

2

IMPRESE ITALIANE: SI AMPLIA IL DUALISMO TRA CHI PUNTA ALLO SVILUPPO E CHI ALL'ARRETRAMENTO DIFENSIVO

Identikit e vantaggi delle aziende in crescita

La nuova fase di caduta della domanda ha accelerato il processo di selezione delle imprese e sta restringendo la base produttiva. Questa gelata, partita nel 2008, è più intensa e lunga di quella sperimentata negli anni Trenta e ha colto il sistema manifatturiero italiano in una fase di decisiva trasformazione, iniziata da oltre un decennio. Questa trasformazione ha reso più evidenti le differenze tra le imprese, favorendo il sorgere di un nuovo dualismo tra quelle in grado di affrontare i cambiamenti esterni attraverso una maggiore complessità nella propria gestione e quelle incapaci di fare il salto culturale ancor prima che dimensionale. Attraverso l'analisi CSC-ISTAT dei microdati di un panel di oltre 36mila aziende viene misurato l'ampliamento della divergenza causato dalla crisi e disegnato l'identikit delle imprese vincenti. Le quali si integrano verticalmente, crescono dimensionalmente, riducono l'outsourcing dei servizi e puntano sui mercati esteri. Le ricadute di tutto ciò sulla loro redditività sono meno evidenti, anche se va decisamente meglio di quella osservata per il panel di imprese che non riesce a svilupparsi. Diffondere questi modelli di comportamento e stimolarne l'emulazione è diventato ormai vitale per evitare la distruzione di una fetta ampia del manifatturiero italiano.

- *Il combinato disposto delle due tipologie di comportamento delle imprese, che ne sostanziano il dualismo, può essere considerato parte della spiegazione della lenta crescita del Paese prima della grande recessione, del suo più limitato e corto recupero e della sua repentina ricaduta. Così come è tra le cause dell'ancora insufficiente internazionalizzazione, della gradualità della rispecializzazione merceologica (che pure c'è ed è molto significativa), dell'inadeguato riorientamento delle esportazioni verso i nuovi mercati più dinamici, tra i quali sono privilegiati i più vicini.*
- *La crisi ha amplificato le divergenze tra le imprese. Da un lato, quelle che si sono dotate di un sistema organizzativo complesso in grado di governare il cambiamento hanno seguito a svilupparsi e in ogni caso a reggere il confronto con il mercato; indipendentemente da dimensione, attività svolta, localizzazione territoriale. Dall'altro, le realtà, soprattutto piccole o piccolissime, che formano la maggioranza e che si sono ridimensionate verso modelli di business sempre più*

semplificati per evitare un ulteriore indebolimento, anticamera della definitiva scomparsa; è un arroccamento che preclude scelte di sviluppo e che si accompagna a basse produttività e redditività. Il contesto italiano particolarmente ostile al fare impresa non può dare pienamente conto di tale dicotomia di performance e potenzialità aziendali.

- *Una prima misura della maggiore divaricazione tra imprese è data dagli indicatori di redditività (ROS, ROI, ROE), calcolati sui bilanci delle 36mila aziende esaminate: se ne registra l'abbassamento dei valori medi sia tra il 2000 e il 2007 sia ancor più tra il 2007 e il 2010, ma soprattutto l'esplosione della varianza. Un'ipotesi che può aiutare a interpretare l'andamento divaricante è che chi aveva un'alta redditività ha continuato a conservarla, mentre per gli altri c'è stato un deterioramento che si è accentuato con la crisi.*
- *Nella valutazione delle dinamiche di impresa il test della crescita dimensionale ha un ruolo speciale e il suo andamento dipende da diversi elementi: le condizioni del mercato di riferimento, la pulsione imprenditoriale (frenata dalla resistenza a cedere quote di controllo direttivo), il contesto ambientale. Le statistiche confermano l'alto grado di inerzia: tra il 2000 e il 2010 la quota di imprese che non si è mossa dalla propria classe dimensionale è oscillata tra il 44% e il 64%. Tra le rimanenti c'è una soglia (20 addetti) al di sotto della quale si registrano fino al 2007 più casi di sviluppo che di contrazione e al di sopra della quale accade il contrario. Nel 2008-2010, cioè sotto il maglio della crisi, aumenta la frequenza degli spostamenti all'ingiù, mentre rimane invariata la fetta di aziende che salgono di taglia (per le quali la crescita alimenta nuova crescita); ciò indica che emergono forti criticità a mantenere le posizioni tra quelle in precedenza rimaste ferme.*
- *Capire l'identikit di chi si è dotato dei mezzi per lo sviluppo è importante perché aiuta a verificare la replicabilità del suo modello di business. Il primo tratto è costituito dall'aumento dell'integrazione verticale; anzi, questa è la via maestra della crescita stessa; ancor più nella crisi. L'opposto accade per le imprese che vanno indietro. Il secondo tratto è formato dalla riduzione della quota sui costi dei servizi acquistati esternamente, cioè dell'outsourcing; il contrario fanno le aziende che arretrano. Il terzo tratto è dato dalla ricerca di nuovi sbocchi sui mercati esteri, in misura più che proporzionale all'incremento degli addetti e della produzione; ciò conferma sia l'importanza della domanda estera, specie extra-UE, per lo sviluppo sia il legame biunivoco tra stazza aziendale e internazionalizzazione.*
- *Nella redditività, non appare esserci una chiara linea di demarcazione tra la dinamica di quanto ottenuto dalle imprese che crescono e quella del reddito che ricavano le altre. In nessuno dei tre indicatori (ROS, ROI, ROE). Ciò perché la relazione tra le due variabili (grandezza e profittabilità) non è univoca e perché le imprese in sviluppo hanno una redditività mediamente già più elevata.*
- *La crescita si rivela comunque la mossa vincente. Mettendo in due blocchi distinti le aziende che crescono e quelle che si contraggono, emerge che le prime in media aumentano l'integrazione verticale e le esportazioni (in assoluto e sul fatturato) e ottengono una redditività relativamente migliore.*

2.1 Il mercato dualismo generato dai divari nelle competenze e nell'imprenditorialità

La profondità e la persistenza della crisi stanno causando in Italia la violenta selezione tra le imprese e il restringimento della base produttiva manifatturiera, mettendo così a repentaglio la capacità del Paese di generare benessere e occupazione. L'intensità di questi fenomeni va al di là della naturale evoluzione verso nuovi assetti del sistema industriale sia perché la caduta della produzione è addirittura più marcata e più lunga di quella osservata nel corso della depressione degli anni Trenta sia perché questa caduta ha colpito il manifatturiero italiano in una fase delicata di trasformazione, in corso ormai da almeno un decennio.

Già prima della crisi questa trasformazione aveva innescato una forte divaricazione delle performance aziendali. Si era cioè radicata una sorta di dualismo riconducibile alle differenze nella capacità delle singole imprese di affrontare i cambiamenti nel contesto esterno e di gestire le conseguentemente inevitabili mutazioni interne. Un dualismo, cioè, che va al di là della normale disomogeneità che distingue sempre e comunque un'impresa da un'altra e che è ben rappresentata dalla specificità della sua storia e che fa sì che sia rintracciabile un filo rosso che accomuna quelle che hanno adottato nuove strategie di successo alle altre.

La crisi ha amplificato le divergenze. Le imprese che si sono dotate di un sistema organizzativo complesso in grado di governare il cambiamento hanno seguito a svilupparsi o in ogni caso a reggere il confronto con il mercato. Senza distinzione di dimensione, attività svolta, localizzazione territoriale. Molte altre, specie di piccola o piccolissima dimensione, si sono ripiegate su assetti ridimensionati e difensivi, verso modelli di business sempre più semplificati, una specie di implosione organizzativa, per evitare un ulteriore indebolimento, anticamera della loro definitiva scomparsa. Ma è un arroccamento che preclude scelte di sviluppo e che si accompagna a basse produttività e redditività.

Perciò, se è vero che i positivi risultati, ottenuti dalle imprese che avevano intrapreso con esito favorevole radicali modifiche di assetto in ogni ambito del loro operare, stavano innescando processi di emulazione, tale emulazione è diventata ora una questione vitale. Proprio per evitare che la scrematura fisiologica nei tempi difficili si trasformi in una semi-desertificazione industriale del Paese, con inevitabili ricadute negative sulle sue prospettive complessive di sviluppo.

Perché se da solo il manifatturiero, mediante la sua più rapida espansione, non può bastare a determinare l'innalzamento di tutta l'economia, è altrettanto certo che il suo netto ridimensionamento porta alla diminuzione del tasso di sviluppo complessivo. E addirittura, alla lunga, incide sulla permanenza anche delle parti più vitali e forti del suo tessuto industriale. Per adottare la metafora utilizzata da un imprenditore: nessuna palma, per quanto robusta, può sopravvivere isolata nel deserto.

La deindustrializzazione rischia di assumere ritmi e dimensioni patologici che avrebbero conseguenze particolarmente gravi per il Paese, dato che l'Italia è rimasta – assieme alla Germania, ma con risultati economici medi assai differenti – ormai unicamente un'economia fondata sull'industria, diversamente da altri paesi europei che hanno saputo sviluppare o consolidare un loro rafforzamento strutturale in altri ambiti di attività¹. E, per giunta, ciò avverrebbe proprio quando in tutti i paesi avanzati si riscopre il ruolo pivot del manifatturiero per la sostenibilità dello sviluppo e del benessere nel lungo periodo.

D'altra parte, la lenta crescita dell'Italia, prima, e la più lunga e sofferta uscita dalle conseguenze della recessione, poi, possono essere lette proprio attraverso la lente del dualismo tra imprese, cioè del fatto che le imprese migliori siano proporzionalmente poche e comunque non si espandano a ritmo tale da compensare la stagnazione o addirittura la contrazione di quelle che arrancano. E ciò può contribuire anche a spiegare perché il riposizionamento (nell'orientamento geografico delle esportazioni così come nella specializzazione settoriale) appaia, sebbene ben evidente, relativamente graduale.

Le statistiche confermano la divaricazione di comportamenti e risultati

Ma quali sono le caratteristiche delle imprese che marciano anche nella crisi e di quelle che faticavano a resistere anche prima di essa? In Scenari industriali n. 2 sono state descritte le strategie delle prime, strategie contraddistinte da due fattori: la concentrazione sulle competenze distintive (*core competence*), che ne forgiavano la competitività, e sulla crescita dimensionale. Queste strategie sono state individuate dall'analisi dei risultati del Progetto Focus Group, nel quale sono state ascoltate oltre 450 imprese particolarmente dinamiche in oltre 76 incontri². Qui iniziamo a quantificare la distanza nella performance tra i due insiemi di imprese e ad abbozzarne i rispettivi identikit. Sono le prime misure statistiche sul dualismo tra imprese, ottenute grazie a un progetto congiunto CSC-ISTAT che si avvale di una vasta e complessa banca di microdati. Il ricorso ai microdati è indispensabile perché l'eterogeneità dei comportamenti e dei risultati va osservata a livello dei singoli agenti. Perciò tutti gli indicatori qui utilizzati sono stati calcolati a livello di impresa, anche se nella pre-

¹ Valgano gli esempi canonici della Francia con l'agricoltura, le competenze nello sfruttare le risorse turistiche e la distribuzione commerciale, o del Regno Unito con la finanza e, ancora, l'attrattività turistica (in parte legata all'apprendimento linguistico).

² Per una più approfondita descrizione di tali strategie e del Progetto Focus Group si rimanda a *L'industria italiana cambia volto: le imprese puntano su conoscenza e crescita* in CSC, Scenari industriali n. 2: *Effetti della crisi, materie prime e rilancio manifatturiero. Le strategie di sviluppo delle imprese italiane*, giugno 2011. Una versione più approfondita dell'analisi è contenuta in Arrighetti e Traù, *Far from the madding crowd. Sviluppo delle competenze e nuovi percorsi evolutivi delle imprese italiane*, *L'industria*, 33 (1), marzo 2012.

sentazione dei risultati del lavoro gli indici elementari compaiono in forma parzialmente aggregata per ragioni di riservatezza³.

Le cifre confermano sia l'aumento della varianza dei comportamenti, cioè lo sgranarsi delle file delle imprese sia il fatto che ciò è principalmente dovuto alle differenze nelle capacità di fronteggiare i formidabili cambiamenti del contesto internazionale e tecnologico. Per valutare la performance sono stati usati da un lato un set di indicatori di bilancio, rappresentativi dei risultati economici, e dall'altro la crescita dimensionale, che non va concepita solo nei suoi aspetti quantitativi perché impone di risolvere molte questioni legate all'ampliamento della scala di attività, il quale come si è detto sopra è sempre più una variabile strategica.

L'analisi dei differenziali di performance delle imprese osservate è effettuata in base alle distribuzioni degli indicatori dei risultati di bilancio (i valori degli indicatori sono espressi sotto forma di valori medi riferiti ai singoli centili delle distribuzioni). L'esplorazione delle caratteristiche strutturali delle imprese distinte in base alla loro dinamica dimensionale avviene, per garantire la riservatezza delle informazioni ricavate a livello dei dati elementari, attraverso la costruzione di matrici di transizione.

Un decennio di inedita pressione dei mercati amplia i divari fra le imprese

Nei primi dieci anni del nuovo secolo i risultati economici delle imprese, e in particolare la loro profittabilità, hanno subito in generale un evidente ridimensionamento, esito prima di tutto di due lunghe fasi recessive, all'inizio e alla fine del decennio. La seconda delle quali molto lunga (è tuttora in pieno corso) e di intensità eccezionale. La contrazione dell'attività genera ovviamente una forte pressione sui margini di profitto e favorisce l'aprirsi di ventagli nei risultati ottenuti dalle singole imprese, ma in modo differenziato sia perché tale contrazione non è uniforme per settori sia perché ciascuna impresa ha capacità diverse di reazione e difesa del proprio mercato. Queste due forze, quella esterna e quella interna alle imprese, hanno accentuato le divaricazioni negli andamenti dei conti aziendali, ampliando ulteriormente quella varianza di comportamenti e di performance che era già emersa prima della crisi.

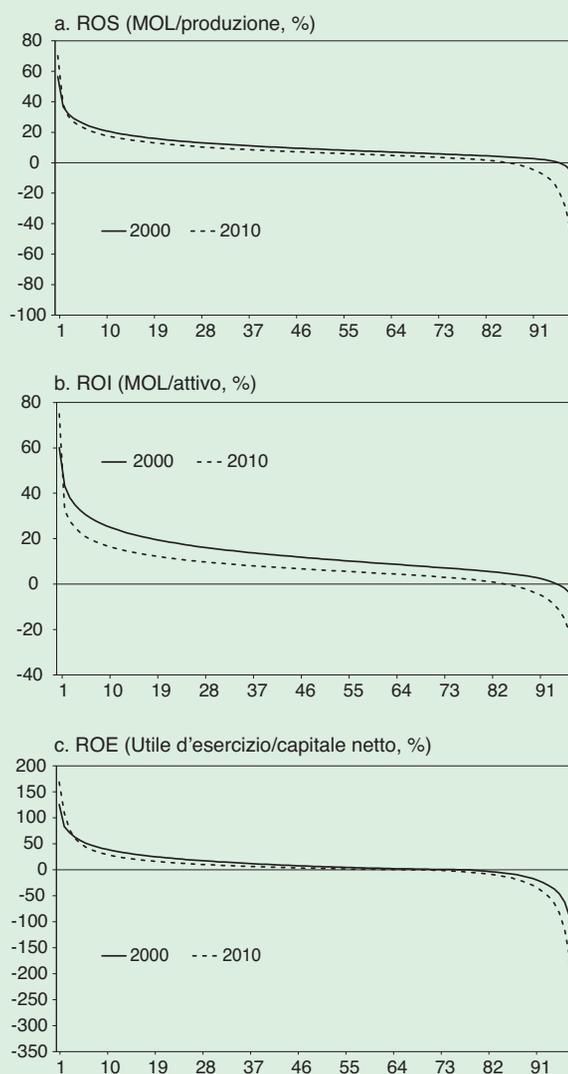
³ Le elaborazioni illustrate di seguito – realizzate presso l'Istituto Nazionale di Statistica nel quadro di un progetto di ricerca congiunto CSC-ISTAT – si riferiscono a un insieme chiuso di società di capitale osservate lungo l'arco del primo decennio Duemila (intersezione degli archivi di bilancio di fonte Infocamere relativi agli anni 2000, 2007 e 2010). Il panel così costruito deriva semplicemente dal collegamento dei codici di impresa e non comprende anche la valutazione dei processi di fusione e scorporo che possono avere interessato nel periodo di osservazione le imprese considerate. Il data-set è stato costruito presso l'ISTAT a partire da un archivio di dati di bilancio che, con riferimento al 2000, corrisponde alle 650.000 società di capitale italiane in ordine di fatturato e per il 2010 risulta ancora incompleto in ragione dei normali ritardi di completamento degli archivi Infocamere. Date queste caratteristiche le imprese osservate sono circa 36.300. Questa base informativa è stata integrata, sempre presso l'ISTAT, con i dati relativi alle esportazioni delle singole imprese, ricavati dalle statistiche del commercio con l'estero (il data-set utilizzato include anche le imprese non esportatrici). Le elaborazioni dei dati di base sono state realizzate presso l'ISTAT.

Questa varianza ha un significato molto rilevante ai fini delle politiche, a livello sia di associazioni di rappresentanza sia di istituzioni governative: in un contesto divenuto molto più complesso, la tenuta dei risultati economici ottenuti dalle imprese è sempre più funzione della loro capacità di evolversi. Perciò, se è vero che mediamente l'intero sistema registra ormai da molto tempo un deterioramento della performance, alcune imprese particolarmente proattive e capaci di riposizionarsi con successo, sono riuscite addirittura a migliorare la loro posizione, non solo in senso relativo ma anche in senso assoluto, pur essendo il loro numero e quindi peso complessivo insufficienti a spingere verso l'alto la performance aggregata.

Di questo miglioramento selettivo sono prova alcuni indicatori di redditività. Se ne è preso in considerazione un set di tre perché la stessa redditività può presentare profili diversi a seconda di come viene valutata. I tre indicatori sono il ROS (*return on sales*), cioè i margini unitari, il ROI (*return on investment*), cioè la remunerazione del capitale impiegato, e il ROE (*return on equity*), cioè la remunerazione del capitale proprio. Ciò che emerge dall'andamento di questi indicatori tra il 2000 e il 2010 è sia l'allargamento dei divari di performance, attraverso l'innalzamento della redditività di alcune aziende e il netto deterioramento per altre, sia l'abbassamento medio (Grafico 2.1a-b-c)⁴.

Grafico 2.1

Si allarga il ventaglio della redditività (Italia, indici di profitto nelle società di capitale manifatturiere*)



* Ordinamento decrescente dei livelli medi dei centili.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

⁴ Per i livelli del ROI e del ROE i dati non sono corretti per l'inflazione. Al di là del fatto che nel periodo considerato l'impatto dell'inflazione è stato piuttosto contenuto, per quanto riguarda il ROI l'inflazione tende comunque a spostarne il livello verso l'alto (perciò al netto dell'inflazione i risultati di abbassamento della curva 2010 rispetto a quelle 2000 sarebbero ancora più marcati), mentre nel caso del ROE la questione è più complessa ed è legata alla parallela dinamica del debito finanziario e del suo costo. Infatti, nella misura in cui i tassi di interesse si adeguano al livello della dinamica dei prezzi, una loro porzione costituisce rimborso del debito reale, perciò gli oneri finanziari netti risultano sovrastimati.

I tre indicatori sono calcolati a livello di singola impresa, ordinati in senso decrescente e successivamente aggregati a livello dei centili della distribuzione per garantire la riservatezza dei dati di partenza. La variabile qui riportata è dunque la media non ponderata di ciascun indicatore relativo a ciascun centile⁵. Sono stati esclusi dal calcolo i valori degli indicatori dell'ultimo percentile (e per il ROE anche quelli del primo percentile), per depurare i risultati dall'andamento degli *outlier*⁶.

Nonostante l'elevata dimensione assoluta dei valori negativi appiattisca le due distribuzioni nella parte centrale (specialmente per il ROE), l'evidenza è netta: tra il 2000 e il 2010 il livello medio di tutti e tre gli indici si riduce. Con l'eccezione di pochi valori massimi, che dimostrano come alcune imprese abbiano accresciuto la redditività anche nell'arco di un periodo che include gli anni della crisi, l'intera curva della distribuzione relativa al 2010 è sempre sottostante a quella relativa al 2000. In tutti e tre i casi la parte positiva della coda a destra della distribuzione rappresentata nel grafico è più corta nel secondo periodo rispetto al primo, cioè la quota dei centili che mostrano valori positivi si riduce nel tempo; la parte della coda costituita dai valori negativi crolla nel 2010 al di sotto del livello osservato nel 2000 (una misura di ciò è contenuta nelle tavole analizzate più sotto).

Essendo l'insieme analizzato chiuso, che quindi non rileva l'uscita dal mercato delle imprese che non hanno retto il confronto con il mercato, la varianza rappresentata nei grafici sottostima le difficoltà incontrate negli anni più recenti nel cercare di mantenere i risultati aziendali a un livello compatibile con la sopravvivenza: la quota complessiva delle imprese che hanno incontrato difficoltà (uscite o con indici negativi) è cioè superiore a quella individuata nel calcolo e raffigurata nei grafici.

Una misura sintetica di questi fenomeni è fornita, per ciascuno degli indicatori di profittabilità, dai dati relativi all'evoluzione nel tempo della media e della varianza (coefficiente di variazione) delle distribuzioni (Tabella 2.1). Per entrambe, sono stati calcolati i valori anche del 2007, (oltre che quelli del 2000 e del 2010), che è stato l'anno di picco della

Tabella 2.1

Redditività più bassa e più divaricata

(Italia, media della distribuzione degli indici di profitto, coefficiente di variazione tra parentesi)

	2000	2007	2010
ROS (MOL/produzione)	10,7 (0,8)	9,5 (0,9)	6,2 (2,6)
ROI (MOL/attivo)	12,7 (0,9)	10,9 (0,9)	4,8 (5,1)
ROE (Utile d'esercizio/ capitale netto)	8,5 (3,8)	7,2 (4,3)	0,3 (153,1)

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

⁵ Poiché gli indicatori qui registrati si riferiscono a medie semplici dei livelli osservati per ciascun centile, differiscono da quelli ricavabili sommando i dati di bilancio, nel qual caso i valori medi risultano implicitamente ponderati per la scala delle imprese. Inoltre, è chiaro che il livello degli indicatori differisce, da un'impresa a un'altra, anche per la stessa logica di riclassificazione adottata per le voci di bilancio.

⁶ Perciò la rappresentazione offerta dai grafici costituisce una sottostima della varianza. Ancor di più ciò è vero se si considera che i valori relativi a ciascuna impresa sono sostituiti, centile per centile, da un'unica misura media.

fase espansiva inclusa tra le due recessioni⁷, così da avere un'istantanea nel momento immediatamente precedente la crisi e poter valutare le conseguenze di quest'ultima.

Per tutti gli indicatori la media è in flessione e la varianza in aumento⁸. In particolare, la caduta della prima e l'ascesa della seconda sono più contenuti nel primo sottoperiodo rispetto al secondo. Ciò conferma che la differenziazione della performance delle imprese precede la crisi e si accentua fortemente con essa, giacché viene spinta in una posizione critica una quota tutt'altro che trascurabile del sistema produttivo.

Come è cambiata la redditività

Per valutare quanta parte delle imprese manifatturiere italiane abbia difeso (o addirittura migliorato) i risultati aziendali e quanta sia in difficoltà sono state calcolate le quote percentuali di quelle che tra esse hanno registrato valori entro determinate soglie di ciascun indicatore di redditività (Tabella 2.2⁹). Così, nel 2000 il 3% delle imprese del panel CSC-ISTAT aveva un ROS superiore al 30%; quota che è rimasta sostanzialmente invariata. Si è, invece, dimezzata dall'8% al 4% la quota di imprese con ROS compreso tra il 20% e il 30%, ed è calata dal 32% al 22% la quota di aziende con ROS tra il 10% e il 20%. La quota di imprese con ROS negativo, infine, è balzata dal 5% al 14%. La percentuale di imprese con ROI superiore al 30% è scesa dal 6% al 2% e quella con ROI superiore al 10% è caduta dal 57% al 27%; l'incidenza di aziende con ROI negativo è salita dal 5% al 15%. Per la redditività sui mezzi propri, la fetta di imprese con ROE oltre il 30% è calata dal 15% al 9%, mentre è salita la quota di imprese con ROE negativo.

In altri termini, nella parte apicale della distribuzione di ciascun indicatore (valori maggiori), il trascorrere del tempo non produce cadute di frequenza, giacché la quota percentuale di imprese con valori del ROS superiori al 30%, del ROI superiori al 40% e del ROE superiori al 50% (performance straordinarie) è pressoché costante. La velocità del deterioramento è aumentata dalla crisi, come da attese, per tutti i livelli della distribuzione. La quota delle imprese che mostrano valori negativi del ROE è notevolmente alta già all'inizio del periodo di osservazione (23%) e supera il 30% alla fine. Il gruppo delle imprese mi-

⁷ Media e varianza si riferiscono per ogni indice all'intera distribuzione, valori negativi inclusi (ma *outlier* sempre esclusi).

⁸ Per quanto riguarda la varianza del ROE il valore "esplosivo" del coefficiente di variazione dipende chiaramente dal precipitare della media a livelli minimi.

⁹ Viene riportata per ciascun indice di profittabilità la distribuzione cumulata dei centili per classi di redditività. Le soglie che definiscono gli intervalli di redditività, espresse in termini percentuali, sono volta per volta modulate in base alla struttura dei diversi indicatori e ordinate in senso decrescente; per ciascuno dei tre anni considerati viene riportato nella tabella il numero dei centili superiore alla soglia indicata a sinistra. I numeri sono quote percentuali progressive.

glieri non si assottiglia e in alcuni casi migliora addirittura la posizione assoluta¹⁰. Aumenta la distanza del gruppo di testa rispetto alle imprese situate intorno alla media della distribuzione e soprattutto rispetto alle ultime della graduatoria.

In questo quadro nel 2000 il 22% delle imprese mostrava un livello dei margini unitari sulla produzione inferiore al 5%; alla fine del periodo (2010) l'incidenza aveva raggiunto il 38%. Analogamente nel 2000 un livello della redditività del capitale investito inferiore al 5% era osservabile per il 16% delle imprese, ma nel 2010 la quota aveva raggiunto il 40%. Nella remunerazione dei mezzi propri, la percentuale è salita, sempre rispetto alla stessa soglia, rispettivamente dal 47% al 59%.

La quota delle imprese che presentavano redditività esigua è dunque consistente fin dall'inizio del periodo; ma aumenta vistosamente nel tempo, raggiungendo nel 2010 un'ampiezza assai notevole. Una parte cospicua e soprattutto crescente del sistema produttivo mostra un evidente deficit di capacità di generare internamente le risorse per lo sviluppo.

Tabella 2.2

Si moltiplicano le imprese in difficoltà
(Italia, numero di centili, per classi di redditività)

	2000	2007	2010
ROS (MOL/produzione, %)			
>60	0	0	1
>30	3	2	3
>20	11	8	7
>10	43	37	29
>5	78	75	62
>0	95	94	86
>-15	99	99	95
>-100	99	99	99
ROI (MOL/attivo, %)			
>50	1	1	1
>40	2	1	1
>30	6	4	2
>20	18	13	6
>10	57	47	27
>5	84	80	60
>0	95	94	85
>-40	99	99	99
ROE (Utile d'esercizio/capitale netto, %)			
>150	0	0	1
>100	1	1	2
>50	6	5	5
>40	9	8	6
>30	15	13	9
>20	24	22	15
>10	40	40	28
>5	53	54	41
>0	77	78	69
>-15	89	89	85
>-30	92	93	90
>-100	97	97	95
>-350	98	98	98

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

¹⁰ Questa tendenza è verosimilmente ancora più pronunciata quando si consideri che dal calcolo risulta escluso il primo centile della distribuzione.

2.2 Le (poche) imprese che superano il test della crescita

La crescita è un eccellente indicatore di performance in quanto è implicita in essa la capacità dell'impresa di risolvere i molti problemi che l'espansione delle sue attività comporta. Questa asserzione deve essere tuttavia qualificata. Non è ovvio, infatti, che un'impresa possa o debba crescere, per diverse ragioni importanti. La prima è che non è sempre necessario che lo faccia: esistono situazioni nelle quali il raggiungimento della scala minima ottimale coincide con l'inserimento dell'impresa all'interno di una rete di scambi di mercato (localizzata o meno) che costituisce la vera unità economica e la cui espansione tende a realizzarsi attraverso l'inserimento di nuove realtà, piuttosto che attraverso l'espansione di quelle già esistenti¹¹.

Inoltre, anche quando sia opportuno, non è scontato che chi gestisce l'impresa decida di espandere l'attività, per ragioni che vanno dall'assenza di pulsione a crescere alla resistenza verso la cessione di quote di controllo direttivo, nei casi in cui lo sviluppo comporti il ricorso alla delega, e/o proprietario, se comporta il ricorso a capitali esterni. Infine, anche in presenza di opportunità e ambizioni espansive, è possibile che ostacoli esterni all'impresa (relativi cioè al contesto in cui opera) contribuiscano a mantenere il ritmo di crescita al di sotto del livello desiderato. Perciò la crescita non è un fenomeno diffuso, in Italia poi meno che altrove e non rappresenta il destino naturale di tutte le imprese. Riguarda anzi una quota minoritaria dell'insieme delle imprese.

In ogni modo, e a maggior ragione, le imprese che crescono dimostrano di essere capaci di affrontare e gestire con successo tutti i problemi che l'espansione comporta. Perciò diventa interessante affiancare alle informazioni sulla crescita anche una serie di altre indicazioni che consentano di ricostruire il profilo di comportamento delle imprese che crescono, quello delle imprese che non crescono o che addirittura contraggono la scala della loro attività.

L'analisi delle imprese manifatturiere in base alla crescita, misurata in termini di addetti e mediante il passaggio da una classe dimensionale a un'altra, mette in luce anzitutto l'alto grado di permanenza nella medesima fascia dimensionale. Trascurando sia la classe maggiore (da cui si può uscire solo verso il basso) sia quella immediatamente precedente (che è molto ampia e quindi rende più difficile cogliere movimenti in entrambe le direzioni), la quota delle imprese che non escono dalla classe dimensionale di partenza oscilla lungo l'intero periodo 2000-2010 tra poco più del 40% e poco più del 60% (sono le percentuali che si trovano nelle celle della diagonale principale delle tabelle 2.3a-b, che sono matrici di transizione). La natura dei dati non fa osservare un comportamento anomalo delle mi-

¹¹ Questa è precisamente la fattispecie che ha caratterizzato la parte prevalente dello sviluppo industriale dell'Italia almeno nell'ultimo quarto del secolo scorso.

croimprese (con un numero di addetti compreso tra 1 e 5), le quali presentano tipicamente un grado di inerzia – relativa e assoluta – superiore a quello qui rilevato¹², che è comunque piuttosto alto (più di una su due non “buca” in dieci anni il muro dei 5 addetti).

Tabella 2.3

Un alto grado di inerzia (Società di capitale manifatturiere, matrici di transizione dimensionale per classi di dipendenti)										
a. 2000-2007										
	2007	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre	
2000										
da 0 a 5		56,4	26,5	11,6	4,2	0,9	0,3	0,1		7.575
da 6 a 10		15,6	49,9	29,5	4,3	0,6	0,1	*		6.522
da 11 a 20		2,3	14,7	61,4	20,5	0,9	0,1	*		8.910
da 21 a 50		0,7	1,4	13,5	71,5	11,7	1,0	0,1		8.506
da 51 a 100		0,4	0,4	0,9	19,7	61,9	16,4	0,4	*	2.847
da 101 a 250		0,3	*	0,3	2,6	16,6	70,9	9,3		1.456
da 251 a 1000		*			*	2,1	15,8	79,8	2,4	425
1001 e oltre								19,6	80,4	56
		5.570	6.707	9.462	9.103	3.199	1.689	512	55	36.297
b. 2000-2010										
	2010	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre	
2000										
da 0 a 5		54,8	26,5	12,7	4,6	0,9	0,3	0,1	*	7.574
da 6 a 10		21,1	43,9	29,1	5,1	0,7	0,1			6.523
da 11 a 20		6,0	17,6	55,4	19,6	1,2	0,2	*		8.910
da 21 a 50		3,4	2,8	16,9	63,6	11,8	1,4	0,1		8.506
da 51 a 100		3,1	0,8	2,6	24,4	52,3	16,1	0,6	*	2.847
da 101 a 250		2,5	0,5	0,9	4,2	19,9	61,7	10,2	*	1.456
da 251 a 1000		0,9	0,7		0,7	2,3	20,1	70,7	4,4	427
1001 e oltre								26,8	73,2	56
		6.478	6.719	9.326	8.600	3.008	1.608	500	60	36.299
* Dato oscurato per ragioni di riservatezza. I trasferimenti a destra della diagonale principale (imprese che non cambiano classe dimensionale) indicano espansione, quelli a sinistra contrazione. Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.										

¹² Il data-set qui utilizzato esclude buona parte della coda a sinistra della distribuzione di frequenza delle imprese per dimensione; precedenti indagini condotte sulla base di dati riferiti all'intera popolazione delle imprese manifatturiere con dipendenti (fonte INPS) mostrano che il grado di stabilità delle microimprese è appunto più elevato. Con riferimento agli anni 1986-1994 la quota delle imprese che non erano uscite dall'intervallo compreso tra 1 e 5 dipendenti è circa l'80% (escludendo le imprese artigiane si scende al 62%); con riferimento al quindicennio 1987-2001 si ricava una percentuale del 70% (incluse le artigiane).

Va comunque sottolineata la straordinaria ampiezza dei differenziali di dinamismo osservato tra le imprese che invece, a partire dalla scala minima qui considerata, crescono. Ciò è in linea con i risultati già emersi in passato e illumina nitidamente il seguente fatto: imprese che si potrebbero ritenere caratterizzate da un grado di somiglianza massimo (testimoniato anche dall'estrema vicinanza delle soglie che definiscono l'intervallo dimensionale di partenza) mostrano invece una formidabile variabilità di comportamento, che vede a un estremo una buona metà della popolazione rimanere bloccata nella condizione iniziale e l'altra metà sgranarsi in un percorso di sviluppo che presenta un profilo estremamente articolato, fino a quello di alcune imprese che moltiplicano la loro dimensione media di 100 volte e più.

È del tutto in linea con precedenti valutazioni del fenomeno il fatto che la frequenza degli spostamenti nella cella immediatamente a destra della diagonale principale risulti superiore a quella delle frequenze a sinistra fino alla soglia dei 20 addetti e risulti invece sempre inferiore al di sopra. La regolarità di tale fenomeno, che trova conferma indipendentemente dalle fonti statistiche impiegate e dal periodo di osservazione considerato, suggerisce che questo intervallo dimensionale discrimini tra comportamenti prevalentemente espansivi e quelli perlopiù implosivi. Tutto questo, comunque, ribadisce come la propensione alla crescita sia una questione legata alle caratteristiche delle singole imprese, giacché quelle che appartenengono a una medesima classe dimensionale di partenza mostrano percorsi evolutivi totalmente differenti tra loro.

Il confronto tra le due matrici rivela, però, differenze tra gli anni che precedono la crisi (e che, partendo dalla recessione dei primi anni Duemila, culminano nella crescita del biennio 2006-2007) e quelli più recenti. Le differenze riguardano, in particolare, le celle disposte lungo la diagonale principale e quelle alla loro sinistra: nel periodo 2000-2007 le prime mostrano valori sempre superiori a quelli osservati nel caso del periodo più lungo; le seconde valori sempre inferiori (a fronte di una sostanziale stabilità delle frequenze osservate a destra). Cioè, nel periodo 2008-2010 la distribuzione di frequenza degli spostamenti si sposta verso il basso. Questo spostamento significa che, mentre la quota delle imprese che crescono resta sostanzialmente invariata (non solo per loro la crescita è già avvenuta, ma alimenta nuova crescita), tra le imprese che erano rimaste negli intorni della dimensione iniziale emergano forti segnali di difficoltà, rivelate dalla contrazione dimensionale, in alcuni casi molto forte, subita da una quota rilevante di esse.

Il confronto tra i due periodi ribadisce il dualismo molto netto tra il gruppo di imprese che attraversano la crisi senza cambiare profilo di crescita e quello, che già prima della crisi era meno dinamico, il quale in pochissimi anni subisce un ridimensionamento rilevante dei livelli di attività (misurati dal livello dell'occupazione). Perciò diventa cruciale capire l'identikit delle imprese che crescono per verificarne la replicabilità.

2.3 L'identikit delle imprese "vincenti" e "perdenti"

Quali sono le caratteristiche strutturali delle imprese che si espandono e quali quelle delle imprese che invece si contraggono? Come cambiano nel tempo queste caratteristiche? È possibile individuare alcuni connotati strutturali che accomunano tra loro le imprese che nell'arco degli anni qui considerati si sono mosse nell'una o nell'altra direzione dimensionale? Per rispondere a queste domande è necessario mettere a punto una serie di indicatori che prima di tutto descrivano il comportamento delle imprese esaminate dal punto di vista dei loro assetti strutturali (reali e, nel limite del possibile, finanziari) e che poi misurino anche i risultati economici che da questi assetti sono influenzati.

Il processo di espansione delle attività impone, specialmente quando si parte da livelli dimensionali medio-piccoli, mutamenti radicali nella struttura organizzativa dell'impresa che vengono riflessi dall'articolazione delle scritture contabili. Questo può essere verificato incrociando i valori di ciascun indicatore di bilancio con la posizione dimensionale raggiunta dalle imprese (e osservata attraverso le matrici di transizione); così per ciascuna variazione della dimensione (verso l'alto o verso il basso) diventa disponibile una misura del cambiamento che interessa una serie di indicatori che accompagna il processo di crescita (o di arretramento).

Ovviamente il metro della crescita rappresentato da una matrice di transizione è alquanto rozzo, perché rileva soltanto spostamenti di scala di una certa ampiezza, tali cioè da portare allo spostamento di un'impresa da una cella a un'altra. In questo senso, è un metro che sottostima l'effettiva diffusione dei movimenti dimensionali¹³. Allo stesso tempo, gli indicatori qui utilizzati (e rappresentati riportando nelle tabelle cella per cella le variazioni percentuali degli indicatori corrispondenti alle imprese che sono arrivate in quella cella) sono la media semplice delle variazioni dell'indicatore registrate per tutte le imprese che hanno raggiunto una data classe dimensionale¹⁴.

¹³ Questo limite è tanto più rilevante per gli intervalli dimensionali maggiori, in cui la distanza tra le soglie di ciascuna classe di ampiezza tende ad aumentare; in questo lavoro ciò è accentuato dal fatto che, per rispettare la riservatezza in presenza di una numerosità minima di alcune celle originarie, queste sono state accorpate.

¹⁴ Ciò comporta, specialmente dove la numerosità delle imprese appartenenti alla cella è modesta, che il dato riportato possa essere influenzato in misura rilevante da quello di qualche *outlier*. Va sottolineato che in questo caso tutte le indicazioni tratte dall'osservazione degli indicatori di seguito considerati vanno valutate alla luce delle differenze registrate, tra i due periodi esaminati, nel profilo stesso della crescita; in particolare, la crisi del triennio 2008-2010 spinge verso il basso una quota maggiore di imprese, affollando le celle a sinistra della diagonale principale della matrice di transizione. La numerosità delle osservazioni comprese nelle matrici riferite ai due periodi è perciò diversa, anche se rimane la stessa, periodo per periodo e cella per cella, nel confronto tra i dati relativi alla crescita e quelli relativi alle variazioni degli indicatori di bilancio. Comunque, nel testo la valutazione dei dati ottenuti è per lo più riferita agli anni fino al 2007, per evitare l'impatto che sugli indicatori di bilancio ha avuto la crisi, eccezionalmente intensa e lunga; quando si manifestino differenze di qualche rilievo, coerentemente con quanto già visto per la sola crescita, l'analisi è integrata da una breve descrizione del fenomeno lungo l'intero periodo; per rendere più fluido il testo le matrici corrispondenti all'intero periodo sono riportate nell'Appendice in fondo a questo capitolo.

La struttura degli assetti reali e finanziari delle imprese che crescono

Un primo blocco di indicatori è quello che si riferisce all'organizzazione produttiva, e in particolare al grado di integrazione verticale della produzione, che nel primo decennio Duemila è rimasta stabile in pressoché tutti i settori manifatturieri. Cominciando dal rapporto tra valore aggiunto e produzione¹⁵, si può osservare che, per entrambi i periodi, le imprese che si contraggono (celle a sinistra della diagonale principale) mostrano, con una sola eccezione, una flessione del grado di integrazione verticale (Tabella 2.4). In prevalenza, invece, le imprese che si espandono (celle a destra della diagonale) mostrano valori crescenti di integrazione. Dal confronto con i dati dell'intero periodo 2000-2010 emerge che con la crisi il fenomeno si accentua e diventa più netto, con pochissime eccezioni nel gruppo delle imprese che si espandono.

Tabella 2.4

Chi cresce aumenta l'integrazione verticale, ...									
(Italia, rapporto tra valore aggiunto e produzione, 2000-2007, variazioni % medie)									
	2007	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
2000									
da 0 a 5		20,5	39,8	54,1	101,6	-11,6	-1.410,0	41,1	
da 6 a 10		-11,0	1,7	5,8	10,2	10,2	37,3	*	
da 11 a 20		-28,2	-2,9	-2,2	11,1	-7,4	12,2	*	
da 21 a 50		-44,5	-15,9	-8,4	-3,8	3,0	0,0	11,8	
da 51 a 100		-551,8	-72,0	-19,2	-10,4	-6,8	-5,0	10,1	*
da 101 a 250		15,2	*	-9,9	-404,6	-11,8	-8,6	-5,0	
da 251 a 1000		*			*	-26,7	-13,3	-7,9	-16,0
1001 e oltre								-23,4	-11,6

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Dunque, negli ultimi anni: le imprese che crescono tendono ad aumentare il grado di integrazione verticale, mentre quelle che si contraggono tendono a ridurlo; il fenomeno si accentua nel corso della crisi e ciò è tanto più rilevante, dal momento che in fasi recessive per definizione l'indice espresso a prezzi correnti tende di per sé a contrarsi (perché si riduce il potere delle imprese di fare il prezzo). Nelle imprese che mantengono la dimensione di partenza l'integrazione si riduce, se pure di poco, fuorché per le microimprese (meno di 5 addetti).

¹⁵ Il rapporto è necessariamente calcolato in questo caso a prezzi correnti, non essendo possibile disporre di deflatori diversi per l'output e per gli input a livello di impresa.

Indicazioni pienamente convergenti con queste si ricavano dai cambiamenti relativi all'incidenza dell'acquisto di servizi sul totale dei costi di produzione, la quale per le imprese che crescono mostra per lo più un'apprezzabile flessione; è invece quasi sempre crescente per le imprese che si contraggono (Tabella 2.5).

Tabella 2.5

...riduce gli acquisti di servizi...									
(Italia, incidenza dell'acquisto di servizi sul totale di costi di produzione, 2000-2007, variazioni % medie)									
	2007	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
da 0 a 5		1,0	-11,4	-19,8	-23,4	-19,8	-22,7	-23,8	
da 6 a 10		14,6	1,0	-3,7	-4,7	-13,8	3,5	*	
da 11 a 20		25,1	9,2	3,2	-2,4	5,9	-25,1	*	
da 21 a 50		83,0	14,3	7,5	2,9	-2,4	5,1	-6,0	
da 51 a 100		60,0	29,4	17,5	6,7	2,1	-0,1	-2,3	*
da 101 a 250		-4,5	*	35,6	20,5	3,0	0,5	0,6	
da 251 a 1000		*			*	27,9	2,8	4,3	16,5
1001 e oltre								11,1	2,5

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Dunque, l'espansione non richiede un aumento della domanda di servizi rivolta fuori dall'azienda. Mentre il ridimensionamento delle attività è associato a una crescente dipendenza dall'esterno per quanto riguarda lo svolgimento di attività non immediatamente legate alla produzione, probabilmente nel tentativo di recuperare flessibilità, attraverso una strategia di *outsourcing* di tipo difensivo; o, se si vuole, la diminuzione della scala (misurata in termini di occupati) avviene anche mediante la contrazione del terziario implicito interno all'impresa, nel quadro di un più generale processo di espulsione di manodopera per recuperare efficienza al ribasso. Le statistiche dicono che tali tendenze non sono state modificate dalla crisi.

Complessivamente, l'evidenza empirica convalida l'idea, emersa dal Progetto Focus Group¹⁶, che negli ultimi anni la crescita richieda e avvenga attraverso un ampliamento della quota del processo produttivo controllata direttamente dalle imprese, mediante un più elevato grado di verticalizzazione delle attività. Al tempo stesso mostra che il ritorno a una maggiore integrazione non riguarda le imprese che perdono terreno, nell'ambito delle quali invece permane la generale tendenza alla frammentazione della produzione.

¹⁶ Si rimanda ancora a Scenari industriali n. 2, giugno 2011.

Come se non riuscissero a evolvere da un modello diventato inadeguato. Nella misura in cui l'esplorazione sul campo delle tendenze in atto nel sistema manifatturiero italiano ha rivelato, tra le altre cose, che le strategie attuate dalle imprese che riescono ad affermarsi contemplano proprio una crescente rilevanza dell'attività di trasformazione interna¹⁷, le statistiche indicano che esiste una quota rilevante delle imprese che risulta in forte ritardo nella capacità di gestire il cambiamento (la quota formata dalle imprese che implodono). L'analisi disaggregata rende dunque conto di differenze importanti e che descrivono modelli di comportamento divergenti.

La tensione all'internazionalizzazione

Un'ulteriore caratteristica delle imprese che crescono è che la loro espansione (la loro transizione nelle celle verso destra della matrice) è accompagnata da un incremento molto forte delle esportazioni, che appare in generale proporzionale all'aumento dimensionale, cioè è tanto più forte quanto maggiore è l'aumento del numero dei dipendenti (Tabella 2.6). Anzi, l'aumento delle esportazioni è tendenzialmente più pronunciato di quello dell'occupazione, tanto che per le imprese di tutte le classi dimensionali, fuorché per le microimprese¹⁸, l'espansione è per lo più accompagnata da un innalzamento delle esportazioni per

Tabella 2.6

		...punta sui mercati esteri...							
		(Italia, esportazioni 2000-2007, variazioni % medie)							
	2007	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
2000									
da 0 a 5		15,6	73,2	111,2	225,2	154,9	630,7	**	
da 6 a 10		-20,9	20,9	103,5	219,1	2.469,7	1.083,2		
da 11 a 20		-60,1	-27,3	32,7	117,5	364,8	1.303,5	*	
da 21 a 50		-80,4	-34,0	-24,1	48,1	141,9	273,6	*	
da 51 a 100		-79,4	-1,7	-67,7	-18,1	49,8	153,5	520,3	*
da 101 a 250		-99,6	*	-35,7	-47,1	4,2	63,9	140,1	
da 251 a 1000		*			*	-40,5	3,1	54,0	95,8
1001 e oltre								9,4	49,9

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.

** Dato manifestamente condizionato dalla presenza di outlier.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

¹⁷ Si rimanda ancora a Scenari industriali n. 2, giugno 2011.

¹⁸ Va ricordato che le imprese che partono dall'intervallo dimensionale minimo (addetti compresi tra 1 e 5) e che compaiono nell'anno finale nelle celle più a destra sono quelle per le quali la moltiplicazione della scala iniziale è massima in assoluto.

occupato (Tabella 2.7). Ciò costituisce una conferma sia della grandissima rilevanza del ruolo svolto nella fase attuale dalla domanda internazionale per lo sviluppo delle aziende sia del legame biunivoco tra dimensione e internazionalizzazione. A riprova, nelle imprese che si contraggono (celle a sinistra della diagonale principale) le esportazioni mostrano sempre variazioni negative (tanto più quanto più accentuata è la contrazione dell'impresa)¹⁹.

Tabella 2.7

		...con l'export che sale più dell'occupazione...							
		(Italia, esportazioni per occupato, 2000-2007, variazioni % medie)							
	2007	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
2000									
da 0 a 5		2,3	-29,2	-67,7	-84,4	-95,4	-91,7	38,5	
da 6 a 10		51,8	17,5	23,6	-15,3	153,3	-17,3		
da 11 a 20		55,3	15,7	30,7	24,2	28,0	33,7	*	
da 21 a 50		51,5	127,2	23,7	36,2	48,1	8,0	*	
da 51 a 100		1.254,4	854,5	39,7	28,5	42,7	55,0	65,5	*
da 101 a 250		-31,9	*	288,0	85,5	51,2	58,9	48,0	
da 251 a 1000		*			*	129,3	79,8	43,8	34,2
1001 e oltre								79,3	76,9

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

L'espansione del fatturato in direzione dei mercati internazionali, dunque, ha costituito nel corso del primo decennio 2000, compresi gli anni della crisi, un orientamento strategico comune alla generalità delle imprese che crescono; con una vera e propria riallocazione del peso relativo delle vendite all'estero rispetto a quelle sul mercato interno. La quota delle esportazioni sulla produzione, infatti, aumenta per tutte le imprese che raggiungono una maggiore dimensione, incluse le microimprese (Tabella 2.8). Analogamente a quanto accade per le esportazioni in valore assoluto, l'aumento del peso dei mercati esteri è un fenomeno che interessa maggiormente le imprese che ampliano la scala dimensionale, mentre per quelle che si contraggono la quota delle esportazioni in percentuale della produzione in molti casi si riduce. La crisi non modifica sostanzialmente questa divaricazione.

Da ciò si può dedurre che l'espansione delle imprese è vistosamente associata a un aumento della loro capacità di intercettare la domanda sui mercati internazionali e all'aumento strutturale del peso della produzione destinata a quei mercati.

¹⁹ Le esportazioni sono misurate in valore. Analogamente a quanto già visto nel calcolo del ROI e del ROE (e in misura perfino maggiore), sia il loro livello assoluto sia il valore assunto dai diversi indicatori che le includono possono teoricamente essere influenzati dalla dinamica dei prezzi. Tuttavia, i valori assunti da queste variabili nella parte a sinistra delle matrici (imprese in contrazione) mostrano che eventuali effetti di prezzo non sono decisivi.

Tabella 2.8

		...e della produzione,...							
		(Italia, quota delle esportazioni sulla produzione, 2000-2007, variazioni % medie)							
2007	2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
	da 0 a 5	-6,1	1,8	-3,2	8,6	32,3	159,2	91,5	
	da 6 a 10	-3,1	5,1	16,2	17,7	177,6	583,2		
	da 11 a 20	2,8	-1,0	3,7	16,3	33,2	212,0	*	
	da 21 a 50	-18,8	-10,4	-5,2	11,5	25,3	36,9	*	
	da 51 a 100	-33,3	36,3	-39,4	2,9	12,4	16,8	53,2	*
	da 101 a 250	-80,0	*	-55,4	9,4	1,2	14,2	17,8	
	da 251 a 1000	*			*	0,9	9,8	10,3	11,2
	1001 e oltre							16,7	16,0

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

I risultati economici delle imprese che crescono

Quali risultati economici ottengono le imprese che crescono? La relazione tra l'aumento della dimensione dell'impresa e la sua redditività è elusiva, perché ciascuna delle due variabili dipende dall'altra, cosicché la direzione del legame causale che le connette non è scontata. A maggior ragione se si pensa che la redditività può essere considerata e misurata da diversi angoli, che forniscono indicazioni volta per volta diverse sulla performance aziendale.

Tabella 2.9

		...ma restano ambivalenti gli effetti sul MOL, ...							
		(Italia, ROS, andamento dei margini unitari, MOL/produzione, 2000-2007, variazioni % medie)							
2007	2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
	da 0 a 5	21,1	11,3	68,0	-455,1	-34,1	122,1	-38,0	
	da 6 a 10	0,1	-10,6	-4,9	4,6	-5,0	42,1	*	
	da 11 a 20	-19,5	-12,9	-14,5	-9,7	-32,6	-5,7	*	
	da 21 a 50	68,5	-13,4	-28,7	-19,0	-13,1	-19,3	22,5	
	da 51 a 100	-2.276,3	-311,7	18,5	-33,8	-19,5	-13,0	-8,0	*
	da 101 a 250	198,3	*	24,4	-2.623,3	-35,6	-19,2	-12,1	
	da 251 a 1000	*			*	-85,4	-31,2	-20,8	-41,6
	1001 e oltre							-33,4	-20,8

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

I dati qui elaborati, effettivamente, mostrano un profilo articolato. Le variazioni della redditività delle imprese sono strettamente legate al complesso dei cambiamenti che interessano le imprese. In particolare, per quanto riguarda la redditività operativa, esito della gestione caratteristica, non sono individuabili tendenze definite, né nell'andamento dei margini unitari (qui espressi in termini del rapporto tra margine operativo lordo e produzione, tabella 2.9) né nel rapporto tra il margine operativo e le attività di bilancio (Tabella 2.10). Per il ROS, infatti, variazioni positive compaiono da entrambi i lati della diagonale principale; per il ROI si osservano variazioni positive, con una sola eccezione, solo tra le imprese che crescono. In entrambi i casi, si possono comunque notare aumenti molto consistenti della redditività tra le imprese che si caratterizzano per una crescita particolarmente pronunciata.

Tabella 2.10

		...sul ROI...							
		(Italia, ROI, MOL/attivo, 2000-2007, variazioni % medie)							
	2007	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
2000									
da 0 a 5		-3,4	-0,3	22,8	51,7	-3,3	78,5	677,1	
da 6 a 10		-21,5	-16,9	-9,7	14,9	-18,2	737,1	*	
da 11 a 20		-48,2	-21,5	-19,4	-12,0	-21,4	8,9	*	
da 21 a 50		-30,0	-34,1	-33,9	-20,5	-13,1	-17,2	-10,8	
da 51 a 100		-181,2	-85,6	-26,7	-30,4	-18,4	-10,4	-10,5	*
da 101 a 250		-58,0	*	-10,7	-95,3	-34,3	-16,0	-6,3	
da 251 a 1000		*			*	4,9	-33,3	-14,0	-44,4
1001 e oltre								-28,7	-7,4

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Il quadro è ancora meno netto per la redditività calcolata sul capitale di rischio (ROE), la cui evoluzione non sembra mostrare alcun legame con il ritmo della crescita. Le imprese che crescono di più non risultano essere anche quelle in cui è in aumento il rendimento del capitale proprio (Tabella 2.11). È in compenso evidente, nell'intero periodo 2000-2010, una forte flessione del ROE per le imprese che si contraggono maggiormente, perché le difficoltà sul piano reale comportano oltre una certa intensità anche un peggioramento delle condizioni finanziarie.

In generale l'assenza di una relazione di tipo strutturale tra crescita e variazioni del ROE non deve meravigliare, perché la remunerazione del capitale proprio dipende strettamente dalle politiche di bilancio e dunque dalle decisioni che nella gestione dell'impresa vengono

assunte in merito all'allocazione del risultato di esercizio, la quale avviene attraverso una serie di passaggi contabili ulteriori rispetto a quelli, più semplici, che conducono alla determinazione del risultato operativo (MOL). Per la stessa ragione, è molto elevata la variabilità del ROE tra le classi, con valori che sono in alcuni casi eccezionalmente alti o bassi. In questo caso la relazione tra redditività e scala, come detto di per sé tutt'altro che ovvia a livello largamente della gestione industriale, è ancora più incerta perché funzione di decisioni indipendenti dalle dinamiche reali.

Tabella 2.11

		...e sul ROE							
		(Italia, ROE, utile d'esercizio/capitale netto, 2000-2007, variazioni % medie)							
2007	2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
da 0 a 5		-27,0	-119,1	88,1	-119,3	-105,4	63,7	164,9	
da 6 a 10		21,6	-13,8	84,7	239,1	81,3	174,0	*	
da 11 a 20		192,6	106,8	50,5	104,7	-113,2	47,3	*	
da 21 a 50		4.260,4	74,7	155,3	26,7	95,9	67,4	-83,3	
da 51 a 100		184,1	-1.389,6	-67,9	**	-32,9	-416,5	-57,1	*
da 101 a 250		27,3	*	-1.261,5	834,4	98,1	-103,7	48,0	
da 251 a 1000		*			*	108,4	-653,1	-68,3	14,0
1001 e oltre								-74,8	-5.283,3

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
 ** Dato manifestamente condizionato dalla presenza di outlier.
 Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

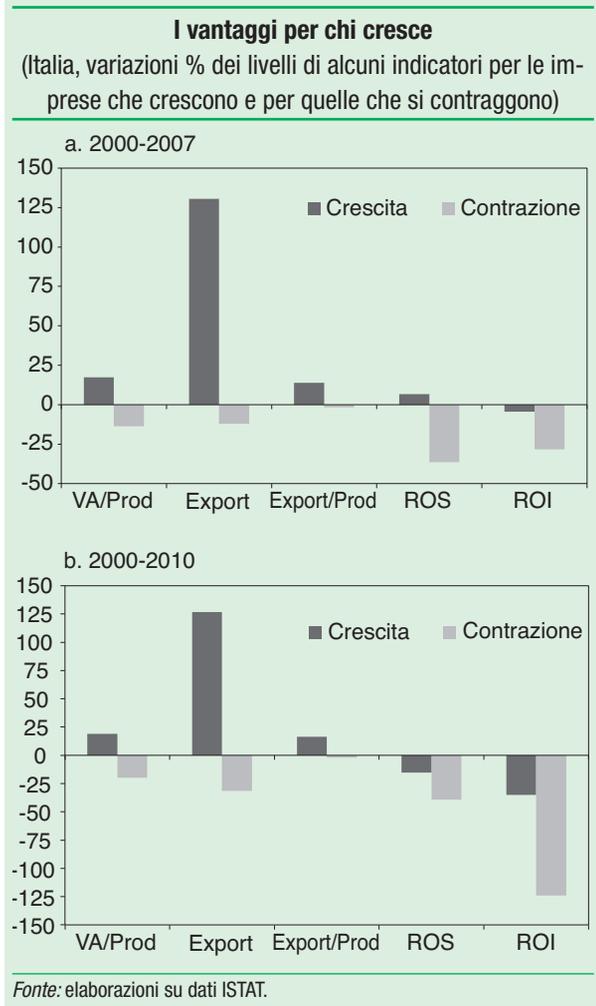
Il divario tra il livello e le variazioni del ROI e del ROE, inoltre, è per definizione condizionato, via leva finanziaria, dal costo del capitale di debito. Perciò è possibile che il rapporto tra la dinamica del ROE e la crescita dipenda anche da cambiamenti non marginali nei tassi di interesse pagati che possono essere funzione della dimensione raggiunta dall'impresa (verso l'alto o verso il basso che sia).

Ma la crescita rimane la mossa vincente

Le indicazioni che emergono dalle tavole fin qui proposte sono sintetizzabili separando le imprese "in crescita" da quelle "in contrazione" e creando così due blocchi distinti. In questo modo diventa possibile confrontare direttamente i valori medi degli indicatori analizzati corrispondenti al complesso delle imprese che si espandono con quelli delle aziende che si contraggono, indipendentemente dalla loro classe dimensionale di partenza. I ri-

sultati di questa suddivisione, per gli indicatori le cui tendenze appaiono più nette, confermano l'esistenza di una forte differenziazione dei comportamenti tra quanti salgono di stazza e quanti scendono (Grafico 2.2). In entrambi i periodi, le imprese in crescita aumentano in media il grado di integrazione verticale, accrescono le esportazioni in assoluto e in quota sul totale del fatturato, ottengono risultati di redditività relativamente migliori (nel caso del ROS positivi, quantomeno fino al 2007). All'opposto, per tutti questi indicatori la contrazione dell'attività si associa a un peggioramento evidente, con l'unica eccezione della quota di fatturato esportata, che rimane sostanzialmente invariata.

Grafico 2.2



Appendice

Tabella A.1

Per chi cresce aumenta l'integrazione verticale...									
(Italia, rapporto tra valore aggiunto e produzione 200-2010, variazioni % medie)									
2010 \ 2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre	
da 0 a 5	16,3	42,7	48,7	75,3	52,1	-482,1	192,2	*	
da 6 a 10	-19,9	1,4	8,9	-11,1	0,0	35,9			
da 11 a 20	-47,2	-6,4	0,0	15,2	3,2	34,5	*		
da 21 a 50	-50,7	-25,3	-7,9	-0,9	1,5	5,3	25,9		
da 51 a 100	-95,0	-46,5	-49,4	-20,4	-3,8	1,3	11,5	*	
da 101 a 250	6,6	-76,9	-49,7	-34,2	-12,1	-5,9	-0,4	*	
da 251 a 1000	-346,3	4,5		-28,0	-3,8	-87,5	-7,1	-5,9	
1001 e oltre							-30,9	-10,0	

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella A.2

...calano gli acquisti di servizi...									
(Italia, incidenza dell'acquisto di servizi sul totale dei costi di produzione, 2000-2010, variazioni % medie)									
2010 \ 2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre	
da 0 a 5	3,5	-9,5	-21,1	-24,1	-17,3	-34,0	-29,4	*	
da 6 a 10	15,0	2,0	-1,9	-7,2	-10,6	-7,1			
da 11 a 20	33,3	8,1	3,5	-2,9	-5,9	-14,3	*		
da 21 a 50	38,8	13,4	6,6	1,9	-4,0	-0,1	5,1		
da 51 a 100	30,2	23,0	8,1	5,7	1,8	-1,4	-13,6	*	
da 101 a 250	66,0	16,3	19,5	15,2	2,8	1,6	1,6	*	
da 251 a 1000	26,3	-9,5		-24,1	30,8	4,4	5,6	4,1	
1001 e oltre							20,5	-0,9	

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella A.3

		...l'export galoppa...							
		(Italia, esportazioni, 2000-2010, variazioni % medie)							
	2010	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
2000									
da 0 a 5		-2,3	60,5	117,2	297,6	230,6	423,1	9.300,1	
da 6 a 10		-43,5	7,6	93,0	254,2	983,5	1.168,6		
da 11 a 20		-80,6	-40,3	25,5	119,0	451,4	647,2	*	
da 21 a 50		-87,0	-68,7	-35,8	35,8	145,1	307,6	2.063,4	
da 51 a 100		-86,0	-88,6	-58,8	-30,2	41,5	145,0	490,6	*
da 101 a 250		-88,4	-96,6	-96,7	-52,1	-5,5	55,4	140,6	*
da 251 a 1000		-97,9	-93,6		-98,0	204,5	-29,0	40,8	104,0
1001 e oltre								-15,4	57,8

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella A.4

		...anche più dell'occupazione...							
		(Italia, quota delle esportazioni per occupato, 2000-2010, variazioni % medie)							
	2010	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
2000									
da 0 a 5		-17,7	-36,9	-62,6	-80,5	-93,2	-95,3	-78,6	
da 6 a 10		33,2	9,7	15,4	-4,6	26,2	-24,9		
da 11 a 20		-9,9	8,7	25,7	23,8	42,5	-18,8	*	
da 21 a 50		69,7	20,2	11,0	30,4	44,9	16,1	88,2	
da 51 a 100		461,4	6,7	62,2	18,0	38,9	42,0	40,5	*
da 101 a 250		816,2	-36,8	-69,1	89,4	47,5	47,4	43,4	*
da 251 a 1000		126,2	241,4		-56,2	1.451,0	18,2	35,9	18,9
1001 e oltre								56,2	98,6

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella A.5

...e della produzione, ...									
(Italia, quota delle esportazioni sulla produzione, 2000-2010, variazioni % medie)									
2010 \ 2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre	
da 0 a 5	-10,4	-2,9	5,9	30,0	32,0	205,9	28,3		
da 6 a 10	5,9	2,5	15,8	32,8	82,9	532,7			
da 11 a 20	7,0	-4,2	7,4	19,4	54,1	78,8	*		
da 21 a 50	-15,9	-54,9	0,0	14,6	27,9	43,8	283,9		
da 51 a 100	-9,2	-44,3	-12,6	5,6	16,8	18,6	68,7	*	
da 101 a 250	-41,1	10,7	-54,2	6,9	6,2	16,3	22,0	*	
da 251 a 1000	-19,0	-19,5		-55,8	35,0	9,0	14,8	18,2	
1001 e oltre							5,0	19,2	

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella A.6

...ma gli effetti sono ambigui sul MOL, ...									
(Italia, andamento dei margini vitali, MOL/produzione, 2000-2010, variazioni % medie)									
2010 \ 2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre	
da 0 a 5	2,6	-13,3	11,5	1.272,9	-17,4	2.773,6	-39,6	*	
da 6 a 10	-40,9	-42,2	-14,0	-28,0	-47,9	-3,9			
da 11 a 20	35,4	-62,5	-36,9	-29,6	-32,8	32,8	*		
da 21 a 50	15,6	-59,2	-53,4	-42,0	-23,3	-30,1	69,4		
da 51 a 100	105,6	198,6	-24,2	-80,7	-38,6	-23,3	-28,7	*	
da 101 a 250	526,8	899,8	54,8	-191,3	-68,0	-31,5	-14,9	*	
da 251 a 1000	30,5	143,0		-38,1	20,9	28,4	-34,3	-30,6	
1001 e oltre							-76,8	-25,2	

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella A.7

		...sul ROI...							
		(Italia, ROI, MOL/attivo, 2000-2010, variazioni % medie)							
2010	2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
	da 0 a 5	-61,5	-40,3	-21,8	8,0	-3,3	-17,9	-60,8	*
	da 6 a 10	-125,2	-64,7	-36,6	-41,1	-26,6	498,1		
	da 11 a 20	-286,3	-89,7	-52,2	-40,5	-37,4	42,1	*	
	da 21 a 50	-69,3	-348,8	-93,9	-53,4	-34,0	-40,3	-18,0	
	da 51 a 100	-402,2	-131,5	-92,8	-99,2	-63,2	-32,7	-44,8	*
	da 101 a 250	-220,7	-1209,0	-146,9	-126,3	-65,7	-35,9	-25,9	*
	da 251 a 1000	-169,3	-48,4		-57,6	-92,0	-66,8	-39,9	-34,6
	1001 e oltre							-60,0	-20,1

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella A.6

		... e sul ROE							
		(Italia, ROE, utile d'esercizio/capitale netto, 2000-2010, variazioni % medie)							
2010	2000	da 0 a 5	da 6 a 10	da 11 a 20	da 21 a 50	da 51 a 100	da 101 a 250	da 251 a 1000	1001 e oltre
	da 0 a 5	-162,8	-271,3	77,5	-9.604,0	-49,9	-151,3	-988,9	*
	da 6 a 10	-209,7	-179,1	-83,4	-187,6	49,9	71,6		
	da 11 a 20	170,2	-373,3	-112,8	99,2	402,0	-39,7	*	
	da 21 a 50	-2.277,3	-325,2	-323,4	-59,0	-113,4	-120,9	-78,9	
	da 51 a 100	143,2	77,3	1.369,4	-295,9	-173,3	-68,5	-77,1	*
	da 101 a 250	-245,9	731,9	-102,6	3.316,5	-1.236,3	106,0	-168,2	*
	da 251 a 1000	1.329,3	411,0		-67,9	74,6	-752,5	-130,8	-61,7
	1001 e oltre							-189,2	-3.362,8

* Dato oscurato per ragioni di riservatezza.
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

