

2. INTERNAZIONALIZZAZIONE, INNOVAZIONE E PERFORMANCE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE: REGIONI EUROPEE A CONFRONTO*



2.1 Introduzione¹

Negli ultimi anni si sta assistendo ad una diffusione esponenziale dei *big data* e, più in generale, a una sempre maggior possibilità di accesso a informazioni economiche puntuali. Di fronte a questa crescente disponibilità di dati e statistiche, l'analisi economica – seppur lentamente e faticando ad abbandonare modalità operative oramai obsolete – sta seguendo un percorso evolutivo alla ricerca di nuovi paradigmi interpretativi.

È un percorso che anche il Centro studi Unioncamere Emilia-Romagna ha intrapreso da tempo, consapevole che i tradizionali filtri con i quali si fotografano le condizioni socio-economiche di un territorio restituiscono un'immagine sempre più parziale e sfocata. Paradossalmente avere sempre più dati a disposizione non si è tradotto in una maggior capacità esplicativa dei fenomeni, anzi. Fino ad oggi tutte le analisi – e, conseguentemente le linee d'azione e l'assetto organizzativo per poterle realizzare – sono state costruite componendo, in maniera differente, sempre gli stessi tre tasselli: il territorio, il settore e la dimensione d'impresa. Tuttavia, in questi anni, i tre tasselli si sono profondamente trasformati. Il territorio è sempre meno quello definito dai confini amministrativi ma è quello dove insistono le relazioni delle imprese, aree vaste a geometria variabile i cui confini sono in perenne riconfigurazione. I settori tradizionali si sono ricomposti in filiere che tengono insieme componente manifatturiera e terziaria, rendendo sempre più complesso scindere le attività che compongono la catena del valore. La dimensione d'impresa, tradizionalmente identificata dal numero degli addetti, è stata sostituita dalla dimensione strategica, dall'intensità delle relazioni che l'impresa ha in essere con altri attori economici, privati o pubblici.

Non allineare le analisi – e, soprattutto, le linee d'azione - ai tre tasselli che cambiano equivarrebbe ad essere distonici con le dinamiche sociali ed economiche. Con questo obiettivo Unioncamere Emilia-Romagna sta componendo, unendo archivi amministrativi provenienti da più fonti, un sistema informativo a partire dai dati delle singole imprese della regione, perché solo dall'osservazione dei numeri destrutturati è possibile creare nuovi filtri capaci di restituire una fotografia più fedele alla realtà.

Tuttavia disporre di un sistema informativo su base regionale non è sufficiente, per quanto affermato è fondamentale poter accedere alle informazioni puntuali delle altre imprese in Italia e nel mondo.

* A cura di Matteo Beghelli, Ufficio Studi Unioncamere Emilia-Romagna.

¹ Il presente lavoro, realizzato dal Centro studi di Unioncamere Emilia-Romagna, si inserisce nell'ambito del protocollo di collaborazione Lover firmato tra le Unioni regionali delle Camere di commercio di Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna.

Nel corso del 2014 la società Bureau Van Dijk - sviluppando un progetto realizzato in collaborazione con Unioncamere Emilia-Romagna e Unioncamere Lombardia - ha lanciato la piattaforma informativa Trade Catalyst, che incrocia i dati di oltre 140 milioni di società a livello mondiale². Si tratta di un patrimonio informativo che – pur non includendo la totalità delle imprese - apre nuovi scenari per quanto riguarda la ricerca economica.

Questo studio rappresenta una prima esplorazione dei dati, ovvero la prima fase di un'analisi più articolata che prenderà forma e sostanza nei prossimi mesi, attraverso approfondimenti e nuove ricerche (in particolare focalizzando l'attenzione sui dati delle esportazioni). E, soprattutto, cercando di unire tutti i dati mediante un unico filo conduttore, un filo rosso che possa tradurre miliardi di numeri in poche informazioni con forte valenza strategica. Con l'obiettivo manifesto di fornire un prezioso supporto alle scelte delle persone, delle imprese, dei decisori politici.

Il focus di questa prima esplorazione riguarda l'industria manifatturiera, nello specifico il posizionamento di Emilia-Romagna, Veneto e Lombardia rispetto alle altre regioni dell'Unione Europea a forte vocazione manifatturiera.

2.2 Il settore manifatturiero nel mondo

Al fine di individuare alcune macro-tendenze utili per contestualizzare le analisi, la disamina è iniziata dall'insieme delle società mondiali manifatturiere che nel 2013 hanno depositato il bilancio e che sono entrate a far parte della piattaforma Trade Catalyst. Stiamo parlando di un milione e duecentomila aziende manifatturiere sparse in tutto il mondo: non si tratta dell'universo delle imprese, ma sicuramente una copertura rilevante in termini di imprese e quasi totale per quanto concerne il fatturato. Complessivamente il volume d'affari delle imprese considerate supera i 35.400 miliardi di euro, con una quota superiore al 25 per cento attribuibile alla Cina, prima nazione manifatturiera del mondo. Al secondo posto gli Stati Uniti (13%), seguiti da Giappone, Germania e Regno Unito. L'Italia si posiziona all'ottavo posto, con un fatturato che supera i mille miliardi di euro, pari al 3 per cento dell'ammontare mondiale. Rispetto alla dinamica mondiale le imprese italiane registrano un andamento peggiore, un trend di minor crescita che riguarda anche il Giappone e il Regno Unito. Con riferimento al numero delle imprese, l'Italia si colloca al secondo posto nella graduatoria mondiale, preceduta solamente dalla Cina.

Il 2,5 per cento delle imprese manifatturiere italiane è controllato da una società che ha sede in un altro Paese, vale a dire che quasi il 20 per cento del fatturato manifatturiero italiano è ascrivibile a imprese a controllo estero. In valori assoluti di fatturato a controllo estero l'Italia si posiziona all'ottavo posto nella graduatoria mondiale. A guidare la classifica delle imprese a controllo estero – indice della capacità di attrarre investimenti stranieri – è la Cina, seguita da Germania e Regno Unito. In questi ultimi due Paesi quasi un quarto del fatturato delle imprese manifatturiere è riconducibile a società con proprietà straniera.

² All'interno di Trade Catalyst sono contenute le informazioni di tutte le società mondiali che hanno l'obbligo di deposito del bilancio. Una copertura che riguarda tutte le società più rilevanti e che – proprio per la dimensione delle imprese presenti - diventa quasi totale in termini di fatturato e addetti. In questa piattaforma sono incrociati i dati di bilancio, azionariato, partecipazioni, brevetti e marchi con i flussi commerciali import-export globali di oltre 5mila prodotti e con i dati del commercio estero delle province italiane.

La percentuale di imprese italiane a controllo estero è notevolmente più bassa rispetto a quella inglese, inferiore a quella tedesca, leggermente inferiore a quella francese. Molte possono essere le ragioni che spiegano una minor capacità di attrarre investimenti dall'estero, come è noto burocrazia e tassazione sicuramente giocano un ruolo rilevante.

Anche con riferimento alla capacità di acquisire imprese estere, indicatore associabile al grado di internazionalizzazione, l'Italia si colloca all'ottavo posto. Il 4 per cento delle imprese italiane controlla imprese fuori dai confini nazionali, in questo caso una quota superiore a quella tedesca e francese. È dunque un fenomeno maggiormente diffuso nel nostro Paese, che interessa anche imprese di media dimensione. All'interno del processo di internazionalizzazione si ritrovano sia azioni volte alla delocalizzazione produttiva, sia quelle finalizzate a strategie commerciali sempre più adatte alle differenti esigenze dei mercati di riferimento.

L'Italia è il terzo Paese al mondo per numero di società che depositano brevetti, preceduta dalla Cina e dalla Repubblica di Corea. In termini percentuali, rappresentano il 9 per cento, circa la metà di quanto avviene in Germania. L'Italia è prima per numero di marchi depositati, oltre l'8 per cento delle società ha depositato dei marchi, quota poco distante da quella tedesca.

Tabella 2.1 - Primi 20 Paesi per fatturato delle imprese manifatturiere. Anno 2013

Rank Paese	Numero di imprese	Peso % su totale	Fatturato (mld euro)	Quota % di mercato	Trend rispetto al mondo
1 Rep. Popolare Cinese	372.934	30,6	9.335	26,37	↑
2 Stati Uniti d'America	9.655	0,8	4.371	13,36	↔
3 Giappone	40.264	3,3	3.399	9,60	↓
4 Germania	49.996	4,1	2.188	6,18	↔
5 Regno Unito	13.931	1,1	1.673	4,72	↓
6 Francia	84.372	6,9	1.443	4,07	↔
7 Rep. Di Corea	58.932	4,8	1.211	3,42	↔
8 Italia	128.565	10,6	1.057	2,99	↓
9 Sud Africa	447	0,0	799	2,26	↑
10 Russia	93237	7,7	758	2,14	↑
11 India	6.942	0,6	680	1,92	↓
12 Paesi Bassi	1.378	0,1	600	1,69	↓
13 Taiwan	1.794	0,2	493	1,39	↓
14 Spagna	73.153	6,0	490	1,39	↔
15 Svizzera	152	0,0	400	1,13	↔
16 Brasile	3.313	0,3	385	1,09	↓
17 Belgio	4.311	0,4	358	1,01	↓
18 Svezia	18.264	1,5	353	1,00	↓
19 Thailandia	16.859	1,4	333	0,94	↔
20 Singapore	628	0,1	327	0,92	↓
Mondo	1.218.691	100,0	35.404	100,00	↔

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.2 - Primi 20 Paesi per investimenti diretti dall'estero. Anno 2013

Rank Paese	Numero di imprese con azionista di riferimento globale estero	% di imprese con azionista di riferimento globale estero	Fatturato realizzato da imprese con azionista estero (miliardi di euro)	% di fatturato "estero" su fatturato totale	Gradi di attrattività rispetto al mondo
1 Rep. Popolare Cinese	4.147	1,1	619	6,6	↓
2 Germania	4.267	7,0	501	22,9	↔
3 Regno Unito	4.195	24,7	371	22,2	↑
4 Sud Africa	57	12,3	315	39,4	↑
5 Francia	3.529	4,2	267	18,5	↔
6 Stati Uniti d'America	444	4,6	221	4,7	↓
7 Singapore	261	41,5	206	63,0	↑
8 Italia	3.270	2,5	203	19,2	↔
9 Belgio	1.369	30,9	199	55,6	↑
10 Spagna	1.880	2,5	179,0	36,5	↑
11 Russia	2.774	2,9	177	23,4	↔
12 Paesi Bassi	633	38,7	159	26,5	↑
13 Brasile	578	17,4	137	35,5	↑
14 Polonia	2.608	15,2	119	43,9	↑
15 Thailandia	1.007	6,0	11	32,5	↑
16 Rep. Ceca	2.161	13,9	89	64,2	↑
17 India	660	9,3	86	12,7	↔
18 Svezia	681	3,7	71	20,0	↔
19 Malaysia	618	11,0	68	27,8	↑
20 Rep. Di Corea	368	0,6	62	5,1	↓
Mondo	48.754	3,9	5.047	14,3	↔

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.3 - Primi 20 Paesi per investimenti diretti all'estero. Anno 2013

Rank Paese	Numero di filiali estere	Numero di imprese con filiali estere	% di imprese con filiali estere	Fatturato delle imprese con filiali estere (mld euro)	% Fatturato imprese con filiali estere	Grado di investim. esteri rispetto al mondo
1 Stati Uniti d'America	29.417	1.582	16,4	4.254	89,9	↔
2 Giappone	14.410	1.448	3,6	2.608	76,7	↔
3 Germania	14.954	2.193	3,6	1.670	76,3	↔
4 Regno Unito	8.810	1.340	7,9	1.191	71,2	↔
5 Francia	13.182	2.170	2,6	969	67,5	↔
6 Rep. Popolare Cinese	1.306	518	0,1	818	8,8	↓
7 Rep. Di Corea	1.555	363	0,6	553	45,7	↔
8 Italia	16.571	5.117	4,0	529	50,1	↔
9 Paesi Bassi	4.654	387	23,7	492	82,0	↔
10 Svizzera	4.231	130	85,5	390	97,7	↑
11 India	2.721	497	7,0	374	54,9	↔
12 Taiwan	1.431	526	29,3	374	75,8	↔
13 Svezia	4.894	931	5,1	274	77,6	↔
14 Belgio	5.827	945	21,3	248	69,2	↔
15 Canada	2.386	534	61,3	232	95,5	↑
16 Spagna	6.153	1.986	2,7	220	45,0	↔
17 Russia	303	103	0,1	198	26,1	↔
18 Australia	2.291	327	37,4	181	57,4	↔
19 Isole Cayman	6.483	415	84,0	180	94,6	↑
20 Finlandia	3.039	552	5,3	174,0	81,5	↔
Mondo	173.976	28.295	2,3	17.903	50,6	↔

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.4 - Primi 10 Paesi per numero di società manifatturiere che hanno depositato brevetti. Anno 2013

Rank Paese	Numero di imprese con brevetto depositato	Numero di brevetti depositati	% di imprese con brevetti	Grado di innovazione (brevetti)
1 Rep. Popolare Cinese	22.714	442.657	6,1	↓
2 Rep. Di Corea	12.535	665.210	21,2	↑
3 Italia	11.766	96.255	9,1	→
4 Germania	10.974	741.230	17,9	↑
5 Giappone	5.522	5.545.494	13,7	↑
6 Spagna	5.304	26.796	7,2	→
7 Francia	4.820	149.680	5,7	↓
8 Regno Unito	3.811	157.493	22,4	↑
9 Stati Uniti d'America	3.245	1.019.192	33,4	↑
10 Svezia	1.803	58.336	9,9	↑
Mondo	97.301	9.409.239	7,8	→

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.5 - Primi 10 Paesi per numero di società manifatturiere che hanno depositato marchi. Anno 2013

Rank Paese	Numero di imprese con marchio depositato	Numero di marchi depositati	% di imprese con marchi	Grado di innovazione (marchi)
1 Italia	10.843	49.152	8,4	↑
2 Spagna	6.511	26.857	8,8	↑
3 Germania	6.059	62.286	9,9	↑
4 Francia	4.167	37.679	4,9	→
5 Stati Uniti d'America	3.753	152.284	38,5	↑
6 Regno Unito	3.421	29.692	20,1	↑
7 Rep. Popolare Cinese	2.788	5.763	0,7	↓
8 Giappone	1.981	43.717	4,9	→
9 Svezia	1.418	11.372	7,8	↑
10 Polonia	1.095	4.401	6,4	↑
Mondo	54.034	511.447	4,3	→

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

2.3 Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto a confronto con le principali regioni europee

Sulla base del fatturato delle società, della loro numerosità e dell'incidenza dell'industria manifatturiera sul totale delle attività economiche, sono state individuate le regioni europee a maggior vocazione manifatturiera. Le elaborazioni hanno restituito 8 regioni, due tedesche (Baden-Wuerttemberg, Nordrhein-Westfalen), una inglese (West Midlands), una spagnola (Cataluna), una francese (Rhone-Alpes) e tre italiane (Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto).

Complessivamente le 8 regioni contano oltre 160mila società per un fatturato complessivo prossimo ai 2mila miliardi di euro. Le regioni tedesche e quella inglese si distaccano nettamente dalle altre per dimensione media, sia in termini di fatturato che di addetti. Emilia-Romagna e Veneto, con un fatturato medio attorno ai 6 milioni di euro e ai 30 addetti, appartengono al gruppo delle regioni con dimensione d'impresa più contenuta, insieme alla Cataluna ed al Rhone-Alpes. La Lombardia, con 9 milioni di fatturato e 38 addetti, si discosta dalle altre due regioni pur rimanendo su posizioni distanti da quelle delle regioni tedesche e del Regno Unito.

Il primo dato rilevante che emerge dai numeri riguarda l'incidenza della tassazione dei profitti. Se si considerano solo le imprese con un risultato ante imposte positivo e si misura l'incidenza delle imposte e tasse su tale risultato si ha una stima – seppur parziale e approssimativa - dell'aliquota effettiva. Il peso della tassazione in Italia è cosa nota, l'analisi restituisce un differenziale a sfavore delle regioni italiane che mediamente supera i 10 punti percentuali e, in alcuni casi, arriva a sfiorare i 20 punti percentuali.

Tabella 2.6 - Principali regioni manifatturiere. Valori economici di bilancio. Anno 2013

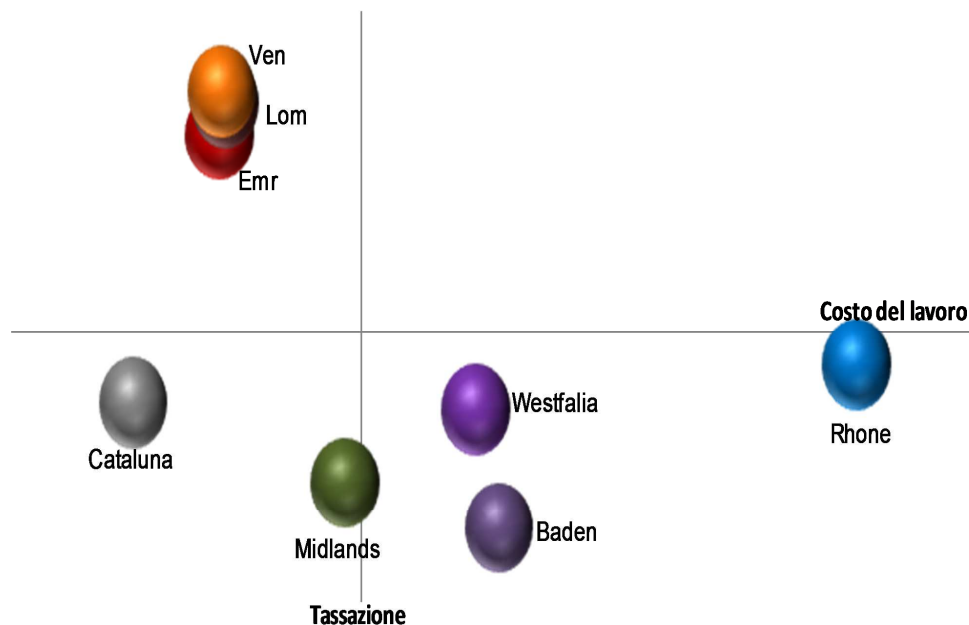
Paese	Regione	Imprese	Fatturato (mln)	Fatt. medio per imprese (mgl)	Addetti per imprese	Risultato ante imposte su fatturato (%)	Tasse su risultato ante imposte (>0) (%)
DE	Baden-Württemberg	9.579	434.215	45.330	187	7,6	16,7
DE	Nordrhein-Westfalen	13.724	392.724	28.616	105	5,6	22,4
ES	Cataluna	30.359	140.774	4.637	21	7,3	22,7
FR	Rhone-Alpes	16.672	97.433	5.844	37	8,2	24,6
GB	West Midlands	2.897	100.001	34.519	238	9,0	18,8
IT	Emilia-Romagna	19.310	126.342	5.847	29	6,4	35,8
IT	Lombardia	44.888	406.609	9.058	38	6,1	37,4
IT	Veneto	22.833	129.019	5.651	28	5,4	38,0
	Totale aree selezionate	160.262	1.827.117	11.401	52	6,8	26,2

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

È interessante notare come le regioni italiane non presentino differenze sostanziali rispetto alle altre aree europee in termini di produttività (misurata attraverso un indicatore sintetico che tiene conto del valore per addetto del fatturato, del valore aggiunto e del risultato ante imposte).

Il costo del lavoro di Emilia-Romagna, Veneto e Lombardia – sia come valore medio per addetto che come incidenza sul fatturato – è mediamente inferiore a quello delle altre regioni prese in esame. Per una valutazione più precisa i dati andrebbero esaminati per classe dimensionale e per settore di appartenenza, tuttavia sembra di poter affermare che le imprese italiane non scontino differenziali negativi rispetto alle altre per quanto riguarda produttività e costo del lavoro.

Grafico 2.1 - Principali regioni manifatturiere. Tassazione e costo del lavoro. Anno 2013



Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.7 - Principali regioni manifatturiere. Valori economici di bilancio per addetto. Anno 2013

Paese	Regione	Fatturato per addetto	Risultato ante imposte per addetto	Costo del lavoro per addetto	Costo del lavoro su fatturato (%)
DE	Baden-Württemberg	264.358	20.387	54.968	27,1
DE	Nordrhein-Westfalen	246.521	28.656	51.592	27,6
ES	Cataluna	174.174	10.842	33.998	32,4
FR	Rhone-Alpes	200.357	13.830	46.377	33,3
GB	West Midlands	267.184	29.869	39.885	23
IT	Emilia-Romagna	251.542	14.970	35.343	22,9
IT	Lombardia	261.028	17.971	37.702	23,4
IT	Veneto	240.577	14.576	32.667	22,8
	Totale aree selezionate	242.634	16.349	36.881	25,5

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Per valutare l'andamento delle imprese negli ultimi 5 anni sono stati considerati due indicatori, entrambi costruiti tenendo conto solamente delle presenti in tutto l'arco temporale considerato. Il primo misura la variazione del fatturato dal 2008 al 2013, il secondo è un indice di resilienza, calcolato come saldo percentuale tra le imprese che nel quinquennio hanno aumentato fatturato e occupazione e quelle che hanno registrato contrazioni in entrambi gli indicatori. Buono il risultato del Baden-Wuerttemberg e del West Midlands, con fatturato in aumento e un indice di resilienza positivo, a sottolineare una crescita diffusa ad una vasta platea di imprese. Il forte incremento del volume d'affari del West Midlands è in larga parte imputabile all'andamento di un'impresa di maggiori dimensioni, la Jaguar. L'altra area tedesca, il Nordrhein-Westfalen, presenta una crescita diffusa, anche se il risultato finale è negativo a causa della flessione di alcune grandi società. Nelle altre regioni considerate si registra una diffusa stagnazione, tassi di crescita contenuti o in leggera diminuzione e una prevalenza di imprese in forte difficoltà, con fatturato in calo e costrette a ridurre il personale. Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto si caratterizzano per un indicatore di resilienza negativo mentre si differenziano per la variazione del fatturato: negativa per la Lombardia, positiva per il Veneto e nulla per l'Emilia-Romagna.

Attraverso indicatori patrimoniali, economici e finanziari è possibile stimare la percentuale di imprese maggiormente esposte al rischio di fallimento nei prossimi mesi. In questo studio sono riportati due indici, il primo riguarda la percentuale di società a maggior rischio nei prossimi 18 mesi; il secondo è un indice complessivo calcolato dividendo le imprese in cinque classi e attribuendo un peso decrescente, da 1 a -1, in funzione dello stato di salute dell'impresa. Per entrambi gli indicatori le imprese italiane sembrano essere meno esposte al rischio default rispetto ai competitor europei.

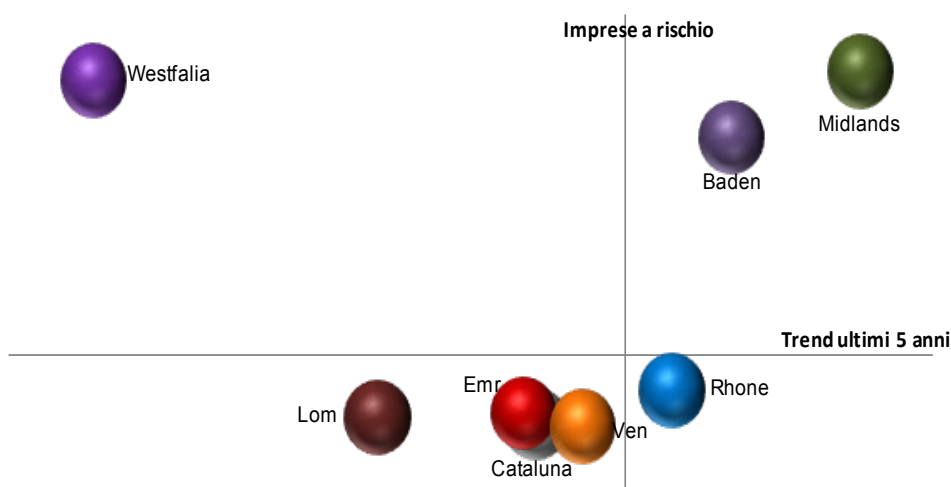
Come già sottolineato, negli ultimi anni ha assunto sempre più rilevanza la dimensione strategica delle imprese, cioè la capacità di essere in rete con altre società, anche attraverso quote di partecipazione. Il 41,7 per cento delle imprese esaminate è controllato da altre società e/o controlla altre imprese, una percentuale che supera il 70 per cento nelle regioni tedesche. Nelle tre regioni italiane 4 imprese su 10 sono inserite in un gruppo, mentre una percentuale compresa tra il 15,9 per cento della Lombardia ed il 19,1 per cento dell'Emilia-Romagna detiene partecipazioni di maggioranza assoluta in un'altra impresa. Il modello inglese prevede la presenza di gruppi molto numerosi, il numero medio di imprese per gruppo, infatti, è prossimo alle 80 unità nel West Midlands. In Italia, così come in Francia e in Spagna, il numero di società per gruppo si riduce notevolmente. Delle tre regioni manifatturiere italiane, quella con la dimensione media di gruppo minore è il Veneto (12,6 imprese). All'opposto, la Lombardia che, anche in considerazione del ruolo guida di Milano nella geografia economica nazionale, ha la maggior dimensione media (24,8 imprese). L'Emilia-Romagna presenta una situazione non dissimile a quella del Veneto con 18,9 imprese in media per gruppo. La ricerca di una dimensione strategica rilevante è più evidente, come prevedibile, nelle imprese con almeno 5 milioni di fatturato e in quelle che operano nel settore meccanico, chimico e ceramico.

Tabella 2.8 - Principali regioni manifatturiere. Andamento del fatturato e dell'indice di resilienza negli ultimi 5 anni, e del rischio default nei prossimi 18 mesi. Anno 2013

Paese	Regione	Var. % fatturato 2013/2008	Resilienti	Vulnerabili	Indice Resilienza	Solide	A rischio	Indice di rischio
DE	Baden-Württemberg	4,6	36,1	23,2	12,9	26,1	38,8	-12,6
DE	Nordrhein-Westfalen	-9,4	36,0	25,0	11,0	26,1	41,0	-14,9
ES	Cataluna	0,3	16,8	56,4	-39,6	37,9	24,3	13,6
FR	Rhone-Alpes	3,3	31,7	35,2	-3,5	34,4	27,6	6,9
GB	West Midlands	77,1	35,5	34,5	0,9	35,7	40,6	-5
IT	Emilia-Romagna	0,0	26,8	33,9	-7,1	37,2	25,0	12,1
IT	Lombardia	-3,2	23,6	35,1	-11,5	38,3	24,9	13,4
IT	Veneto	1,3	28,6	33,4	-4,8	37,8	24,8	13
	Totale aree selezionate	2,2	25,2	37,1	-12,0	35,3	28,1	7,2

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Grafico 2.2 - Principali regioni manifatturiere. Andamento del fatturato negli ultimi 5 anni e rischio default nei prossimi 18 mesi. Anno 2013



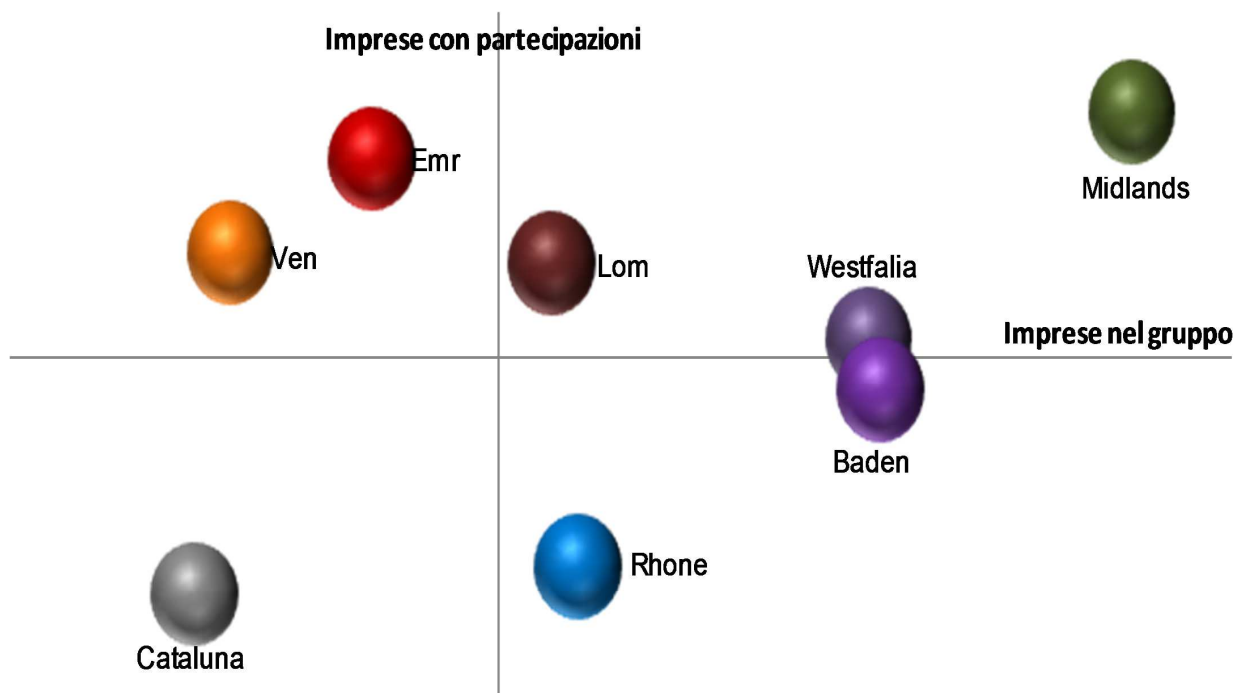
Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.9 - Principali regioni manifatturiere. Indicatori di dimensione strategica (relazionale). Anno 2013

Paese	Regione	Imprese in gruppo d'impresa	Dim. media gruppo	Imprese con partecipaz.	Numero partecipate	Network index (da 0 a 1)
DE	Baden-Württemberg	71,6	20,8	13,6	6,2	0,43
DE	Nordrhein-Westfalen	70,1	21,5	12,0	4,4	0,41
ES	Cataluna	26,3	17,7	5,8	2,7	0,16
FR	Rhone-Alpes	34,9	30,0	6,6	2,5	0,21
GB	West Midlands	47,1	79,5	20,5	4,3	0,34
IT	Emilia-Romagna	38,9	18,9	19,1	2,3	0,29
IT	Lombardia	40,7	24,8	15,9	2,5	0,28
IT	Veneto	41,2	12,6	16,2	2,1	0,29
	Totale aree selezionate	41,7	22,3	13,1	2,8	0,3

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Grafico 2.3 - Principali regioni manifatturiere. Dimensione strategica, partecipazioni e gruppi. Anno 2013



Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

La dimensione strategica e la sua apertura verso l'estero è misurabile anche attraverso la quota delle imprese con azionista di riferimento straniero. Considerando la totalità delle aziende il 3,5 per cento è a controllo estero, con una quota di fatturato del 23 per cento, vale a dire che fatto cento il volume d'affari complessivo quasi un quarto è riconducibile a società appartenenti a un altro Paese. Ancora una volta i valori maggiori riguardano le regioni tedesche e quella inglese, mentre i valori più bassi sono quelli di Veneto ed Emilia-Romagna. La Lombardia (assieme a Rhone-Alpes) riporta valori attorno alla media generale sia per incidenza delle imprese a controllo straniero sia per il loro peso sul fatturato. Anche questo caso, il ruolo baricentrale di Milano nell'economia italiana la rendono la naturale porta d'ingresso per gli investimenti esteri nel Paese.

Non necessariamente a valori inferiori conseguono valutazioni negative. Certamente una percentuale elevata di imprese a controllo straniero segnala la capacità di attrarre investimenti dall'estero; d'altro canto, la presenza di capitale straniero è associabile a un minor radicamento nel territorio della proprietà dell'impresa e, conseguentemente, ad una maggior propensione a trasferire l'attività qualora venisse a mancare il vantaggio localizzativo nel territorio stesso.

Analogamente, è possibile misurare la capacità delle imprese di acquisire il controllo di società all'estero. Su questo fronte i dati delle regioni italiane sono in linea con quelli delle altre regioni manifatturiere europee.

La distribuzione degli indicatori di internazionalizzazione dell'Emilia-Romagna, della Lombardia e del Veneto ricalca quella del sistema relazionale, con le imprese più strutturate, della meccanica, della ceramica e della chimica a guidare la classifica.

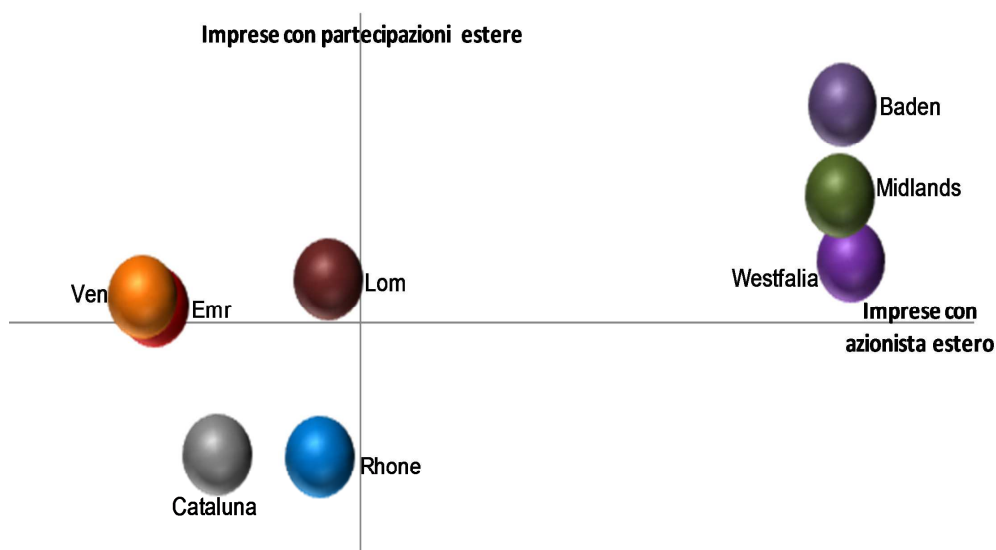
Tabella 2.10 - Principali regioni manifatturiere. Indicatori di internazionalizzazione. Anno 2013

Pae.	Regione	Con azionista estero	Fatt. imp. con azion. estero	Indice di attrazione	Con partecipaz. estero	Fatturato imp. con part. estero	Indice di internaz.	Grado di apertura estero
DE	Baden-Württemberg	7,4	15,1	1,62	4,3	73,0	1,54	1,58
DE	Nordrhein-Westfalen	7,4	26,4	1,79	3,2	51,0	1,13	1,46
ES	Cataluna	2,4	31,1	0,92	1,8	27,4	0,63	0,77
FR	Rhone-Alpes	3,2	32,2	1,08	1,8	37,2	0,68	0,88
GB	West Midlands	14,4	53,0	3,51	3,7	44,3	1,22	2,37
IT	Emilia-Romagna	1,9	10,7	0,52	2,6	33,8	0,87	0,70
IT	Lombardia	3,3	23,3	0,97	3,1	36,8	1,02	1,00
IT	Veneto	1,8	8,9	0,47	2,9	29,1	0,93	0,70
	Totale aree selezionate	3,5	22,8	1,00	2,8	47,4	1,00	1,00

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Un ultimo aspetto esaminato in quest'analisi esplorativa riguarda la capacità di innovare, misurata attraverso il dato dei brevetti e dei marchi depositati. Sicuramente un indicatore grezzo e parziale, però oggettivo e di più facile lettura rispetto a stime effettuate attraverso indicatori di bilancio (non sempre realizzabili). L'11 per cento delle imprese analizzate svolge attività brevettuale, una percentuale analoga a quella di Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto. Le regioni tedesche e il West Midlands presentano i valori più elevati, così come avviene relativamente al deposito di marchi.

Grafico 2.4 - Principali regioni manifatturiere. Imprese con partecipazioni estere e con azionista estero. Anno 2013

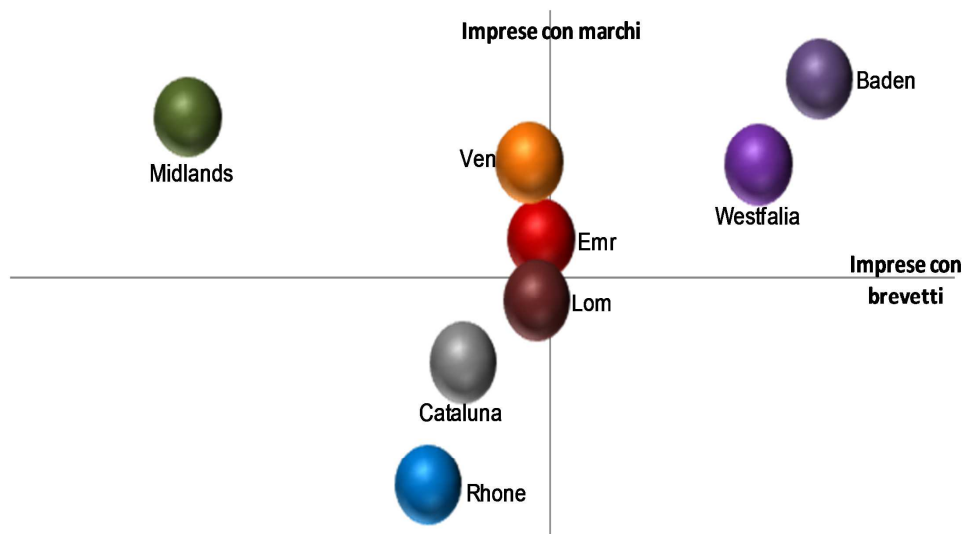


Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Tabella 2.11 - Principali regioni manifatturiere. Indicatori di innovazione. Anno 2013

Pae.	Regione	Imp. con brevetti	Num. brevetti	Fatt- imp. con brevetti	Imp. con marchi	Num. marchi	Fatt- imp. con marchi	Grado di innovazione
DE	Baden-Württemberg	21,9	103,2	86,3	11,9	11,6	78,7	16,89
DE	Nordrhein-Westfalen	19,4	29,1	72,9	10,3	7,2	64,2	14,84
ES	Cataluna	7,4	5,7	39,0	6,6	4,5	37,9	7,02
FR	Rhone-Alpes	6,0	14,7	46,7	4,3	5,6	41,4	5,15
GB	West Midlands	18,2	30,9	58,6	11,1	8,0	50,5	14,67
IT	Emilia-Romagna	10,6	8,6	40,8	8,9	4,6	46,6	9,75
IT	Lombardia	10,4	8,6	44,6	7,8	4,8	45,1	9,08
IT	Veneto	10,1	6,9	38,0	10,3	4,1	44,8	10,22
	Totale aree selezionate	11,0	23,4	60,3	8,2	5,6	56,8	9,58

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

Grafico 2.5 - Principali regioni manifatturiere. Imprese con marchi e brevetti. Anno 2013

Fonte: elab. Unioncamere Emilia-Romagna su dati Trade Catalyst Bureau Van Dijk

2.4 Prime valutazioni di sintesi

È possibile riassumere, attraverso indici multidimensionali sintesi di più indicatori, quanto emerso dall'osservazione dei dati precedenti. Nello specifico sono stati utilizzati indici sulla dimensione d'impresa, sulla produttività, sul costo del lavoro, sulla tassazione, sull'andamento degli ultimi 5 anni, sul rischio di default, sulla dimensione strategica, sull'internazionalizzazione e sull'innovazione. Infine, è stato calcolato un indicatore di competitività complessivo, sintesi degli indicatori precedenti.

Rispetto alle altre regioni prese in esame – che, è bene ricordare, rappresentano le regioni dell'Unione Europea a maggior vocazione manifatturiera – Emilia-Romagna e Veneto presentano valori allineati alla media per quasi tutti gli indicatori, mostrando risultati più penalizzanti solamente per quanto riguarda la dimensione media, la tassazione e la capacità di attrarre investimenti. La Lombardia si differenzia dalle altre due regioni italiane in senso positivo per quel che riguarda la dimensione media e la capacità di attrazione (anche in questo caso, il ruolo baricentrale di Milano spiega buona parte di queste differenze) ed in senso negativo per quel che riguarda il trend degli ultimi 5 anni.

Il posizionamento delle regioni italiane porta ad affermare che, dove la sfida della competitività si gioca sul terreno delle imprese (produttività, sviluppo di relazioni, capacità di investire all'estero e di innovare), Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto competono alla pari con le altre regioni europee. Quando nella sfida entra in gioco lo Stato, in senso ampio, (ad esempio tramite la tassazione e la burocrazia che frenano l'attrazione di investimenti dall'estero) le imprese italiane gareggiano caricandosi sulle spalle una pesante zavorra.

Gli stessi dati possono essere rielaborati ed esaminati da una differente prospettiva. Consideriamo solo le imprese per le quali disponiamo dei dati dal 2008 al 2013 e le dividiamo in due categorie, quelle che negli ultimi cinque anni hanno aumentato il fatturato e quelle che lo hanno diminuito. I due gruppi presentano numerosità analoghe, il 47 per cento delle società appartiene alla categoria delle imprese in crescita, il 53 per cento rientra tra le società con volume d'affari in contrazione. Se replichiamo l'analisi all'interno delle singole regioni la percentuale di imprese con fatturato crescente risulta maggiore nel Baden Wuerttemberg e nel West Midlands, inferiore nella Cataluna. Con riferimento ai settori i risultati migliori si registrano nel comparto alimentare e in quello chimico, quelli peggiori afferiscono ai metalli e all'industria del legno.

Le differenze maggiori si riscontrano nella ripartizione per classi dimensionali. La percentuale di imprese con fatturato in crescita aumenta all'aumentare del volume d'affari; solo il 30 per cento delle società con fatturato inferiore al milione nel 2013 ha recuperato il volume d'affari del 2008 (a valori correnti, in termini reali al netto dell'inflazione la percentuale sarebbe inferiore), tra le società con volume d'affari superiore ai cento milioni la quota di quelle in crescita sfiora il 70 per cento.

Dunque, la dimensione d'impresa rappresenta un fattore che nell'ultimo quinquennio ha inciso profondamente nei risultati economici delle società. Tuttavia, all'interno delle classi dimensionali, si riscontrano dinamiche differenti, imprese che crescono nonostante la piccola dimensione, grandi società in forte difficoltà economica. Possiamo approfondire ulteriormente l'analisi ricercando all'interno di ciascuna classe dimensionale i fattori più rilevanti nel determinare differenti risultati economici.

La produttività è una leva competitiva strategicamente rilevante in tutte le classi dimensionali. Il suo potere discriminante – cioè la sua incidenza nel determinare la suddivisione tra imprese in crescita e quelle in flessione – è rilevante nelle società fino a 5 milioni di fatturato, diventa molto rilevante per quelle più grandi. Il costo del lavoro non spiega la differenza tra i due gruppi (imprese in crescita e imprese in calo), solo tra le società più piccole ha una modesta rilevanza.

Al contrario la tassazione è fattore altamente discriminante, soprattutto tra le imprese più piccole e quelle più grandi.

La partecipazione a un gruppo di imprese e la dimensione della rete di relazioni con le altre imprese è irrilevante per le società di minori dimensioni, diventa una leva strategica fondamentale per le imprese con almeno 5 milioni di fatturato.

Lo stesso risultato riguarda l'internazionalizzazione e l'innovazione: non è determinante nelle imprese che fatturano fino ad un milione, comincia ad avere una certa incidenza per le società con un volume d'affari inferiore ai cinque milioni, diventa fattore imprescindibile per le imprese più grandi. In conclusione, si può affermare che per le società piccole e medio piccole la capacità di competere e di stare sul mercato si gioca prevalentemente su fattori interni all'impresa (produttività, costo del lavoro), una competizione nella quale chi opera in mercati con più elevata tassazione parte fortemente svantaggiato. Per le imprese maggiori, oltre a quanto visto per le piccole, la competizione passa dalla capacità di accrescere la propria dimensione strategica, di aprirsi all'estero e di innovare.

Valutazioni che vanno lette e interpretate affiancandole a un altro dato. L'Istat ha stimato in oltre 200 miliardi di euro il peso dell'economia sommersa e dell'illegalità in Italia. Se l'Italia avesse un'incidenza dell'economia sommersa pari alla media delle altre nazioni europee, quindi non trasformandosi in una

nazione particolarmente virtuosa ma semplicemente un Paese come gli altri, ogni anno emergerebbero, e sarebbero tassabili, oltre 130 miliardi di euro.

Questa prima analisi esplorativa entrerà sempre più in profondità, ampliando la base dei dati, affinando la metodologia di calcolo degli indicatori sintetici e allargando il campo di osservazione ad altri aspetti, in particolare il commercio con l'estero.

Tuttavia, già questa prima elaborazione è sufficiente per una considerazione che ci accompagnerà nei prossimi mesi e anni, che non dobbiamo dimenticare quando si discuterà delle azioni da mettere in campo per rilanciare le nostre imprese. Le imprese italiane se sono messe nelle condizioni di competere ad armi pari con le altre aziende europee possono giocarsela alla pari. Non è un problema di produttività, di costo del lavoro, di scarsa innovazione o di poca apertura all'estero. Più correttamente, sono tutte leve strategiche importanti, fondamentali, sulle quali occorre investire per migliorarle ulteriormente. Ma tutto questo rischia di essere insufficiente – se non inutile - se non si risolve il problema di fondo, recuperare il senso dello Stato.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2015), *Relazione annuale 2015*, Roma.
 Banca d'Italia (2015), *Rapporto sull'economia dell'Emilia-Romagna*, Bologna.
 ICE-ISTAT (2015), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*. Annuario 2015, Roma.
 ICE-Prometeia (2014), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*, Roma.
 Istat (2015), *Rapporto annuale 2015*, Roma.
 Prometeia (2015), *Rapporto di previsione*. Bologna, ottobre 2015.
 Prometeia-Unioncamere (2015), *Scenari delle economie locali*, Bologna.
 Unctad (2014), *World investment report 2014*, Washington.
 Unioncamere (2015), *Rapporto Unioncamere 2015*, Roma.
 Unioncamere del Veneto (2014), *Veneto Internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2013*, Venezia.
 Unioncamere del Veneto (2015), *VenetoCongiuntura*, trimestrale, Venezia.
 Unioncamere Emilia-Romagna (2014), *Osservatorio 2014 sull'internazionalizzazione dell'Emilia-Romagna*, Bologna.
 Unioncamere Emilia-Romagna (2015), *Congiuntura industriale in Emilia-Romagna*, Bologna.

Siti Internet consultati

- www.bancaditalia.it
www.ice.gov.it
www.istat.it
www.lom.camcom.it
www.ucer.camcom.it
www.unctad.org
www.unioncamere.it
www.venetocongiuntura.it