presentino, come le medie imprese italiane, livelli dei profitti più elevati rispetto alle aziende di maggiori dimensioni.

I limiti dell'analisi derivano dal fatto che i dati sui bilanci delle imprese reggiane si riferiscono a campioni di imprese non statisticamente rappresentativi. Tuttavia, essi sono sufficientemente numerosi da fornire indicazioni sulle principali tendenze in atto.

4.1 1l campione analizzato

Il campione di imprese analizzato in provincia di Reggio Emilia è composto da 491 società di capitale, l'insieme per il quale la banca dati AIDA fornisce la serie storica completa delle principali grandezze del bilancio per l'intero periodo considerato.

Si tratta di un campione significativo, anche se non rappresentativo dal punto di vista statistico, all'interno del quale tendono ad essere sotto rappresentate le aziende più

[165] I dati di bilancio delle imprese meccaniche reggiane sono stati tratti dalla banca dati AIDA di Bureau Van Dijk, che raccoglie i bilanci e le informazioni anagrafiche su oltre 500.000 società di capitali operanti in Italia.
[166] Coltorti (2006).

piccole, sotto i 10 addetti, fra le quali sono meno presenti le società di capitale. Il confronto con i dati censuari consente infatti di notare come, sopra i 9 addetti, l'insieme di imprese analizzato rappresenti circa la metà delle aziende meccaniche della provincia di Reggio Emilia, mentre sopra i 49 addetti, la quota si alza all'80%.

Dal punto di vista numerico, il campione è comunque formato soprattutto da imprese di piccola dimensione, poiché l'80% risulta avere meno di 50 dipendenti (tab. 26). Al suo interno non sono presenti alcune grandi aziende dell'industria meccanica locale, a causa della incompletezza nei dati; per questo motivo i risultati emersi, pur essendo rappresentativi delle tendenze generali dell'industria meccanica reggiana, non consentono una disaggregazione dettagliata per classe dimensionale. Oltre che per il totale delle imprese meccaniche reggiane (*Aida_Re*), vengono quindi presentati solamente i risultati riferiti alle aziende sotto i 50 dipendenti, poiché sufficientemente numerose all'interno campione (393 casi) e caratterizzate da una minore variabilità dei dati.

L'analisi di alcuni indicatori pro capite, come la produttività del lavoro a prezzi correnti e il costo del lavoro per dipendente, si basa invece su un campione più ristretto di 178 imprese, il sottoinsieme per il quale è disponibile anche la serie storica completa sul numero dei dipendenti.

Anche in questo caso, la maggioranza delle aziende analizzate è di piccola dimensione, sotto i 50 dipendenti, che costituiscono il 57% del totale. La presenza di informazioni complete sul numero dei dipendenti per un numero così limitato di aziende rappresenta una notevole lacuna della banca dati AIDA che non consente di ricostruire l'andamento dell'occupazione per la maggior parte delle società di capitale di cui si hanno i dati di bilancio.

I dati Mediobanca sono stati tratti dall'Indagine su 2015 società italiane dell'industria meccanica (*MB_si*) e dall'Indagine Mediobanca-Unioncamere sulle medie imprese industriali italiane dell'industria meccanica (*MB_m*), che si fermano al 2005[167].

Non si hanno informazioni puntuali sulla numerosità e le caratteristiche dimensionali delle aziende analizzate nelle indagini Mediobanca. Nel caso di *MB_si*, il campione nazionale comprende società di capitale con 50 e più dipendenti e include i

[167] Mediobanca (2007); Mediobanca-Unioncamere (2008).

gruppi italiani di grandi dimensioni, che nel settore meccanico hanno un peso rilevante, mentre l'indagine *MB_m* è realizzata sull'universo delle società di capitale con un numero di dipendenti compreso fra 50 e 499, e un fatturato dai 13 ai 290 milioni di euro. Se applicassimo questa definizione di "media impresa" al campione di Reggio Emilia, troveremmo che soltanto 58 aziende (il 12% del totale) la soddisfano. Oltre alle aziende con meno di 50 dipendenti, che compongono l'80% del campione locale analizzato, resterebbero infatti escluse più del 40% delle imprese con 50-249 dipendenti, poiché presentano un fatturato inferiore alla soglia minima considerata da Mediobanca.

Nel caso della provincia di Reggio Emilia, dunque, anche i dati relativi al totale del campione, che comprende imprese medie e grandi, si riferiscono ad aziende di taglia dimensionale sicuramente inferiore ai campioni Mediobanca e che possono essere definite di dimensione medio-piccola[168]. Si tratta di una realtà produttiva relativamente meno conosciuta, e questo rende di particolare interesse il confronto fra i risultati della nostra ricerca e quelli dell'Indagine Mediobanca–Unioncamere sulle medie imprese dello stesso settore.

Tab. 26 – Campione di imprese meccaniche analizzate per classe di dipendenti, Reggio Emilia, 2006

	Campione Reggio Emilia (Aida_Re)							
	Imprese medie secondo Mediobanca-Unioncamere *			Totale imprese			*di cui*: con dati completi sui dipendenti	
	v.a.	% col.	% riga	v.a.	% col.	% riga	v.a.	% col.
1-49	-	-	-	393	80,0	100,0	101	56,7
50-249	51	87,9	58,6	87	17,7	100,0	66	37,1
250 e oltre	7	12,1	63,6	11	2,2	100,0	11	6,2
Totale	58	100,0	11,8	491	100,0	100,0	178	100,0

*Sono definite medie imprese le società di capitale con 50-499 dipendenti e 13-290 milioni di euro di fatturato.

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida

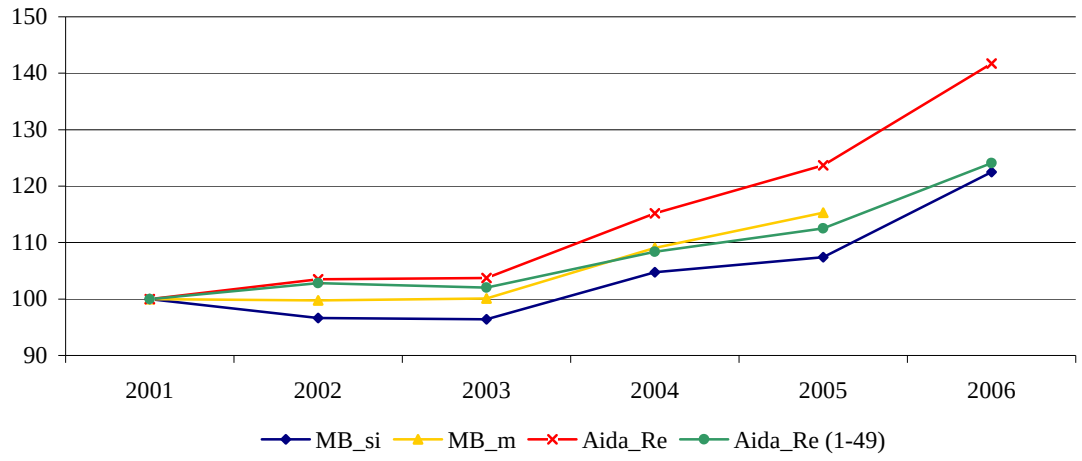
[168] Nel 2006, le 491 società di capitale analizzate hanno una dimensione media di 43 addetti.

4.2 Le principali dinamiche del periodo

Fra il 2001 e il 2006, le imprese meccaniche della provincia di Reggio Emilia mostrano tassi di sviluppo superiori alla media nazionale del settore.

Il confronto con l'indagine *MB_si*, infatti, fa registrare dinamiche del fatturato e del valore aggiunto decisamente più vivaci per le aziende locali, e anche rispetto alle medie imprese italiane del settore meccanico (*MB_m*), caratterizzate da performance tendenzialmente più brillanti rispetto al totale, si nota una superiorità delle aziende reggiane (figg. 25 e 26).

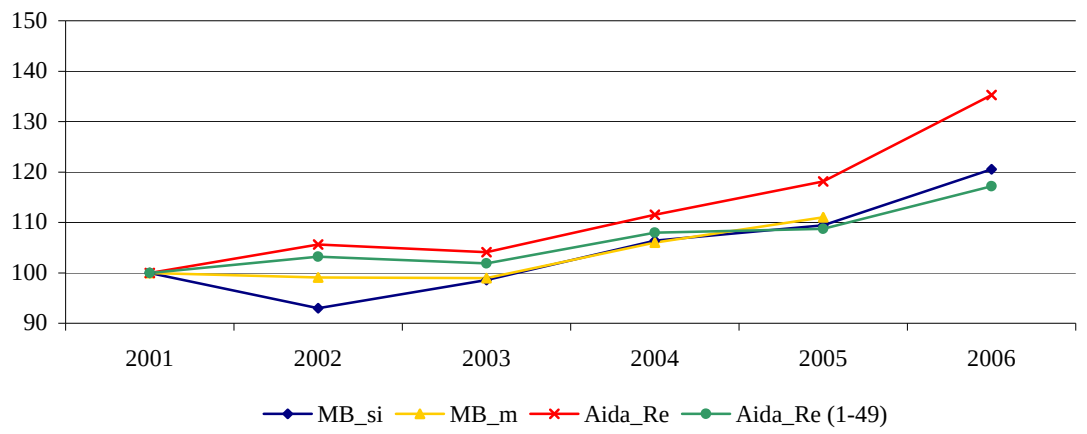
Fig. 25
Dinamica del fatturato nelle imprese meccaniche, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda:	◊ MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane
	Δ MB_m	Indagine Mediobanca sulle medie imprese industriali
	x Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)
	○ Aida_Re (1-49)	Imprese di RE, banca dati Aida (imprese 1-49 dipendenti)

Fig. 26
Dinamica del valore aggiunto nelle imprese meccaniche, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda:	◊ MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane
	Δ MB_m	Indagine Mediobanca sulle medie imprese industriali
	x Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)
	○ Aida_Re (1-49)	Imprese di RE, banca dati Aida (imprese 1-49 dipendenti)

Nel periodo analizzato, le vendite delle imprese di Reggio Emilia aumentano del 42% a fronte del 22% del campione nazionale *MB_si* (+8% e +5% l'anno), e anche per il valore aggiunto si registrano tassi di crescita sensibilmente più elevati, pari al 35% e al 20% (+7% e +4% l'anno), rispettivamente.

Le aziende locali si dimostrano particolarmente dinamiche a partire dal 2004, anno in cui il fatturato riprende a salire ad un ritmo elevato, dopo la stasi avvenuta nel 2002-2003; nel 2006 si osserva una netta accelerazione delle vendite anche a livello nazionale, con un tasso di crescita che si attesta su di un livello di poco inferiore a quello di Reggio.

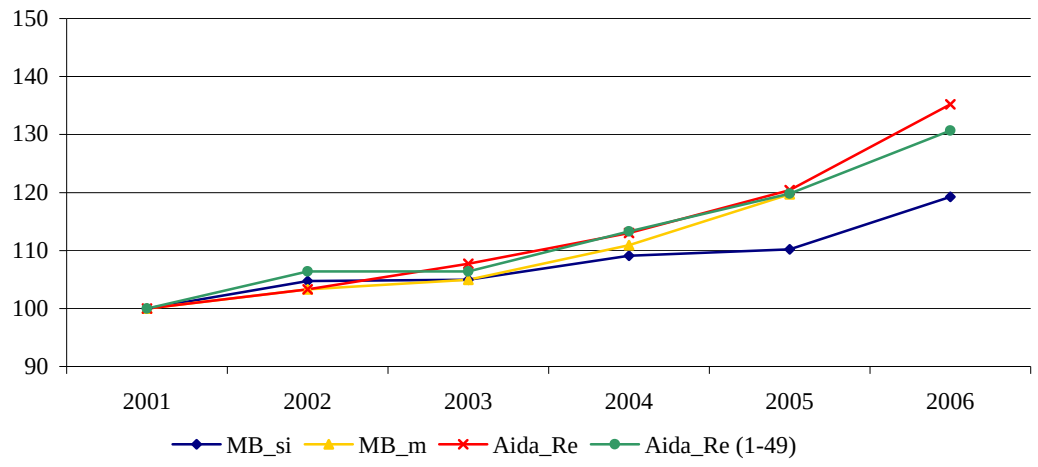
Il valore aggiunto ha un trend piuttosto simile: col 2004 le imprese reggiane hanno un deciso recupero, e a differenza di quanto avviene per il fatturato, il divario con la media nazionale tende ad aumentare progressivamente nel corso dell'ultimo triennio. Nel complesso, esse mostrano una maggiore capacità di creazione di valore aggiunto che, in rapporto al fatturato, risulta di almeno 5-6 punti percentuali superiore al valore del dato del campione nazionale (tab. 27).

L'andamento degli investimenti mostra anch'esso tassi di sviluppo importanti (fig. 27), come è emerso anche dall'analisi dei casi aziendali di cui parleremo più avanti. A partire dal 2003, l'attivo delle imprese reggiane cresce a ritmi costantemente più elevati e, sull'intero periodo considerato, l'aumento supera complessivamente il 35%, a fronte del 19% registrato a livello nazionale. L'incidenza degli investimenti sul valore aggiunto delle imprese locali sale quindi sensibilmente, accelerando in particolare negli ultimi due anni, e nel 2006 arriva a sfiorare il 40% (nel 2001 era pari al 10,4%) (tab. 37).

I dati relativi all'andamento dell'occupazione nell'industria meccanica, tratti dalle fonti statistiche ufficiali (Censimento Industria 2001 e banca dati ASIA 2005[169]) e non riferiti a questo campione di imprese, per il quale, come è stato detto, non sono disponibili, mostrano dinamiche differenti fra Reggio Emilia e la media nazionale. Tra il 2001 e il 2005 nella meccanica nazionale l'occupazione cala di circa il 4%[170], mentre nella meccanica reggiana aumenta del 2%. In questi anni l'industria meccanica locale, basata su un sistema di piccole e medie imprese, dimostra quindi, in controtendenza, di essere in grado di generare nuova occupazione.

[169] Il confronto fra i dati censuari e Asia, possibile per il numero di unità locali e gli occupati nelle unità locali, deve essere fatto con cautela, data la diversa natura delle fonti; esso è tuttavia indicativo delle tendenze di fondo.
[170] Nel campione nazionale Mediobanca la riduzione degli occupati è più accentuata, vicina al 7%.

Fig. 27
Dinamica degli investimenti nelle imprese meccaniche, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda:	◊ MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane
	Δ MB_m	Indagine Mediobanca sulle medie imprese industriali
	x Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)
	○ Aida_Re (1-49)	Imprese di RE, banca dati Aida (imprese 1-49 dipendenti)

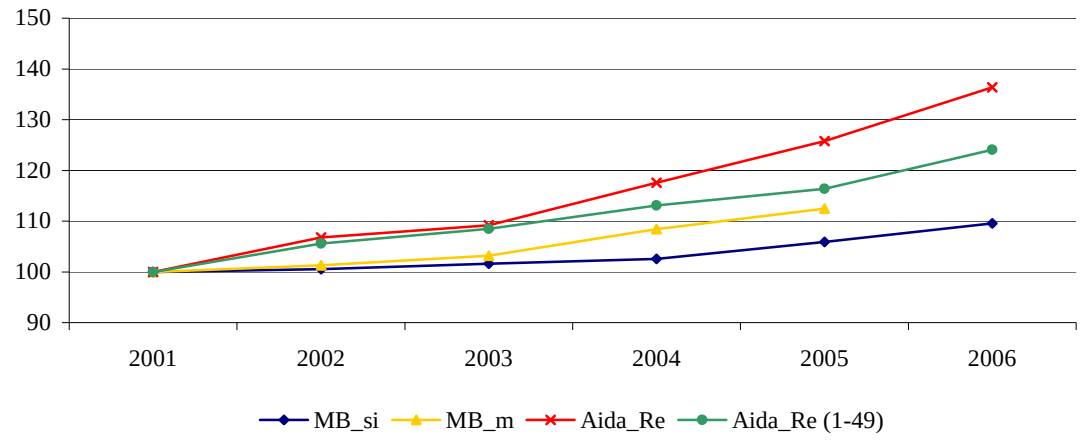
Per quanto riguarda le spese del personale, le aziende locali sperimentano una dinamica molto più accentuata (fig. 28). All'interno del campione analizzato, fra il 2001 e il 2006 esse aumentano di oltre il 36%, un tasso quattro volte superiore al campione nazionale *MB_si*[171]. Questa tendenza deriva non solo dall'aumento complessivo dell'occupazione ma anche da un mutamento nella composizione degli occupati, in quanto cresce in misura rilevante il costo del lavoro per dipendente[172] (tab. 39). Come è emerso anche dall'analisi dei casi aziendali, in questi anni le imprese locali hanno rafforzato numerose funzioni terziarie (progettazione, R&S, commerciale, logistica, controllo qualità, ecc.), inserendo al loro interno figure professionali di elevato livello.

L'incidenza delle spese per il personale sul fatturato risulta costantemente superiore per le aziende di Reggio Emilia e, nonostante la performance del fatturato più vivace, il differenziale rispetto al campione nazionale tende ad ampliarsi (tab. 28). La maggiore

[171] La crescita di Reggio Emilia risulta più sostenuta anche rispetto all'universo delle medie imprese italiane.
[172] Il costo del lavoro per dipendente si riferisce al campione ristretto di 178 imprese.

incidenza del costo del lavoro che caratterizza le imprese locali si associa ad una intensità di capitale più bassa, come risulta dal livello del capitale investito per addetto pari, nel 2006, a 256mila euro[173], a fronte dei 463mila del campione Mediobanca (*MB_si*), comprensivo delle grandi imprese (tab. 41). L'intensità del capitale investito delle imprese meccaniche di Reggio Emilia è invece molto simile a quella delle medie imprese nazionali (*MB_m*). Anche se il divario con l'industria nazionale rimane elevato, l'intensità di capitale delle imprese meccaniche reggiane tende a crescere ad un ritmo più sostenuto, anche rispetto alle imprese medie italiane. Nel periodo analizzato, si osserva una tendenza comune alle imprese meccaniche locali e a quelle italiane: una riduzione dell'incidenza del costo del lavoro sul fatturato, che rimane tuttavia più accentuata nelle aziende di maggiori dimensioni.

Fig. 28
Dinamica del costo del lavoro nelle imprese meccaniche, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda:	◊ MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane
	Δ MB_m	Indagine Mediobanca sulle medie imprese industriali
	x Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)
	○ Aida_Re (1-49)	Imprese di RE, banca dati Aida (imprese 1-49 dipendenti)

I dati sugli acquisti, comprensivi del costo delle materie prime e dei prodotti/componenti acquistati all'esterno, mostrano una accentuata crescita a partire

[173] Il capitale investito per addetto si riferisce al campione ristretto di 178 imprese.

dal 2004, accelerando notevolmente nel 2006 (fig. 29). Le aziende meccaniche locali fanno fronte ad incrementi più sostenuti e, nel periodo analizzato, l'aumento di questa voce di costo supera nel loro caso il 50%, contro il 28% del campione nazionale. Nonostante il brillante andamento delle vendite messo a segno dalle imprese reggiane, l'incidenza degli acquisti sul fatturato aumenta in misura superiore alla media nazionale, presumibilmente anche a causa di un maggiore ricorso al decentramento esterno di prodotti e di componenti, oltre che per il rincaro delle materie prime verificatosi negli ultimi anni. Nelle imprese locali, l'incidenza degli acquisti sul fatturato è tuttavia inferiore al totale nazionale[174] e questo può dipendere dalla diversa composizione settoriale dell'industria meccanica (tab. 29). Nell'industria meccanica nazionale, infatti, hanno un peso assai maggiore il comparto dei mezzi di trasporto e il metallurgico, poco presenti nell'industria locale[175], che sono caratterizzati da un'incidenza di questi costi molto più elevata (per un accentuato ricorso al decentramento di parti e componenti nel caso dei mezzi di trasporto e per una forte incidenza delle materie prime per il metallurgico). Al netto di questi due comparti, l'incidenza degli acquisti sul fatturato delle imprese reggiane rimane ancora inferiore, ma il differenziale con la media italiana si riduce sensibilmente.

Anche per i costi legati ai servizi, che includono fra gli altri il costo delle lavorazioni esterne, la dinamica delle aziende locali è sensibilmente più accesa (+33% contro +12%), con tassi di crescita via via superiori rispetto alla media italiana (fig. 30). L'incidenza di tali costi sul fatturato risulta comunque piuttosto simile al campione nazionale, e in entrambi i casi nel periodo analizzato si osserva una tendenza alla riduzione dell'incidenza dei costi dei servizi sul fatturato (tab. 30).

Fra il 2001 e il 2006, le imprese meccaniche reggiane presentano dunque dinamiche del fatturato, del valore aggiunto, degli investimenti e dell'occupazione, superiori alla media nazionale, confrontandosi allo stesso tempo con aumenti più elevati del costo del lavoro, degli acquisti e dei servizi. Sia a livello locale che in Italia, si registrano cali dell'incidenza del costo del lavoro e del costo dei servizi in rapporto al fatturato, mentre tende a salire l'incidenza degli acquisti.

---

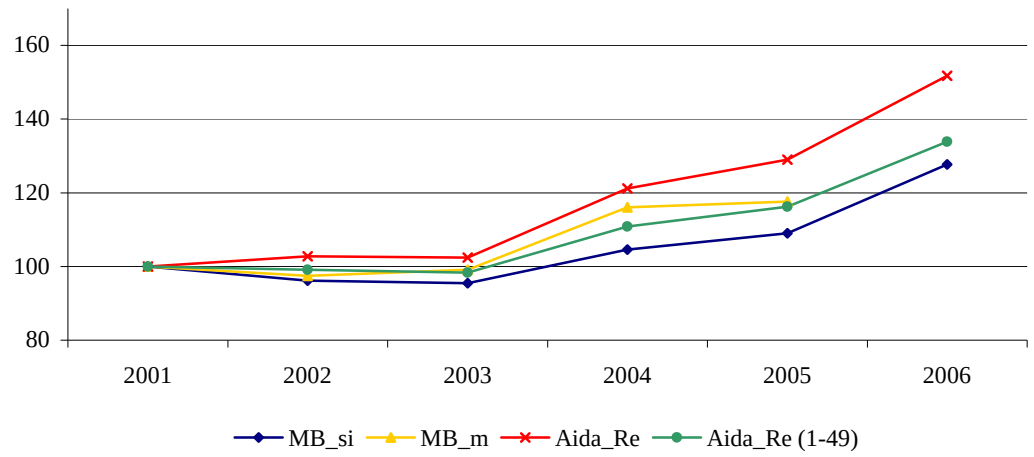
[174] Risulta più simile a quello registrato dalle medie imprese industriali.

[175] Insieme rappresentano il 56% del fatturato all'interno del campione MB_si, contro il 19% del campione Aida_Re.

Le aziende più piccole della meccanica reggiana, sotto i 50 dipendenti, fanno registrare tassi di sviluppo tendenzialmente più contenuti rispetto all'insieme delle imprese locali, dimostrandosi tuttavia maggiormente dinamiche rispetto alla media della meccanica italiana, per quanto riguarda l'andamento delle vendite e degli investimenti. L'aumento piuttosto sostenuto dei costi degli acquisti e dei servizi contribuiscono invece a determinare una performance meno brillante del valore aggiunto. All'interno della meccanica reggiana, le aziende minori sono le uniche a far registrare uno sviluppo del valore aggiunto inferiore alla media nazionale, a cui si accompagna una crescita piuttosto vivace del costo del lavoro. Ne è derivata, come si vedrà nel prossimo paragrafo, una maggiore riduzione dei margini sul valore aggiunto per questa dimensione d'impresa, che ha coinvolto in modo particolare le imprese che eseguono lavorazioni in conto terzi.

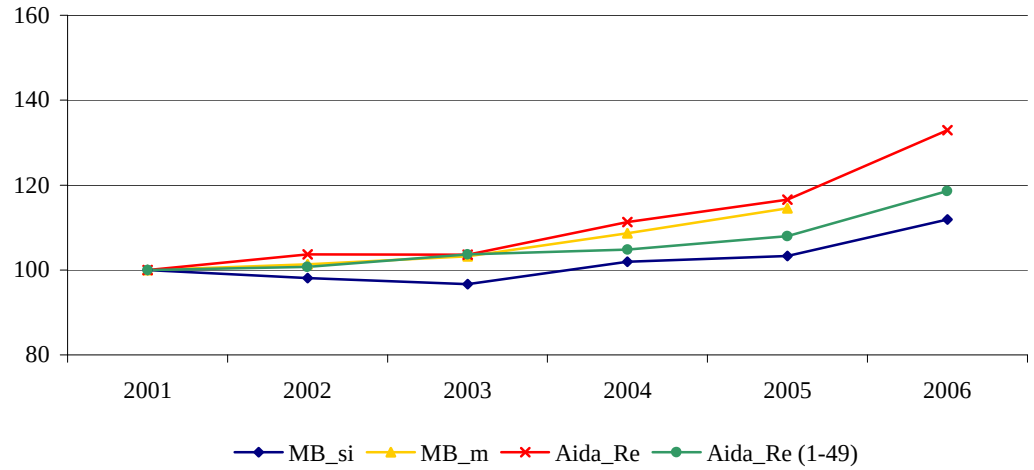
Nel complesso, tra il 2001 e il 2006, le imprese meccaniche della provincia di Reggio Emilia registrano uno sviluppo più vivace rispetto alla media nazionale dimostrando, in particolare, una maggiore capacità di creare valore e occupazione; sono soprattutto le aziende di media dimensione, tuttavia, a mostrare l'andamento più sostenuto.

Fig. 29
Dinamica del costo degli acquisti nelle imprese meccaniche, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Fig. 30
Dinamica del costo dei servizi nelle imprese meccaniche, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda:	◊ MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane
	Δ MB_m	Indagine Mediobanca sulle medie imprese industriali
	x Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)
	○ Aida_Re (1-49)	Imprese di RE, banca dati Aida (imprese 1-49 dipendenti)

Tab. 27 – Incidenza del valore aggiunto sul fatturato nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si %	MB_m %	Aida_Re (491 casi) %
2001	20,5	27,2	27,0
2002	19,7	27,0	27,5
2003	21,0	26,9	27,1
2004	20,8	26,4	26,1
2005	20,9	26,2	25,7
2006	20,2	n.d.	25,7

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 28 – Incidenza del costo del lavoro sul fatturato nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si %	MB_m %	Aida_Re (491 casi) %
2001	14,4	16,9	16,4
2002	14,9	17,1	16,9
2003	15,1	17,4	17,2
2004	14,1	16,8	16,7
2005	14,2	16,5	16,6
2006	12,9	n.d.	15,7

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 29 – Incidenza del costo degli acquisti sul fatturato nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si		MB_m		Aida_Re (491 casi)	
	Totale	esclusi MTR e metallurgico	Totale	esclusi MTR e metallurgico	Totale	esclusi MTR e metallurgico
	%	%	%	%	%	%
2001	64,1	59,2	53,9	51,3	53,0	51,5
2002	63,8	56,7	52,7	50,1	52,6	51,0
2003	63,5	56,0	53,4	50,8	52,3	49,6
2004	64,0	56,2	57,4	54,6	52,7	52,4
2005	65,0	56,6	55,0	52,1	55,2	52,4
2006	66,8	58,5	n.d.	n.d.	56,7	53,3

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 30 – Incidenza del costo dei servizi sul fatturato nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)
	%	%	%
2001	20,6	22,5	19,7
2002	20,9	22,9	19,8
2003	20,6	23,2	19,7
2004	20,0	22,4	19,1
2005	19,8	22,4	18,6
2006	18,8	n.d.	18,5

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

4.3 La redditività delle imprese

Le imprese meccaniche della provincia di Reggio Emilia, che come si è detto si caratterizzano per una minore dimensione rispetto al campione nazionale Mediobanca, mostrano livelli di redditività costantemente più elevati.

Nel 2006, all'interno del campione analizzato il margine operativo lordo (Mol) rapportato al fatturato si attesta intorno al 10%, circa tre punti percentuali al di sopra del campione nazionale. Anche in rapporto al valore aggiunto, indicatore che tiene conto del grado di integrazione verticale delle imprese, il margine operativo delle imprese locali risulta più elevato, 39% contro 36% (tabb. 31-32)[176]. Sull'intero periodo considerato, 2001-2006, per entrambi gli indicatori il differenziale esistente fra il campione di aziende locali e quello nazionale si mantiene sempre positivo, tendendo però a diminuire dopo il 2003, a causa della dinamica più vivace del costo del lavoro nelle imprese reggiane e il conseguente contenimento della crescita dei margini.

Per le imprese reggiane i margini registrano una diminuzione fino al 2005, per aumentare nel corso del 2006, avvicinandosi ai valori di inizio periodo. Nel campione nazionale, invece, i margini cominciano a recuperare a partire dal 2003, e nel 2006 si attestano su livelli superiori al 2001. Pur riducendosi il vantaggio dell'industria locale rispetto alla media nazionale, i margini operativi delle imprese di Reggio Emilia rimangono comunque più elevati rispetto al campione Mediobanca (*MB_si*) comprensivo delle grandi imprese.

Disaggregando i dati secondo la dimensione aziendale, si nota come anche le piccole aziende meccaniche locali, con 1-49 dipendenti, tendano ad avere livelli di redditività superiori alla media nazionale, anche se più bassi delle aziende reggiane di dimensioni medio-grandi. Questo risultato è più evidente misurando la redditività in termini di Mol/Fatturato, che risulta costantemente più elevata del campione nazionale *MB_si*, mentre se si considera il margine operativo lordo in rapporto al valore aggiunto il differenziale diventa sfavorevole negli ultimi due anni, 2005 e soprattutto 2006, periodo in cui le imprese della classe 1-49 sperimentano un più debole tasso di sviluppo del valore aggiunto, accompagnato da una crescita sostenuta del costo del lavoro.

[176] Il rapporto tra margine operativo lordo e valore aggiunto tiene conto del grado di integrazione verticale delle imprese.

Analizzando l'andamento del Mol in rapporto al valore aggiunto fra le imprese minori, separatamente per le aziende specializzate in lavorazioni e per quelle che realizzano componenti e prodotti finiti[177], si può osservare come queste ultime siano caratterizzate da una redditività superiore. Le imprese di lavorazioni, pur con i limiti dovuti alla classificazione Ateco, approssimano le imprese che operano in subfornitura (o per conto terzi), e i dati di bilancio indicano per queste aziende livelli di redditività tendenzialmente inferiori, rivelando un segmento della filiera produttiva con problemi di tenuta dei margini, in parte forse per il mancato riconoscimento degli aumenti dei prezzi delle materie prime intervenuti nel periodo. Complessivamente, fra il 2001 e il 2006, nelle piccole imprese i margini sono in calo e non mostrano nel 2006 quel recupero che ha invece caratterizzato le imprese locali medio-grandi e il campione nazionale *MB_si* comprensivo delle grandi imprese.

Come l'analisi dei casi aziendali suggerisce, fra i produttori di piccole dimensioni, anche all'interno della subfornitura, sono comunque presenti imprese che sono riuscite ad aumentare la propria redditività, perseguendo una strategia volta ad offrire ai propri clienti prodotti sempre più complessi (fornendo ad esempio, componenti finiti) e un servizio più completo, che include gli acquisti dei materiali e la capacità di intervenire nella fase di progettazione e sviluppo dei prodotti.

L'analisi dei tassi di rendimento del capitale investito (Roi) mostra anch'essa una superiorità delle imprese di Reggio Emilia (tab. 33). L'indice relativo alle aziende locali è sempre maggiore di quello rilevato dalle indagini Mediobanca, superando anche i livelli delle imprese industriali di media dimensione, che sono caratterizzate da indici sensibilmente più elevati della media nazionale. Questo risultato positivo si estende anche alle aziende più piccole (1-49 dipendenti), che hanno livelli del Roi sostanzialmente in linea con la media provinciale, fatta eccezione per il 2006, anno in cui l'indice è sensibilmente inferiore, restando comunque ben al di sopra del campione

[177] Sono state considerate aziende di lavorazione le imprese classificate con i codici Ateco 28.4 (Fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; metallurgia delle polveri) e 28.5 (Trattamento e rivestimento dei metalli; lavorazioni di meccanica generale); sono invece state considerate imprese che realizzano componenti e prodotti finiti le rimanenti aziende classificate col codice 28 e quelle classificate coi codici 27, 29, 30, 31 32, 33, 34 e 35. Per i possibili errori di classificazione e i limiti della stessa classificazione Ateco, gli indici calcolati per questi due insiemi di imprese devono essere interpretati con una certa cautela.

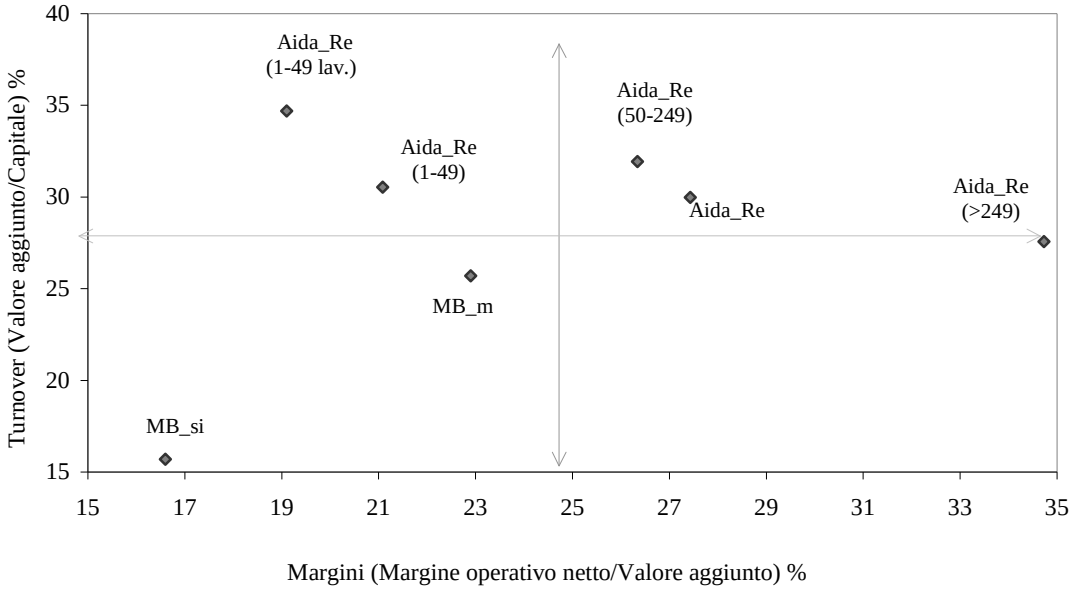
nazionale. All'interno della classe, inoltre, non si rilevano differenze significative fra le aziende di lavorazioni e quelle che realizzano componenti/prodotti finiti (il differenziale fra i due indici è tendenzialmente contenuto entro il punto percentuale, a vantaggio dell'una o dell'altra tipologia di impresa).

Nel periodo considerato, le imprese di Reggio fanno registrare andamenti del Roi alterni (a livello nazionale l'indice cresce lentamente, ma in modo costante, a partire dal 2003), con un recupero significativo nel 2006, che porta l'indice ad un livello più elevato del 2001. Non avviene altrettanto per le imprese più piccole, che nell'ultimo anno mostrano un incremento molto lieve del Roi, che rimane quindi inferiore al livello di inizio periodo.

Il maggiore rendimento del capitale investito che caratterizza le imprese locali deriva sia da margini di profitto più elevati, sia da un tasso di rotazione del capitale superiore (tabb. 34-35 e fig 31). Tra il 2001 e il 2006, il differenziale esistente nel livello del Mon[178] rapportato al valore aggiunto è costantemente superiore ai dieci punti, e si accompagna ad un rapporto tra valore aggiunto e capitale investito quasi doppio, rispetto alla media nazionale. Grazie alla crescita del valore aggiunto, i margini delle imprese locali si mantengono più elevati, nonostante il più marcato incremento del costo del lavoro, e anche se il differenziale con il campione nazionale tende a ridursi, il rapporto tra costo del lavoro e valore aggiunto delle imprese reggiane risulta nel complesso più basso[179].

[178] Margine operativo al netto degli ammortamenti.
[179] Non è così per le imprese più piccole, che si misurano con una crescita più contenuta del valore aggiunto, accompagnata da una dinamica relativamente sostenuta del costo del lavoro.

Fig. 31
Tasso di rendimento del capitale investito (ROI) e sue componenti nelle imprese meccaniche, 2006



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda:	MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane		
	MB_m	Indagine Mediobanca sulle medie imprese industriali; dato 2005		
	Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)		
	Aida_Re (1-49)	"	"	(imp. 1-49 dip.)
	Aida_Re (1-49 lav.)	"	"	(imp. 1-49 dip. che realizzano lavorazioni)
	Aida_Re (50-249)	"	"	(imp. 50-249 dipendenti)
	Aida_Re (> 249)	"	"	(imp. > 249 dipendenti)

Il rendimento del capitale investito è più elevato della media nazionale anche per le aziende reggiane minori (1-49 dipendenti); rispetto al totale provinciale, esse evidenziano margini di profitto inferiori, che vengono compensati da un tasso di rotazione del capitale più alto. Se si considera la diversa collocazione nella filiera delle aziende di questa taglia dimensionale, si osserva come le imprese di lavorazioni si caratterizzino per margini di profitto più bassi e, tuttavia, un più alto livello del rapporto tra valore aggiunto e capitale investito.

I dati di bilancio delle imprese meccaniche reggiane fanno dunque emergere risultati in gran parte simili a quelli evidenziati da Coltorti[180] nell'analisi in cui confrontava le

[180] Coltorti (2006).

medie imprese (definite in base sia al numero degli addetti sia ad una soglia di fatturato) con i grandi gruppi industriali italiani. In quel caso, le imprese di minore dimensione tendevano ad ottenere sia un maggior valore aggiunto per ogni unità di investimento impiegato sia margini di profitto più elevati, conseguendo per entrambi i motivi, quindi, tassi di rendimento sul capitale investito superiori. La superiorità della grande impresa in termini di produttività del lavoro veniva quindi ad essere annullata, dal punto di vista del suo contributo al tasso di rendimento, da un più che proporzionale aumento degli investimenti per addetto. In altri termini, dato l'investimento per addetto, le grandi imprese italiane dovrebbero avere (a parità di margini) una produttività molto superiore per dar luogo a tassi di rendimento paragonabili a quelli delle piccole e medie imprese italiane (e delle grandi imprese straniere). Lo stesso risultato emerge anche dalle elaborazioni dei dati di bilancio del complesso delle imprese meccaniche di Reggio Emilia (si ricordi però che, a differenza dell'Indagine Mediobanca-Unioncamere, non sono stati posti limiti di soglia di fatturato). Vi è tuttavia una differenza. Nelle imprese di dimensioni inferiori (1-49 addetti) il più alto turnover *compensa* margini minori, e non si associa quindi, come nelle imprese più grandi, a margini relativamente superiori. Ne deriva una relativa compressione del saggio di rendimento sull'investimento.

Il turnover (rapporto valore aggiunto/investimento) tende ad essere più alto quanto più è lontano il mercato finale (è maggiore per le lavorazioni in conto terzi rispetto all'attività in conto proprio, nella produzione di prodotti intermedi rispetto alla produzione di beni finali) e tende a ridursi al crescere delle dimensioni d'impresa (misurate dal numero degli addetti). I margini unitari rispetto al valore aggiunto tendono a crescere con la dimensione d'impresa, l'aumento della complessità del prodotto e la solidità del posizionamento sul mercato finale. Si può quindi comprendere come, a parità di dimensione d'impresa, le PMI reggiane abbiano praticato (come vedremo nel capitolo successivo) strategie di riposizionamento basate su entrambe le direttrici, avvicinamento al mercato finale e aumento della complessità del prodotto. La crescita degli investimenti nelle imprese di minore dimensione sembra indicare che anch'esse, pur in condizioni più difficili, abbiano attuato strategie indirizzate ad aumentare i propri margini, e in definitiva la propria autonomia.

Tab. 31 – Incidenza del MOL sul fatturato nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)	Aida_Re 1-49 dipendenti		
				Totale 1-49 dip.	Imp. che realizzano lavorazioni*	Imp. che realizz.comp. e prodotti finiti*
	%	%	%	%	%	%
2001	6,1	10,3	10,6	10,0	12,1	9,5
2002	4,8	9,8	10,6	9,6	11,2	9,3
2003	5,8	9,4	9,8	8,8	10,0	8,6
2004	6,8	9,6	9,4	9,1	10,0	8,9
2005	6,7	9,7	9,1	8,4	9,0	8,3
2006	7,3	n.d.	10,0	8,4	9,5	8,2

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 32 – Incidenza del MOL sul valore aggiunto nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)	Aida_Re 1-49 dip.		
				Totale 1-49 dip.	Imp. che realizzano lavorazioni*	Imp. che realizz.comp. e prodotti finiti*
	%	%	%	%	%	%
2001	29,9	37,9	39,3	36,4	35,8	36,5
2002	24,2	36,5	38,7	34,9	33,1	35,3
2003	27,7	35,2	36,4	32,3	30,3	32,8
2004	32,4	36,5	36,1	33,3	30,7	34,0
2005	32,1	37,0	35,4	31,8	28,5	32,6
2006	36,3	n.d.	38,9	32,6	31,3	32,9

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 33 – Rendimento del capitale investito (ROI) nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)	Aida_Re 1-49 dip.		
				Totale 1-49 dip.	Imp. che realizzano lavorazioni*	Imp. che realizz.comp. e prodotti finiti*
	%	%	%	%	%	%
2001	0,7	6,1	6,7	7,6	8,6	7,4
2002	-0,3	5,6	7,3	7,0	7,1	7,0
2003	0,3	4,9	5,7	5,9	6,1	5,9
2004	1,3	5,7	6,2	6,8	6,3	6,9
2005	1,6	5,9	6,4	6,2	5,5	6,3
2006	2,6	n.d.	8,2	6,4	6,6	6,4

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 34 – Incidenza del MON sul valore aggiunto nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)	Aida_Re 1-49 dip.		
				Totale 1-49 dip.	Imp. che realizzano lavorazioni*	Imp. che realizz.comp. e prodotti finiti*
	%	%	%	%	%	%
2001	4,8	22,2	22,4	22,4	20,0	23,0
2002	-2,4	21,1	23,7	21,2	17,9	22,0
2003	2,3	18,6	19,6	18,1	15,3	18,8
2004	8,6	21,4	20,9	20,8	17,1	21,8
2005	10,2	22,9	21,9	20,0	15,4	21,1
2006	16,6	n.d.	27,4	21,1	19,1	21,6

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 35 – Tasso di rotazione del capitale (valore aggiunto/capitale investito) nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)	Aida_Re 1-49 dip.		
				Totale 1-49 dip.	Imp. che realizzano lavorazioni*	Imp. che realizz.comp. e prodotti finiti*
	%	%	%	%	%	%
2001	15,6	27,7	30,0	34,1	42,8	32,4
2002	13,8	26,6	30,7	33,0	39,7	31,7
2003	14,6	26,1	29,0	32,6	39,7	31,2
2004	15,2	26,5	29,6	32,5	37,0	31,5
2005	15,4	25,7	29,4	30,9	35,5	29,9
2006	15,7	n.d.	30,0	30,5	34,7	29,6

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

* Le imprese di lavorazioni comprendono le aziende classificate con i codici Ateco 28.4 e 28.5; le imprese che realizzano componenti e prodotti finiti sono le rimanenti aziende del codice 28 e quelle classificate coi codici 27, 29, 30, 31 32, 33, 34 e 35.

Tab. 36 – Incidenza del costo del lavoro sul valore aggiunto nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)	Aida_Re 1-49 dip.		
				Totale 1-49 dip.	Imp. che realizzano lavorazioni*	Imp. che realizz.comp. e prodotti finiti*
	%	%	%	%	%	%
2001	70,1	62,1	60,7	63,6	64,2	63,5
2002	75,8	63,5	61,3	65,1	66,9	64,7
2003	72,3	64,8	63,6	67,7	69,7	67,2
2004	67,6	63,5	63,9	66,7	69,3	66,0
2005	67,9	63,0	64,6	68,2	71,5	67,4
2006	63,7	n.d.	61,1	67,4	68,7	67,1

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 37 – Incidenza degli investimenti sul valore aggiunto nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si	MB_m	Aida_Re (491 casi)	Aida_Re 1-49 dip.		
				Totale 1-49 dip.	Imp. che realizzano lavorazioni*	Imp. che realizz.comp. e prodotti finiti*
	%	%	%	%	%	%
2002	32,9	12,0	10,4	18,3	22,4	17,3
2003	1,2	6,0	14,1	0,0	-0,3	0,1
2004	25,0	20,3	16,1	18,6	29,3	15,9
2005	6,8	28,5	20,8	17,7	9,0	19,8
2006	48,1	n.d.	36,6	27,3	32,9	25,8

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

4.4 La produttività e la competitività delle imprese

I dati pro capite sull'industria meccanica di Reggio Emilia presentati in questo paragrafo si riferiscono ad un campione di imprese più ristretto[181], e pur essendo indicativi delle tendenze in atto all'interno del settore meccanico locale, vanno considerati con una certa cautela, a causa della non elevata numerosità campionaria.

Considerando la produttività del lavoro, espressa come rapporto tra valore aggiunto a prezzi correnti e numero dei dipendenti, si nota come i livelli raggiunti dalle imprese di Reggio Emilia siano tendenzialmente più bassi rispetto a quelli del campione nazionale Mediobanca, caratterizzato dalla presenza di aziende mediamente più grandi, ad eccezione del 2006 in cui la produttività del campione di imprese locali supera la media nazionale (tab. 38).

Dal 2004 il valore aggiunto per dipendente delle aziende di Reggio Emilia aumenta ad un ritmo molto elevato e sull'intero periodo considerato (2001-2006) la crescita della produttività del lavoro risulta pari al +45% contro il +29% del campione nazionale. Le imprese locali mostrano quindi un incremento rilevante dei livelli di efficienza, ottenuti anche grazie ai notevoli investimenti effettuati. Questo risultato riguarda anche le aziende di minore dimensione (+48%), nonostante all'interno della classe 1-49 dipendenti la produttività del lavoro si attesti su livelli inferiori rispetto alla media provinciale.

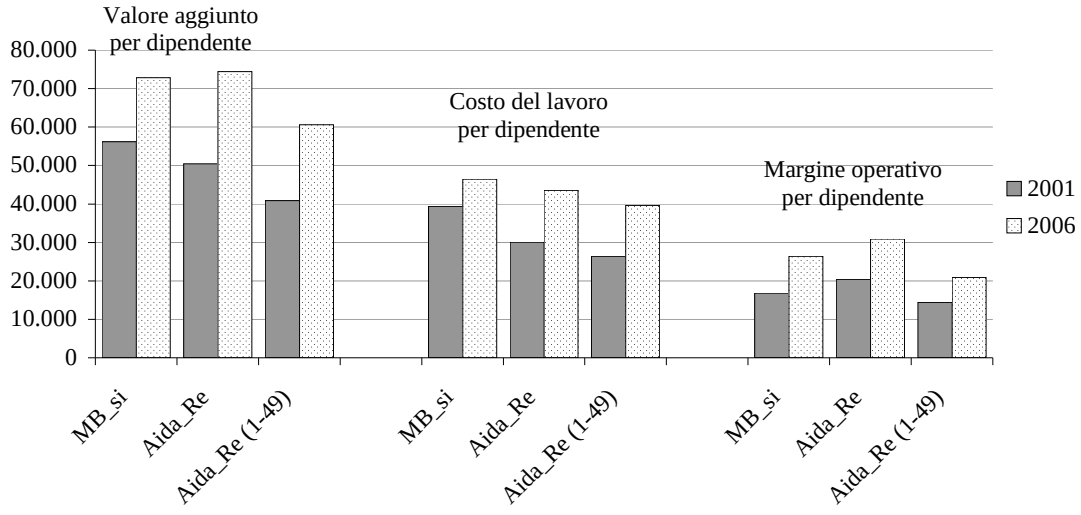
La più bassa produttività del campione di aziende di Reggio Emilia, ad eccezione come si è detto dell'anno 2006, si accompagna ad un costo del lavoro pro capite più contenuto, e ciò si traduce in margini operativi unitari superiori, indicando una buona capacità di stare sul mercato da parte delle imprese locali.

A Reggio Emilia, il costo del lavoro per dipendente è costantemente inferiore rispetto al campione nazionale Mediobanca[182], anche se nel periodo analizzato il differenziale diminuisce considerevolmente (da oltre -30% a –7/8%), in seguito alla più vivace crescita del costo del lavoro che ha interessato le imprese locali.

[181] Si tratta delle 178 aziende per cui è disponibile la serie storica completa sui dipendenti.
[182] Risulta più basso anche rispetto ai valori registrati per l'universo delle medie imprese industriali del settore meccanico.

Il margine operativo unitario (differenza fra il prodotto e il costo per dipendente), che "costituisce una efficace misura della competitività"[183], rimane dunque favorevole alle imprese reggiane, anche se fra il 2001 e il 2006 cresce meno rispetto alla media nazionale (tab. 40).

Fig. 32
Produttività e costo del lavoro nelle imprese meccaniche, 2001 e 2006
valori in euro



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda:	MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane
	Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)
	Aida_Re (1-49)	Imprese di RE, banca dati Aida (imprese 1-49 dipendenti)

Non è altrettanto vero per le aziende più piccole (1-49 dipendenti), quelle che, all'interno del campione analizzato, mostrano un aumento del costo del lavoro pro capite più sostenuto. Per le aziende di questa taglia, infatti, il margine operativo unitario si attesta su livelli più bassi, indicando una maggiore difficoltà rispetto alle imprese medie e grandi a porre in atto politiche di prezzo che consentano di conseguire livelli adeguati del valore aggiunto.

Le aziende meccaniche di Reggio Emilia, caratterizzate da una dimensione medio-piccola, si dimostrano nel complesso più competitive della media italiana, nonostante

[183] Coltorti (2006).

livelli di produttività tendenzialmente inferiori, poiché possono contare su margini operativi più elevati. Come afferma Coltorti a proposito delle medie imprese italiane, tali margini sono determinati sia dalla possibilità che le aziende medie e medio-piccole hanno di imporre prezzi più elevati nei mercati di riferimento, date le caratteristiche delle loro produzioni non standard e molto differenziate, sia da costi del lavoro relativamente più bassi.

Tab. 38 – Valore aggiunto per dipendente nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si euro	MB_m euro	Aida_Re (178 casi) euro	Aida_Re 1-49 dip. euro
2001	56.207	54.967	50.461	40.857
2002	53.822	55.173	50.175	40.658
2003	58.083	55.092	50.508	39.950
2004	63.857	58.424	63.189	52.186
2005	66.091	60.298	64.451	53.572
2006	72.833	n.d.	74.420	60.582

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 39 – Costo del lavoro per dipendente nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si euro	MB_m euro	Aida_Re (178 casi) euro	Aida_Re 1-49 dip. euro
2001	39.403	34.150	30.040	26.423
2002	40.805	35.042	30.080	26.419
2003	41.968	35.709	31.330	26.990
2004	43.150	37.109	39.768	35.203
2005	44.856	37.967	40.892	37.089
2006	46.421	n.d.	43.565	39.656

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 40 – Margine operativo unitario (valore aggiunto per dipendente - costo del lavoro per dipendente) nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si euro	MB_m euro	Aida_Re (178 casi) euro	Aida_Re 1-49 dip. euro
2001	16.803	20.818	20.421	14.434
2002	13.017	20.130	20.095	14.239
2003	16.115	19.383	19.178	12.960
2004	20.707	21.315	23.421	16.983
2005	21.235	22.330	23.559	16.483
2006	26.412	n.d.	30.855	20.926

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 41 – Capitale investito per dipendente nelle imprese meccaniche, 2001-2006

	MB_si euro	MB_m euro	Aida_Re (178 casi) euro	Aida_Re 1-49 dip. euro
2001	361.142	198.250	185.537	148.274
2002	389.652	207.523	176.091	149.078
2003	397.259	210.805	188.843	144.745
2004	420.582	220.439	229.332	189.418
2005	427.862	234.556	231.538	206.457
2006	462.994	n.d.	256.462	230.322

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 42 – Investimenti per dipendente nelle imprese meccaniche, 2002-2006

	MB_si euro	MB_m euro	Aida_Re (178 casi) euro	Aida_Re 1-49 dip. euro
2002	17.706	6.630	3.810	8.721
2003	677	3.331	8.512	-3.750
2004	15.953	11.854	8.393	4.072
2005	4.467	17.205	13.871	9.617
2006	35.039	n.d.	30.314	23.119

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

4.5 Un approfondimento sui produttori di componenti oleodinamici e di organi di trasmissione

In questo paragrafo viene presentato un approfondimento sui dati di bilancio relativo ad un gruppo di aziende specializzate nella realizzazione di alcune categorie di beni intermedi, quali i componenti oleodinamici e gli organi di trasmissione. In provincia di Reggio Emilia i produttori con questa specializzazione costituiscono un comparto particolarmente significativo, in cui sono presenti imprese leader a livello internazionale, che negli ultimi anni hanno avuto performance particolarmente positive. I dati sul commercio estero e l'analisi dei casi aziendali ha messo in luce che queste imprese si sono contraddistinte, in particolare, per la capacità di innovare e migliorare la qualità dei propri prodotti, grazie anche ad uno straordinario impegno nell'attuazione di investimenti.

Il campione analizzato è composto da 34 società di capitale che occupano oltre 3.700 lavoratori[184]. Ventuno imprese hanno meno di cinquanta dipendenti, nove appartengono alla classe 50-249, quattro hanno 250 e più dipendenti; per la presenza di queste grandi aziende, la dimensione media in termini di addetti risulta molto più elevata della media del campione provinciale, oltre 100 dipendenti contro 43. I risultati ottenuti per questo sottoinsieme di aziende della meccanica reggiana vengono confrontati con la media del campione provinciale e con i dati dell'Indagine Mediobanca su 2015 società italiane, relativi al settore meccanico.

4.5.1 Le principali dinamiche del periodo

Fra il 2001 e il 2006, le imprese specializzate nella fornitura di componenti oleodinamici e organi di trasmissione mostrano tassi di sviluppo sensibilmente più elevati rispetto alla media delle imprese meccaniche reggiane[185] (fig. 33 e 34).

Nel periodo analizzato, il fatturato e il valore aggiunto crescono infatti del 67% e 57%, (contro il +42% e il +35% del campione totale); sulla base dei dati disponibili per un loro sottoinsieme, inoltre, gli ultimi anni sarebbero stati caratterizzati anche da un

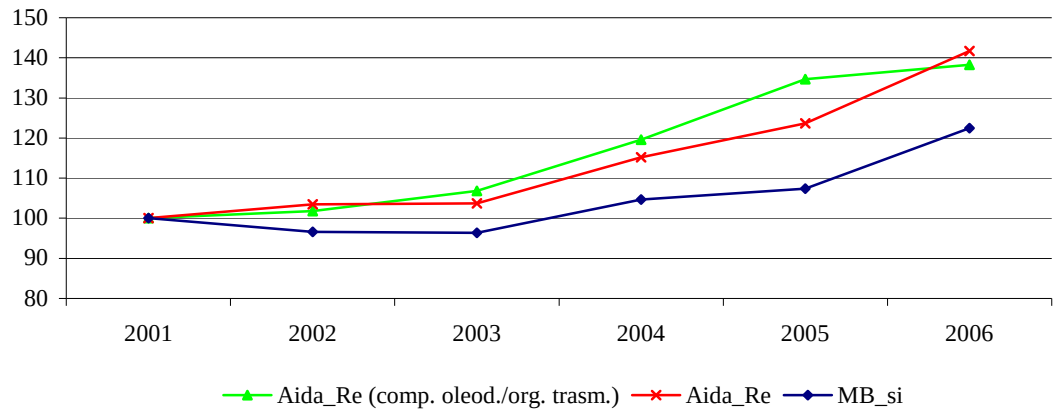
[184] Secondo il Censimento, in provincia di Reggio Emilia nel 2001 le imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione erano 57 e impiegavano 3.300 addetti.

[185] Queste ultime, come si è visto, crescono ad un ritmo molto più sostenuto rispetto a quelle del campione Mediobanca, rappresentativo delle imprese meccaniche italiane di dimensione più elevata.

deciso aumento dell'occupazione, che riguarda in particolare le imprese più strutturate. Le imprese di questo importante comparto della meccanica locale risultano più dinamiche già a partire dal 2003, in anticipo di un anno rispetto all'insieme della meccanica reggiana, mantenendo ritmi di crescita costantemente superiori, ad eccezione del 2006, anno in cui sia le vendite sia il valore aggiunto aumentano sostanzialmente in linea con la media provinciale.

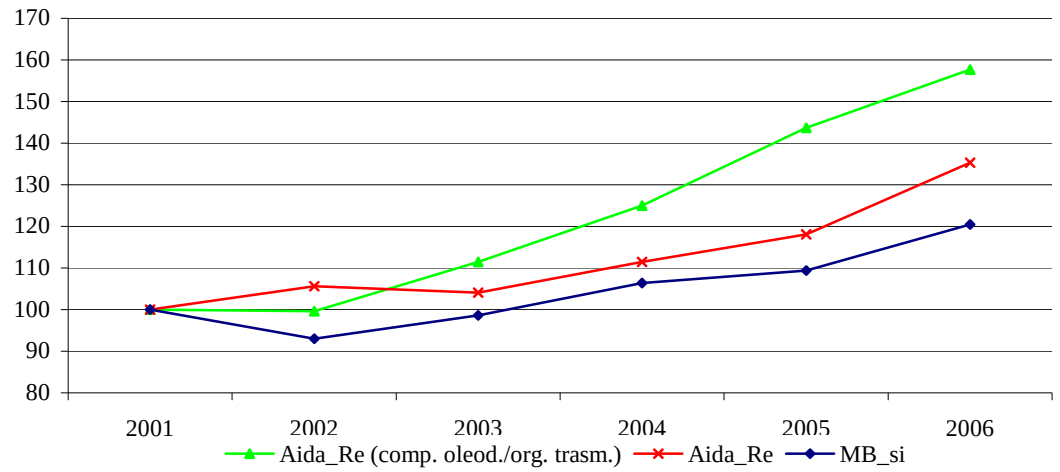
Esse si caratterizzano inoltre per una maggiore capacità di creazione del valore aggiunto, la cui incidenza sul fatturato è di 5-6 punti percentuali più elevata, attestandosi, nel 2006, intorno al 32% (tab. 43). I dati disponibili fanno rilevare una maggiore vivacità delle imprese più strutturate, in particolare delle quattro aziende che hanno più di 250 addetti; occorre comunque notare come anche le aziende più piccole (sotto i 50 dipendenti) facciano segnare tassi di crescita molto positivi, quasi sempre più elevati delle imprese di pari dimensioni ma con altre specializzazioni produttive.

Fig. 33
Dinamica del fatturato nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Fig. 34
Dinamica del valore aggiunto nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

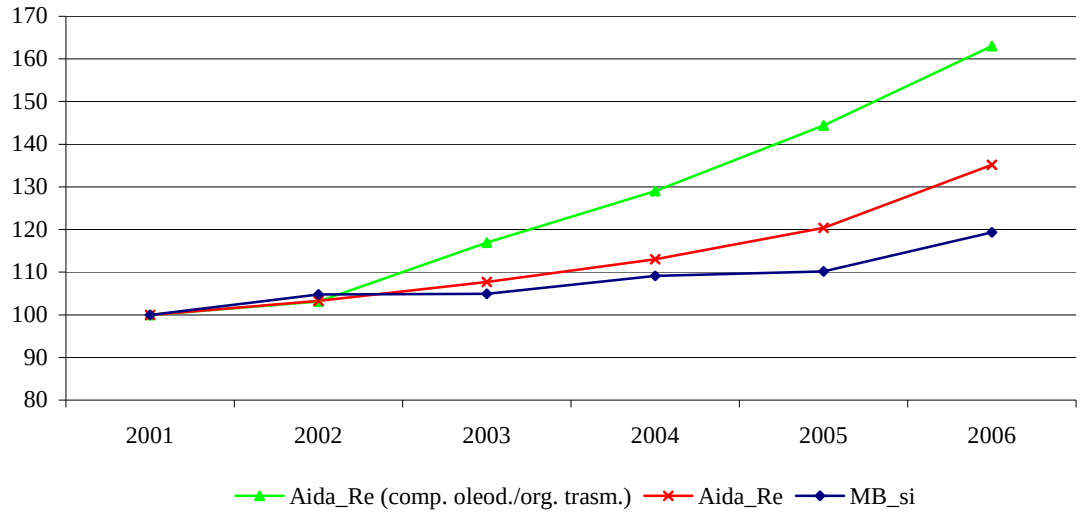
I dati riferiti all'andamento dell'attivo mettono in evidenza una propensione ad investire decisamente elevata. A partire dal 2003, l'attivo delle aziende dell'oleodinamica e degli organi di trasmissione aumenta a ritmi due/tre volte superiori alla media provinciale e, sull'intero periodo considerato, la variazione dell'attivo supera il 60%, a fronte del 35% evidenziato dall'insieme delle imprese meccaniche reggiane[186]. Anche se tale risultato è influenzato in misura significativa da alcune imprese di elevata dimensione (oltre 250 dipendenti), occorre sottolineare come anche i produttori più piccoli abbiano investito considerevoli risorse nel corso degli ultimi anni, e in misura tendenzialmente superiore alle aziende di altre specializzazioni e a quelle del campione nazionale Mediobanca.

Anche per quanto riguarda il costo del lavoro, i produttori di componenti oleodinamici e di organi di trasmissione si caratterizzano per una dinamica estremamente vivace, che nel quinquennio analizzato determina un aumento di questa

[186] Il dato registrato per il campione Mediobanca è pari al 19%.

voce di costo intorno al 64%, a fronte del 36% rilevato per il totale del campione[187]. Questo andamento è anche legato ad un'espansione dell'occupazione, che ha riguardato in modo particolare le aziende più grandi. All'interno dell'industria meccanica locale, il comparto analizzato si caratterizza per un'incidenza del costo del lavoro sul fatturato particolarmente alta, circa cinque punti superiore alla media provinciale, che nel 2006 si attesta intorno al 20-21%, senza significative differenze fra le varie classi dimensionali. Nel periodo considerato, le spese per il personale in rapporto al fatturato tendono comunque a diminuire, anche se in misura inferiore rispetto al campione provinciale; si tratta di una tendenza che riguarda in modo particolare le imprese piccole e medie, mentre per le più grandi si nota un lieve incremento.

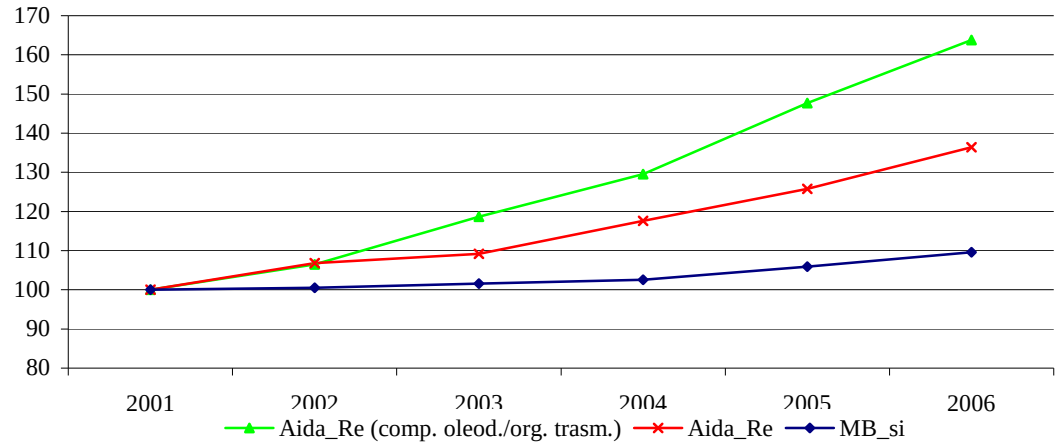
Fig. 35
Dinamica degli investimenti nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni su dati Aida e Mediobanca

[187] Il risultato dipende in misura significativa dalle quattro imprese maggiori, che mostrano un aumento delle spese per il personale molto più sostenuta delle grandi imprese che operano in comparti diversi. Nel campione Mediobanca, indicativo del trend nazionale delle imprese meccaniche medio-grandi, fra il 2001 e il 2006 la crescita del costo del lavoro è inferiore al 10%.

Fig. 36
Dinamica del costo del lavoro nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Gli acquisti di beni e servizi fanno segnare anch'essi aumenti più decisi. In particolare, le spese legate alle materie prime e all'acquisto di prodotti e componenti, che includono forme di decentramento completo della produzione, fanno rilevare una crescita complessiva dell'85%, contro il 52% del campione provinciale[188]. Nonostante il buon andamento delle vendite, si assiste quindi ad un aumento dell'incidenza di questa voce di costo sul fatturato, che per le aziende del comparto è più marcato della media provinciale e riguarda in modo particolare quelle di minore dimensione. Occorre però notare come essa si mantenga su livelli inferiori a quelli dell'industria meccanica locale nel suo complesso (50,3% contro 56,7%, nel 2006).

Anche i costi legati ai servizi, che includono il costo delle lavorazioni decentrate ad altre imprese, registrano un trend più accentuato per questo gruppo di produttori, determinato soprattutto dalle imprese più strutturate. L'incidenza del costo dei servizi sul fatturato tende però a diminuire e in misura più consistente rispetto al campione totale, e se all'inizio del periodo le aziende dell'oleodinamica e organi di trasmissione presentavano un valore allineato alla media delle imprese meccaniche reggiane, intorno

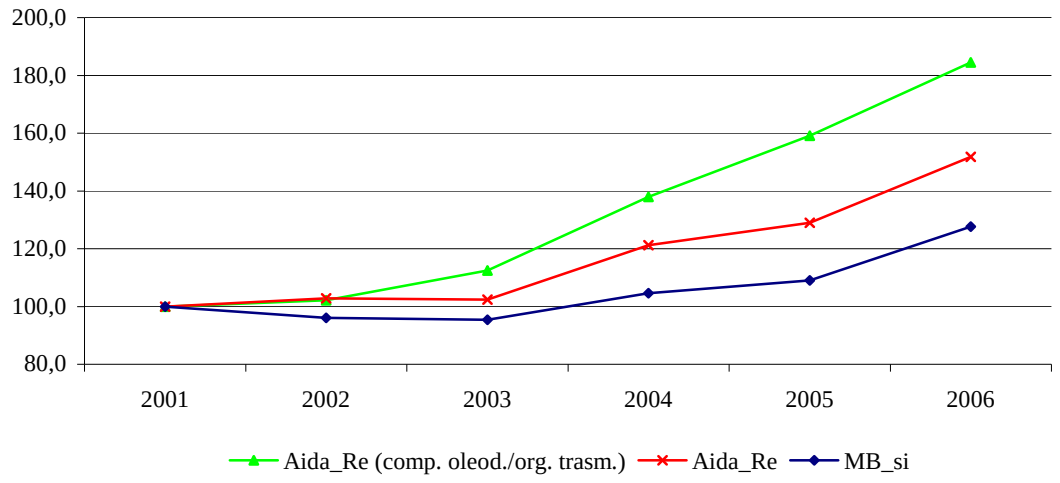
[188] All'interno del campione Mediobanca l'incremento è pari al 28%.

al 19-20%, nel 2006 fanno segnare un differenziale negativo di circa 1,5 punti percentuali.

In conclusione, i dati analizzati mostrano come tra il 2001 e il 2006, le imprese reggiane specializzate nella realizzazione di beni intermedi, quali componenti oleodinamici e organi di trasmissione, crescano ad un ritmo più sostenuto rispetto al totale dell'industria meccanica della provincia di Reggio Emilia che, come si è visto, risulta più dinamica dell'industria meccanica nazionale. Il sottocampione analizzato fa registrare andamenti più brillanti del fatturato, del valore aggiunto, degli investimenti e dell'occupazione, anche se nello stesso periodo ha dovuto far fronte ad aumenti più consistenti rispetto alla media del costo del lavoro, degli acquisti e dei servizi.

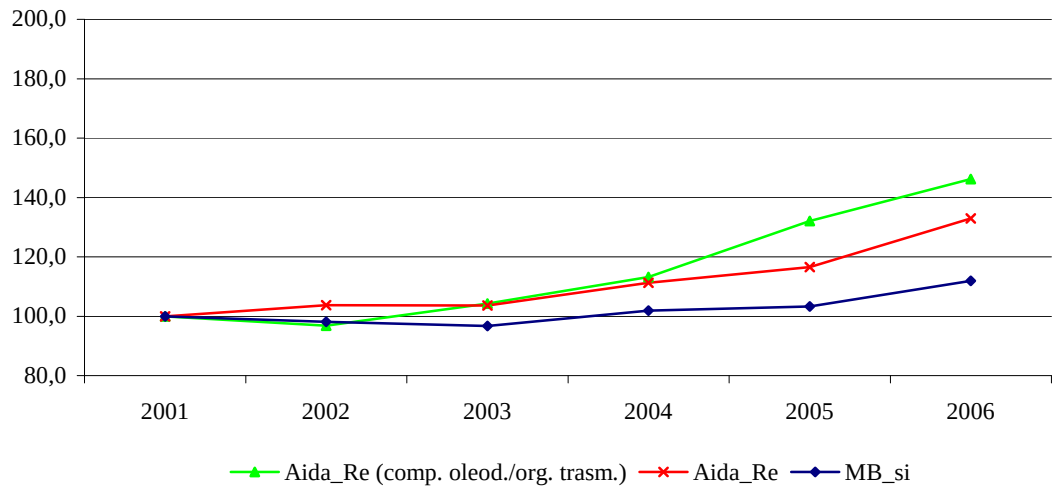
La maggiore vivacità delle imprese con questa specializzazione è legata anche alle buone performance ottenute sul mercato internazionale, come è emerso dall'analisi dei dati sul commercio estero, che ha messo in evidenza una crescita particolarmente sostenuta delle esportazioni proprio per la categoria dei prodotti intermedi.

Fig. 37
Dinamica del costo degli acquisti nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Fig. 38
Dinamica del costo dei servizi nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006
Numeri indice, 2001=100



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 43 – Incidenza del valore aggiunto sul fatturato nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	34,2	27,0	20,5
2002	33,9	27,5	19,7
2003	34,7	27,1	21,0
2004	34,0	26,1	20,8
2005	33,3	25,7	20,9
2006	32,3	25,7	20,2

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 44 – Incidenza del costo del lavoro sul fatturato nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	21,0	16,4	14,4
2002	22,3	16,9	14,9
2003	22,8	17,2	15,1
2004	21,7	16,7	14,1
2005	21,2	16,6	14,2
2006	20,6	15,7	12,9

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 45 – Incidenza del costo degli acquisti sul fatturato nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi)	Aida_Re (491 casi)		MB_si	
		Totale	esclusi MTR e metallurgico	Totale	esclusi MTR e metallurgico
	%	%	%	%	%
2001	45,5	53,0	51,5	64,1	59,2
2002	46,4	52,6	51,0	63,8	56,7
2003	46,7	52,3	49,6	63,5	56,0
2004	50,0	52,7	52,4	64,0	56,2
2005	49,4	55,2	52,4	65,0	56,6
2006	50,3	56,7	53,3	66,8	58,5

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 46 – Incidenza del costo dei servizi sul fatturato nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi)	Aida_Re (491 casi)	MB_si
	%	%	%
2001	19,6	19,7	20,6
2002	18,9	19,8	20,9
2003	18,6	19,7	20,6
2004	17,6	19,1	20,0
2005	17,6	18,6	19,8
2006	17,2	18,5	18,8

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

4.5.2 La redditività delle imprese

Misurando i livelli di redditività sulla base del rapporto tra margine operativo lordo e fatturato, le imprese dell'oleodinamica e organi di trasmissione presenti nel campione mostrano margini più elevati della meccanica reggiana e di quella nazionale, anche se nel periodo analizzato si nota una graduale riduzione del differenziale esistente.

Nel 2006, il Mol rapportato ai ricavi si attesta sull'11,6%, contro una media provinciale del 10% e un valore del 7,3% per il campione nazionale, con una flessione di circa 1,5 punti rispetto al 2001, che rappresenta il picco più alto del quinquennio preso in esame.

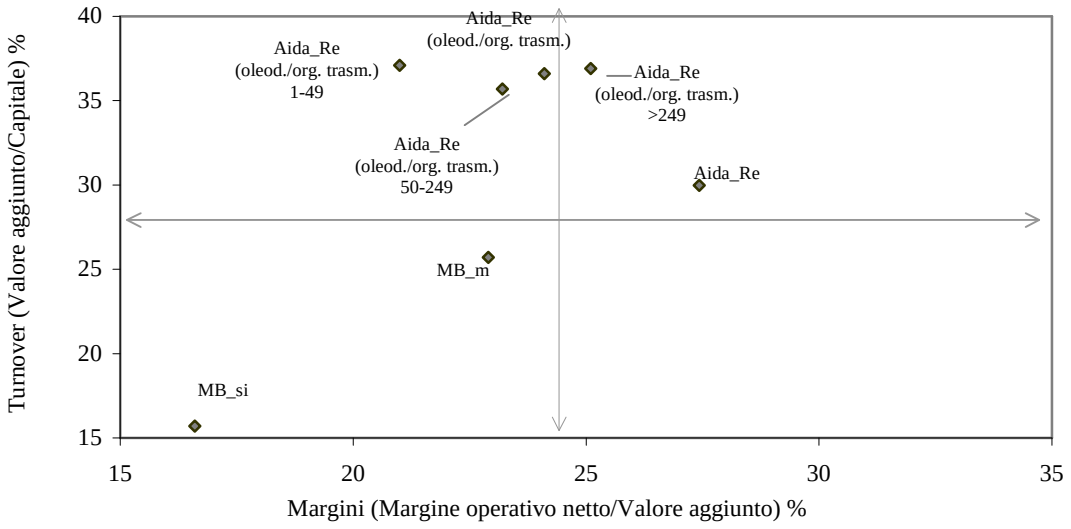
Considerando invece il rapporto tra Mol e valore aggiunto, indicatore che tiene conto del grado di integrazione verticale delle imprese, le imprese dell'oleodinamica e degli organi di trasmissione fanno segnare livelli dei margini tendenzialmente inferiori rispetto all'insieme della meccanica reggiana (eccetto nel 2004-05), che risultano comunque più elevati rispetto al campione nazionale Mediobanca, indicativo del trend nazionale delle imprese meccaniche medio-grandi.

Mentre per il totale delle imprese meccaniche di Reggio i margini diminuiscono fino al 2005, per aumentare nel 2006, ad un livello simile a quello di inizio periodo, nel caso dei produttori di componenti oleodinamici e organi di trasmissione si osserva un andamento alterno, e il 2006 fa segnare un calo della redditività che deriva da una più accentuata crescita del costo del lavoro e da una dinamica meno brillante del valore aggiunto. Si può avanzare l'ipotesi che questo tipo di imprese, operando sul mercato dei beni intermedi, abbia subito una compressione dei margini per la difficoltà a scaricare sui prezzi dei propri prodotti gli incrementi subiti nei costi, in particolare per l'acquisto di materie prime che, come si è visto, per i produttori di questo comparto sono stati più accentuati della media provinciale.

L'analisi dei tassi di rendimento del capitale investito (Roi), evidenzia una superiorità delle aziende di componenti oleodinamici e organi di trasmissione, che tende a sfumare nel 2006, anno per cui i livelli del Roi risultano piuttosto simili alla media provinciale, intorno all'8%. Si tratta, comunque, di un valore molto più elevato di quello registrato per il campione nazionale Mediobanca, pari al 2,6% (fig. 39).

Nel periodo analizzato, l'indice mostra un andamento alterno, ma dal 2004 si nota una crescita costante, che ne porta il valore ad un livello più alto del 2001. Ciò non si verifica per le imprese di minore dimensione, che nel 2006 registrano invece una caduta del Roi; il tasso, anche se inferiore a quello di inizio periodo, resta comunque tendenzialmente più elevato della media registrata per le aziende di questa taglia dimensionale.

Fig. 39
Tasso di rendimento del capitale (ROI) e sue componenti nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di tramissione, 2006



Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Legenda	MB_si	Indagine Mediobanca su 2015 società Italiane					
	MB_m	Indagine Mediobanca sulle medie imprese industriali; dato 2005					
	Aida_Re	Imprese di RE, banca dati Aida (campione totale)					
	Aida_Re (oleod./org. trasm.)	"	"	(campione oleod./org. trasmissione)			
	Aida_Re (oleod./org. trasm.) 1-49	"	"	(	"	"	) 1-49 dip.
	Aida_Re (oleod./org. trasm.) 50-249	"	"	(	"	"	) 50-249 dip.
	Aida_Re (oleod./org. trasm.) > 249	"	"	(	"	"	) >249 dip.

Il maggiore rendimento del capitale investito, che caratterizza le imprese dell'oleodinamica/organi di trasmissione rispetto al totale dell'industria meccanica reggiana, deriva da un tasso di rotazione del capitale superiore, che compensa i margini di profitto inferiori.

Fra il 2001 e il 2006, il Mon[189] rapportato al valore aggiunto è infatti sempre più basso per le imprese del sottocampione analizzato, ad eccezione del 2005, con un differenziale che nel 2006 supera i tre punti percentuali. Ciò si accompagna ad un tasso di rotazione del capitale investito più elevato, con un rapporto tra valore aggiunto e attivo sempre 7/8 punti percentuali sopra la media provinciale, che determina maggiori livelli del Roi compensando la minore redditività. Nel 2006, sono le imprese più piccole ad avere un livello del Roi più basso, inferiore a quello registrato nel 2001, mentre le aziende grandi e medie evidenziano un rendimento del capitale superiore a quello di inizio periodo.

Tab. 47 – Incidenza del MOL sul fatturato nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	13,1	10,6	6,1
2002	11,6	10,6	4,8
2003	12,0	9,8	5,8
2004	12,3	9,4	6,8
2005	12,1	9,1	6,7
2006	11,6	10,0	7,3

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 48 – Incidenza del MOL sul valore aggiunto nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	38,4	39,3	29,9
2002	34,2	38,7	24,2
2003	34,4	36,4	27,7
2004	36,1	36,1	32,4
2005	36,4	35,4	32,1
2006	36,1	38,9	36,3

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

[189] Margine operativo al netto degli ammortamenti.

Tab. 49 – Rendimento del capitale investito (ROI) nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	7,2	6,7	0,7
2002	5,8	7,3	-0,3
2003	5,8	5,7	0,3
2004	7,9	6,2	1,3
2005	8,6	6,4	1,6
2006	8,8	8,2	2,6

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 50 – Incidenza del MON sul valore aggiunto nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	19,2	22,4	4,8
2002	16,0	23,7	-2,4
2003	16,1	19,6	2,3
2004	21,5	20,9	8,6
2005	23,0	21,9	10,2
2006	24,1	27,4	16,6

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 51 – Incidenza del valore aggiunto sul capitale investito nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	37,9	30,0	15,6
2002	36,6	30,7	13,8
2003	36,1	29,0	14,6
2004	36,7	29,6	15,2
2005	37,5	29,4	15,4
2006	36,6	30,0	15,7

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 52 – Incidenza del costo del lavoro sul valore aggiunto nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2001	61,5	60,7	70,1
2002	65,8	61,3	75,8
2003	65,5	63,6	72,3
2004	63,8	63,9	67,6
2005	63,5	64,6	67,9
2006	63,9	61,1	63,7

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

Tab. 53 – Incidenza degli investimenti sul valore aggiunto nelle imprese che realizzano componenti oleodinamici e organi di trasmissione, 2001-2006

	Aida_Re Comp. oleodinamici e org. di trasmissione (34 casi) %	Aida_Re (491 casi) %	MB_si %
2002	8,1	10,4	32,9
2003	32,7	14,1	1,2
2004	25,6	16,1	25,0
2005	28,5	20,8	6,8
2006	31,1	36,6	48,1

Fonte: Elaborazioni R&I su dati Aida e Mediobanca

CAPITOLO QUINTO

I percorsi evolutivi delle imprese meccaniche attraverso l'analisi di casi aziendali

In questa parte della ricerca si analizzano le strategie perseguite da alcune imprese meccaniche in risposta alla crescente concorrenza internazionale e ai processi di globalizzazione. Gli aspetti indagati riguardano i cambiamenti avvenuti nei prodotti offerti, nei mercati di sbocco e nelle relazioni con i clienti, nella localizzazione della produzione e nelle relazioni con i fornitori. L'arco temporale considerato va dal 2000 al 2007.

I casi aziendali presi in considerazione indicano che una parte delle piccole e medie imprese ha reagito con decisione ai mutamenti del contesto competitivo internazionale attraverso il riposizionamento sul mercato e il miglioramento dei livelli di efficienza. Le imprese analizzate hanno modificato la gamma dei prodotti, puntando su produzioni a maggiore valore aggiunto, e operato contemporaneamente sul contenimento dei costi grazie a significativi investimenti tecnologici e a processi di riorganizzazione.

Le aziende intervistate, pur non essendo un campione statisticamente significativo, rappresentano casi emblematici dei percorsi di trasformazione seguiti dalle piccole e medie imprese meccaniche. Confermano il dinamismo e la capacità di miglioramento competitivo di questa parte del sistema produttivo locale.

5.1 Le caratteristiche delle imprese

I cinque casi analizzati sono rappresentati da imprese meccaniche che producono componenti e che, negli anni più recenti, hanno avuto una dinamica espansiva sia in termini di fatturato che di addetti. L'occupazione di queste imprese oscilla fra i 50 e i 150 addetti e i fatturati sono compresi tra i 5 e i 30 milioni di euro. Tre di esse sono imprese conto proprio con un proprio catalogo prodotti, mentre due sono conto terzi che operano in qualità di subfornitori di altre imprese meccaniche. Le imprese conto proprio intervistate sono fortemente orientate all'export, mentre le aziende di subfornitura, sempre multicliente, operano prevalentemente per il mercato italiano, pur avendo iniziato a lavorare per clienti esteri.

La maggior parte delle aziende intervistate è nata negli anni settanta. Le imprese di formazione più recente hanno comunque alle spalle una precedente impresa familiare operante fin dagli anni sessanta nel settore meccanico.

Questi casi non costituiscono, come si è detto, un campione statisticamente rappresentativo delle piccole e medie imprese dell'industria meccanica reggiana, ma rappresentano esempi concreti delle possibili strategie adottate per far fronte al nuovo contesto internazionale.

Oltre all'analisi dei cinque casi aziendali, è stato realizzato un gruppo di discussione con altre quattro imprese del settore[190], rappresentate da produttori di componenti e da produttori di beni finali, per approfondire il tema delle strategie di qualificazione e innovazione dei prodotti in relazione ai processi di globalizzazione.

5.2 Le strategie di specializzazione del prodotto e di riposizionamento nella filiera

Le strategie di riposizionamento seguite dalle imprese intervistate, nel corso del periodo 2000-2007, si sono orientate verso due direzioni principali. La prima riguarda il cambiamento della gamma dei prodotti attraverso la realizzazione di prodotti più complessi e completi. La seconda si riferisce all'avvicinamento al mercato finale di sbocco attraverso la trasformazione dell'impresa da conto terzi a conto proprio (tab. 54).

I *cambiamenti nei prodotti realizzati* sono presenti in tutti i casi presi in considerazione e vedono come protagoniste sia imprese conto proprio sia imprese conto terzi. Le aziende conto terzi, specializzate nella realizzazione di soli semilavorati (o lavorazioni), hanno sviluppato in questi anni la produzione di componenti finiti, facendosi carico di tutte le fasi di lavorazione necessarie e sviluppando una capacità interna di progettazione in collaborazione con il cliente. Questa strategia si è tradotta nell'offerta di un prodotto a maggiore valore aggiunto non solo perché più completo e complesso, ma anche per il maggior contenuto di servizio che lo caratterizza. Un'impresa conto terzi che realizza lavorazioni di fonderia dichiara che, in passato, i clienti fornivano il disegno, a volte il modello, e che l'azienda "non sapeva che cosa ne venisse fatto di quel pezzo", mentre ora i clienti chiedono di essere aiutati a risolvere dei

[190] Le interviste alle imprese per l'analisi di caso sono state realizzate nella primavera 2007 e il gruppo di discussione è stato realizzato nella primavera 2008.

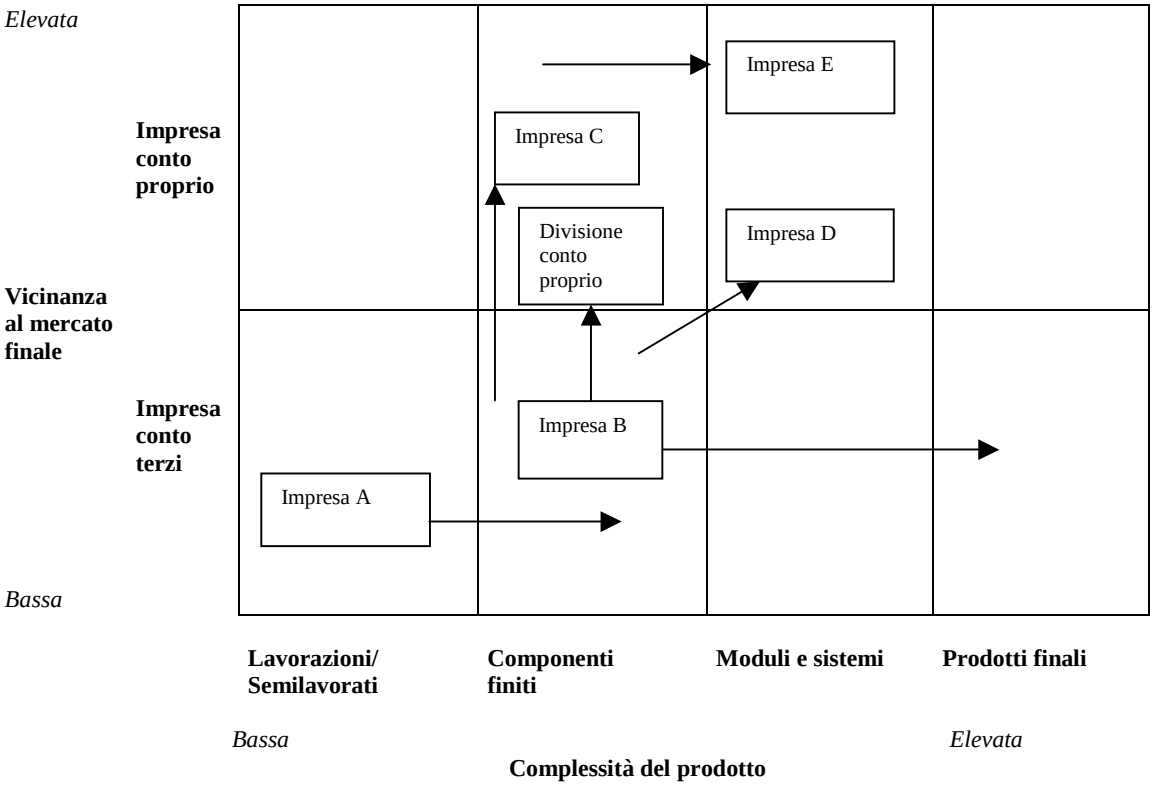
problemi e l'impresa partecipa alla progettazione del componente. Un'azienda di subfornitura di stampaggio di materie plastiche, che da tempo ha sviluppato un'attività di co-progettazione con un cliente importante, descrive così la propria attività: "al nostro cliente principale non forniamo soltanto dei pezzi ... innanzitutto facciamo da centro di ricerca e sviluppo … la parte di ricerca che fa il nostro cliente riguarda a cosa serve il prodotto … poi c'è il problema di come fare a farlo, e farlo in modo economico, e a questo ci pensiamo noi. Il brevetto è loro … ci riconoscono i costi del singolo progetto". L'impresa conto terzi di trasforma, quindi, da impresa che offre capacità produttiva, a impresa che offre servizi e know how indispensabili al cliente per innovare i prodotti e studiare nuove produzioni.

Le strategie delle imprese conto proprio analizzate si sono orientate, a loro volta, verso la produzione non solo di componenti finiti, ma anche di moduli e sistemi completi, fornendo ai clienti una componentistica che integra un numero maggiore di funzioni. La realizzazione di prodotti a maggiore valore aggiunto si è inoltre associata, soprattutto nelle imprese di piccole dimensioni, alla specializzazione su serie molto corte di produzione e alla produzione di pezzi speciali, realizzati sulle specifiche esigenze del singolo cliente. Un'impresa conto proprio, che realizza blocchi per valvole oleodinamiche, dichiara: "vogliamo realizzare in maniera redditizia 5-10-15 pezzi e non solo i 100-200-500 pezzi come ora; credo che sarà difficile per un cinese esportare qui 20 pezzi". Le imprese conto proprio, oltre alla produzione a catalogo di una vasta gamma di prodotti, progettano anch'esse in collaborazione con il cliente per realizzare particolari tipi di prodotto che non sono presenti nel loro catalogo. Un'impresa conto proprio, che produce valvole oleodinamiche, racconta: "prima avevamo una gamma [di prodotti] molto comune; ora forniamo delle soluzioni e questo ci porta ad essere vincenti; se un nostro cliente ha un progetto nuovo … noi facciamo il campione … andiamo sul posto a vedere come funziona …". Produrre in maniera efficiente piccole serie di prodotti complessi, realizzati sulle specifiche esigenze del cliente, costituisce una strategia di risposta alla concorrenza delle produzioni standardizzate provenienti dai paesi a basso costo.

I cambiamenti avvenuti nella specializzazione delle imprese intervistate rappresentano, infatti, una risposta sia all'incremento dei livelli di concorrenza avvenuti

sulle fasce di prodotto più semplici e standardizzate, sia alle sollecitazioni provenienti dai committenti finalizzate alla razionalizzazione e al miglioramento dell'efficienza della catena di fornitura. La politica seguita dalle imprese meccaniche di maggiori dimensioni si è orientata da tempo verso la selezione del numero di fornitori e la richiesta ad essi di fornire parti complesse del prodotto destinate direttamente alle linee di montaggio finale. Questa politica ha determinato un processo di riorganizzazione nella rete di fornitura che ha portato a delegare ai fornitori non solo più fasi di lavorazione, ma anche le attività di progettazione e prototipizzazione del componente o della parte di prodotto. In questo modo i fornitori assumono un ruolo specialistico e attivo, contribuendo, attraverso lo studio del componente o della parte di prodotto, alla soluzione dei problemi posti dal cliente e al processo di innovazione.

Tab. 54 – Le strategie di specializzazione del prodotto e di riposizionamento nella filiera



Fonte: Indagine diretta
Nota per la lettura della tabella: Le aziende sono collocate all'interno dei quadranti che corrispondono all'attuale specializzazione dell'impresa. Le frecce che partono dall'impresa indicano la strategia che l'azienda sta perseguendo e quindi la direzione attuale e futura del cambiamento. Le frecce che stanno dietro l'impresa indicano da quale quadrante proviene l'azienda e quindi la strategia di cambiamento perseguita negli ultimi anni.

La seconda strategia individuata, legata alla *trasformazione da impresa conto terzi a impresa conto proprio*, rappresenta un percorso di evoluzione tipico delle imprese meccaniche locali e dei sistemi produttivi di piccole e medie imprese. Nel campione analizzato aziende conto proprio provengono da una precedente attività svolta per conto terzi, così come imprese conto terzi stanno sviluppando proprie linee di prodotto per iniziare un'attività in conto proprio. Il riposizionamento all'interno della filiera produttiva teso ad avvicinare l'azienda al mercato finale di sbocco ha come obiettivo l'ottenimento di margini più elevati ed è reso possibile dalla continua evoluzione dei mercati di fase. La conoscenza dei mercati che l'impresa conto terzi acquisisce lavorando per più committenti, e settori diversi, consente di individuare sbocchi commerciali per produzioni di componenti standardizzati di propria ideazione.

Inoltre, la presenza a livello locale di una molteplicità di imprese di subfornitura con specializzazioni fra loro complementari favorisce il processo di riposizionamento delle aziende all'interno della filiera produttiva e agevola il perseguimento di una strategia di offerta di un prodotto più complesso e completo. Le aziende che seguono queste direzioni di cambiamento trovano all'interno del sistema produttivo locale le competenze e le specializzazioni produttive necessarie per il completamento del ciclo produttivo, attraverso il decentramento di fasi di lavorazione ad altre imprese di subfornitura, e questo rende molto rapido il processo di trasformazione.

Una forma di collaborazione importante fra le imprese meccaniche locali, che coinvolge in particolare le aziende che operano in conto proprio, è rappresentata dalla presenza di gruppi d'impresa, a carattere sia formale che informale[191]. Le piccole e medie aziende che realizzano prodotti fra loro complementari si aggregano in gruppi d'impresa per fornire ai clienti una gamma completa dei prodotti e questo consente di acquisire maggiore forza contrattuale sui mercati di sbocco e di ottenere economie di scala in funzioni strategiche, come quella commerciale, pur mantenendo le singole imprese dimensioni medio piccole. Un'impresa conto proprio, che appartiene a un gruppo e produce trasmissioni idrauliche, sottolinea: "come gruppo forniamo un sistema completo … non forniamo solo accessori e componenti; rispondiamo dell'intero pacchetto e il cliente fa riferimento ad un solo interlocutore".

[191] Cfr. Ginzburg e Bigarelli (2004).

Le strategie di prodotto seguite dalle imprese intervistate hanno determinato, in tutti i casi analizzati, il potenziamento delle attività di progettazione e R&S svolte all'interno delle imprese, attraverso il potenziamento degli organici dedicati e spesso l'inserimento di giovani laureati. Nelle aziende più strutturate, questo si è tradotto anche nell'attivazione di collaborazioni con strutture di ricerca esterne, mentre nelle imprese più piccole le collaborazioni esterne hanno coinvolto soprattutto studi privati di progettazione e liberi professionisti.

5.2.1 I casi analizzati

Strategie di specializzazione del prodotto e riposizionamento nella filiera

Impresa A - Impresa conto terzi che inizia a produrre componenti finiti

L'impresa A è una fonderia che produce tradizionalmente fusioni grezze per vari comparti (macchine agricole e movimento terra, carrelli elevatori, oleodinamica, ecc.) con un mercato non solo locale. Alcuni anni fa decise di sperimentare il mercato estero e i committenti stranieri le posero come condizione la fornitura di un componente finito.

> "Il cliente estero ci disse: se volete essere nostri fornitori dovete darci componenti finiti che vanno direttamente alle linee finali di montaggio."

Questo ha comportato non solo il farsi carico di fasi di lavorazione nuove per l'impresa, attraverso il ricorso al decentramento esterno, ma anche lo sviluppo di un'attività di co-progettazione.

> "In passato, [i clienti] ci fornivano il disegno, e a volte il modello, e noi non sapevamo che cosa ne venisse fatto di quel pezzo. Adesso [i clienti] ci chiedono di aiutarli a risolvere dei problemi, quindi noi partecipiamo alla progettazione…"

L'attività di co-progettazione si sviluppa attraverso lo studio del componente, con simulazioni e prove, fino a raggiungere le prestazioni richieste, e questo determina l'esigenza di un potenziamento dell'ufficio tecnico interno.

> "Adesso siamo nella fase in cui l'ufficio tecnico andrebbe implementato. Abbiamo capito che le esigenze dei nostri clienti cominciano ad essere importanti, e ci troviamo che a volte questi clienti vogliono le simulazioni, vogliono vedere cosa succede. Quindi c'è una fase progettuale che deve essere fatta prima, anche prima di fare il preventivo. Anche se sei competitivo loro vogliono vedere come tu realizzi questo prodotto, quali sono tutte le fasi. Quindi per noi era interessante inserire dei programmi, dei software per fare questi tipi di analisi. Facciamo molta fatica a trovare delle persone [laureate], se non allontanandoci molto [cercandole nelle regioni del sud], dove allontanarci vuol dire aumentare i costi."

Impresa B - Impresa conto terzi che sviluppa un'attività in conto proprio

L'impresa B è un'impresa di stampaggio materie plastiche che realizza componenti finiti per diversi comparti (packaging, medicale, automotive, ecc.) e che alcuni anni fa decise di sviluppare una propria linea di prodotti. Questa azienda ha maturato una lunga esperienza di co-progettazione con un cliente importante e di capo-commessa con altri clienti.

> "Al nostro cliente principale, non forniamo solo dei pezzi. Innanzitutto facciamo da centro di sviluppo e ricerche. Noi studiamo continuamente dei nuovi prodotti …... Per un altro importante cliente, facciamo da capo-commessa. Gli forniamo il prodotto finale. … Acquistiamo il motore, la scheda elettronica, ecc. … Occorre gestire viti, molle, pernini, cuscinetti. E' tutta la gestione che costa, mentre il cliente dice ′io voglio quell'articolo lì, collaudato e pronto′. C'è più margine su questo prodotto che sulla nostra attività [tipica]. … Vogliamo però incrementare l'attività conto proprio e fare dei prodotti di serie che sostituiscano il metallo."

L'attività di co-progettazione si concentra sul "come" fare il componente e come farlo nel modo più economico possibile. L'impresa ha un ufficio di progettazione e spende in ricerca e sviluppo un cinque-sei per cento del fatturato.

> "La parte di ricerca che fa il nostro cliente riguarda a cosa serve il prodotto. Poi c'è il come fare a farlo, e farlo in modo economico, e a questo ci pensiamo noi. Il brevetto c'è, ma è loro. Noi come ricerca e sviluppo arriviamo fino a un certo punto. Ci riconoscono i costi del singolo progetto. … Spesso accade che ci sia un disegno, ma non è detto che poi quel disegno sia la strada maestra. Partiamo da quel punto e dove si arriva lo si vede dopo ... Noi siamo attrezzati con questi clienti a lavorare in linea diretta, virtuale, in modo che ci siano gli scambi on-line."

I rapporti con i clienti principali sono regolati da contratti triennali o quadriennali rinnovabili, ma ciò non toglie che l'impresa abbia deciso di sviluppare un'attività in conto proprio, progettando componentistica standard in materiale plastico che sostituisce il metallo. Questa strategia è tesa a differenziare il rischio d'impresa sfruttando le conoscenze dei mercati di fase acquisite lavorando per i comparti dei clienti principali, realizzando tuttavia prodotti che non sono in concorrenza con quelli dei propri clienti.

Impresa C – Impresa conto proprio che si specializza in componenti di piccole serie e pezzi speciali

L'impresa C realizza blocchi in ghisa per valvole oleodinamiche, ereditando le competenze tecniche da una precedente impresa familiare che operava in conto terzi. Mantiene una specializzazione nella produzione a catalogo di componenti finiti e sviluppa la capacità di lavorare serie corte di produzione e pezzi speciali. La produzione non a catalogo diventa prevalente e la capacità di offrire risposte personalizzate ai propri clienti un importante fattore competitivo.

> "Forniamo solo blocchi e non facciamo sistemi perché i nostri principali clienti sono i costruttori di valvole. Siamo estremamente seri, se facessimo così diventeremmo concorrenti dei nostri clienti. … Vogliamo realizzare in maniera redditizia 5-10-15 pezzi e non solo i 100-200-500 pezzi come ora. Credo che in Europa si continuerà a produrre 30-50 macchine speciali e che sarà difficile per un cinese esportare qui 20 pezzi. … La nostra impresa non è un conto terzi perché fa consulenza per creare i blocchi, ha una clientela numerosa e frazionata, va alle fiere di settore …"

Anche per un'impresa di questo tipo la produzione non a catalogo richiede un'interazione con il cliente nella fase di progettazione del prodotto e l'informatizzazione dell'azienda offre notevoli vantaggi negli scambi con la clientela.

> "Il nostro ufficio tecnico fa il disegno del componente speciale soprattutto per i clienti più piccoli. … Queste aziende non hanno tempo di farlo e se lo facessero ci metterebbero più tempo di noi. … Lo scambio dei disegni con i clienti avviene via e-mail. Avere informatizzato l'azienda … ci permette dei vantaggi enormi. … Per quanto riguarda la nostra progettazione, ormai siamo arrivati ad un punto tale che il nostro catalogo è talmente ampio che abbiamo deciso di limare i dettagli piuttosto che inserire produzioni nuove."

Impresa D – Impresa conto proprio che fornisce sistemi e soluzioni personalizzate

L'impresa D realizza valvole oleodinamiche e proviene da una precedente esperienza di attività come impresa conto terzi. La strategia seguita è di offrire non più componenti singoli ma sistemi e di sviluppare la realizzazione di prodotti personalizzati sulle esigenze del singolo cliente. La produzione a catalogo rimane prevalente ma è in aumento quella relativa ai prodotti non a catalogo.

> "Prima avevamo una gamma molto comune, ora forniamo insiemi di valvole, soluzioni, e questo ci porta ad essere vincenti. Se un nostro cliente ha un progetto nuovo, noi forniamo una soluzione, facciamo il campione, lo spediamo o andiamo sul posto a vedere come funziona. … Vogliamo continuare ad ampliare la gamma dei prodotti."

Lo sviluppo della capacità di offrire soluzioni ai problemi posti dai clienti e l'obiettivo di accrescere la qualità e l'affidabilità del prodotto, passa attraverso il potenziamento degli uffici tecnici e della ricerca e sviluppo.

> "Una grande cosa per noi è stata la nascita del reparto R&S. Abbiamo acquistato una gru, abbiamo un banco prova per testare i nostri prodotti, noi testiamo il 100% di tutte le nostre valvole. Le testiamo ad aria, che è una garanzia in assoluto, le testiamo ad olio, le testiamo sul prodotto finale dove andrà ad essere incorporato, tipo il braccio meccanico. … Questo ci ha portato a essere più competitivi, più industriali, e di conseguenza ha portato anche un aumento del fatturato, perché il cliente se ha un prodotto ma anche una soluzione ed un servizio, si fidelizza. "

Impresa E – Impresa conto proprio che fornisce sistemi completi

L'impresa E appartiene a un gruppo che fornisce sistemi completi nel campo delle trasmissioni idrauliche. In questo settore il gruppo è leader a livello nazionale ed è fra i principali competitori europei. L'azienda ha una gamma di prodotti molto ampia che si integra con quella delle altre imprese appartenenti al gruppo. Il caso assume particolare interesse in quanto esprime la filosofia che ha portato all'aggregazione di queste imprese caratterizzate da prodotti fra loro complementari. E' una delle imprese più strutturate fra quelle analizzate.

> "Come gruppo forniamo un sistema completo nel campo delle trasmissioni e fluid power, siamo specialisti di sistemi idraulici. Siamo un sistema per il cliente, non forniamo solo accessori e componenti (ti do la scatola e tu l'assembli). Noi rispondiamo dell'intero pacchetto e il cliente fa riferimento ad un solo interlocutore."

Anche imprese di questo tipo, caratterizzate da dimensioni medie e da una prevalente produzione a catalogo, realizzano prodotti su specifica richiesta del cliente se le serie di produzione sono interessanti. L'attività di co-progettazione con il cliente può prevedere, in alcuni casi, che il prodotto studiato venga venduto con il marchio del cliente e non dell'azienda produttrice.

> "In certi casi si può arrivare a fare del co-design … Abbiamo un leader italiano e mondiale nel campo delle macchine per iniezione di materiale plastico, per cui abbiamo progettato delle linee di prodotto specifiche per le loro esigenze … Un altro cliente ci ha chiesto di progettare un nuovo prodotto per una nuova linea di motori, destinati a macchine agricole e movimento terra, che però viene venduto con il marchio del cliente. … I numeri erano interessanti e noi abbiamo progettato, fatto i prototipi, li abbiamo testati e adesso sono in prova da loro ..."

5.3 Le strategie di qualificazione e innovazione dei prodotti

Le strategie di qualificazione ed innovazione dei prodotti assumono caratteristiche complesse e differenziate che le fonti statistiche ufficiali non sono in grado di cogliere. Per approfondire questo argomento, l'analisi è stata estesa a un gruppo di discussione composto da altre imprese, oltre ai casi aziendali inizialmente considerati.

Le testimonianze raccolte hanno permesso di far emergere i cambiamenti apportati ai prodotti nell'arco degli ultimi anni. Gli imprenditori hanno descritto le strategie seguite dalle quali viene confermato il forte impegno delle imprese nel miglioramento qualitativo dei prodotti realizzati, attraverso l'introduzione di innovazioni sostanziali dei prodotti preesistenti e di prodotti completamente nuovi. Confrontati con i prodotti di cinque anni fa, i prodotti attuali incorporano nuove tecnologie, offrono prestazioni più elevate, sono realizzati con nuovi materiali, sono personalizzati sulle esigenze del cliente, ecc.. Ed è significativo che siano realizzati con livelli di automazione del processo produttivo più elevati, grazie agli intensi investimenti in nuove tecnologie di produzione effettuati dalle imprese in questi anni.

Tab. 55 - Strategie di qualificazione e innovazione dei prodotti negli anni 2002-2007

	Diffusione all'interno del campione * presente ** diffusione elevata
Introduzione di nuovi prodotti (del tutto assenti nel 2002)	**
Innovazioni sostanziali dei prodotti preesistenti	**
Innovazioni sostanziali di costo	**
Miglioramenti qualitativi dei prodotti preesistenti	**
Incorporano nuove tecnologie	**
Sono destinati a settori di utilizzo diversi	*
Sono più personalizzati sulle esigenze del cliente	**
Hanno prestazioni più elevate	**
Sono realizzati in serie più corte	*
Sono realizzati con livelli di automazione del processo produttivo più elevati	**

Fonte: indagine sul campo

Nelle imprese intervistate il processo di qualificazione dei prodotti è stato costante ed intenso, e accompagnato sia da diminuzioni dei prezzi unitari, là dove sono prevalse

innovazioni sostanziali di costo, sia da incrementi dei prezzi quando la complessità e le prestazioni del prodotto sono aumentate considerevolmente.

La stretta relazione esistente fra innovazione di prodotto e innovazione di processo viene sottolineata da più imprese e, come si vedrà meglio nel paragrafo successivo, gli investimenti in nuove tecnologie di produzione hanno svolto un ruolo decisivo nel miglioramento della competitività aziendale, così come i processi di informatizzazione e automazione delle imprese.

Ciò che accomuna le aziende analizzate è l'azione congiunta che esse hanno sviluppato sul fronte sia dell'innovazione di prodotto sia del contenimento dei costi. L'uso contestuale di queste due leve ha consentito il raggiungimento di un forte miglioramento competitivo, confermando la complessità delle strategie perseguite e l'assenza, nei casi analizzati, di una separazione netta tra la cosiddetta "via alta" allo sviluppo che privilegia la qualità dei prodotti e una "via bassa" che privilegia invece i risparmi sui costi.

Le testimonianze raccolte sono molteplici. Un'impresa conto proprio, che realizza componenti e sistemi nel campo delle trasmissioni meccaniche, dichiara: "le aziende, per stare sul mercato, da un lato, hanno fatto una battaglia continua per la riduzione dei propri costi interni; dall'altro, hanno lavorato molto sulla tecnologia del prodotto ... hanno studiato prodotti sempre più compatti, più leggeri, silenziosi, più avanzati". Un'azienda conto proprio, che realizza macchine per l'industria, sottolinea che "il mercato della nostre macchine comincia ad essere saturo, di conseguenza abbiamo dovuto investire su due fronti: uno è quello della riduzione del costo interno, sia di gestione che dei materiali, anche attraverso l'informatizzazione e l'automazione dell'azienda; il secondo è il notevole investimento su prodotti nuovi".

I prodotti nuovi inseriti dalle imprese rappresentano quote variabili e in crescita del fatturato, anche se, al momento dell'intervista, la maggior parte delle vendite era ancora realizzata con i prodotti preesistenti, anch'essi caratterizzati, tuttavia, da sostanziali miglioramenti qualitativi. Il processo di abbandono dei prodotti a minor valore aggiunto e di inserimento di prodotti a maggior valore risulta costante e continuo, ed emerge molto chiaramente come strategia seguita dalle imprese analizzate. L'attuale gamma dei prodotti non è la stessa di cinque anni prima. Vi sono prodotti nuovi, prodotti

completamente innovati, prodotti di maggiore qualità e con prestazioni più elevate, nuovi modelli dello stesso prodotto, numerose varianti e personalizzazioni dei prodotti, ecc..

A questo proposito, un imprenditore di un'azienda conto terzi di stampaggio materie plastiche dichiara: "negli anni 2002-2007, sono cambiate molte cose … abbiamo tagliato i prodotti a più basso valore aggiunto, cercando di investire nelle applicazioni dove il nostro *know how* poteva valere", mentre un'impresa conto proprio che realizza macchine per l'industria sottolinea: "il prodotto della nostra azienda è molto cambiato negli ultimi anni, … prima era abbastanza standard, … oggi è altamente personalizzato … proprio l'anno scorso siamo usciti con un prodotto ad elevato contenuto tecnologico che, al momento, abbiamo solamente noi sul mercato".

Questi cambiamenti nei prodotti sono avvenuti prevalentemente nell'ambito dello stesso settore a cui l'impresa appartiene, e non attraverso lo spostamento dell'impresa da un settore di specializzazione ad un altro. Le imprese che producono organi di trasmissione o macchine agricole o macchine per l'industria mantengono questa specializzazione, pur realizzando prodotti nuovi o completamente innovati. Questi processi di *upgrading* dei prodotti non vengono rilevati dalle fonti statistiche ufficiali. Le classificazioni del livello tecnologico basate sul settore, invece che sulle produzioni effettivamente ottenute dai sistemi produttivi, possono portare a considerazioni errate e fuorvianti. A parità di specializzazione settoriale dell'industria, i prodotti realizzati possono infatti incorporare livelli di innovazione e di qualità molto diversi fra loro.

Le imprese analizzate hanno anche ampliato la gamma dei prodotti offerti in relazione alla diversificazione dei mercati di sbocco. La crescita delle vendite sui mercati esteri e l'ingresso delle imprese in nuovi paesi hanno reso necessario aumentare la differenziazione dei prodotti per rispondere alle caratteristiche dei diversi mercati e cogliere le esigenze di nuovi tipi di clienti. In questa direzione sono andate sia le imprese più piccole sia quelle più strutturate per le quali la politica di aggregazione in gruppi d'impresa ha rappresentato un volano importante della crescita sui mercati internazionali.

L'idea complessiva che si ricava dai casi analizzati e dal gruppo di discussione è di un notevole impegno profuso dalle imprese, nel corso degli ultimi anni, nel processo di

qualificazione e di innovazione dei prodotti che sarebbe riduttivo definire di tipo esclusivamente incrementale.

5.3.1 I casi analizzati

Strategie di qualificazione e innovazione del prodotto

Impresa C – Impresa conto proprio che si specializza in componenti di piccole serie e pezzi speciali

L'impresa C, che realizza blocchi in ghisa per valvole oleodinamiche, definisce così l'innovazione.

> "Per me l'innovazione è rappresentata dai sistemi di produzione, ….. è innovativo il fatto di far avanzare il processo tecnologico per fare costare sempre meno il prodotto. Quella è l'innovazione di un componente, perché ormai un componente come questo lo si faceva bene anche 10 anni fa (poi magari i materiali hanno subito qualche miglioramento), ma dieci anni fa lo stesso prodotto costava il 40-50% in più. ….. Le innovazioni per noi sono le macchine utensili, è l'efficienza produttiva interna, che ci ha portato a lavorare su tre turni per 7 giorni alla settimana, e la tecnologia degli utensili che ha avuto in questi anni uno sviluppo spaventoso. Gli utensili a volte costano diverse centinaia o migliaia di euro. …Se uno ha la forza di investire su questo, un pezzo che prima ci mettevi 10 minuti a produrlo, ora arrivi a farlo facilmente in 6 o 5 minuti. Quindi dal punto di vista produttivo c'è una grandissima ricerca e sviluppo. … L'innovazione di prodotto c'è nel riuscire ad automatizzare le piccole serie di produzione e le personalizzazioni del prodotto."

Impresa E – Impresa conto proprio che fornisce sistemi completi

L'impresa E, che produce sistemi completi nel campo delle trasmissioni idrauliche e appartiene a un gruppo, sottolinea come la ricerca venga realizzata nelle piccole imprese.

> "Nelle aziende formate da dieci persone la ricerca viene fatta quotidianamente, anche se non ci sono persone che segnano otto ore al giorno dedicate a questa attività….La ricerca si fa tutti i giorni, altrimenti queste imprese sarebbero già chiuse."

In riferimento, invece, alla propria attività sottolinea:

> "L'attività di ricerca e sviluppo è portata avanti da un reparto interno. Abbiamo diversi brevetti e stiamo lavorando a diversi programmi di ricerca. ….L'innovazione dei nostri prodotti riguarda la progettazione, la realizzazione, i nuovi materiali, i nuovi trattamenti, il risparmio energetico, ecc.. "

5.3.2 Il gruppo di discussione

Strategie di qualificazione e innovazione del prodotto

Impresa 1 – Impresa conto proprio che produce componenti e sistemi di trasmissione

L'impresa 1 produce componenti e sistemi nel campo delle trasmissioni meccaniche. Ha dimensioni medie ed è fra le più strutturate fra quelle analizzate. Ha una gamma di prodotti molto ampia.

> "Le aziende per stare sul mercato, da un lato, hanno fatto una battaglia continua per la riduzione dei propri costi interni, pensando alla *lean production*, con produzioni snelle ed efficienza generale sui costi. Dall'altro lato, hanno lavorato molto sulla tecnologia del prodotto. Hanno studiato prodotti sempre più compatti, più leggeri, sempre più silenziosi, più avanzati. Si è lavorato molto su questo, proprio per avere quel valore in più di tecnologia che ha consentito anche un risparmio generale. Noi abbiamo dato un *target price* all'ufficio tecnico di industrializzazione che doveva progettare un prodotto che costasse 70 e non 100. Questo è stato un obiettivo molto arduo da raggiungere, nel senso che abbiamo dovuto coinvolgere tutte le maestranze, dalla produzione, all'ufficio tecnico, all'ufficio acquisti che, a sua volta, ha dovuto fare una serie di analisi fino ad arrivare all'obiettivo. Sembra assurdo ma siamo arrivati a fare ancora meglio….."

Impresa 2 – Impresa conto terzi che produce componenti plastici

L'impresa 2 è un'azienda di stampaggio di materie plastiche che realizza componenti e ha iniziato un'attività di produzione in conto proprio di componenti di propria progettazione.

> "Negli anni 2002-2007 sono cambiate molte cose. La nostra azienda fa progettazione di componenti plastici, stampi e stampaggio. Lo stampaggio materie plastiche è da considerarsi ormai un settore maturo, e va incontro a margini che si riducono sempre più e alla impossibilità di ribaltare i costi delle materie prime sul prezzo finale. Per forza di cose occorre agire sul mix dei prodotti che si trasformano, caratterizzandosi nella trasformazione di tecnopolimeri, cioè polimeri a sempre maggiore valore aggiunto. …..Abbiamo tagliato i prodotti a più basso valore aggiunto, cercando di investire in quelle applicazioni dove il nostro know how poteva valere. …..Abbiamo cercato di portare i clienti su questo piano, sul fatto di fare componenti nuovi, applicando polimeri che potessero sostituire l'alluminio o altri materiali. ….Sul fronte delle materie prime siamo dovuti diventare bravi a trovare sul mercato il miglior rapporto prezzo/prestazione. La Cina è stata una opportunità. Prima, delle materie prime cinesi non ci si poteva fidare e la distribuzione era appena abbozzata, quindi incostante; oggi iniziamo ad avere stabilmente la distribuzione di materie prime di qualità a prezzi magari inferiori del 30%. ….Questo ci ha permesso di recuperare marginalità, lavorando sul mix dei prodotti, sugli acquisti, razionalizzando i costi e cercando di andare verso volumi più elevati."

Strategie di qualificazione e innovazione del prodotto

Impresa 3 – Impresa conto proprio che produce macchine agricole

L'impresa 3 produce piccole macchine agricole e macchine per il giardinaggio. Fa parte di un gruppo che aggrega imprese fra loro complementari in grado di offrire una gamma di prodotti molto ampia. Descrive così l'innovazione del prodotto.

> "Nel nostro settore l'innovazione non sta tanto nell'inventare prodotti assolutamente nuovi. In questi ultimi sette anni, ….. l'innovazione è stata nell'allargamento della gamma, nell'introdurre all'interno dell'azienda dei prodotti che prima non faceva, per esigenze di mercato, di posizionamento, di aggressività nei confronti della concorrenza, ecc.. … L'innovazione si fa sulle applicazioni, le facilità d'uso, le ergonomie e nell'andare a soddisfare quelle che sono delle esigenze di mercati nuovi e quindi nel posizionarsi in una maniera corretta e competitiva all'interno di un mercato. È evidente che il prodotto venduto in Germania non è lo stesso che vendiamo in un paese emergente. …Nel nostro settore la personalizzazione è un fatto determinante. Per crescere con i volumi, con cui siamo cresciuti, siamo stati costretti a inseguire il lotto di cento macchine, che dal punto di vista teorico non è remunerativo. La strategia è stata aumentare i ricavi e tenere sotto controllo i costi… "

Relativamente alla qualità del prodotto, l'impresa fa questo esempio:

> "Nel settore delle macchine che noi produciamo, i motori, ovviamente, li compriamo, non li produciamo, e montiamo i motori Honda per i motori a benzina e motori Lombardini per le macchine diesel. Una parte dei nostri concorrenti si è rivolta, invece, ai motori cinesi ed è stato un disastro ……. La nostra è stata una scelta strategica di rimanere ancorati ad un livello di qualità. Si è dimostrato che abbassando i prezzi non si va da nessuna parte, non vige in questo campo la regola dei volumi, per cui se abbasso il prezzo aumento i volumi. Su certe fasce di prodotti e su certi mercati questo non è vero. Chi lo ha fatto, almeno nel nostro settore, si sta leccando le ferite."

Impresa 4 – Impresa conto proprio che produce macchine per l'industria

L'impresa 4 produce macchine grafiche per la stampa su prodotti o contenitori destinate a diversi comparti industriali. Spiega così i cambiamenti avvenuti nel prodotto:

> "Il prodotto della nostra azienda è molto cambiato negli ultimi anni, nel senso che mentre qualche anno fa c'era la richiesta di un prodotto che poteva essere definito abbastanza standard, oggi questo non avviene più. Il cliente richiede un prodotto altamente personalizzato, di conseguenza una gestione abbastanza complessa all'interno dell'azienda. Inoltre, il mercato delle nostre macchine comincia ad essere saturo, di conseguenza abbiamo dovuto investire su due fronti: uno è quello della riduzione del costo interno, sia di gestione che dei materiali, anche attraverso l'informatizzazione e l'automazione dell'azienda; il secondo è il notevole investimento su prodotti nuovi. Proprio l'anno scorso siamo usciti con un prodotto ad elevato contenuto tecnologico che al momento abbiamo solamente noi sul mercato. …"

5.4 Gli investimenti, l'organizzazione della produzione e le relazioni con i fornitori

Negli ultimi cinque anni, le imprese intervistate hanno realizzato significativi investimenti in nuove tecnologie di produzione. Nel corso dell'indagine sul campo, realizzata nel 2007, alcune di esse avevano in atto o in previsione piani di investimento a carattere espansivo che prevedevano consistenti aumenti della capacità produttiva a livello locale.

Gli investimenti in nuove tecnologie di produzione realizzati dalle imprese hanno determinato un rilevante aumento della produttività e della redditività aziendale, consentendo risparmi sui costi di produzione e incrementi di flessibilità, legati alla maggiore rapidità di esecuzione degli ordini e alla polivalenza delle tecnologie utilizzate che rende possibili cambiamenti rapidi dei tipi di prodotto e produzioni efficienti anche di piccole serie.

L'aumento dei livelli di automazione della produzione si è quindi associata all'incremento della flessibilità produttiva che costituisce una caratteristica essenziale ed irrinunciabile per le strategie di prodotto seguite dalle imprese di piccole e medie dimensioni.

Emblematica è l'affermazione di un imprenditore di un'azienda conto proprio che realizza blocchi per valvole oleodinamiche: "la mia Cina è qua … lavoriamo 24 ore su 24, 330 o 340 giorni all'anno" e che a proposito dell'innovazione di prodotto e di processo dichiara: "per me l'innovazione è rappresentata dai sistemi di produzione … l'innovazione di prodotto [sta] nel riuscire ad automatizzare le piccole serie di produzione e le personalizzazioni".

Gli investimenti in nuove tecnologie di produzione hanno determinato un aumento significativo della capacità produttiva nelle aziende analizzate. In questi anni, le imprese hanno aumentato notevolmente i volumi prodotti, e non soltanto il fatturato, incrementando anche le serie di produzione che pur rimanendo piccole risultano più consistenti rispetto al passato.

Sull'importanza degli investimenti in nuove tecnologie di produzione, un'impresa conto proprio che produce componenti e sistemi nel campo delle trasmissioni meccaniche dichiara: "ho dei colleghi che in questi anni non hanno investito in macchine e impianti e adesso soffrono perché sono rimasti un po' artigiani".

La realizzazione di prodotti più completi e che integrano più funzioni, come è stato detto nel par. 5.2, determina l'esigenza di gestire cicli di lavorazione più lunghi. Le imprese analizzate, attraverso gli investimenti tecnologici, hanno teso a mantenere al proprio interno le fasi più complesse e critiche della produzione, decentrando ad altre imprese le lavorazioni più semplici o quelle molto specialistiche (come, ad esempio, i trattamenti).

I subfornitori utilizzati sono prevalentemente locali e le relazioni sono stabili e di lunga durata. Esistono accordi che regolano la collaborazione con i fornitori e che configurano la relazione come una vera e propria partnership. Questi accordi consentono di condividere non solo i piani di produzione, ma anche i piani di investimento necessari per sostenere lo sviluppo della produzione. Nelle imprese di piccole dimensioni gli accordi con i fornitori assumono spesso un carattere informale, basandosi sulla reciproca fiducia e sul costante scambio di informazioni, ma vi sono casi in cui questi accordi sono formalizzati.

Le imprese più strutturate fra quelle intervistate, spesso collegate a gruppi, hanno riorganizzato la propria rete di fornitori attraverso una selezione e riduzione del numero, concentrando su un gruppo di essi la produzione affidata all'esterno e chiedendo la fornitura di componenti finiti. L'obiettivo principale di questa strategia è stata la riduzione dei costi. La partnership con questi fornitori prevede una condivisione degli obiettivi, la realizzazione di investimenti concordati e una maggiore integrazione informatica, pur mantenendo questi fornitori un certo grado di indipendenza, operando anche per altri committenti.

Nei casi analizzati si è notato, tuttavia, un aumento della reciproca dipendenza, che per il committente assume il carattere di una maggiore importanza rivestita dal fornitore, e per il fornitore di una maggiore difficoltà a contenere il peso del committente/partner. La testimonianza di un'impresa conto terzi di stampaggio materie plastiche è particolarmente chiara: "ho sempre avuto ben presente che il peso specifico … dei miei principali clienti non dovrebbe aumentare troppo … però fatalmente ne ho due con cui faccio la metà del fatturato, per cui o sono partnership molto strette, in cui sei abbastanza tranquillo, … oppure non sai bene come fare".

Fra le imprese intervistate solo quelle più strutturate e appartenenti a gruppi hanno sperimentato la delocalizzazione di produzioni in paesi esteri. Nei paesi asiatici con lo scopo di servire soprattutto i mercati locali e nei paesi dell'Est europeo spesso per reimportare i componenti da montare negli stabilimenti reggiani. Un'impresa conto proprio che produce componenti e sistemi nel campo delle trasmissioni idrauliche, e fa parte di un gruppo, sottolinea che "Cina e India sono due mercati in forte espansione e non possiamo pensare di produrre tutto in Italia … la nostra idea è che il gruppo inizi a produrre all'estero, ma tenga il know how totalmente sotto controllo".

I criteri seguiti nella scelta di delocalizzare nei paesi esteri hanno determinato il mantenimento in Italia dei prodotti più complessi, delle parti fondamentali che possono influire significativamente sulla qualità e le prestazioni del prodotto finale, le serie corte di produzione e le fasi a maggiore intensità di capitale. Le imprese analizzate hanno seguito strategie di internazionalizzazione miste, sia aprendo propri stabilimenti all'estero sia affidando a subfornitori stranieri la realizzazione di componenti o parti di prodotto. Queste scelte hanno consentito di ottenere risparmi sui costi, di aumentare i volumi produttivi e di presidiare direttamente i mercati emergenti. Come i testimoni sottolineano, anche la difficoltà di reperimento di manodopera sul mercato del lavoro locale rappresenta un motivo che ha spinto le imprese a realizzare investimenti in altre aree geografiche. Un'impresa conto proprio che produce componenti e sistemi nel campo delle trasmissioni meccaniche, e ha realizzato uno stabilimento in un paese dell'Est Europeo, si esprime in questi termini: "non nascondiamo l'interesse a svilupparci molto all'estero, dove abbiamo fatto l'investimento, soprattutto perché qua non si trova manodopera ... il problema non è solo il costo della manodopera … è che qui non si trova, altrimenti staremmo qua".

Nei casi analizzati, gli investimenti produttivi realizzati all'estero hanno avuto generalmente un carattere espansivo, essendo finalizzati a far crescere l'impresa sui nuovi mercati emergenti. Ad essi si sono spesso accompagnati investimenti e riorganizzazioni nelle imprese locali che hanno determinato anche incrementi dell'occupazione.

5.4.1 I casi analizzati

Investimenti, organizzazione della produzione e relazioni con i fornitori

Impresa A - Impresa conto terzi che inizia a produrre componenti finiti

L'impresa A è una fonderia che sta investendo in un nuovo impianto, a livello locale, con tecnologia tedesca (leader in questo campo) e che indica gli obiettivi raggiunti e previsti.

> "Con il nuovo impianto la manodopera inciderà per il 20% e avremo un risparmio sui costi dell'8%. … L'obiettivo per il 2009 è di aumentare la capacità produttiva di un venticinque per cento."

Questa azienda prevede anche di internalizzare fasi prima decentrate ad altre imprese, scegliendo, per il momento, di produrre solo in Italia.

> "Pensiamo di internalizzare la realizzazione delle anime che sono molto legate al processo produttivo. Decentriamo, invece, le lavorazioni meccaniche e la verniciatura. … Un nostro cliente ci ha proposto di investire in Slovacchia, dove ha uno stabilimento, ma per il momento abbiamo scelto di fornirlo dall'Italia."

Impresa C – Impresa conto proprio che si specializza in componenti di piccole serie e pezzi speciali

L'impresa C, che realizza blocchi in ghisa per valvole oleodinamiche, ha investito in centri di lavoro con tecnologia giapponese che le consentono di produrre efficientemente anche serie di produzione molto piccole.

> "La mia Cina è qua. Lavoriamo 24 ore su 24, 330 o 340 giorni all'anno."

Decentrano soltanto cose semplici e ripetitive e hanno accordi con tre-quattro fornitori locali.

Investimenti, organizzazione della produzione e relazioni con i fornitori

Impresa D – Impresa conto proprio che fornisce sistemi e soluzioni personalizzate

L'impresa D, che realizza valvole oleodinamiche, ha investito in tecnologia giapponese che consente una elevata flessibilità ed efficienza produttiva. Le scelte di decentramento e le relazioni con i fornitori sono così descritte.

> "Le cose più difficili le teniamo noi….Decentriamo dei blocchetti abbastanza facili e i trattamenti. … Con i fornitori non abbiamo accordi scritti, ma i fornitori sono sempre gli stessi. Sono fornitori che conoscono il prodotto, che sanno come vogliamo che sia la lavorazione, c'è un rapporto da vent'anni e alla fine si crea anche una certa amicizia. … Il fornitore più lontano è nelle Marche e soltanto una piccola azienda di assemblaggio lavora solo per noi."

Impresa E – Impresa conto proprio che fornisce sistemi completi

L'impresa E, che produce sistemi completi nel campo delle trasmissioni idrauliche, ha investito in linee automatiche di produzione e di montaggio e nel 2007 stava valutando il raddoppio della capacità produttiva a livello locale. In relazione a questi investimenti ha internalizzato fasi di produzione prima affidate ad altre imprese e riorganizzato la rete di fornitura.

> "Siamo partiti anni fa, durante la crisi del 2002-03, con un progetto per ridurre i costi di produzione insieme a un gruppo di fornitori preferenziali…..con una trentina di loro abbiamo studiato il modo perché diventino degli specialisti di una fornitura completa. Alcuni di loro sono localizzati all'estero. L'obiettivo era di trovare una soluzione per ridurre i costi e i benefici sarebbero stati ripartiti … In passato facevamo fare un pezzo un po' qui e un po' là, ora invece concentriamo la produzione su pochi fornitori specializzati che ci forniscono il componente finito. In questo modo li abbiamo fatti crescere e guadagnare di più, perché ci sono più margini su prodotti completi, e nello stesso tempo abbiamo ridotto i costi complessivi. … Questi fornitori sono ora dei partner con i quali si condividono gli obiettivi, si realizzano investimenti concordati, esiste una integrazione informatica. … Questi fornitori mantengono generalmente una loro autonomia lavorando per altri committenti, anche se alcuni lavorano prevalentemente per noi."

L'azienda ha sperimentato, nell'ambito del gruppo di appartenenza, forme di delocalizzazione della produzione in paesi esteri.

> "Cina e India sono due mercati in forte espansione e non possiamo pensare di produrre tutto in Italia. La nostra idea è che il gruppo inizi a produrre all'estero, ma tenga il know how totalmente sotto controllo. Attualmente il 15% della produzione è delocalizzata all'estero. In India sono decentrati dei componenti presso conto terzisti locali, mentre in Cina abbiamo un nostro stabilimento che attualmente serve il mercato locale. Decentriamo anche in Romania delle parti di prodotto a un'impresa leader, ma c'è un problema legato alla crescita dei costi. Il prodotto finito rimane in Italia, per adesso, così la produzione delle parti fondamentali. Quello che si porta fuori è soltanto un prodotto abbastanza semplice e che non sia parte influente della produzione."

5.4.2 Il gruppo di discussione

Investimenti, organizzazione della produzione e relazioni con i fornitori

Impresa 1 – Impresa conto proprio che produce componenti e sistemi di trasmissione

L'impresa 1, che produce componenti e sistemi nel campo delle trasmissioni meccaniche, ha delocalizzato parte della produzione nei paesi dell'Est Europeo per la difficoltà a reperire forza lavoro a livello locale. Ha tuttavia continuato ad investire in Italia.

> "Non nascondiamo l'interesse a svilupparci molto all'estero dove abbiamo fatto l'investimento, soprattutto perchè qua non si trova manodopera. Il problema non è solo il costo della manodopera. E' che qui non si trova, altrimenti staremmo qua. … Poi è vero che in Slovacchia il costo del lavoro è più basso, il prelievo fiscale anche, ma il problema principale è che qui non trovi manodopera capace, affezionata al lavoro. … Se oggi non si investe in impianti nuovi e in organizzazione per ridurre i costi interni e aumentare la produttività non si riesce a rimanere competitivi. … Ho dei colleghi che in questi anni non hanno investito in macchine e impianti e adesso soffrono perché sono rimasti un po' artigiani….."

Impresa 2 – Impresa conto terzi che produce componenti plastici

L'impresa 2 di stampaggio materie plastiche, che ha iniziato un'attività in conto proprio, esprime alcune considerazioni sulla scelta di continuare a produrre a livello locale e sul cambiamento nelle relazioni con i committenti.

> "Abbiamo lavorato sull'innovazione, sul valore aggiunto, su nuovi prodotti. Noi dobbiamo fare queste cose. … Se devo andare in Tunisia a produrre, deve essere una scelta di vita. Non ho voglia di farlo, quindi mi concentro sul fare delle cose difficili che si possono fare qua. … Noi ci sentiamo spesso dire dai nostri committenti, che sono molto più grandi di noi (il loro cliente è 5 volte loro e 10 volte noi), che hanno i nostri stessi problemi di sopravvivenza, si è sulla stessa barca, si cerca di accorciare la catena di fornitura e di stringere le partnership. E' chiaro che per fare economie di scala di un certo tipo bisogna davvero lavorare insieme. Occorre programmare, avere un certo respiro nella programmazione, avere economie di scala nell'acquisto dei materiali, spazi di magazzino, e magari fare il magazzino per il committente, che poi acquista come andare a fare la spesa al supermercato. Il subfornitore finisce per essere sempre più dipendente e satellite di gruppi importanti. Io ho sempre avuto ben presente che il peso specifico del fatturato dei miei principali clienti non dovrebbe aumentare troppo, però fatalmente ne ho due con cui faccio il 50% del fatturato, per cui o sono partnership molto strette, in cui sei abbastanza tranquillo sul fatto che solo per grossi scossoni o cambiamenti o scelte strategiche importanti ti possono lasciare a piedi, oppure non sai bene come fare…"

Investimenti, organizzazione della produzione e relazioni con i fornitori

Impresa 3 – Impresa conto proprio che produce macchine agricole

L'impresa 3, che produce piccole macchine agricole e macchine per il giardinaggio, ha delocalizzato alcune linee di produzione in paesi esteri ottenendo significativi risparmi sui costi.
La strategia viene così descritta.

> "Noi ci siamo mossi per andare ad investire su alcune linee di prodotto all'estero, per il contenimento del costo della manodopera. Dove ci sono degli investimenti di alta tecnologia, dove il lavoro è fatto da macchine, abbiamo scelto di non andare all'estero. … Abbiamo degli stabilimenti in Cina, in Croazia, un po' in giro per il mondo. ... Ogni giorno c'è qualcosa di nuovo: le materie prime, l'ingresso di alcuni paesi dell'Est, mi riferisco anche alla Slovacchia e alla Romania dove i costi della manodopera stanno salendo. ... Questo fa sì che ci si sposti da alcuni paesi in altri alla ricerca di ottimizzazioni, ma anche alla ricerca di paesi organizzati. La qualità della manodopera è importante … qui a Reggio Emilia non ne trovi … mentre in Croazia abbiamo investito in un polo metalmeccanico dove ci sono le competenze necessarie nelle lavorazioni meccaniche, saldatura, carpenteria, ecc…."

5.5 I mercati di sbocco, le relazioni con i clienti e la concorrenza

Le imprese intervistate, negli ultimi anni, hanno incrementato notevolmente la propria propensione esportatrice: sia le imprese conto proprio, che avevano già una forte presenza sui mercati internazionali, sia le aziende conto terzi che solo recentemente si sono affacciate sui mercati esteri. Nel caso delle imprese conto terzi, l'operare sui mercati internazionali è stato in parte determinato dalle forniture destinate agli stabilimenti esteri dei committenti locali, rappresentati da imprese reggiane o da multinazionali con sedi operative in Emilia Romagna per le quali le imprese conto terzi lavoravano già da lungo tempo. Vi sono, tuttavia, tra i casi analizzati anche imprese di subfornitura che hanno acquisito nuovi clienti stranieri per i quali non avevano mai lavorato.

I mercati di riferimento delle imprese sono i paesi del Nord Europa, fra i quali la Germania riveste un ruolo importante, e dell'Est Europeo, nell'ambito dei quali la Russia assume particolare interesse. A questi si affiancano gli Stati Uniti, i paesi asiatici (Cina e India), il Medio Oriente, ecc.. Le imprese conto proprio che realizzano componenti sottolineano, in particolare, come la Germania sia "ancora di più, oggi[192], la locomotiva", producendo beni d'investimento destinati ai paesi emergenti in rapida crescita.

La crescita del fatturato sui mercati esteri è stata sostenuta da cambiamenti organizzativi che hanno coinvolto l'area commerciale delle aziende intervistate. Imprese conto terzi si sono dotate di propri agenti sui mercati europei; imprese conto proprio, anche per evitare la concorrenza delle produzioni standardizzate a basso costo, hanno superato l'intermediazione dell'importatore/distributore unico, organizzando una propria rete di agenti. Altre imprese conto proprio, che avevano già una rete commerciale diffusa, hanno potenziato i servizi di assistenza tecnica a livello internazionale, ecc.. Questo sforzo organizzativo è stato alla base dei brillanti risultati ottenuti dalle imprese analizzate, insieme, ovviamente, alle politiche di prodotto perseguite e descritte nei paragrafi precedenti.

La crescita sui mercati internazionali e l'ampliamento delle aree e paesi di esportazione hanno dato la possibilità alle imprese più strutturate di entrare in contatto

[192] L'intervista è stata realizzata nel 2007.

con clienti di grandi dimensioni, i cui ordini raggiungevano volumi elevati se rapportati alle serie di produzione normalmente realizzate dalle aziende intervistate. Questo ha consentito alle imprese locali di misurarsi su serie di produzione più lunghe che, pur rimanendo serie corte per aziende di grandi dimensioni, sono state una leva importante per la crescita delle imprese locali.

Sulla base delle testimonianze raccolte, i concorrenti delle piccole e medie imprese meccaniche di Reggio Emilia sono frequentemente aziende locali e nazionali, mentre i concorrenti esteri, rappresentati da imprese europee o statunitensi, non sarebbero sempre dei veri e propri concorrenti diretti. Gli imprenditori sottolineano, infatti, che i concorrenti esteri di questi paesi hanno dimensioni molto più grandi della loro e che, pur offrendo una gamma di prodotti molto ampia, non riescono ad assicurare un servizio adeguato a clienti di piccole e medie dimensioni, essendo più lenti nello sviluppo di soluzioni personalizzate e non interessati a produrre piccole serie. Un fattore importante della capacità di rispondere con rapidità a nuove esigenze produttive è indicato nella completezza della filiera, anche a livello territoriale, che consente di trovare "fuori della porta" le specializzazioni di volta in volta necessarie per la soluzione dei problemi tecnici.

Il numero dei concorrenti, indicato dalle imprese, è spesso limitato e il mercato sul quale esse operano è in numerosi casi, ma non sempre, un mercato di nicchia. Inoltre, fra i concorrenti le imprese non indicano mai produttori dei paesi a basso costo del lavoro. Essi sottolineano come questi operino su fasce di mercato più basse, serie di produzione più lunghe e non siano in grado di fornire un adeguato servizio al cliente, soprattutto in termini di capacità di fornire una soluzione personalizzata e un'efficiente assistenza post-vendita. Un'impresa che produce in conto proprio sistemi completi nel campo delle trasmissioni idrauliche sottolinea che "i grandi produttori vanno solo dai grandi clienti". Di qui lo spazio di mercato per un'azienda disponibile a fornire prodotti e servizi personalizzati ad imprese di piccola e media dimensione: la dimensione del cliente seleziona quella del produttore, e viceversa.

Da queste dichiarazioni viene confermato il posizionamento delle imprese intervistate su mercati di fase altamente qualificati, dove la domanda diversificata e segmentata richiede varietà di prodotti, soluzioni personalizzate e flessibilità di risposta.

Il processo di riposizionamento seguito dalle imprese analizzate verso segmenti di mercato più qualificati ha dato la possibilità, relativamente ai nuovi prodotti, di praticare prezzi più elevati e di ottenere migliori margini di profitto. E' utile ricordare, tuttavia, il forte impegno delle aziende intervistate sul fronte del contenimento dei costi di produzione e del miglioramento dell'efficienza, che ha contribuito in misura decisiva all'aumento della competitività aziendale. In numerosi casi, le innovazioni di prodotto e di processo hanno consentito una significativa riduzione dei costi e un conseguente contenimento dei prezzi di vendita, migliorando notevolmente il rapporto prezzo/qualità dei prodotti offerti.

Le politiche di prezzo seguite dalle aziende intervistate hanno teso al contenimento degli aumenti. Soltanto i prodotti nuovi, come è stato detto, hanno consentito di applicare prezzi maggiori. Inoltre, non sempre l'incremento del costo delle materie prime è stato recuperato sul fronte dei prezzi ed è stato invece bilanciato dalla riduzione di altri costi e da aumenti di produttività.

L'aumento dei prezzi medi dei prodotti realizzati dalle imprese intervistate risulta quindi strettamente legato al cambiamento del mix dei prodotti offerti e al loro miglioramento qualitativo. L'abbandono progressivo dei prodotti a minore valore aggiunto e l'offerta di prodotti più complessi, completi e tecnologicamente avanzati, ha determinato un riposizionamento delle imprese verso fasce di prezzo più elevate. Come dichiara un'azienda conto proprio che produce macchine agricole "l'aumento dei nostri prezzi non è figlio di inefficienza".

I prezzi praticati dalle imprese sono tuttavia legati anche ai mercati di sbocco e ai livelli di concorrenza. Un esempio riportato da alcuni testimoni riguarda alcuni paesi esteri dell'Est Europeo, in cui la concorrenza è ancora limitata e le aziende hanno potuto praticare prezzi più alti, ottenendo margini di profitto elevati. Le politiche di *pricing to market* sono quindi largamente utilizzate dalle imprese meccaniche analizzate, soprattutto in relazione alla strategia di progressiva diversificazione dei mercati esteri di sbocco.

5.5.1 I casi analizzati

Mercati di sbocco, relazioni con i clienti e concorrenza

Impresa A - Impresa conto terzi che inizia a produrre componenti finiti

L'impresa A è una fonderia che ha iniziato da alcuni anni a produrre per clienti esteri e, in particolare, per multinazionali americane che hanno stabilimenti in Europa e per imprese tedesche, oltre che per committenti locali che hanno aperto stabilimenti nell'Europa dell'Est.
Sui concorrenti europei l'impresa dice:

> "In Germania ci sono aziende leader. Sono aziende molto grandi e a sviluppare i prodotti ci mettono molto più tempo di noi. Quando andiamo sui componenti e sulle parti piccole, se noi facessimo degli sviluppi di prodotto da un anno, che è più o meno quello che concepiscono loro come sviluppo di prodotto, diventa una cosa lunga. Noi invece siamo molto più rapidi, anche perchè andiamo fuori dalla porta e troviamo il trattamento termico, troviamo la verniciatura, lo specializzato che fa lavorazioni meccaniche, ecc.. In tre settimane facciamo un nuovo programma di lavorazione ..."

In riferimento alla concorrenza dei paesi a basso costo:

> "… la Cina su un certo tipo di produzione deve pensare a se stessa, quindi a crescere internamente e difficilmente può arrivare qui, ... mentre vedo un po' diversa l'India. L'India la vedo diversa perché dà segnali di maggiore affidabilità, di maggiore volontà. La Cina la vedo in espansione sui grandi numeri, sui grandi volumi, però la tendenza dell'Europa è un'altra. E' quella di avere dei prodotti più specialistici, in quantità minore e nel momento in cui servono. Per noi il lotto ideale è di 100 pezzi. In India e Cina vanno dai 50mila pezzi in su."

I rapporti con i clienti esteri sono regolati da contratti di fornitura di durata triennale rinnovabili. Lo spostamento dell'impresa verso la produzione di componenti finiti fa sorgere un problema di concorrenza nei confronti di alcuni dei propri clienti.

Impresa C – Impresa conto proprio che si specializza in componenti di piccole serie e pezzi speciali

L'impresa C, che realizza blocchi in ghisa per valvole oleodinamiche, ha sviluppato significativamente il mercato estero fino a farlo diventare il mercato prevalente. Lavora per il Nord Europa, ma anche per il Sud Africa e l'Australia e sta iniziando ad operare con i paesi dell'Est Europeo.
Sulle strategie perseguite e i concorrenti sottolinea:

> "Pian pianino abbiamo alzato l'asticella, abbiamo cercato di portare il nostro livello verso un mercato più europeo, che è un mercato che richiede una qualità superiore a quella che c'era alcuni anni fa a livello locale. ... Quindi è stata una necessità data più dal mercato che dall'Euro. … La Germania era ed è, ancora di più oggi, la locomotiva. … Sono loro che trainano. … Ho sostenuto per anni che non sempre il componente a minor prezzo era quello che costava meno, adesso anche questo è un dato scontato, ma all'epoca no, quando ancora non c'erano i costi di gestione del post-vendita, dei trasporti, dei tecnici che girano intorno al mondo, come quelli che ci sono adesso. ... Anni fa non c'erano le garanzie a 5 anni su una macchina, come ci sono adesso. Per strada ci sono macchine assicurate a 5 anni, e si immagini un componente da 30, o anche 50 euro, che deve essere sostituito su milioni di automezzi, è meglio che costi 31 euro e che dia le dovute garanzie di affidabilità."

Mercati di sbocco, relazioni con i clienti e concorrenza

Impresa D – Impresa conto proprio che fornisce sistemi e soluzioni personalizzate

L'impresa D, che realizza valvole oleodinamiche, ha sviluppato l'export e ampliato notevolmente i mercati di riferimento. Esporta la metà della propria produzione. Il mercato principale è rappresentato dal Nord Europa, ma esporta anche in Cina, Australia, Medio Oriente e sta puntando sui paesi dell'Est Europeo.
Sulla concorrenza e i fattori competitivi sostiene:

> "Anni fa ci si poneva il problema della Cina. Adesso noi non lo sentiamo perché il nostro è un prodotto a maggiore contenuto tecnologico. Loro sono bravi a copiare. … E' la soluzione tecnica, quello che loro non hanno (la Cina). Noi alla fine siamo degli inventori, cioè l'italiano per eccellenza ti dà la soluzione. Loro non hanno questo, gli dici "me lo fai uguale, copia" e in questo sono bravissimi, però se devono mettersi lì (anche se stranamente sono tutti ingegneri) non riescono a darti la soluzione, in questo sono carenti. … Quindi se noi ci specializziamo su un prodotto che è tecnologicamente avanzato e continuiamo a fornire soluzioni altamente qualificate ai nostri clienti, loro faranno più fatica a farci concorrenza."

Impresa E – Impresa conto proprio che fornisce sistemi completi

L'impresa E, che produce sistemi completi nel campo delle trasmissioni idrauliche, appartiene a un gruppo che opera da tempo sui mercati internazionali. Esporta in tutto il mondo e ha una rete distributiva capillare e diffusa, oltre ad avere uno stabilimento in Cina che produce per il mercato locale.
Sulla concorrenza e i fattori competitivi dice:

> "Siamo in pochi al mondo a costruire questi componenti. Non più di 10 aziende. La nostra impresa è la principale a livello nazionale. … E' la qualità ma anche il servizio che conta. La differenza che abbiamo noi rispetto ai produttori più grandi è che noi possiamo offrire il servizio anche alle aziende di piccola e media dimensione. I grandi produttori vanno invece solo dai grandi clienti. … Noi garantiamo l'assistenza tecnica 24 ore su 24 e i nostri tecnici vanno presso il cliente a verificare il problema in qualsiasi paese estero …"

5.5.2 Il gruppo di discussione

Mercati di sbocco, relazioni con i clienti e concorrenza

Impresa 1 – Impresa conto proprio che produce componenti e sistemi di trasmissione

L'impresa 1, che produce componenti e sistemi nel campo delle trasmissioni meccaniche, ha un'elevata propensione esportatrice e diversificazione dei mercati esteri di sbocco. Negli ultimi anni, ha operato per nuovi clienti per aumentare i volumi produttivi.

> "Abbiamo fatto dei nuovi prodotti per clienti di grandi dimensioni. Questi clienti pianificano di più, pagano meglio e ci sono i vantaggi nel lavorare su volumi consistenti. … Abbiamo fatto anche delle personalizzazioni per rispondere alle esigenze particolari del cliente, ma queste sono in grado di farle anche i nostri concorrenti, … non sono più un elemento di fidelizzazione del cliente. … Per noi l'UE è un mercato un po' fiacco, lento. I paesi emergenti e più interessanti sono quelli dell'Est Europeo … dove c'è meno concorrenza ed è possibile fare margini più elevati."

Impresa 3 – Impresa conto proprio che produce macchine agricole

Negli ultimi anni l'impresa, che produce piccole macchine agricole e macchine per il giardinaggio, ha più che raddoppiato il fatturato grazie all'espansione e diversificazione dei mercati esteri. La strategia seguita e il posizionamento rispetto ai concorrenti vengono così descritti:

> "Il maggior competitore del nostro gruppo è un'azienda che fa un milione di macchine l'anno. Con un milione di macchine all'anno bisogna che i prodotti siano il più uguali possibile. Noi, invece, ne facciamo 58 mila. … È evidente che noi siamo portati alla personalizzazione, anche perché i volumi complessivi del mercato ce lo consentono. … Per evitare la concorrenza delle produzioni standardizzate a basso costo abbiamo anche cambiato i canali distributivi. Abbiamo abbandonato la grande distribuzione appoggiandoci a reti distributive diverse. … I paesi dell'Europa dell'Est hanno trend molto interessanti e per i nostri prodotti sono da anni dei mercati importanti ..."

Relativamente alla politica dei prezzi, l'impresa dichiara:

> "Negli ultimi 5 anni il nostro fatturato è aumentato del settanta per cento, grazie alla crescita delle esportazioni. ... Abbiamo aumentato i volumi prodotti. … In certi casi abbiamo aumentato i prezzi e in altri li abbiamo diminuiti per ragioni di opportunità e strategia. … Il prezzo di vendita non è necessariamente figlio del costo … e l'aumento dei prezzi dei nostri prodotti non è figlio di inefficienza. … E' una questione di posizionamento sul mercato e di concorrenza. … Il prodotto cinese, analogo al nostro, costa in media ai clienti un 25% in meno (a volte un 10% in meno e a volte un 50% in meno), ma stiamo parlando di prodotti diversi dal nostro. … Nei mercati dove c'è meno concorrenza, come alcuni dell'Est Europeo, si possono praticare prezzi più elevati, … ma complessivamente negli ultimi due anni abbiamo aumentato i prezzi meno del due cento."

Impresa 4 – Impresa conto proprio che produce macchine per l'industria

L'impresa 4 produce macchine grafiche per la stampa su prodotti o contenitori destinate a diversi comparti industriali. Sulla politica dei prezzi, si esprime così:

> "Sul nuovo prodotto il fattore prezzo può esser giocato, sugli altri prodotti assolutamente no, altrimenti saremmo fuori mercato."

CONCLUSIONI

1. Il contesto

In questa ricerca, ci siamo proposti di studiare le strategie di riposizionamento, qualificazione e specializzazione seguite dalle piccole e medie imprese della provincia di Reggio Emilia - con particolare riferimento al comparto metalmeccanico - in risposta alle nuove pressioni competitive derivanti dai fenomeni di globalizzazione. Il periodo esaminato nell'indagine comprende in particolare gli anni 2000-2007.

Le circostanze che hanno condotto al riposizionamento strategico delle imprese sono riconducibili, in sintesi, a tre aspetti: 1) i processi di globalizzazione, intesi non solo come accentuazione della concorrenza da paesi a costo del lavoro di gran lunga inferiore, ma anche come emergenza di nuovi motori della crescita internazionale, cioè l'Asia e i paesi dell'Europa dell'Est, e come nascita di nuove opportunità offerte da svariate forme di internazionalizzazione; 2) il processo di formazione in Europa di un'area integrata dal punto di vista monetario, sfociato nell'introduzione dell'euro, che ha posto fine alla possibilità di ricorrere alla svalutazione della valuta per compensare perdite di competitività; 3) i processi di introduzione di nuove tecnologie legate all'applicazione dell'elettronica, che hanno portato ad agevolare la frammentazione produttiva, a ridurre l'importanza delle economie di scala tecnologiche e a favorire le necessità produttive delle imprese di minore dimensione.

Un'opinione molto diffusa è che per vincere le sfide competitive poste dalla globalizzazione siano necessarie due condizioni: a) che le imprese abbiano grandi dimensioni per poter realizzare significative economie di scala, destinare adeguate risorse alla Ricerca e Sviluppo e partecipare ai processi di internazionalizzazione; b) che le imprese appartengano a settori definiti "ad alta tecnologia", verso cui si orienterebbero la maggior parte degli incrementi dell'offerta (e della domanda) mondiale. L'assenza di queste due condizioni sarebbe alla base in Italia, in questi ultimi anni, secondo i sostenitori di questa tesi, di una perdita di competitività derivante da una "crisi della produttività". In altri termini, il maggior peso della piccola e media impresa nell'industria italiana rispetto agli altri paesi europei, e la sua specializzazione in settori

definiti "tradizionali" sarebbe responsabile (attraverso l'andamento negativo della produttività) del minor tasso di crescita dell'economia italiana rispetto agli altri paesi europei, e quindi di una situazione definita di "declino economico". Questa linea interpretativa, dapprima suggerita in modo sparso in alcuni passi delle Relazioni della Banca d'Italia dei primi anni 2000, ha trovato poi in una relazione di Ciocca (2004) , presentata nel 2003 ad una riunione della Società italiana degli economisti, una presentazione particolarmente organica, che è stata ripresa successivamente dall'ISTAT ed ha riscosso, apparentemente, l'adesione della maggioranza degli economisti italiani[193]. Questa interpretazione si basava sull'analisi dell'andamento dei seguenti cinque indicatori: il tasso di crescita aggregato del PIL, la quota delle esportazioni italiane sul totale delle esportazioni mondiali, entrambe a prezzi costanti, la produttività del lavoro a prezzi costanti, la produttività totale dei fattori, il tasso di cambio reale (misurato dal rapporto, espresso in valuta comune, fra un indicatore di costo unitario del lavoro, o di prezzo dei prodotti, dell'Italia rispetto a quello di paesi concorrenti). Ne emergeva un quadro a prima vista coerente, ma sconfortante perché riconducibile a cause ritenute strutturali, e pertanto difficilmente modificabili in tempi brevi.

Altri ricercatori, tuttavia, utilizzando fonti statistiche e indicatori diversi da quelli sopra indicati, hanno via via messo in evidenza aspetti che risultavano scarsamente compatibili, o in netto contrasto con il quadro del "declino" generalizzato di cui si è detto. Dal 2003, l'indagine annuale Mediobanca-Unioncamere sulle medie imprese coordinata da Fulvio Coltorti aveva messo in evidenza che gli anni della "crescita zero" a livello aggregato erano stati caratterizzati in realtà da una pluralità di reazioni alle difficoltà della situazione internazionale: accanto alla crisi della grande impresa, si era avuta una vitalità notevolmente maggiore delle piccole e medie imprese localizzate in distretti, sul terreno sia dell'andamento del valore aggiunto e delle esportazioni a prezzi correnti sia della relativa maggior tenuta della loro redditività. Lungo la stessa linea interpretativa che, in contrasto con quella del "declino", abbiamo definito tesi della "trasformazione", si collocavano (il seguente elenco non ha alcuna pretesa di completezza) i contributi di Becattini e Coltorti (2004), Ginzburg e Bigarelli in una ricerca per l'API di Reggio Emilia (2004), Traù e De Nardis (2005), Fortis (2005) per la

[193] Cfr. De Benedictis e Di Maio (2008). p. 10

Fondazione Edison, Lanza e Stanca (2006) dell'Ufficio Studi Banca Intesa, Lanza e Quintieri per la Fondazione Masi (a cura di, 2007). Un tratto comune di queste ricerche era il fatto che erano state promosse da istituzioni per loro natura a contatto con i problemi delle imprese. Inoltre, in questi studi l'impiego delle statistiche ufficiali era stato integrato con altre fonti (ad esempio i bilanci), e in qualche caso con apposite rilevazioni. In nessuno degli studi citati si faceva uso degli indicatori impiegati per "costruire" la tesi del "declino". Per quale motivo? Nella prima parte di questo scritto abbiamo cercato di mettere in evidenza la diversità delle "cornici cognitive" sottostanti alle due interpretazioni, e quindi degli indicatori che ne scaturiscono. In breve, la tesi della "trasformazione" pone l'accento su tre aspetti.

In primo luogo, l'importanza del miglioramento della qualità delle produzioni europee nella sfida della globalizzazione. Questo automaticamente ridimensiona o rende per lo meno problematico l'impiego di indicatori a prezzi costanti, come la produttività del lavoro a prezzi costanti[194], la quota delle esportazioni a prezzi costanti, ecc.. Tali indicatori rinviano ad una competitività concentrata esclusivamente sul prezzo, e questo presuppone produzioni omogenee, mercati relativamente stabili e maturi, forme di innovazione limitate ai processi a parità di prodotto. Non casualmente, gli studi che si collocano entro la linea interpretativa della "trasformazione" mettono in evidenza il miglior andamento delle quote di esportazioni a prezzi correnti che a prezzi costanti, interpretano la crescita dei valori medi unitari delle esportazioni in presenza di un buon andamento delle quantità esportate come un indicatore indiretto di un miglioramento della qualità dei prodotti esportati, sottolineano l'importanza della differenziazione verticale e, più in generale, dell'innovazione di prodotto. In questa prospettiva di mutamento qualitativo che *si può* riflettere in un aumento relativo dei prezzi dei prodotti, anche l'andamento del tasso di cambio reale non fornisce indicazioni attendibili sulla competitività delle imprese.

[194] Sui limiti dell'indicatore "produttività totale dei fattori" si rinvia al paragrafo intitolato "La produttività totale dei fattori: un artefatto teorico e statistico". Non è la prima volta che questo indicatore, tanto facile da calcolare quanto difficile da accettare per l'ampio numero di inverosimili ipotesi sottostanti, conduce a interpretazioni che si rivelano scarsamente fondate. Per un esempio illustre, relativo alle economie asiatiche, si veda Krugman (1994b).

Il secondo aspetto riguarda l'importanza delle relazioni fra imprese spazialmente localizzate, che emerge con chiarezza nell'ottica dei settori verticalmente integrati, delle filiere, delle catene del valore. In questa prospettiva, le piccole e medie imprese non sono imprese isolate che non sono *ancora* diventate grandi, ma presentano caratteristiche specifiche che le differenziano dalle grandi imprese: sono immerse nel tessuto produttivo e sociale con rapporti di collaborazione e competizione, possono costituire relazioni formali e informali che le rendono in grado di superare le strettoie dei limiti dimensionali, espletano funzioni aziendali e utilizzano forme di internazionalizzazione e canali di accesso alle innovazioni in gran parte diversi da quelli delle grandi imprese.

Il terzo aspetto riguarda l'importanza attribuita alla domanda che si rivolge alle imprese, che ne condiziona non solo la crescita ma anche, poiché non può essere dato per scontato che essa assuma livelli adeguati, le funzioni e la struttura. Le piccole e medie imprese che producono beni intermedi (ad esempio componenti) avranno spese di vendita minori rispetto alle imprese posizionate sul mercato finale. Queste ultime dovranno maggiormente sviluppare funzioni commerciali, di pubblicità e di marketing: il tipo di prodotto e la posizione nella filiera determinano la funzione, che a sua volta determina la struttura (la dimensione) dell'impresa.

La nostra ricerca si è mossa entro la prospettiva della "trasformazione". Un sostegno a questa linea interpretativa è venuto recentemente anche da (caute) revisioni delle informazioni statistiche fornite dall'ISTAT[195] e da (caute) ammissioni della Banca d'Italia relative all'incapacità delle statistiche della produzione industriale di tenere pienamente conto degli "effetti della progressiva internazionalizzazione e ricomposizione produttiva verso beni a maggior contenuto qualitativo"[196]. La revisione al ribasso dei valori medi unitari delle esportazioni e, ancor di più, il calcolo di nuovi indici dei prezzi delle esportazioni che ne è derivato ha indotto a rivalutare il fatturato in termini reali derivante dalle esportazioni, facendo emergere con chiarezza che il vincolo

[195] Cfr. Bacchini, Rossi e Salvatori (2008).

[196] Banca d'Italia, *Relazione* (2008), p. 69. La cautela a cui si accenna nel testo si riferisce all'insistenza nel definire "ciclica" e non "strutturale" la ripresa delle esportazioni italiane, e, soprattutto, al fatto che alla revisione del fatturato a prezzi costanti non è ancora seguita una revisione della serie del valore aggiunto a prezzi costanti e della produttività a prezzi costanti.

alla crescita italiana dopo il 2003 doveva essere cercato nel ristagno della domanda interna e non (o non in modo generalizzato) in una crisi di competitività esterna delle imprese.

La nostra ricerca ha cercato di descrivere, attraverso una pluralità di indicatori, specifici delle piccole e medie imprese, le strategie perseguite nel periodo 2000-2007 dalle imprese reggiane per innovare e migliorare la qualità dei prodotti e riposizionare la propria presenza sui mercati esteri più dinamici, dato il prolungato ristagno della domanda interna. L'ipotesi di partenza della ricerca è in primo luogo che l'andamento dell'indicatore "produttività del lavoro" a prezzi costanti non sia in grado di cogliere queste strategie, poiché presuppone una costanza delle caratteristiche del prodotto che potrebbe forse essere adatta, in certi periodi, per produzioni di massa standardizzate, ma inadeguata per i prodotti delle PMI reggiane. Si tratta prevalentemente di prodotti di nicchia personalizzati sulle esigenze del cliente, in rapida trasformazione, in cui l'arricchimento delle caratteristiche dei prodotti si può accompagnare ad un aumento dei prezzi di vendita senza che questo indichi perdita di competitività. In secondo luogo, l'analisi dei percorsi locali e nazionali deve essere preliminarmente inserita entro una ricostruzione delle tendenze in atto nella più ampia area europea (in particolare tedesca) e mondiale. Questo allargamento preliminare dell'unità di analisi ha consentito di mettere in luce un altro aspetto importante della globalizzazione (accanto alla forte spinta al miglioramento qualitativo dei prodotti nelle aree a più alto reddito), quello della diffusione della frammentazione produttiva a livello internazionale. Questo processo si è tradotto in un fortissimo ampliamento degli scambi internazionali di beni intermedi (ad es. parti e componenti). In Europa, il sistema manifatturiero tedesco ha subito una trasformazione profonda, aumentando in modo considerevole la quota delle importazioni di beni intermedi non solo dai paesi dell'Est a minore costo del lavoro, ma, quel che più conta, anche dagli altri paesi europei, fra cui l'Italia. Da un lato, i grandi paesi motori del commercio mondiale (la Germania, la Cina, gli USA), ristrutturandosi, sono diventati importanti Hub di simultanea importazione ed esportazione di beni intermedi. Dall'altro, il basso livello delle spese di vendita delle imprese che producono beni intermedi consentono la presenza sui mercati internazionali anche di imprese specializzate di piccola e media taglia (che non hanno quindi necessità di "forzare" i

volumi di vendita per abbassare i costi fissi unitari): l'ampiezza complessiva dei mercati di nicchia può raggiungere, in certe condizioni, dimensioni considerevoli. Si è aperto quindi uno spazio, nei mercati globali, per una "coda lunga " di prodotti intermedi, all'interno della quale le imprese reggiane dell'industria meccanica, specializzate nella componentistica di qualità, hanno trovato, innovando e differenziando la gamma dei propri prodotti, una collocazione.

2. I principali risultati

La ricerca ha utilizzato tre fonti diverse: ISTAT (per dati di commercio estero di contesto nazionale, regionale e provinciale), dati di bilancio della banca dati AIDA, e interviste aperte e gruppi di discussione con rappresentanti delle imprese. Il campione di imprese oggetto di indagine, pur significativo, non è tuttavia rappresentativo dal punto di vista statistico.

Sono state individuate tre direttrici di trasformazione. Una strategia di *riposizionamento* dei prodotti e dei mercati, una strategia di *specializzazione-integrazione delle funzionalità dei prodotti* e una strategia di *qualificazione* dei prodotti.

Il riposizionamento dei prodotti ha riguardato il significativo incremento dei prodotti intermedi esportati, che ha raggiunto il 35,2% del valore delle esportazioni meccaniche, con parallela diminuzione del peso dei beni strumentali e dei beni di consumo durevoli. A partire dal 2004, le esportazioni meccaniche della provincia di Reggio Emilia sono cresciute molto più velocemente delle esportazioni dell'industria meccanica italiana grazie soprattutto alla crescita delle esportazioni di beni intermedi e in parte di beni strumentali. Il riposizionamento dei mercati di sbocco ha riguardato la crescita delle esportazioni verso la Germania e i paesi dell'Europa dell'Est, fra cui la Russia. Verso i paesi dell'UE è destinato il 61,7% dei prodotti intermedi. Il forte legame della meccanica reggiana con il mercato tedesco e con quello dei principali paesi industrializzati nella veste di fornitore di prodotti intermedi contribuisce ad avvalorare l'ipotesi dell'evoluzione della specializzazione di questo settore in direzione di un miglioramento qualitativo dei prodotti. Infatti, sui segmenti medio alti del mercato dei prodotti intermedi, la minaccia della concorrenza di prezzo proveniente dalle imprese localizzate nei paesi dell'Europa dell'Est è minore, mentre la qualità del prodotto, la

differenziazione della gamma, la personalizzazione, la flessibilità e il servizio al cliente assumono una rilevanza fondamentale.

La dinamica dei valori medi unitari delle esportazioni, calcolati sulla base del rapporto fra valore e quantità vendute, può dipendere da diversi fattori (cambiamento della composizione, strategie di prezzo delle imprese, miglioramenti qualitativi, influenza degli aumenti dei prezzi delle materie prime). Negli anni 2000-2006, il differenziale fra i valori medi unitari delle esportazioni meccaniche reggiane e delle esportazioni meccaniche nazionali si è accentuato. A questo, si è associata una dinamica delle esportazioni locali molto più brillante, sia in valore (+ 51,3% contro +30,9% a livello nazionale) che in quantità (+43% per Reggio Emilia e +33% in Italia). La crescita delle quantità esportate in presenza di prezzi maggiori conferma che la strategia perseguita dalle imprese reggiane è stata finalizzata a rafforzare la propria presenza sul mercato dei prodotti intermedi e dei beni strumentali ad elevata qualificazione. I valori unitari che sono cresciuti maggiormente sono quelli relativi ai prodotti intermedi. Dal punto di vista dell'area di destinazione, appaiono maggiormente elevati i valori medi unitari dei prodotti intermedi destinati alla Germania (che riflettono in gran parte la voce 'Parti ed accessori per autoveicoli') e ai paesi Balcanici, oltre a quelli dei beni destinati all'Asia (in particolare, l'India), relativi, questi ultimi, a scambi ancora modesti in termini quantitativi.

La strategia di specializzazione-integrazione delle funzionalità dei prodotti si è tradotta in un progressivo aumento delle prestazioni. Schematizzando i percorsi seguiti dalle imprese più dinamiche, abbiamo osservato che esse hanno adottato strategie orientate verso due direzioni principali. La prima riguarda il cambiamento della gamma dei prodotti passando dalla produzione di componenti semplici (da assemblare successivamente da altre imprese in altri prodotti) alla produzione diretta di moduli e sistemi integrati. Le seconda si riferisce al passaggio dell'impresa da conto terzi a conto proprio, avvicinandosi così al mercato finale di sbocco. Le due direttrici della complessità dei prodotti e della vicinanza al mercato finale consentono di descrivere sia situazioni dinamiche che situazioni di difficoltà. Da un lato, troviamo imprese che si sono riposizionate all'interno della filiera produttiva lungo una o entrambe le direttrici, allo scopo di occupare segmenti di mercato a maggiore valore aggiunto. Dall'altro,

troviamo imprese che, associando lontananza dal mercato finale e relativamente bassa complessità dei prodotti occupano posizioni maggiormente esposte alla concorrenza dei prodotti standardizzati d'importazione, e quindi possono mostrare maggiori difficoltà, come suggerisce l'analisi della redditività delle imprese di minori dimensioni che operano in conto terzi.

La strategia di qualificazione dei prodotti, messa in luce da un'indagine rivolta ad accertare i cambiamenti apportati nell'arco degli ultimi cinque anni, assume caratteristiche molto complesse e differenziate che le rilevazioni ufficiali non sono in grado di cogliere. I prodotti incorporano spesso nuove tecnologie, offrono prestazioni più elevate, sono personalizzati sulle esigenze del cliente. Grazie ad intensi investimenti in nuove tecnologie, spesso sono realizzati con più elevati livelli di automazione. Il processo di qualificazione dei prodotti è costante, e può essere accompagnato sia da una diminuzione dei prezzi unitari, là dove prevalgano innovazioni sostanziali di costo, sia da incrementi dei prezzi quando la complessità e le prestazioni del prodotto aumentano considerevolmente, e/o si individuano nuovi mercati che lo consentono.

Un'analisi degli effetti delle trasformazioni dell'industria meccanica reggiana sui bilanci aziendali, condotta confrontando dati tratti dalla banca AIDA con dati Mediobanca relativi all'industria meccanica nazionale (di tutte le dimensioni), ha messo in luce che negli anni 2001-2006 le imprese meccaniche reggiane hanno presentato dinamiche del fatturato, del valore aggiunto, degli investimenti e dell'occupazione superiori alla media nazionale, pur confrontandosi, allo stesso tempo, con aumenti più elevati del costo del lavoro, degli acquisti e dei servizi. Sia a livello locale che nazionale, si registrano comunque cali dell'incidenza del costo del lavoro e del costo dei servizi in rapporto al fatturato, mentre tende a salire l'incidenza degli acquisti, in parte connessa all'incremento del costo delle materie prime e dell'energia.

L'analisi della redditività delle imprese rivela che le imprese meccaniche reggiane, pur essendo di dimensione inferiore a quelle del campione nazionale Mediobanca, avevano tuttavia un margine operativo lordo rispetto al fatturato e al valore aggiunto superiore di circa tre punti. Dopo aver subito un calo della redditività negli anni 2002-2003, le imprese reggiane mostravano una sostanziale tenuta negli anni successivi, con una ripresa nel 2006 in coincidenza con una più sostenuta ripresa della domanda estera.

Si poteva osservare, tuttavia, che le imprese della classe di addetti 1-49 mostravano un margine operativo rispetto al valore aggiunto inferiore alla media nazionale, e questo differenziale si accentuava nel caso delle imprese specializzate in sole lavorazioni.

Anche l'analisi dei tassi di rendimento del capitale investito (ROI) mostra che le imprese meccaniche reggiane hanno livelli superiori rispetto alla media nazionale. I dati confermano, per un campione che si colloca in una fascia dimensionale inferiore, i risultati che erano già emersi nelle indagini annuali Mediobanca-Unioncamere: la maggiore redditività sul capitale investito delle PMI rispetto alle imprese maggiori poggia in primo luogo su un più alto turn over (rapporto valore aggiunto/capitale investito). Nelle imprese minori, questa componente compensa il minor margine di profitto per unità di valore aggiunto, innalzando per questa via il ROI. Nelle imprese reggiane oltre i 49 addetti, invece, il maggior margine si aggiunge al favorevole rapporto valore aggiunto/capitale investito, determinando un significativo differenziale positivo del ROI rispetto alla media nazionale. Se da un lato il livello del ROI spiega la vitalità delle piccole e medie imprese meccaniche, dall'altro il ruolo svolto dal turn over nel garantire quel livello pone un vincolo alla tipologia di investimenti fissi che esse possono profittevolmente effettuare: il turn over tende infatti a crescere con l'aumento delle dimensioni di impresa. Elementi di difficoltà riguardano, ancora una volta, soprattutto le imprese in conto terzi di minore dimensione, produttrici di componenti standardizzate (risultano in forte crescita in questo comparto le importazioni dalla Cina). Esse hanno avuto un più debole tasso di sviluppo del valore aggiunto, accompagnato da una crescita sostenuta del costo del lavoro (ma, va sottolineato, anche degli investimenti).

3. Un postscritto

La ricerca ha riguardato anni relativamente vicini che possono apparire oggi molto lontani. Gli effetti recessivi derivanti dallo sgonfiamento della bolla del mercato immobiliare-finanziario americano, che erano cominciati in sordina nei primi mesi del 2007, hanno subito un'improvvisa accelerazione a partire dall'ottobre del 2007 e più recentemente e drammaticamente nel settembre del 2008. Gli Usa, i principali paesi europei e il Giappone sono in recessione, l'impetuosa espansione della Cina sta subendo

un rallentamento significativo. Come in altre circostanze analoghe, la politica monetaria, non accompagnata da un robusto e coordinato sostegno della politica fiscale (dal lato della spesa e delle entrate), si dimostra inadeguata a far ripartire la domanda aggregata. Potrebbe sembrare che l'analisi condotta nelle pagine precedenti, con la sua insistenza nel richiamare l'attenzione su importanti processi di trasformazione che i sostenitori del "declino" e della "crisi della produttività" non avevano scorto, possa fornire, in un panorama così mutato, scarse indicazioni sui problemi che l'economia italiana e locale hanno di fronte. Eppure non è così, per almeno tre ragioni.

In primo luogo, la situazione sarebbe molto più grave se ritenessimo valida oggi la tesi del "declino": abbiamo cercato di sostenere che sono in atto processi di trasformazione, certo non conclusi, che sarà compito della politica industriale sorreggere affinché non si interrompano - accanto al necessario, rapido e robusto sostegno della domanda aggregata. In secondo luogo, la ricerca ha messo in luce la presenza di una forte differenziazione nella situazione di imprese che appartengono allo stesso settore 'statistico' e alla stessa dimensione. Maggiormente critica è risultata la situazione delle imprese in conto terzi, che producono beni semplici e per di più indirettamente finalizzati ad un mercato interno stagnante. Questa forte differenziazione richiede misure specifiche, e non identiche per tutte le imprese. In terzo luogo, il rilievo che ha assunto, e sempre più è destinato ad assumere il problema della innovazione di qualità sollecita un profondo ripensamento, ma anche una forte riproposizione della politica dei servizi reali alle imprese che in una fase diversa la regione aveva promosso. Sarà necessario tener conto da un lato della forte differenziazione delle esigenze di imprese collocate in posizioni diverse della filiera, dall'altro delle ragioni profonde che conducono, accanto alla concorrenza, all'integrazione delle imprese che operano nel territorio. In un mondo fortemente incerto, la strategia complessiva rispetto al futuro si basa su azioni dirette a mantenere vitale e aperta all'innovazione la rete di competenze, ad individuare possibili convergenze su temi di comune interesse, a promuovere lo sviluppo delle necessarie infrastrutture, a garantire la convivenza civile. Su questo complesso di azioni si fonda, in definitiva, l'identità di un territorio.

Bibliografia

Aiginger K. (2000), Europe's Position in Quality Competition, *Background Report for The European Competitiveness Report 2000*, DGE Enterprise, Brussels.

Anderson C. (2007) (ed. or. 2006), *La coda lunga*, Codice edizioni, Torino.

Antinori P. (2004), La nuova serie degli indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio estero, in *Rapporto ICE 2003-2004*.

Antonelli C. (1995) *Economia dell'innovazione. Cambiamento tecnologico e dinamica industriale*, Laterza, Bari.

Ark Bart van, Inklar R. and McGuckin R. (2003), ICT and Productivity in Europe and the United States. Where Do the Differences Come From?, *CES-ifo Economic Studies*, March.

Aronica A., (2005) a cura di, *Emilia Romagna. Come cambia un modello*, Donzelli editore, Roma.

Aronica A. e Fantacone S. (2005), La competitività, il passato, il presente, le prospettive, in Aronica A. (2005), a cura di.

Bacchini F., Rossi C. e Salvatori E., (2008), Verso una lettura integrata degli indicatori congiunturali, *Imprese & Territorio*, luglio.

Baldwin R., Barba Navaretti G., Boeri T., (2007), a cura di. *Come sta cambiando l'Italia*, Il Mulino, Bologna.

Banca d'Italia (2008), *Bollettino economico*, aprile.

Banca d'Italia (anni vari), *Relazione annuale* presentata all'Assemblea Ordinaria dei partecipanti, Roma.

Baran P. e Sweezy P. (1968) (ed. or. 1966), *Il capitale monopolistico. Saggio sulla struttura economica e sociale americana*, Einaudi, Torino.

Barro R. (1999), Notes on Growth Accounting, *Journal of Economic Growth*, n. 2.

Bassanetti A., Iommi M., Jona-Lasinio C. e Zollino F., La crescita dell'economia italiana negli anni novanta tra ritardo tecnologico e rallentamento della produttività, *Temi di discussione* n. 539, Banca d'Italia.

Bateson G. (1973), *Steps to an ecology of mind*, Paladine, Frogmore.

Becattini G. (2008), *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*, Il Mulino, Bologna.

Becattini G. e Coltorti F. (2004) ,Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare, *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.

Berta G. (2007), a cura di, *La questione settentrionale. Economia e società in trasformazione*, Annali della Fondazione Feltrinelli, Feltrinelli, Milano.

Bianchi P., Messori M., Onofri P. (2003), Problemi di competitività del sistema produttivo italiano, sito della Fondazione Di Vittorio, Roma.

Bigarelli D. e Ginzburg A.(2005), Gruppi di impresa e processi di internazionalizzazione nelle PMI in provincia di Reggio Emilia, *Oltre il Ponte*, 4.

Boeri T., et al., (2005), a cura di, *Oltre il declino*, Il Mulino, Bologna.

Bonifati G. (1995), Cambiamento tecnico e crescita endogena: una valutazione critica delle ipotesi del modello di Romer, *Materiali di Discussione*, n. 123, Dipartimento di Economia Politica, Università di Modena.

Borin A. e Lamieri M. (2007), Misurare la qualità dei beni nel commercio internazionale, in Lanza A. e Quintieri B. (2007), a cura di.

Borin A. e Quintieri B. (2007), Prezzi più alti o qualità migliore? Le esportazioni italiane di calzature, in Lanza A. e Quintieri B. (2007), a cura di.

Bosworth, B. and Triplett, J. (2002), Some Information on the (Nonbank, Noninsurance) Financial Services Industries, *Brookings Economic Measurement Workshop*, November.

Bowker G.R. and Leigh Star S. (2000), Classification and its Consequences, The MIT Press, Cambridge (Mass.).

Brandolini A. e Cipollone P. (2001), Multifactor Productivity and Labour Quality in Italy, 1981-2000, *Temi di discussione* n. 422, Banca d'Italia.

Brusco S. (2007), *Distretti industriali e sviluppo locale. Una raccolta di saggi (1990-2002)*, a cura di A. Natali, M. Russo e G. Solinas, Il Mulino, Bologna.

Brusco S. e Pezzini M. (2007), La piccola impresa nell'ideologia della sinistra in Italia, in Brusco S. (2007).

Bugamelli M. (2007), Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane, *Economia e politica industriale*, n.3

CCIAA di Reggio Emilia (2006), *Riflessioni per una nuova fase di sviluppo*, marzo.

Ciocca P.(2004), L'economia italiana: un problema di crescita, *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.

Colacurcio C. e Stanca L. (2007), L'impresa non grande come vero protagonista della specificità italiana, *Imprese & Territorio*, n.4, novembre.

Colli A. (2002), *Il quarto capitalismo: un profilo italiano*, Marsilio, Venezia.

Coltorti F. (2004), Le medie imprese industriali italiane: nuovi aspetti economici e finanziari, *Economia e politica industriale*, n.121.

Coltorti F. (2006), Il capitalismo di mezzo negli anni della crescita zero, *Economia Italiana*, n. 3.

Danninger S. and Joutz F.(2007), What Explains Germany's Rebounding Export Market Share, *IMF Working Paper* n. 24.

Darwin C. (1967), *L'Origine delle Specie*, Bollati Boringhieri, Torino.

Daveri F. (2007), Perché Riccardo non credeva al declino, in Baldwin R., Barba Navaretti G., Boeri T., a cura di (2007).

De Benedictis L. (2005), Three Decades of Italian Comparative Advantages, *The World Economy*, n.11, November.

De Benedictis L. e Di Maio M. (2008), Economist's View About The Economy. Evidence from a Survey of Italian Economists, mimeo.

De Cecco M., (2004) Il declino della grande impresa, in Visco V., Toniolo G., (2004).

De Nardis S. e Traù F. (2005), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.

Economic Commission for Europe (2005), *Economic Survey of Europe*, n. 1.

European Commission (2004), *The EU Economy. 2004 Review*.

Enrietti A. (2007), L'industria dell'auto fra crisi e trasformazione, in Berta G. (2007), a cura di.

Fagerberg J. (1994), Technology and International Differences in Growth Rates, *Journal of Economic Literature*, September.

Fantacone S. e Pericoli F.(2005), Il trend di crescita e la componente ciclica nel confronto con le altre aree, in Aronica A.(2005), a cura di.

Fazio A. (2000), L'informatica: una prospettiva per lo sviluppo. Lezione in occasione del conferimento della laurea "ad honorem" in Ingegneria Informatica presso l'Università di Lecce, *Bollettino economico*, Banca d'Italia, n. 34, marzo.

Felipe J. and Mc Combie J. (2006), The Tyranny of the Identity: Growth Accounting Revisited, *International Review of Applied Economics*, n. 3, July.

Fontagné L., Gaulier G., Zignago S., (2008), Specialization across Varieties and North-South Competition, *Economic Policy*, January.

Forti A. (2005), Esportazioni e competitività delle imprese e delle filiere in Emilia Romagna: un approfondimento, in Aronica A. (2005), a cura di.

Fortis M. (2005), *Le due sfide del Made in Italy*, Il Mulino, Bologna.

Fortis M. (2005), I distretti motore della crescita, *Approfondimenti statistici*, *Quaderno n. 1* Fondazione Edison, novembre.

Fortis M. (2007), PMI, distretti e il declino che non c'era, *Approfondimenti statistici*, *Quaderno n. 14*, Fondazione Edison, marzo.

Fortis M. e Quadrio Curzio A., (2007), a cura di, *Industria e distretti*, Il Mulino, Bologna.

Fuà G. e Zacchia C. (1983), a cura di, *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna.

Gallo R. e Silva F.(1986) a cura di, *Le condizioni per crescere*, Il sole 24 Ore, Milano.

Ginzburg A.(2005), Le porte del cambiamento. A proposito di alcune recenti interpretazioni del ristagno dell'economia italiana. in *Economia & Lavoro*, n. 2.

Ginzburg A. (2007), Continuità e discontinuità nell'opera di Sylos Labini, *Economia & Lavoro*, n.3.

Ginzburg A. (2008), Biological Metaphors in Economics: natural selection and competition, in Lane D.A. et al. (2008), a cura di.

Ginzburg A. e Bigarelli D., (2004), *I confini delle PMI. Strategie di superamento dei limiti dimensionali nel sistema produttivo reggiano*, API e Camera di Commercio, Reggio Emilia, (http: www.r-i.it/doc/I confini delle PMI1.pdf).

Gobbi G. e Pellegrini G., (1995), La misurazione del prodotto bancario in *Ricerche Quantitative per la politica economica*, vol. II, Banca d'Italia, Roma.

Gordon R. (2004),Why was Europe left at the Station, CEPR, March.

Görzig B. (2006) Depreciation Measurement in the EU Countries, 31° CEIES Seminar on "Are we measuring the productivity correctly ?", sito Eurostat.

Gould S.J. and Lewontin R.C. (1979), The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: a critique of the adaptationist program, in *Proceedings of the Royal Society of London Biological Science.*,

Granovetter M. (1985), Economic Action and Social Structure, The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 3, November.

Hallak J.C. and Schott P.K. (2005), Estimating cross-country differences in product quality, mimeo.

Hulten C. R. (2000), Total Factor Productivity: a Short Biography, *NBER Working Paper*, n. 2471.

ISAE (2005), *Rapporto. Le previsioni per l'economia italiana: crescita e struttura produttiva*, febbraio.

ISAE (2007), *Rapporto. Lo stato dell'Unione Europea*, settembre.

ISAE (2008). *Rapporto. Le previsioni per l'economia italiana. Comportamenti d'impresa*, marzo.

ISTAT (2008), *Rilevazione sulle forze di lavoro. Statistiche in breve*, aprile.

Jenkinson T. (1987),The Natural Rate of Unemployment: does it exist?, *Oxford Review of Economic Policy*, 3.

Krugman P. (1994a), Competitiveness: a Dangerous Obsession, *Foreign Affairs*, March-April.

Krugman P. (1994b), The Myth of Asia's Miracle, *Foreign Affairs*, November-December.

Jona Lasinio C., Iommi M. and Mantegazza S. (2006), Italian Methodology in Measuring Productivity, 31° CEIES Seminar on "Are we measuring productivity correctly?", sito Eurostat.

Lakoff G. (1987), *Women, Fire and Dangerous Things: what categories reveal about the mind*, University of Chicago Press, Chicago.

Lakoff G. (2004), *Don't Think of an Elephant! Know Your Values and Frame the Debate*, Chelsea Green Publ., White River Junction, Vermont.

Lakoff G. (2008), *La libertà di chi?* (ed. or. 2006), Codice edizioni, Torino.

Lane D.A. (2002), Complexity and Local Interactions: Towards a Theory of the Industrial Districts, in Quadrio Curzio A. and Fortis M. (2002), a cura di.

Lane D.A. (2003), Theory and Policy: Innovation in the Information Society, mimeo.

Lane D.A. et al. (2008), a cura di, *Complexity Perspectives on Innovation and Social Change*, Springer Verlag, Berlin e New York.

Lane D.A. and Maxfield R. (2005), Ontological Uncertainty and Innovation, *Journal of Evolutionary Economics*, n. 15.

Lanza A. e Quintieri B. (2007), a cura di, *Eppur si muove, Come cambia l'export italiano*, Rubbettino, Soveria Mannelli

Lanza A. e Quintieri B. (2007), Quote di mercato e qualità delle esportazioni italiane: il quadro generale, in Lanza A. e Quintieri B. (2007), a cura di.

Lanza A. e Stanca L. (2006a), L'industria italiana: declino o crisi di trasformazione? *Imprese &Territorio*,, n. 0, luglio.

Lanza A. e Stanca L. (2006b), Segnali di riposizionamento nelle strategie degli esportatori italiani, *Imprese & Territorio*, n. 1, novembre.

Lanza A. e Stanca L. (2007) La crisi post-euro dell'industria italiana: problemi al motore o anche al conta-chilometri? *Imprese & Territorio*, n.2, marzo.

Lenin V. I.(1962), *La teoria della questione agraria*, Feltrinelli, Milano.

Levy F. e Temin P. (2007), Inequality and Istitutions in 20th-Century America, *Working Paper n.07-17*, MIT Department of Economics.

Lutz V. (1958), The Growth Process in a'Dual' Economic System, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, December.

Lutz V. (1962), *Italy. A Study in Economic Development*, Oxford University Press, Londra.

Krugman P. (2007), *The Conscience of a Liberal*, WW. Norton & Company, New York.

Maione G. (2001), *Le merci intelligenti*, B. Mondadori, Milano.

Mediobanca (2007), *Dati cumulativi di 2015 società italiane*.

Mediobanca-Unioncamere (2008), *Le medie imprese industriali italiane 1996-2005*.

Ministero del Tesoro (2007), *DPEF per gli anni 2008-20011*, Roma

Modiano P. (2007), Dove l'Italia può fare da modello, *Imprese &Territorio* n. 3, luglio.

Momigliano F.1985), Le tecnologie dell'informazione: effetti economici e politiche pubbliche, in Ruberti A. (2003), cura di.

Nardozzi G. (2004), *Miracolo e declino. L'Italia fra concorrenza e protezione*, Laterza, Bari.

OCDE (1994), *Main Definitions and Conventions for the Measurement of Reasearch and Experimental Development (R&D). A Summary of the Frascati Manual 1993*, Parigi.

OCDE (2003), *The Sources of Economic Growth*, Parigi.

O'Mahoney M. and van Ark B., (2003), *EU Productivity and Competitiveness: an Industry Perspective*, European Commission.

Pagano P. e Schivardi F. (2003), Firm Size Distribution and Growth, *Scandinavian Journal of Economics*, 2.

Palumbo A. (2008), I metodi di stima del PIL potenziale tra fondamenti di teoria economica e contenuto empirico, *Working Paper* n. 92, Collana del Dipartimento di Economia Politica, Università di Roma Tre.

Pavitt K. (1984), Sectoral Patterns of Techical Change: Towards a Taxonomy and a Theory, *Research Policy*, n. 13.

Piluso G.,(2004), *Il banchiere dimezzato: finanza e impresa in Italia*, Marsilio, Venezia.

Quadrio Curzio A. and Fortis M. (2002), a cura di, *Complexity and Industrial Clusters: Dynamics and Models in Theory and Practice*, Springer, Berlin.

Romer P. (1990), Endogenous Technical Change, *Journal of Political Economy*, n. 98.

Rosenberg N. (1987), *Le vie della tecnologia*, Rosenberg &Sellier, Torino.

Ruberti A. (2003), a cura di, *Tecnologia domani*, Laterza, Bari.

Quintieri B. e Lanza A. (2007) a cura di, *Eppur si muove. Come cambia l'export italiano*, Rubbettino, Soveria Mannelli.

Sapir A. (2004), a cura di, *Europa, un'agenda per la crescita. Rapporto Sapir,* Il Mulino, Bologna.

Sclavi M. (2003), *Arte di ascoltare e mondi possibili. Come si esce dalle cornici di cui siamo parte*, B. Mondadori, Milano.

Sestito P. (2006), Mercato del lavoro e capitale umano, in Gallo R. e Silva F. (a cura di), 2006.

Sforzi F. (2007), Il contributo dei distretti industriali al cambiamento dell'economia italiana, *Economia italiana*, 1, gennaio-aprile.

Sinn H.W. (2006), The Pathological Export Boom and the Bazaar Effect: How to Solve the German Puzzle, *The World Economy*, n. 9.

Solow R. M., (1986), Unemployment: getting the questions right, *Economica*, n. 53, Suppl.

Sutton J. (1991), *Sunk Costs and Market Structure*, The MIT Press, Cambridge (Mass.).

Stahn K. (2006), Has the Export Pricing Behaviour of German Enterprises Changed? *Discussion Papers Series, Economic Studies*, Deutsche Bundesbank Research Centre.

Toniolo G. (2004), L'Italia verso il delcino economico? Ipotesi e congetture in una prospettiva secolare, *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.

Thurow L.C., (1994), Microchips, not Potato Chips, *Foreign Affairs*, July-August.

Trabucchi P. (2008), Sulla trattazione del capitale negli economisti marginalisti: il capitale come grandezza singola in alcuni scritti dei primi anni '30, *Working Paper* n. 88, Collana del Dipartimento di Economia Politica, Università di Roma Tre.

Timmer, M. and Inklaar, R. (2005), *Productivity Differentials in the U. S. and EU Distributive Trade Sector: Statistical Myth Or Reality?*, Groningen Growth and Development Centre, April.

Tuomi I. (2004), Knowledge Society and the New Productivity Paradigm. A critical Review of Productivity Theory and the Impacts of ICT, *IPTS Working Paper*.

Unioncamere-Istituto Tagliacarte (2007), *Stima del prodotto interno lordo provinciale*.

Vergara F. (2006), The Productivity Gap between the US and Europe, 31° CEIES Seminar on "Are we measuring productivity correctly?"

Vianello F. (2008), Sistemi di imprese. A proposito delle nuova raccolta di saggi di Sebastiano Brusco (e della precedente), *Economia & Lavoro*, 1.

Visco V., Toniolo G., (2004), a cura di, *Il declino economico dell'Italia*, B. Mondadori editore, Milano.

Wasshausen D. and Moulton B.R. (2006), The Role of Hedonic Prices in Measuring Real GDP in the United States, 31° CEIES Seminar on “Are we measuring productivity correctly?” , sito Eurostat..