

9. Sud industriale e grandi imprese

9.1 Grandi imprese motore della crescita

In un contesto internazionale di incertezza “strutturale” che plasma lo spazio operativo delle imprese, il rafforzamento della competitività del sistema economico del Mezzogiorno non può che passare dal ruolo propulsivo svolto dalle imprese più dinamiche e innovative nel guidare un processo di ampliamento e potenziamento delle reti produttive, nel solco delle opportunità di sviluppo offerte dalle grandi transizioni digitale e verde. Buona parte di questo potenziale nucleo di imprese coincide – per dotazione di risorse finanziarie, cognitive e tecnologiche necessarie al salto trasformativo – con l’insieme delle realtà produttive più grandi e strutturate, più comunemente identificate nel gruppo delle “grandi imprese”.

Storicamente, le grandi imprese coesistono con le piccole in tutti i settori e paesi, nonostante l’idea teorica, talora empiricamente confermata, che esista una “dimensione ottimale”. Più frequentemente, le imprese mostrano distribuzioni dimensionali asimmetriche, per cui una piccola frazione di unità (i.e. le grandi imprese) è responsabile di una quota relativamente ampia dell’output complessivo. Inoltre, la relativa stazionarietà di tale distribuzione su periodi lunghi – malgrado la crescita continua del prodotto e la tendenza secolare verso la specializzazione tecnica – suggerisce una certa stabilità della proporzione di attività di produzione e scambio che avvengono all’interno delle imprese rispetto a quelle che transitano attraverso le imprese. Le divergenze territoriali tra queste distribuzioni possono essere influenzate da specificità settoriali e nazionali.

Con riferimento all’Italia, l’analisi storica del dopoguerra evidenzia tre distinte fasi nell’evoluzione della struttura produttiva e, in particolare, nella distribuzione tra grandi e piccole imprese. La prima coincide con l’affermazione dell’industria avvenuta tra gli anni Cinquanta e Sessanta dello scorso secolo, che vede la produzione concentrarsi progressivamente all’interno di grandi organizzazioni verticalmente integrate. È questo il periodo più prolifico per la grande impresa, che si diffonde a Sud e più intensamente al Centro-Nord. L’affermazione della grande impresa nel Mezzogiorno coincide con la fase più intensa del doppio processo di convergenza: prima dell’Italia verso i principali paesi europei e, successivamente, del Sud nei confronti del Centro-Nord. Si tratta di una coincidenza non casuale, che evidenzia uno dei tratti distintivi della grande impresa: la sua storica funzione di motore della crescita economica e del progresso tecnologico, sia nei paesi industrialmente più avanzati, sia in quelli impegnati in percorsi di sviluppo e convergenza.

La seconda fase prende avvio nella prima metà degli anni Settanta quando, contestualmente ai due shock petroliferi, il ruolo della grande impresa si ridimensiona, e così anche il suo impatto sulla crescita. In quegli anni il paradigma organizzativo muta radicalmente. Prevalde un’organizzazione industriale incardinata su una estesa rete di rapporti di scambio tra imprese dimensionalmente simili collocate lungo uno stesso asse verticale all’interno delle varie filiere. L’arretramento, in termini sia

assoluti sia relativi, della grande impresa – più marcato in Italia che in altri paesi – è una delle determinanti dell'interruzione del processo di recupero competitivo dell'industria nazionale che aveva caratterizzato la fase precedente¹.

Da inizio anni Duemila, e segnatamente verso la metà del primo decennio, inizia la terza fase che si protrae fino ad oggi. Si arresta la tendenza alla de-verticalizzazione del processo produttivo: la divisione del lavoro sul mercato richiede un numero sempre minore di produttori. L'esito più evidente di questo processo è l'emergere di un blocco di "medie imprese", autonome o appartenenti a "gruppi", più volte segnalato in letteratura come un fatto foriero di conseguenze positive per la competitività del sistema industriale nazionale. Appare questa, anche oggi, la risposta endogena del nostro sistema produttivo al nuovo contesto competitivo emerso con la crescente integrazione dei mercati internazionali. Le medie imprese, pur rappresentando una quota numericamente contenuta, soprattutto nel Mezzogiorno, continuano a svolgere un ruolo di primo piano nel sistema produttivo nazionale. D'altra parte, non ci si può realisticamente attendere che esse, per caratteristiche strutturali e vincoli di contesto, diano vita spontaneamente a un nuovo nucleo di grandi imprese.

Sul versante estero, la forza delle grandi imprese emerge in modo particolarmente evidente. Nel 2022, delle esportazioni manifatturiere italiane, pari a quasi 500 miliardi di euro, circa il 76% è riconducibile a imprese multinazionali; una quota che si riduce di soli due punti percentuali se si considera l'insieme delle esportazioni nazionali (615 miliardi). Il posizionamento competitivo dell'Italia sui mercati internazionali, e la sua capacità di intercettare quella componente della domanda mondiale che nei primi due decenni del secolo si è mostrata più dinamica, dipendono in larga misura proprio da queste imprese.

210

L'importanza delle grandi imprese non si esaurisce però nella dimensione diretta delle esportazioni. Il loro potere relazionale si traduce in una rete di legami produttivi e tecnologici che coinvolge un ampio tessuto di piccole e medie imprese, spesso in qualità di fornitori di beni intermedi, subfornitori o partner in progetti innovativi. Attraverso tali relazioni, le grandi imprese generano esternalità positive lungo le filiere, favorendo la nascita di spin-off, la diffusione di competenze e processi di apprendimento organizzativo. In questo modo, anche le imprese di minori dimensioni possono rafforzare la propria specializzazione produttiva, accrescere la capacità di adattamento alle pressioni competitive esterne e beneficiare indirettamente di un potere di mercato più elevato. Si tratta di effetti che si riflettono non solo sulle performance aziendali, ma anche sulla competitività complessiva dei sistemi produttivi locali.

9.2 Il contributo delle grandi imprese ai sistemi economici territoriali

Questa sezione è dedicata a quantificare e qualificare le differenze territoriali nel contributo offerto dalle grandi imprese ai sistemi economici locali, sia per grado di insediamento che per tipologia di attività economica prevalente. L'analisi è costruita attingendo a due archivi di fonte Istat, entrambi aggiornati al 2022. Il primo è il registro delle imprese attive Asia-Unità Locali, che offre un dettaglio approfondito sulla configurazione settoriale di tutti i grandi impianti (≥ 250 addetti) che operano sul

¹ Bianchi P. (2013), La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità alla crisi globale, Il Mulino.

territorio italiano nel settore privato extra agricolo². Il secondo è l'archivio Frame-Unità Locali articolato secondo un dettaglio settoriale più aggregato – totale economia, industria e servizi – ma in grado di integrare le informazioni del registro Asia-Unità Locali con quelle regionali riferite all'universo delle unità locali, distinte per tipologia di appartenenza proprietaria. L'utilizzo congiunto dei due database consente di ampliare il perimetro dell'analisi, includendo nel gruppo delle grandi imprese, oltre ai grandi impianti, anche le unità locali che, indipendentemente dalla loro dimensione, appartengono a gruppi multinazionali italiani o esteri. Tale impostazione è funzionale a stimare in modo più completo il contributo effettivo e potenziale delle grandi imprese alle economie regionali e si fonda sull'ipotesi, del tutto plausibile, che le unità locali collegate a gruppi multinazionali possano beneficiare – a prescindere dalla loro scala produttiva – delle dotazioni materiali e immateriali tipiche degli operatori economici più strutturati.

Partendo dal perimetro più circoscritto del registro Istat-Asia, una prima informazione di rilievo riguarda il numero complessivo di addetti occupati presso i grandi stabilimenti (≥ 250 addetti): 1,8 milioni, approssimativamente il 10% del totale (Tab. 1). Di questi, solo il 15% è occupato in un grande stabilimento localizzato nel Mezzogiorno, per un totale di oltre 286mila addetti: il 7% dell'occupazione complessiva al Sud. Su base regionale, emerge il dato del Lazio che sfiora i 267mila occupati presso grandi stabilimenti, il valore più elevato dopo la Lombardia che stacca le restanti regioni con oltre mezzo milione di addetti. Considerando anche il dato di Emilia-Romagna (180mila addetti) e Piemonte (168mila), oltre il 61% dell'occupazione presso grandi stabilimenti è concentrato in sole quattro regioni.

Il quadro informativo si arricchisce introducendo nell'analisi il dettaglio settoriale, qui semplificato raggruppando le attività economiche in base al contenuto tecnologico dei beni e servizi prodotti³: High-Tech (HT), Medium-high Tech (MhT), Medium-low Tech (MIT), Low Tech (LT), KIS (Knowledge intensive services), LKIS (Less knowledge intensive services) e una categoria residuale definita genericamente "Altro".

Su base circoscrizionale, non emergono differenze sostanziali per i settori HT (farmaceutica e elettronica), che assorbono in tutte le macroaree tra il 2,9 e il 5,3% degli addetti totali presso i grandi stabilimenti (Fig. 1). Per i restanti settori, le differenze territoriali sono più evidenti per il settore MhT, che impiega rispettivamente il 24,6% degli addetti al Nord-Est, il 18,8% al Sud, il 16,1% al Nord-Ovest, ma solo l'8,9% al Centro. Nei settori MIT, le quote occupazionali più elevate si registrano nel Mezzogiorno (8%) e nel Nord-Est (8,4%), mentre nei LT è il Nord-Est a presentare l'incidenza più elevata (14,8%), più che doppia rispetto alle altre ripartizioni. In generale, i grandi impianti si concentrano nel terziario, dove i settori a maggiore (KIS) e minore (LKIS) contenuto tecnologico assorbono ben oltre la metà degli addetti. Si contraddistinguono il Nord-Ovest e il Centro, dove il 41% degli addetti è occupato presso i KIS, mentre nel Mezzogiorno e nel Centro, un terzo degli occupati si colloca nei settori LKIS.

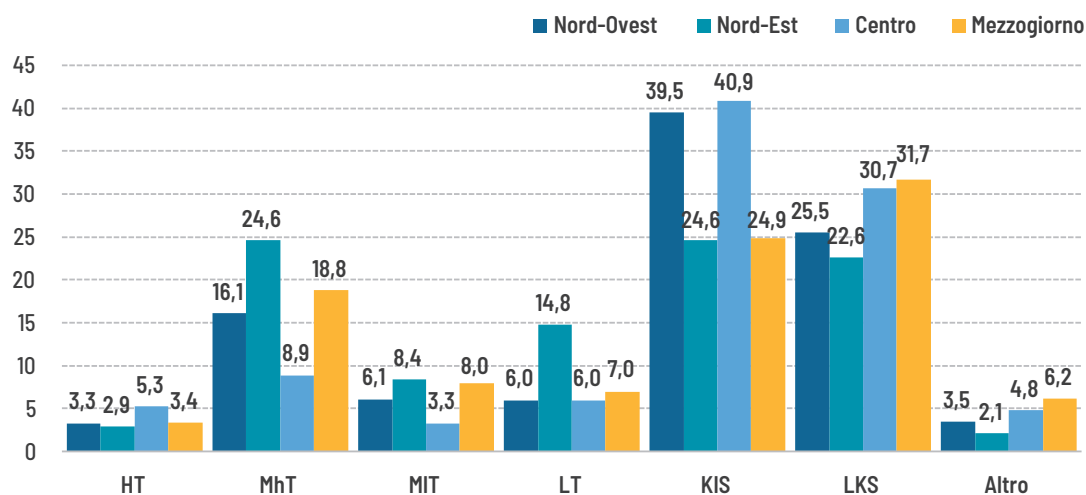
² Sono escluse dal campo di osservazione Asia le attività economiche relative a: agricoltura, silvicoltura e pesca (sezione A), amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria (sezione O), attività di organizzazioni associative (divisione 94), attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico; produzione di beni e servizi indifferenziati per uso proprio da parte di famiglie e convivenze (sezione T), organizzazioni e organismi extraterritoriali (sezione U), le unità classificate come istituzioni pubbliche e istituzioni private non profit.

³ Le attività economiche aggregate per intensità tecnologica includono i seguenti codici Ateco 2007 a due cifre: High technology: 21, 26; Medium-high-technology (MhT): 20, 27, 28, 29, 30; Medium-low-technology: 19, 22, 23, 24, 25, 33; Low-technology: 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 31, 32; Knowledge-intensive services: 50, 51, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 78, 80, 84, 85, 86, 87, 88, 90, 91, 92, 93; Less knowledge-intensive services: 45, 46, 47, 49, 52, 53, 55, 56, 68, 77, 79, 81, 82, 94, 95, 96, 97, 98, 99.

Tabella 1 Addetti presso grandi unità locali (≥250 addetti) per intensità tecnologica, industria e servizi

Regioni e macroaree	Industria				Servizi		Altro	Totale
	HT	MhT	MIT	LT	KIS	LKIS		
Piemonte	1,4	33,2	7,8	10,5	24,5	21,3	1,4	167.832
Valle d'Aosta	0,0	0,0	41,6	0,0	47,5	10,9	0,0	2.641
Liguria	2,9	16,1	5,3	0,5	52,0	20,6	2,6	55.543
Lombardia	3,9	10,8	5,5	5,2	42,9	27,5	4,2	533.360
Veneto	3,0	19,2	8,6	18,0	26,0	23,2	2,0	163.954
Friuli-Venezia	1,6	31,1	14,5	11,5	25,2	15,5	0,7	42.563
Emilia-Romagna	3,6	28,9	6,4	12,2	23,2	23,1	2,6	179.875
Trentino-Alto Adige	0,0	19,2	10,2	16,9	24,3	27,3	2,1	28.960
Toscana	10,5	13,8	5,1	11,3	26,3	26,4	6,7	78.316
Umbria	0,0	9,8	14,8	18,8	26,0	28,6	2,0	16.250
Marche	7,0	25,6	5,9	22,7	29,0	7,1	2,7	31.698
Lazio	3,9	5,4	1,8	1,7	47,5	35,0	4,7	266.857
Abruzzo	4,8	30,0	9,9	19,6	15,3	17,6	2,8	35.906
Molise	9,5	66,3	0,0	0,0	9,4	14,8	0,0	3.976
Campania	1,7	22,4	3,0	7,4	26,9	30,3	8,2	82.466
Puglia	0,4	16,4	16,9	7,3	21,6	32,7	4,6	72.113
Basilicata	0,0	63,6	5,7	8,0	13,7	6,7	2,4	11.044
Calabria	0,0	4,4	0,0	2,5	15,5	64,5	13,1	9.963
Sicilia	10,9	4,2	4,9	0,7	37,6	35,1	6,5	53.454
Sardegna	0,0	1,5	8,0	0,0	26,0	54,6	9,9	17.068
Centro-Nord	3,7	16,6	6,0	8,3	35,9	26,1	3,5	1.567.848
Mezzogiorno	3,4	18,8	8,0	7,0	24,9	31,7	6,2	285.989
Italia	3,6	16,9	6,3	8,1	34,2	27,0	3,9	1.853.837

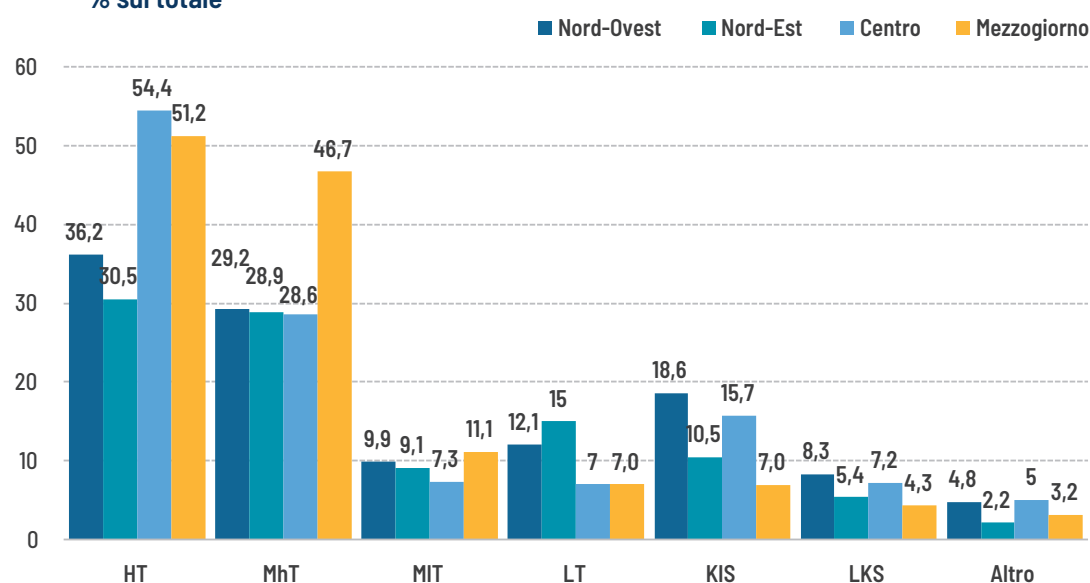
Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Asia Unità locali, 2022.

Figura 1 Addetti presso grandi unità locali (≥ 250 addetti) per intensità tecnologica, industria e servizi

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Asia Unità locali, 2022.

Con riferimento all'industria, emerge che nei settori a più elevata intensità tecnologica (HT e MhT) l'incidenza occupazionale delle grandi imprese supera stabilmente il 30%, raggiungendo quasi il 50% nel Mezzogiorno (Fig. 2). Tale risultato suggerisce che, nei comparti tecnologicamente avanzati, la dimensione d'impresa rappresenti una buona approssimazione della dotazione di competenze tecnologiche e finanziarie necessarie – se non indispensabili – per competere in mercati complessi e fortemente internazionalizzati. Al tempo stesso, il primato del Mezzogiorno sembra avvalorare l'ipotesi che le grandi imprese industriali localizzate nell'area risentano di un "effetto isolamento", dovuto alla carenza di una rete strutturata e diffusa di subfornitura.

Figura 2 Addetti presso grandi unità locali industriali (≥ 250 addetti) per intensità tecnologica, % sul totale



Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Asia Unità locali, 2022.

L'esigenza di delineare un quadro completo del ruolo effettivo e potenziale delle grandi imprese come motori di sviluppo e di trasformazione strutturale dei sistemi economici meridionali richiede di integrare i dati finora esposti con ulteriori informazioni provenienti dall'archivio Frame-Istat, che riporta la distribuzione regionale delle unità locali e dei relativi aggregati economici per tipologia proprietaria. In questa prospettiva, la governance costituisce la chiave interpretativa che consente di ampliare il perimetro analitico, includendo nella quantificazione del contributo occupazionale e del valore aggiunto generato dai grandi impianti anche le unità locali di dimensioni inferiori ai 250 addetti appartenenti a gruppi multinazionali. Tale scelta appare coerente con l'assunto secondo cui, indipendentemente dalla scala produttiva, il legame proprietario con un'impresa multinazionale, estera o italiana, tende a generare esternalità positive in termini di opportunità di crescita, trasferimento tecnologico e upgrading produttivo, con effetti diretti sull'unità locale e, più in generale, sul territorio di insediamento. Per semplificare le notazioni, verranno considerate come appartenenti a "grandi imprese" l'universo delle unità locali con almeno 250 addetti appartenenti a gruppi domestici e imprese individuali e il totale di unità locali di tutte le classi dimensionali appartenenti a multinazionali straniere e italiane.

Rispetto ai dati sopra illustrati, l'ampliamento del perimetro di analisi mostra che il valore occupazio-

nale delle grandi imprese cresce da circa 1,8 milioni a oltre 4 milioni di addetti, con un incremento del 130% (Tab. 2). Tale ampliamento riflette la presenza strutturata di imprese multinazionali, estere e italiane, diffuse sul territorio attraverso un ampio sistema di unità locali di dimensioni inferiori ai 250 addetti, che contribuiscono in misura rilevante alla base produttiva nazionale.

Nel complesso, questo gruppo di imprese ha generato nel 2022 un valore aggiunto superiore a 395 miliardi di euro, confermando il ruolo delle grandi aziende – e delle loro filiere – come pilastro dell'economia italiana. Nel Mezzogiorno, gli addetti occupati presso grandi imprese e imprese strutturate erano nello stesso anno quasi 600mila, con un valore aggiunto pari a circa 46 miliardi di euro, segnando una presenza significativa, seppure concentrata in pochi poli industriali di rilievo nazionale.

Tabella 2 Unità locali appartenenti a grandi imprese

Unità locali con ≥ 250 addetti appartenenti a gruppi domestici e imprese individuali e unità locali di tutte le classi dimensionali appartenenti a multinazionali straniere e italiane.

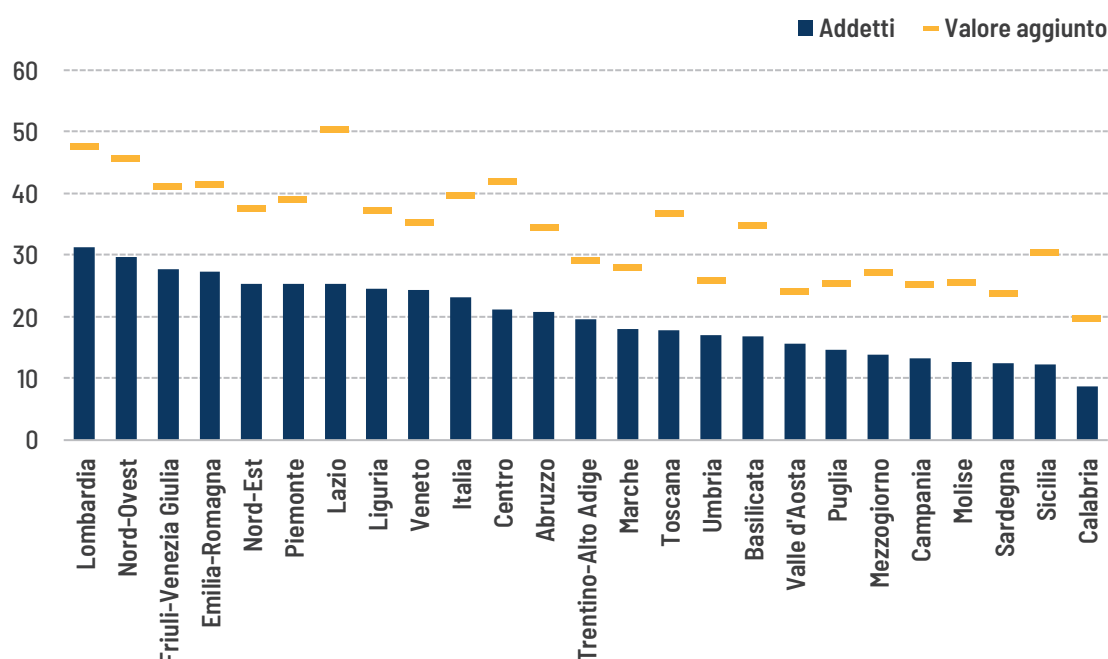
Regioni e macroaree	Numero unità locali	Addetti	Valore aggiunto (mln di euro)
Piemonte	13.416	343.949	30.067
Valle d'Aosta	484	6.397	547
Lombardia	39.024	1.175.716	127.168
Liguria	4.139	112.933	8.628
Nord-Ovest	57.066	1.676.189	169.000
Trentino-Alto Adige	3.592	76.228	7.872
Veneto	15.364	431.837	36.706
Friuli-Venezia Giulia	4.116	104.914	8.902
Emilia-Romagna	13.798	445.367	41.507
Nord-Est	36.870	1.058.346	94.986
Toscana	8.886	217.864	24.366
Umbria	1.735	42.938	2.927
Marche	3.615	88.570	6.539
Lazio	11.013	421.945	51.039
Centro	25.249	771.318	84.872
Abruzzo	2.886	75.707	5.674
Molise	596	8.368	673
Campania	5.490	161.333	12.903
Puglia	4.137	129.980	8.762
Basilicata	814	20.797	1.964
Calabria	1.915	26.704	2.101
Sicilia	4.430	107.778	10.980
Sardegna	2.595	44.737	3.361
Mezzogiorno	22.863	579.158	46.612
Italia	142.048	4.085.011	395.470

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Frame, 2022.

Per quantificare con più precisione il contributo apportato dalle realtà più strutturate ai sistemi economici territoriali è opportuno rapportare gli aggregati (addetti e valore aggiunto) ai rispettivi totali riferiti al complesso dell'economia di mercato (Fig. 3). In riferimento agli addetti (istogrammi), il contributo occupazionale varia dal massimo della Lombardia (31,1%) al minimo della Calabria (8,6%). A livello di circoscrizione è il Nord-Ovest a registrare l'incidenza più elevata (29,7%), un valore più che doppio rispetto al dato del Mezzogiorno (13,7%). Nord-Est e Centro assorbono quote rispettivamente pari a 25,3 e 21,2%. Passando all'incidenza del valore aggiunto generato da unità locali di grandi dimensioni e/o appartenenti a multinazionali, si confermano per tutte le regioni, e per le macroaree, valori sistematicamente più elevati delle rispettive incidenze occupazionali in ragione, come atteso, dei migliori margini di produttività assicurati alle imprese più strutturate. I differenziali più elevati tra incidenza sugli addetti e incidenza sul valore aggiunto si osservano per Lazio, Toscana, Basilicata e Sicilia. Per queste regioni il dato di produttività elevato riferito al gruppo delle grandi imprese è da ricondurre alle rispettive specializzazioni. In Sicilia e Basilicata è rilevante, rispettivamente, il peso dell'elettronica e dell'automotive, mentre sono molti presenti il terziario avanzato e le produzioni ad alto contenuto tecnologico (i.e. farmaceutica) per le grandi imprese di Lazio e Toscana.

Figura 3 Addetti e valore aggiunto presso le unità locali appartenenti a grandi imprese, % sul totale unità locali

Unità locali con ≥ 250 addetti appartenenti a gruppi domestici e imprese individuali e unità locali di tutte le classi dimensionali appartenenti a multinazionali straniere e italiane.



Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Frame, 2022.

Le grandi imprese trovano la loro principale concentrazione nell'industria – attività estrattive, manifatturiere e utilities – dove impiegano oltre 2 milioni di addetti e generano circa 217 miliardi di euro di valore aggiunto, pari rispettivamente al 36% dell'occupazione e al 47% del valore aggiunto complessivo del comparto (Tab. 3).

Tabella 3 Unità locali appartenenti a grandi imprese industriali

Unità locali con ≥ 250 addetti appartenenti a gruppi domestici e imprese individuali
e unità locali di tutte le classi dimensionali appartenenti a multinazionali straniere e italiane

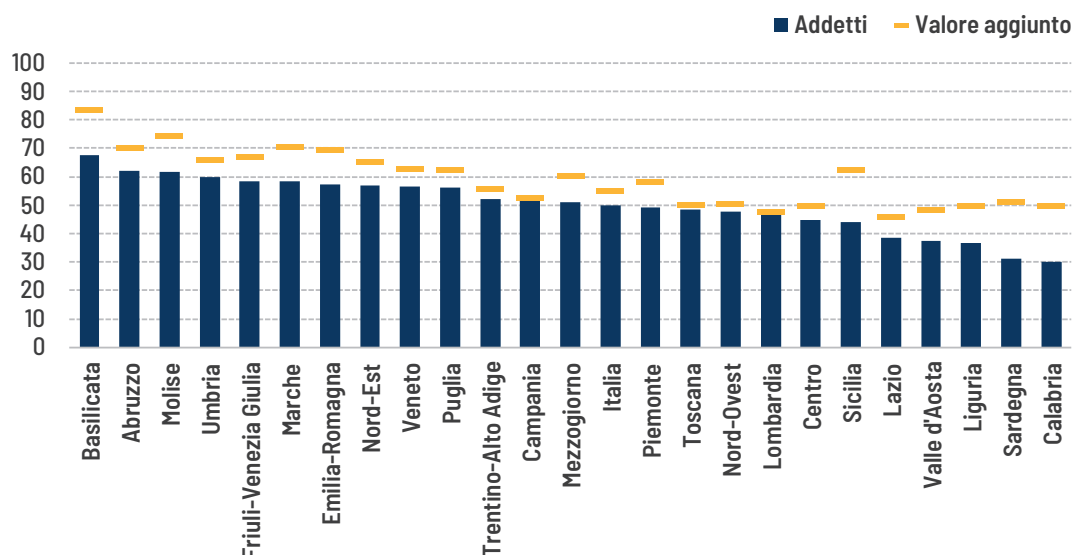
Regioni e macroaree	Numero unità locali	Addetti	Valore aggiunto (mln di euro)
Piemonte	2.595	168.590	17.498
Valle d'Aosta	66	2.405	264
Lombardia	8.369	549.447	60.365
Liguria	662	41.354	4.286
Nord-Ovest	11.692	798.990	85.001
Trentino-Alto Adige	933	39.773	4.355
Veneto	3.591	244.657	22.853
Friuli-Venezia Giulia	923	61.357	5.967
Emilia-Romagna	3.555	255.466	28.631
Nord-Est	9.002	601.253	61.807
Toscana	1.738	105.389	12.189
Umbria	397	25.639	1.926
Marche	782	51.727	4.599
Lazio	1.922	162.718	23.319
Centro	4.839	345.474	42.033
Abruzzo	581	46.994	3.965
Molise	138	5.153	498
Campania	982	83.820	6.770
Puglia	801	73.082	5.431
Basilicata	237	14.069	1.638
Calabria	283	8.006	1.038
Sicilia	807	47.583	6.826
Sardegna	391	13.863	1.721
Mezzogiorno	4.220	296.324	28.083
ITALIA	29.753	2.042.040	216.924

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Frame, 2022.

La vocazione industriale delle grandi imprese è particolarmente marcata nel Mezzogiorno, dove concentrano più del 50% dell'occupazione e oltre il 60% del valore aggiunto complessivamente generato dall'universo delle unità locali appartenenti alle grandi imprese (Fig. 4). Internamente all'area meridionale emergono tuttavia differenze significative: Basilicata, Abruzzo e Molise si collocano in testa alla graduatoria nazionale per presenza di attori industriali nel pull di grandi imprese, mentre Sardegna e Calabria si attestano in coda, con un'incidenza occupazionale della grande industria inferiore al 30% e una quota di valore aggiunto di circa 10 punti percentuali al di sotto della media dell'area.

Figura 4 Addetti e valore aggiunto presso le unità locali appartenenti a grandi imprese industriali, % sul totale grandi imprese

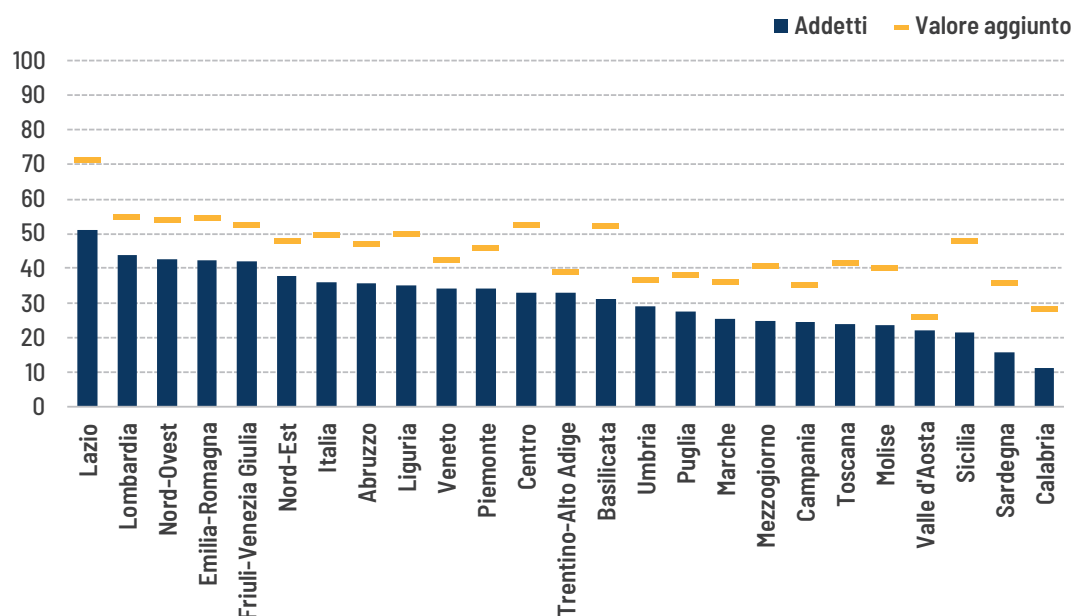
Unità locali con ≥ 250 addetti appartenenti a gruppi domestici e imprese individuali e unità locali di tutte le classi dimensionali appartenenti a multinazionali straniere e italiane



Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Frame, 2022.

Figura 5 Addetti e valore aggiunto presso le unità locali appartenenti a grandi imprese industriali, % sul totale industria

Unità locali con ≥ 250 addetti appartenenti a gruppi domestici e imprese individuali e unità locali di tutte le classi dimensionali appartenenti a multinazionali straniere e italiane



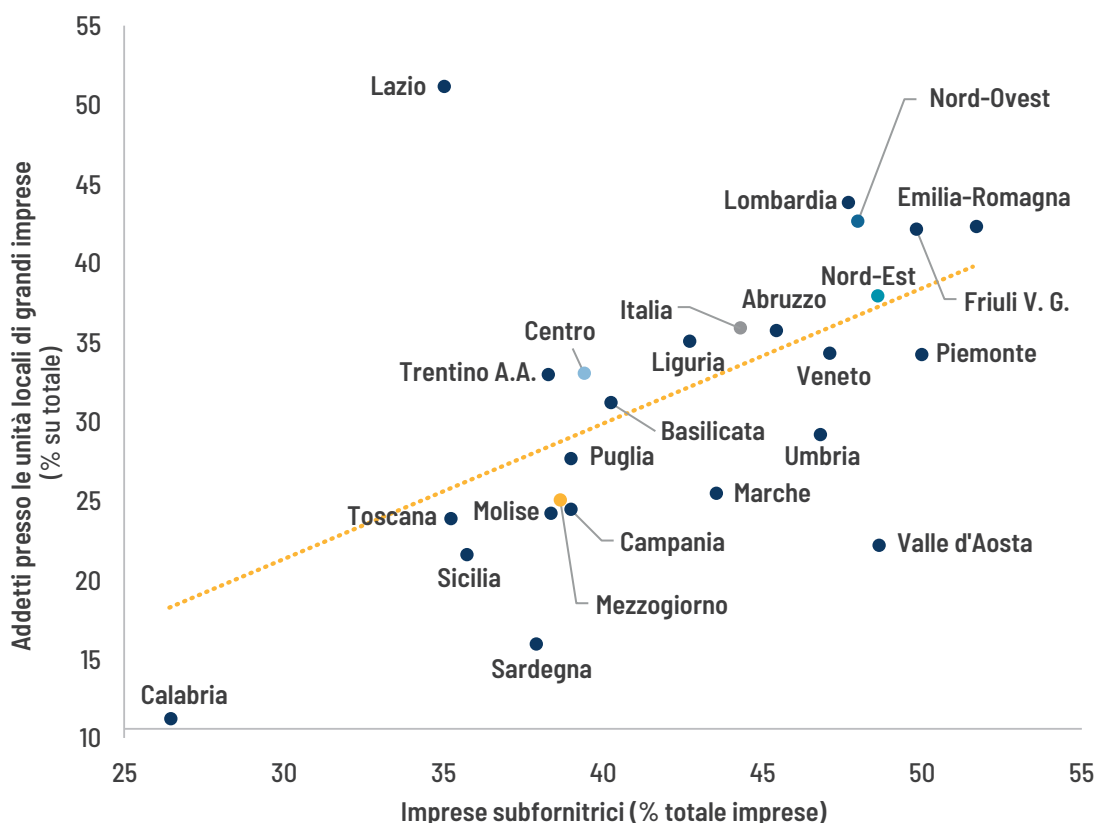
Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat-Frame, 2022.

È utile riportare i dati dell'aggregato industriale costituito dalle unità locali collegate a imprese strutturate ai totali regionali di occupazione e valore aggiunto riferiti all'intero comparto industriale (Fig. 5). Il primato è del Lazio, con una quota di addetti presso le grandi imprese industriali pari ai 51%

del totale del comparto, per un valore aggiunto complessivo che rappresenta oltre il 70% del totale industriale. Si tratta, quest'ultima, dell'incidenza più elevata, con le regioni meridionali collocate in coda alla classifica nazionale. Anche per le incidenze in termini di addetti, fatta eccezione per il caso laziale che si comporta da "outlier", i dati regionali restano compresi tra il 43 e l'11% con una forte disparità tra le circoscrizioni del Nord (Nord-Ovest 42,6%; Nord-Est 37,9%) e del Mezzogiorno, fermo al 25% con i minimi di Sardegna (15,9%) e Calabria (11,2%).

Per concludere questa sezione è opportuno trovare una dimensione analitica in grado di documentare l'esistenza di una relazione positiva tra presenza di grandi imprese e grado di sviluppo della subfornitura regionale. Da un lato, quando presenti e radicate nei sistemi produttivi locali, le grandi imprese incentivano le reti di fornitura circostanti, promuovendo attività terze di produzione di beni intermedi che tendono a collocarsi proprio in prossimità dell'impresa leader. La vicinanza spaziale tra clienti e fornitori è, in questi casi, un riflesso diretto del rapporto "esclusivo" che può instaurarsi tra le parti in ragione di saperi e conoscenze specifiche che sono condivise e che si apprendono in un percorso comune, dove il ricorso alla co-progettazione e all'iper-specializzazione rendono la relazione di fornitura stabile, consolidata e difficilmente sostituibile. Dall'altro, la presenza radicata di una rete di fornitura capillare e diversificata è, di per sé, un vantaggio localizzativo e un fattore attrattivo per gli investimenti, in misura maggiore per quelli di grandi dimensioni associati all'insediamento di grandi player. Questo ragionamento assume fondamento analitico soprattutto per il settore industriale che, per le caratteristiche dei beni prodotti, è quello ad essere interessato dal maggior

Figura 6 Correlazione tra presenza di grandi imprese e imprese subfornitrici, industria



Fonte: elaborazioni Svimez su dati Aida, 2022.

numero di scambi e interazioni tra imprese clienti e imprese subfornitrici, e, per queste ragioni, in grado di attivare un indotto locale particolarmente esteso, con effetti moltiplicativi sulla ricchezza e sull'occupazione tra i più apprezzabili.

Tornando all'evidenza descrittiva (Fig. 6), il confronto nei valori regionali tra grado di insediamento delle grandi imprese industriali – approssimato dalla quota di addetti presso grandi impianti e presso impianti di proprietà di multinazionali – e grado di sviluppo della subfornitura (approssimato dalla quota di imprese subfornitrici sul totale delle imprese industriali) suggerisce la presenza di una relazione lineare tra le due dimensioni: nelle regioni dove le grandi imprese sono maggiormente presenti anche la rete di subfornitura risulta più sviluppata. Una relazione per certi versi scontata, che non informa sulla relazione di causazione tra le due dimensioni, ma che consente di visualizzare, anche semplicemente in termini intuitivi, il circuito virtuoso che prende luogo nei sistemi economici a elevata intensità occupazionale delle grandi imprese.

9.3 Le grandi imprese industriali dalla lente dei bilanci: un confronto Nord/Sud

Per approfondire la conoscenza sulla presenza e sul ruolo delle grandi imprese industriali attive nel Mezzogiorno, è opportuno affiancare all'analisi descrittiva della sezione precedente una valutazione delle dimensioni di efficienza economica e solidità finanziaria che caratterizzano il gruppo di vertice del sistema produttivo meridionale. Questo approfondimento consente di verificare, in modo più intuitivo e comparabile, in che misura il Mezzogiorno disponga di una base industriale in grado di cogliere le opportunità di sviluppo offerte dalle grandi imprese, valutandone la diffusione territoriale e lo stato complessivo di salute economico-finanziaria.

L'analisi è interamente svolta sull'archivio Aida Bureau van Dijk comprensivo dei dati di bilancio di tutte le società di capitali italiane⁴. Nel dettaglio, l'indagine propone una lettura quanto più possibile approfondita della dimensione economica, finanziaria e patrimoniale delle imprese manifatturiere italiane con più di 250 addetti e con sede operativa nel Mezzogiorno, ricorrendo sistematicamente al raffronto territoriale con il gruppo dei grandi operatori insediati nel resto del Paese.

Ai fini dell'indagine sono utilizzati i bilanci del periodo 2015-2024 delle imprese con un valore della produzione e/o del patrimonio netto diverso da zero: due indicatori che attestano l'effettiva operatività aziendale. Il campione comprende in totale 13.217 osservazioni, di cui il 7,8% riferite a grandi imprese manifatturiere con sede operativa nel Mezzogiorno. Nel 2024 le grandi imprese manifatturiere presenti nel campione di analisi occupavano circa 70mila dipendenti (~813mila al Centro-Nord) per un valore aggiunto complessivo di circa 4,5 miliardi di euro (~100 miliardi al Centro-Nord).

Le imprese industriali sono classificate in base al principale settore economico di appartenenza secondo la classificazione Ateco 2007 (Tab. 4). A livello territoriale, la prima evidenza riguarda un maggiore grado di diversificazione settoriale delle grandi imprese del Centro e del Nord. Fatta eccezione per il settore della "Fabbricazione di macchinari", in cui opera il 18,6% delle grandi imprese centro-settentrionali, le restanti osservazioni risultano distribuite piuttosto omogeneamente tra gli altri

⁴ La Svimez ha accesso ai dati di fonte Aida Bureau van Dijk nell'ambito della convenzione di Ricerca e Studio stipulata con l'Università degli Studi Federico II di Napoli.

comparti manifatturieri, con quote che non superano l'8%. Viceversa, al Sud si osserva una maggiore concentrazione in tre principali comparti: l'agroalimentare che accoglie il 18,3% delle imprese con oltre 250 addetti (solo l'8% al Centro-Nord), il comparto metallurgico (13%) e il settore della lavorazione di pellami e cuoio (10%).

Il percorso di analisi quantitativa qui proposto consente di valutare, in prima battuta, le condizioni di equilibrio economico-finanziario delle grandi imprese manifatturiere nel confronto macro-territoriale: Centro-Nord vs Mezzogiorno. Per offrire una lettura multidimensionale dei principali fenomeni aziendali che hanno interessato questo gruppo di testa nell'ultimo decennio, gli indicatori di bilancio

Tabella 4 Grandi imprese manifatturiere presenti nell'archivio AIDA Bureau van Dijk per settore, distribuzione %

Ateco2	Descrizione Ateco 2	Centro-Nord	Mezzogiorno	Italia
10	Industrie alimentari	8,0	18,3	8,8
11	Produzione di bevande	0,6	1,9	0,7
12	Produzione di tabacco	0,3	0,0	0,3
13	Industria tessile	2,4	0,0	2,2
14	Confezione di articoli di abbigliamento	3,0	5,8	3,2
15	Fabbricazione di pelli e cuoi e articoli in pelle	3,5	10,6	4,1
16	Industria del legno e dei prodotti in legno	0,9	0,0	0,8
17	Fabbricazione di carta e prodotti di carta	2,4	3,9	2,5
18	Stampa e riproduzione di supporti registrati	0,9	1,0	0,9
19	Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,8	1,0	0,8
20	Fabbricazione di prodotti chimici	5,7	1,5	5,4
21	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	5,7	1,0	5,3
22	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	5,7	7,7	5,9
23	Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	5,0	1,0	4,7
24	Metallurgia	5,4	4,8	5,3
25	Fabbricazione di prodotti in metallo	7,8	13,3	8,2
26	Fabbricazione di computer e elettronica	4,3	2,5	4,1
27	Fabbricazione di apparecchiature elettriche	5,1	3,9	5,0
28	Fabbricazione di macchinari e apparecchiature	18,6	4,5	17,5
29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	4,6	4,8	4,6
30	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	1,9	4,8	2,1
31	Fabbricazione di mobili	2,7	1,9	2,6
32	Altre attività manifatturiere	2,7	1,0	2,5
33	Riparazione e installazione di macchinari ed apparecchiature	1,9	4,8	2,2
Totale manifattura		12,2	1,0	13,2

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

più rappresentativi sono stati combinati in tre matrici di analisi⁵:

- i. matrice dell'assetto economico-finanziario;
- ii. matrice dell'economicità della gestione operativa;
- iii. matrice del grado di integrazione verticale.

9.3.1 Matrice dell'assetto economico-finanziario

Questa prima combinazione di indicatori consente di valutare congiuntamente il livello della redditività della gestione operativa e la capacità potenziale di sfruttamento della leva finanziaria. Quest'ultima consiste nella possibilità, tramite il ricorso al debito, di incrementare la redditività del capitale tanto più intensamente quanto maggiore è lo scostamento positivo tra il valore della redditività operativa e il costo dell'indebitamento.

La prima dimensione della matrice è rappresentata dunque dalla redditività operativa *Roi* (Return on investment), misurata come rapporto tra Margine operativo netto (*Mon*) e Capitale operativo investito netto (*Coin*). Il *Mon* riflette il valore economico delle attività operative dell'impresa e corrisponde al differenziale tra il valore della produzione e i costi afferenti alla gestione caratteristica (beni e servizi intermedi, personale, ammortamenti e accantonamenti). Il livello del *Mon* è dunque indipendente dal contributo della gestione finanziaria dell'impresa come, ad esempio, l'intensità del ricorso al finanziamento esterno. Il *Coin* è costruito come somma algebrica tra attività operative correnti (prodotti finiti, lavori in corso, acconti a fornitori, rimanenze, crediti commerciali) e passività non finanziarie (debiti commerciali e tributari, fondo per trattamento di fine rapporto, fondi rischio)⁶.

Per esprimere il potenziale di sfruttamento della leva finanziaria si ricorre al rapporto tra debiti finanziari (*Df*) (consolidabili e esigibili entro l'anno solare) e il patrimonio netto (*Cn*), che esprime il grado di indebitamento finanziario dell'impresa. Se superiore all'unità, l'impresa è nella condizione di volgere a proprio favore la leva finanziaria. Se, contestualmente, il *Roi* è maggiore del costo medio del capitale (*i*), allora l'impresa può incrementare la redditività del capitale proprio (*Roe* - Return on equity) in misura tanto maggiore quanto maggiore è lo scostamento positivo del grado di indebitamento (*Df/Cn*) dal valore di 1. Seguendo Modigliani e Miller (1963)⁷, tale relazione può essere scritta come:

$$Roe = \frac{Rn}{Cn} = Roi + (Roi - i) * \frac{Df}{Cn} * (1 - t)$$

dove *Rn* corrisponde al risultato economico d'esercizio e *t* è l'aliquota di imposta.

Ai fini della costruzione dei quadranti della matrice dell'assetto economico finanziario, si considerano due benchmark di riferimento: il primo corrisponde al costo medio dei finanziamenti bancari⁸ per la prima dimensione (*Roi*) e un valore pari a 1 per la seconda (*Df/Cn*).

⁵ Paci A. (a cura di) (2004), Strategie e governance delle imprese toscane di pubblica utilità, Cispel Confservizi Toscana - Edizioni Aida.

⁶ Per passività finanziarie si intendono i debiti caratterizzati da un costo esplicito in termini di interessi passivi, quali debiti verso banche, soci e altri finanziatori.

⁷ Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963), Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. The American economic review, 433-443.

⁸ Per il *Roi*, i benchmark scelti, che esprimono il costo medio dei finanziamenti di terzi, corrispondono al valore medio annuo del tasso di interesse armonizzato per finanziamenti a società non finanziarie riportati nella Base Dati Statistica della Banca d'Italia.

Tabella 5 Matrice dell'assetto economico-finanziario

A) situazione ottimale; B) situazione favorevole; C) situazione intermedia; D) situazione svantaggiosa

	$\frac{Df}{Cn} > 1$	$\frac{Df}{Cn} \leq 1$
$Roi > i$	Q1 - A) Leva finanziaria efficacemente sfruttata in ragione di una redditività operativa soddisfacente	Q2 - B) Possibilità di sfruttare la leva finanziaria grazie a un Roi adeguato.
$Roi \leq i$	Q3 - D) Squilibrio economico e finanziario. Rischio default	Q4 - C) Roi insufficiente ma indebitamento sotto controllo. Necessità di preservare l'equilibrio finanziario.

Le imprese che si collocano al primo quadrante (Q1) si trovano nelle condizioni ottimali: lo spread positivo tra Roi e costo medio del debito, unitamente a un grado di indebitamento superiore a 1, indica che l'impresa è nella condizione di sfruttare i vantaggi della leva finanziaria e per questa via incrementare la redditività del capitale proprio⁹. Specularmente, nel quarto quadrante (Q4) si collocano le imprese in maggiore sofferenza. Per quest'ultime, l'ingente costo per interessi passivi su un debito eccessivo ($Df/Cn > 1$) porta a comprimere la redditività netta fino a renderla negativa, compromettendone la sopravvivenza. Per le imprese del secondo e terzo quadrante si prospettano le situazioni intermedie. Nel primo caso (Q2), la redditività operativa è soddisfacente e quindi sufficiente a sfruttare l'effetto leva finanziaria, che tuttavia non viene attivata per la scarsa propensione all'indebitamento ($Df/Cn \leq 1$). Le imprese che si collocano nel terzo quadrante (Q3) mostrano anch'esse una situazione di equilibrio finanziario (bassa propensione all'indebitamento) che è auspicabile rimanga tale per non sommarsi ad una già presente situazione di equilibrio economico ($Roi < i$).

Prima di commentare la distribuzione delle imprese del Mezzogiorno e del Centro-Nord nei quadranti della matrice descritta, è opportuno osservare come si comportano i singoli parametri adoperati nell'analisi.

La redditività operativa delle grandi imprese manifatturiere del Mezzogiorno non si discosta significativamente dall'analogo dato del Centro-Nord, un'evidenza poco scontata alla luce del noto quadro territoriale caratterizzato da forti e persistenti divari strutturali a sfavore dei sistemi produttivi meridionali. Tra il 2015 e il 2017 il valore medio dell'indice di redditività operativa tra le due macroaree risulta sostanzialmente allineato e caratterizzato da una dinamica positiva che lo vede incrementare fino a superare il 9%, per poi leggermente decrescere nel biennio successivo (Tab. 6). Con la crisi pandemica si osserva un decremento importante dell'indicatore specialmente per le grandi imprese centro-settentrionali, dove il valore medio del Roi scende a 5,9%, una percentuale sensibilmente più bassa del dato medio registrato nell'area meridionale per lo stesso anno (7,4%). Il recupero nel periodo di ripresa post-Covid risulta più netto nel Sud, dove il Roi tocca un valore medio massimo nel 2023 pari al 10,3%, di quasi 2 punti superiore all'analogo dato del Centro-Nord, dove l'incremento

⁹ È opportuno ricordare che un rapporto Df/Cn sensibilmente superiore all'unità può rappresentare, anche se in presenza di una redditività operativa soddisfacente, un fattore di rischio non marginale per l'impresa. I costi del debito dovranno comunque essere sostenuti anche nell'eventualità di un indebolimento momentaneo del Roi, condizione che metterebbe subito a rischio l'equilibrio finanziario dell'impresa.

dell'indicatore si ferma all'8,8%. Nell'ultimo anno di osservazione, in entrambe le macroaree la redditività operativa delle grandi imprese industriali decresce di circa un punto, e si riconferma lo scarto positivo a favore del Mezzogiorno: 9,5% contro il 7,6% del Centro-Nord.

L'evidenza che la ripresa sia stata più debole nelle aree del Centro e del Nord trova parziale spiegazione dal fatto che i grandi player localizzati in queste regioni operano in comparti maggiormente esposti alla crisi del commercio estero e della subfornitura industriale, mentre nel Mezzogiorno la specializzazione delle grandi imprese nei settori più tradizionali e meno interessati, in questa fase del ciclo, dalla crisi di domanda estera sembra averle tenute maggiormente al riparo dalle turbolenze globali dell'ultimo biennio.

Tabella 6 Indice di redditività operativa delle grandi imprese manifatturiere, valori medi in %

Anno	Centro-Nord	Mezzogiorno	Italia
2015	8,8	8,7	8,8
2016	9,4	9,3	9,4
2017	9,3	9,1	9,3
2018	8,7	7,8	8,6
2019	7,5	7,8	7,6
2020	5,9	7,4	5,9
2021	7,2	9,0	7,4
2022	8,1	8,7	8,1
2023	8,8	10,3	8,9
2024	7,6	9,5	7,4
Totale	8,1	8,7	8,2

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

La letteratura economico-aziendale riconosce nel 200% il valore massimo fisiologico tra totale passività (finanziarie e non) e mezzi propri. Osservando il valore medio dell'indicatore registrato dalle grandi imprese del comparto manifatturiero (Tab. 7), emerge un marcato e persistente differenziale territoriale. Nel 2015 le grandi imprese industriali del Mezzogiorno mostravano un rapporto medio tra indebitamento finanziario e patrimonio netto sensibilmente superiore alla media del Centro-Nord (123,2% contro il 74,9%) in ragione, molto plausibilmente, di un più basso grado di patrimonializzazione per una minore dotazione di mezzi propri. Si tratta, tuttavia di un valore lontano dalla soglia del 200%, che poi si è progressivamente ridotto negli anni successivi fino a raggiungere, nel 2024, un'incidenza pari al 72,4%, in riduzione ma tuttavia sensibilmente superiore al valore del 42,6% rilevato nel Centro-Nord.

Dalla matrice che combina i due indicatori (Tab. 8), emerge che circa un terzo delle grandi imprese manifatturiere localizzate nelle regioni meridionali si posiziona nel quadrante teoricamente più favorevole (Q1), risultando in grado di sfruttare i vantaggi della leva finanziaria in virtù di una redditività

Tabella 7 Grado di indebitamento delle grandi imprese manifatturiere, valori %

Anno	Centro-Nord	Mezzogiorno	Italia
2015	74,9	123,2	78,3
2016	65,3	104,2	68,1
2017	107,5	96,6	106,7
2018	69,5	101,1	71,8
2019	69,1	100,2	71,5
2020	64,4	78,8	65,5
2021	55,1	83,4	57,2
2022	54,9	87,1	57,4
2023	44,9	82,2	47,8
2024	42,6	72,4	44,9
Totale	64,5	92,1	66,5

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

operativa adeguata. Questa percentuale, riferita al totale delle osservazioni nel periodo 2015-2024, scende al 15,7% per le imprese di grandi dimensioni insediate nel Centro-Nord. In dinamica, in entrambe le macroaree, la quota di imprese "virtuose" diminuisce progressivamente, attestandosi al 7% al Centro-Nord e al 18% nel Mezzogiorno. Similmente, da Nord a Sud, si riduce il gruppo più nutrito di imprese collocato, per percentuali comprese tra il 50 e il 60% nel cluster B (Q2) che ricomprende l'insieme di imprese caratterizzate da una redditività operativa soddisfacente ma con un atteggiamento prudentiale verso l'indebitamento esterno. In entrambe le aree, si rileva una graduale concen-

Tabella 8 Distribuzione % delle grandi imprese manifatturiere tra i quadranti della matrice economico-finanziaria

A) situazione ottimale; B) situazione favorevole; C) situazione intermedia; D) situazione svantaggiosa

Anno	Centro-Nord				Mezzogiorno			
	Q1 - A	Q2 - B	Q3 - C	Q4 - D	Q1 - A	Q2 - B	Q3 - C	Q4 - D
2015	23,1	60,7	11,6	4,6	41,2	47,1	5,9	5,8
2016	22,1	60,4	13,4	4,1	39,8	50,5	6,8	2,9
2017	22,2	68,8	6,1	2,9	38,8	52,4	7,7	0,9
2018	19,3	63,3	12,5	4,8	39,8	46,6	8,7	4,8
2019	17,2	63,6	14,3	4,9	33,1	56,3	5,8	4,8
2020	12,3	62,2	17,4	7,4	34,3	52,4	9,5	3,8
2021	14,3	66,5	14,9	5,1	30,7	58,6	7,7	2,8
2022	11,0	66,5	17,2	5,2	30,7	53,8	11,5	3,8
2023	8,7	64,4	21,2	5,5	23,8	56,2	11,4	8,5
2024	7,1	58,9	28,2	5,7	18,1	58,1	18,1	5,7

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

trazione nel terzo quadrante (Q3) che nel tempo “si nutre” passando ad accogliere il 28% delle imprese del Centro-Nord (erano l’11% nel 2015) e il 18% dei grandi operatori manifatturieri del Sud (11,6% nel 2015). Si tratta, molto plausibilmente, dell’effetto combinato della crisi pandemica e della successiva crisi energetica, che ha eroso i margini operativi delle imprese ($Roi < i$) al punto da incentivare un atteggiamento prudentiale sui mercati finanziari. Rimane piuttosto stabile a livello territoriale, e contenuta su incidenze attorno al 5%, la presenza numerica nel cluster D delle imprese maggiormente indebitate e in una situazione di squilibrio economico, ricomprese nel quarto quadrante (Q4).

Nel complesso, queste evidenze suggeriscono come la maggioranza delle grandi imprese condivida un atteggiamento tendenzialmente prudentiale nei confronti dell’indebitamento esterno, il che riflette una bassa propensione al rischio o alternatively una politica di finanziamento poco focalizzata sul ricorso al credito bancario. Tuttavia, è da evidenziare come il focus sulla redditività operativa, in ragione del quale risulta particolarmente apprezzabile la concentrazione di circa l’80% dei grandi operatori nei quadranti oggettivamente più favorevoli (situazioni A e B che corrispondono ai quadranti Q1 e Q2) indistintamente dall’appartenenza macro territoriale, sia il riflesso più evidente di come gli attori economici più strutturati, orientati all’innovazione e all’internazionalizzazione, riescono a perseguire con successo risultati economici e vantaggi competitivi.

9.3.2 Matrice dell’economicità della gestione operativa

La scomposizione del Roi , indicatore sintetico del grado di efficienza di un’impresa, consente di identificare il contributo dei margini di redditività delle vendite e dell’utilizzo efficiente del capitale operativo alla creazione del valore. Seguendo il metodo DuPont, l’equazione del Roi può essere scritta come:

$$Roi = \frac{Mon}{Coin} = \frac{Mon}{Fatt} * \frac{Fatt}{Coin} = Ros * Trc$$

in cui il rapporto tra margine operativo netto (Mon) e fatturato ($Fatt$) corrisponde alla redditività delle vendite (Ros), mentre il rapporto tra fatturato ($Fatt$) e Capitale operativo netto investito ($Coin$) identifica il tasso di rotazione del capitale operativo (Trc), una grandezza che consente di stabilire quante volte nell’esercizio una unità investita si converte in risorsa monetaria attraverso i ricavi delle vendite. Nella misura in cui il Trc risulta maggiore (minore) di 1, allora la redditività operativa dell’impresa è tanto (meno) soddisfacente. A uno stesso livello di redditività operativa possono tuttavia corrispondere differenti combinazioni di Ros e Trc . Ad esempio, Ros molto elevati possono combinarsi con valori di Trc contenuti (caso tipico di produzione di beni ad alto valore aggiunto ma con tempi di esecuzione dei progetti di investimento molto dilatati); al contrario, a Trc soddisfacenti possono associarsi valori di Ros bassi (beni intermedi e produzioni tradizionali). Poiché dunque non esiste un parametro logico di riferimento, è opportuno considerare, ai fini della costruzione della matrice dell’economicità della gestione operativa (Tab. 9), il valore medio di riferimento dell’intero comparto manifatturiero. La prima dimensione (colonna) della matrice distingue le osservazioni in base ai valori del Ros superiori, o inferiori, alla media del comparto, qui indicata con m . Per la seconda dimensione (riga) è necessario stabilire se il livello di turnover del capitale operativo superi o meno il valore (x) necessario a raggiungere, a partire dal Ros , un livello di redditività operativa soddisfacente ($Roi > i$).

Tabella 9 Matrice dell'economicità della gestione operativa

A) situazione ottimale; B) situazione favorevole; C) situazione intermedia; D) situazione svantaggiosa

	$TRC > x$	$TRC \leq x$
$Ros > m$	Q1 - A) Condizioni ottimali con fatturato sufficiente e margini adeguati	Q2 - C) Redditività delle vendite soddisfacente ma necessità di aumentare l'intensità di rotazione del Coin
$Ros \leq m$	Q4 - B) Contributo del turn-over del capitale sufficientemente elevato ma necessità di rafforzare il recupero dei margini per incrementare la redditività operativa	Q3 - D) Tasso di redditività delle vendite inferiore alla media e necessità di aumentare l'intensità di rotazione del Coin

Il primo quadrante (Q1) identifica le imprese collocate in posizione ottimale in cui a un valore di redditività delle vendite superiore alla media si associa un contributo del turn-over del capitale sufficientemente elevato. Nel secondo quadrante (Q2), le imprese con una redditività delle vendite soddisfacente ($Ros > m$), dovrebbero aumentare l'intensità di rotazione del Coin facendo leva sia sull'efficienza del capitale circolante netto della gestione operativa (accelerando i tempi di gestione delle scorte, di incasso dei crediti commerciali e di pagamento dei debiti commerciali) che su quella del capitale fisso (aumentando l'efficienza negli acquisti, incrementando la capacità produttiva, accelerando i tempi di esecuzione e realizzazione degli investimenti). Nel terzo quadrante (Q3) si segnala la situazione più allarmante: le imprese in esso collocate presentano indicatori entrambi insoddisfacenti. Infine, per le imprese del quarto quadrante (Q4), la dimensione da rafforzare è quella dei margini commerciali, incrementando ad esempio il contenuto qualitativo dell'offerta.

In base ai risultati riportati nella Tabella 10, si osserva che il contributo apportato alla redditività operativa dall'indice di redditività delle vendite è sostanzialmente allineato tra grandi imprese del Centro-Nord e del Mezzogiorno. Anche la dinamica temporale dell'indicatore Ros segue il medesimo pattern a livello territoriale: decresce progressivamente fino al 2020, con una contrazione più intensa nel biennio 2019-2020 e recupera fino al 2023, per poi decrescere nel 2024. Da evidenziare che l'intensità della decrescita nei recenti anni delle crisi, pandemica e energetica, è maggiore per le grandi imprese centro-settentrionali che arrivano a toccare il valore medio minimo del Ros di 4,2%; nello stesso anno l'indice si attesta al 5% per i grandi player meridionali. Di contro, per quest'ultimi la successiva risalita dell'indicatore nel 2022 è particolarmente apprezzabile, così come la tenuta nel 2024. Nel 2024, il Ros medio delle grandi imprese manifatturiere del Mezzogiorno si attesta a un valore pari a 6,1%, contro il 5,3% del Centro-Nord. Come riscontrato per l'indice di redditività operativa Roi, anche per il Ros emerge un andamento particolarmente positivo per il Mezzogiorno, ad indicare la buona tenuta complessiva delle condizioni operative del sistema delle grandi imprese del Sud, nonostante le forti turbolenze geo-politiche e commerciali che stanno interessando l'attuale ciclo economico. Al contrario, i grandi operatori manifatturieri del Centro-Nord sembrano soffrire in maggior misura l'incertezza dei mercati in quanto esposte al ciclo della domanda mondiale.

In riferimento al tasso di rotazione del capitale investito, emergono delle differenze nelle due grandi ripartizioni (Tab. 11). I valori, in termini assoluti, più contenuti nelle regioni centro-settentrionali pos-

Tabella 10 Indice di redditività delle vendite delle grandi imprese manifatturiere, valori %

Anno	Centro-Nord	Mezzogiorno	Italia
2015	6,1	5,2	6,1
2016	6,4	6,4	6,4
2017	6,3	5,7	6,2
2018	5,9	5,3	5,8
2019	5,5	5,4	5,5
2020	4,2	5,0	4,3
2021	5,2	6,4	5,3
2022	5,5	6,5	5,6
2023	6,2	6,3	6,2
2024	5,3	6,1	5,3
Totale	5,7	5,8	5,7

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

sono essere spiegati, da un lato, da un maggiore intensità degli investimenti o, in linea teorica, anche da volumi di fatturato più ridotti. La prima interpretazione appare tuttavia la più plausibile in quanto, tradizionalmente, i sistemi produttivi delle due macro-aree divergono profondamente sotto il profilo qualitativo, e tali differenze, meno tracciabili dalle statistiche ufficiali, si riflettono nella diversa propensione agli investimenti. Al contrario, il valore del Trc più elevato nel Mezzogiorno sembra suggerire una maggiore compressione degli investimenti, tendenzialmente fisiologica per imprese operative nei settori più tradizionali e meno solide sotto il profilo patrimoniale.

Più in dettaglio, considerando tutte le osservazioni nel periodo, il Trc medio del Centro-Nord si attesta a 1,4 mentre per il Mezzogiorno sale a 1,6. Tradotto in termini monetari, il capitale investito nell'esercizio si trasforma in fatturato almeno una volta nell'annualità successiva, ma il leggero scarto tra le due macro-aree suggerisce che per le imprese centro-settentrionali, per le quali il livello del Trc è più basso, risulta comparativamente maggiore il peso degli investimenti in immobilizzazioni (materiali e immateriali) rispetto alla componente di capitale circolante (crediti ai clienti, scorte di magazzino, anticipi ai fornitori etc.). I differenziali territoriali sono tuttavia piuttosto contenuti. Al Mezzogiorno come al Centro-Nord, le grandi imprese manifatturiere presentano Trc compresi tra un minimo di 1,2 a un massimo di 1,7. Anche in dinamica, l'andamento dell'indicatore risulta territorialmente omogeneo, almeno fino al 2020, periodo nel quale il Trc decresce al valore minimo di 1,2 al Centro-Nord e 1,3 al Mezzogiorno per poi aumentare in entrambe le aree, ma più intensamente al Sud.

Questa forte omogeneità territoriale sembra in parte confutare la tesi secondo la quale il tasso di rotazione del capitale investito sia una grandezza unicamente intrecciata alle determinanti settoriali. Al contrario, le evidenze descrittive suggeriscono che, oltre alle specializzazioni produttive, il livello del Trc è determinato anche dal grado di strutturazione e sofisticazione delle imprese, e quindi, in ultima istanza, dalla dimensione media da cui dipendono entità e natura degli investimenti.

Tabella 11 Tasso di rotazione del capitale operativo delle grandi imprese manifatturiere

Anno	Centro-Nord	Mezzogiorno	Italia
2015	1,5	1,6	1,5
2016	1,5	1,6	1,5
2017	1,4	1,7	1,5
2018	1,5	1,7	1,4
2019	1,4	1,3	1,1
2020	1,2	1,3	1,3
2021	1,3	1,5	1,4
2022	1,4	1,5	1,3
2023	1,3	1,5	1,4
2024	1,3	1,5	1,3
Totale	1,4	1,6	1,4

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

Passando alla distribuzione tra i quadranti della matrice (Tab. 12), solo una minoranza di grandi imprese risulta collocarsi nella situazione più favorevole (Q1), vantando una redditività delle vendite superiore al valore medio del comparto e, allo stesso tempo, un indice del turnover del capitale operativo adeguato all'ottenimento di una redditività operativa soddisfacente. Tale percentuale risulta sostanzialmente allineata tra le due macroaree, specialmente nel biennio finale di osservazione. Nel 2024, le imprese nel Q1 erano il 6,4% nel Centro-Nord e il 6,6% nel Mezzogiorno, una percentuale relativamente bassa ma nettamente più elevata dei rispettivi valori di partenza riferiti al 2015: 4% nel Centro e solo lo 0,9% nel Mezzogiorno. Si osserva una maggiore concentrazione nei quadranti 2 e 3, che rappresentano rispettivamente una situazione vantaggiosa (B) e svantaggiosa (C). In entrambi i casi i volumi di vendita non sono soddisfacenti ($Trc < x$), ma, per le imprese collocate nel Q2 il valore contenuto del Trc si combina con un Ros superiore alla media del comparto: evidenza che contraddistingue le produzioni ad elevato valore aggiunto ma con tempi di realizzazione ed esecuzione degli investimenti molto dilatati (es. produzione di mezzi di trasporto). Diversamente per le imprese del Q3 il Ros è inferiore alla media, come è plausibile accada per le imprese attive nei comparti manifatturieri più tradizionali e a minore valore aggiunto. Infine, il Q4 che ospita le imprese con un tasso di rotazione del capitale elevato ma una bassa redditività delle vendite si attesta su percentuali comprese tra il 5 e il 10%. Si tratta di operatori plausibilmente attivi su produzioni a minore valore aggiunto e orientati su una strategia di riproporzionamento tra capitale fisso e capitale circolante, a favore di quest'ultimo.

A livello di macroarea, è da rilevare il differenziale, costante nel tempo, in termini di incidenza nel Q2 (situazione vantaggiosa). Nell'ultimo anno di osservazione, un terzo delle imprese del Centro-Nord risulta appartenere a questo cluster, un differenziale di circa 10 p.p. inferiore rispetto al dato del Mezzogiorno, dove l'incidenza di grandi imprese in una situazione favorevole si attesta al 40%. Specularmente, risulta più elevata al Nord la quota di grandi imprese in una situazione di svantaggio: circa 1 su 2 contro il 46% del Sud. Vale a dire che, in tutte le aree, le grandi imprese sembrano fallire nel processo di accelerazione/miglioramento del processo di estrazione di valore dagli investimenti ef-

fettuati ma, nell'area meridionale, è comparativamente più elevato il numero di grandi operatori che beneficiano di una redditività delle vendite soddisfacente. Questa evidenza si lega, inevitabilmente, al buon risultato ottenuto dalle grandi imprese del Mezzogiorno in termini di redditività operativa, come estesamente documentato per la matrice precedente.

Tabella 12 Distribuzione % delle grandi imprese manifatturiere tra i quadranti della matrice della gestione operativa

A) situazione ottimale; B) situazione favorevole; C) situazione intermedia; D) situazione svantaggiosa

Anno	Centro-Nord				Mezzogiorno			
	Q1 - A	Q2 - B	Q3 - D	Q4 - C	Q1 - A	Q2 - B	Q3 - D	Q4 - C
2015	4,0	40,6	48,7	6,6	0,9	52,9	37,2	8,8
2016	3,9	39,8	50,9	5,4	1,9	46,6	46,6	4,8
2017	4,3	40,3	48,7	6,6	2,9	42,7	45,6	8,7
2018	5,2	40,2	47,4	7,1	4,8	45,6	44,6	4,8
2019	5,6	37,7	48,5	8,1	6,8	42,7	43,7	6,8
2020	5,6	34,1	47,8	13,2	5,7	37,1	47,6	9,5
2021	5,9	35,0	50,7	9,1	4,8	40,4	48,1	6,7
2022	5,7	35,2	50,6	8,6	4,8	38,5	48,1	8,6
2023	5,9	35,2	51,4	7,8	5,7	42,8	46,6	4,7
2024	6,4	31,7	50,8	5,7	6,6	41,1	46,6	4,7

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

229

9.3.3 Matrice del grado di integrazione produttiva

La terza matrice di analisi (Tab. 13) consente di valutare la combinazione tra due dimensioni: (i) il contributo dei fattori produttivi interni (lavoro e capitale) al ciclo di lavorazione/produzione del servizio e (ii) il livello della produttività del lavoro, espresso come valore aggiunto per addetto. Quest'ultimo esprime l'efficienza del fattore lavoro.

La prima dimensione (i), definita grado di integrazione verticale, è espressa come rapporto tra il valore aggiunto (Va) e il valore della produzione (Vp). Il Va corrisponde alla ricchezza economica creata con il solo concorso dei fattori produttivi interni - lavoro e immobilizzazioni materiali e immateriali - e pertanto corrisponde al differenziale tra il valore della produzione e i costi operativi esterni (materie prime, servizi, costi per il godimento di beni di terzi etc.). Imprese con ampie fasi produttive internalizzate (make) sostengono costi fissi maggiori relativamente ai fattori interni impiegati, incluso il costo del lavoro e gli investimenti in beni capitali (quest'ultimi si riflettono poi nella crescita degli ammortamenti). A parità di fatturato, imprese che prediligono il ricorso all'esternalizzazione (buy) avranno una maggiore incidenza dei costi variabili sul valore complessivo della produzione. La scelta tra make or buy dipende da molteplici determinanti quali la struttura di mercato, il volume del fatturato, la complessità tecnologica del bene o del servizio richiesto, le caratteristiche idiosincratice dell'impresa. Quando il livello di integrazione verticale è elevato, l'impresa fronteggia una maggiore

rigidità dei costi fissi ed è pertanto costretta a vincolare l'efficienza economica a quella operativa: capacità di assicurare durevolmente margini commerciali soddisfacenti, sfruttare le economie di scala e rafforzare la produttività del lavoro. Un valore aggiunto elevato, altresì, può indicare un ciclo di trasformazione che utilizza input intermedi dal costo modesto rispetto al valore finale del servizio e/o segnala la presenza di fasi interne ad elevato contenuto tecnologico.

I quattro quadranti della matrice sono individuati utilizzando come benchmark per entrambe le dimensioni i valori medi calcolati anno per anno sull'intero archivio. Il primo quadrante (Q1) ospita le imprese con una produttività soddisfacente ma vincolate alla rigidità dei costi fissi che risultano superiori al valore medio. Nel quarto quadrante (Q4-B) si prospetta la situazione più favorevole: la flessibilità della struttura operativa si combina a un valore elevato della produttività del lavoro. Nel terzo quadrante (Q3), il margine di recupero dell'efficienza operativa risulta più ampio in ragione di una minore rigidità dei costi, mentre nel secondo quadrante (Q2) si collocano le imprese con efficienza operativa migliorabile e un elevato grado di integrazione produttiva che si traduce in una forte incidenza dei costi fissi.

Tabella 13 Matrice del grado di integrazione produttiva

A) situazione ottimale; B) situazione favorevole; C) situazione intermedia; D) situazione svantaggiosa

	$Va/addetto > m1$	$Va/addetto \leq m1$
$Va/Vp > m2$	Q1 - B) Situazione favorevole ma rischio elevato associato alla rigidità dei costi fissi.	Q2 - D) Processo produttivo molto integrato ma una bassa produttività del lavoro.
$Va/Vp \leq m2$	Q4 - A) Struttura produttività flessibile e elevata produttività del lavoro.	Q3 - C) Imprese inefficienti ma meno esposte all'incidenza dei costi fissi.

Dai valori riportati nella Tabella 14, le grandi imprese del Mezzogiorno sono di poco più verticalmente integrate rispetto a quanto si riscontra per il Centro-Nord (28,9% contro 28,3%, in media nell'intero periodo 2015-2024). Questa evidenza trova parziale spiegazione nel fatto che, al Sud, l'ambiente economico è più frammentato che nell'area centro-settentrionale, dove le grandi imprese possono fare ricorso a un tessuto più capillare e diversificato di subfornitura di servizi e beni necessari allo svolgimento dell'attività produttiva (Fig. 6). Per i grandi player meridionali, il rapporto medio tra valore aggiunto e valore della produzione si attesta al 28% nel 2015 e aumenta progressivamente nel periodo, fino a raggiungere il 32,1% nel 2024. Allo stesso tempo, il Centro-Nord mostra percentuali inferiori con un differenziale con il Mezzogiorno che si amplia nel 2024, anno in cui il valore medio del grado di integrazione produttiva si attesta al 28,9%. In termini generali, la possibilità di incidere sull'indice, contraendolo o incrementandolo, dipende dalle opportunità di deverticalizzazione produttiva che consentono un alleggerimento della struttura fino ad una soglia critica, in corrispondenza della quale si mantengono internamente esclusivamente le fasi core, ossia le fasi più strategiche. Tuttavia, poiché trattasi di un rapporto tra due grandezze, è anche plausibile che un indicatore più basso di-

Tabella 14 Grado di integrazione produttiva delle grandi imprese manifatturiere, valori %

Anno	Centro-Nord	Mezzogiorno	Italia
2015	28,4	28,3	28,4
2016	29,1	29,5	29,1
2017	28,5	27,3	28,5
2018	27,9	29,0	27,9
2019	28,4	28,9	28,4
2020	29,1	28,3	29,1
2021	28,4	30,1	28,5
2022	26,1	27,5	26,1
2023	28,0	29,7	28,1
2024	28,9	32,1	29,1
Totale	28,3	28,9	28,3

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

penda da un volume di fatturato relativamente maggiore (es. migliore capacità di sfruttamento delle economie di scala).

Il divario più sostanziale tra le due macroaree si riscontra nei valori di produttività del lavoro: il differenziale a sfavore del Mezzogiorno, riportato nella Tabella 15 e calcolato come rapporto tra il valore medio della produttività delle imprese meridionali in rapporto a quello medio del Centro-Nord, rimane compreso nel range di 70-80%, vale a dire che lo scarto percentuale si attesta attorno ai 30-20 punti. La forbice si allarga nel 2022, anno in cui la produttività media delle grandi industrie meridionali

231

Tabella 15 Indice di produttività delle grandi imprese manifatturiere, migliaia di euro

Anni	Centro-Nord (a)	Mezzogiorno (b)	Differenziale di produttività (b/a)*100
2015	93.783	71.463	76,2%
2016	97.508	70.570	72,4%
2017	99.992	71.269	71,3%
2018	99.246	70.491	71,0%
2019	99.052	75.954	76,7%
2020	91.506	73.074	79,9%
2021	105.505	79.108	75,0%
2022	111.464	76.750	68,9%
2023	114.504	84.499	73,8%
2024	109.974	81.175	73,8%

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

risulta di oltre 31% più bassa rispetto all'analogo dato del Centro-Nord. Nonostante al Sud le imprese siano comparativamente più integrate verticalmente (attività che confluiscono direttamente nel valore aggiunto), la capacità di estrarre valore dai fattori produttivi è decisamente più contenuta, anche in ragione di un maggior ricorso alla compressione del costo del lavoro, una grandezza che determina una parte significativa del valore aggiunto realizzato dalle imprese. Un altro fattore che incide sensibilmente sul differenziale territoriale di produttività è la diversa composizione settoriale dei campioni riferiti alle due macro-aree (Tab. 4), concentrata per i casi meridionali su produzioni manifatturiere più tradizionali, come agroalimentare e tessile.

La matrice del grado di integrazione produttiva (Tab. 16) costruita rispetto alle medie anno per anno evidenzia che le imprese in situazione favorevole (B), che combinano una produttività per addetto superiore alla media e un elevato grado di integrazione verticale (Q1) sono il 24% al Centro-Nord e l'11,3% al Mezzogiorno. Di contro, nel Mezzogiorno, oltre il 40% delle grandi imprese – pari al 45,7% nel 2024 – si colloca nel quadrante “più difficile” (Q2) dove l'inefficienza si combina a un elevato grado di integrazione verticale. Al Centro-Nord, l'analoga percentuale non supera il 30% in tutti gli anni di osservazione. Specularmente, negli ultimi anni di osservazione cresce nel Centro-Nord la quota di grandi imprese industriali posizionate nel quadrante più favorevole (Q4) che arriva, nel 2024, a oltre il 20% contro il 14% del Sud. Infine, risulta sostanzialmente allineata, sia in dinamica che a livello di macro-area, l'incidenza di grandi imprese situate nella situazione intermedia (C) le quali, nonostante la maggiore inefficienza in termini di produttività, sono esonerate dal sovraccarico dei costi fissi tipici di una struttura produttiva fortemente integrata.

Tabella 16 Distribuzione % delle grandi imprese manifatturiere tra i quadranti della matrice del grado di integrazione verticale

A) situazione ottimale; B) situazione favorevole; C) situazione intermedia; D) situazione svantaggiosa

Anno	Centro-Nord				Mezzogiorno			
	Q1 - B	Q2 - D	Q3 - C	Q4 - A	Q1 - B	Q2 - D	Q3 - C	Q4 - A
2015	27,2	26,2	28,9	17,6	11,7	41,2	33,3	13,7
2016	24,7	27,9	30,2	17,11	11,6	41,7	33,9	12,6
2017	24,5	27,8	29,5	18,2	11,6	39,9	35,9	12,6
2018	24,6	26,8	30,1	18,4	11,6	43,7	33,0	11,6
2019	25,9	25,5	30,7	17,7	11,6	41,7	32,0	14,5
2020	25,1	26,2	30,8	17,8	13,3	36,2	32,4	18,1
2021	22,9	27,5	30,9	18,6	13,4	43,3	30,7	12,5
2022	21,1	28,8	30,6	19,5	10,6	45,2	34,6	9,6
2023	21,9	27,7	30,4	20,0	8,6	46,6	32,6	12,4
2024	22,3	27,3	30,0	20,4	8,6	45,7	31,4	14,3

Fonte: elaborazioni Svimez su dati AIDA Bureau van Dijk.

Questa divaricazione territoriale nei posizionamenti nella matrice del grado di integrazione produttiva suggerisce una sostanziale differenza, tra Nord e Sud, nell'organizzazione dell'articolazione produttiva. Per una buona parte delle imprese centro-settentrionali (oltre il 20%) l'efficienza è perseguita attraverso lo sfruttamento di economie di scala realizzate esternamente al perimetro di imprese (buy). Si tratta, quest'ultime, di imprese con una struttura produttiva leggera e flessibile e con una elevata produttività. Netamente superiore, al Sud, è l'incidenza cumulata delle imprese collocabili nel secondo e terzo quadrante, ovvero di quegli operatori con una produttività inferiore alla media. In particolare, il Mezzogiorno presenta una maggiore presenza di imprese nel quadrante "più difficile" (Q2), per le quali il basso livello di produttività si associa a una forte incidenza dei costi fissi data dall'elevato grado di verticalizzazione. Ciò è riconducibile, in parte, alla circostanza per la quale le condizioni tecniche prevalenti "impongono" elevati costi fissi che non trovano adeguato riflesso in volumi di fatturato altrettanto soddisfacenti.

9.4 Ripartire dalle grandi imprese

Lo sgretolamento del modello industriale costruito sulla centralità della grande impresa avviatosi nei primi anni Settanta del secolo scorso ha depotenziato il sentiero di crescita del Paese, e indebolito il percorso di convergenza tra Nord e Sud. Negli anni del secondo dopoguerra, l'Italia ha infatti conosciuto il consolidamento di un sistema produttivo configurato su nodi centrali, i.e. grandi imprese, che hanno offerto terreno fertile allo sviluppo di un indotto locale altamente diversificato e in grado di guidare il percorso di industrializzazione delle regioni italiane, al Nord e meno intensamente al Sud. Allo stesso tempo, gli anni della "grande impresa" hanno coinciso con l'accelerazione del processo di convergenza a livello paese nei confronti delle grandi economie europee, e internamente alle macro-aree. È indubbio, che la presenza e lo sviluppo di operatori industriali pubblici e privati dalle "spalle larghe", sufficientemente strutturati per immaginare e portare a segno politiche di investimento e di sviluppo e, al tempo stesso, in grado di offrire condizioni lavorative e retributive più stabili e qualificate, sia stato un driver importante.

Successivamente, le crisi ripetute che hanno interessato gli anni Settanta fino alla ridefinizione degli equilibri monetari e commerciali dei primi anni Duemila, hanno coinciso con l'affermarsi di un modello industriale alternativo, in cui le grandi imprese hanno lasciato il posto a gruppi più o meno strutturati di imprese di dimensioni minori: "piccole e belle". Questa fase, ancora in corso sebbene con modalità differenti, ha determinato una profonda trasformazione del sistema economico del Paese, con una progressiva terziarizzazione dell'economia che, in molti casi, e al Sud più intensamente che al Nord, si è consolidata in settori a bassa produttività, più instabili e meno remunerativi per i lavoratori. Inoltre, il Mezzogiorno ha risentito in misura più profonda degli effetti delle crisi economico-finanziarie del periodo 2008-2014, che hanno lasciato in eredità un tessuto produttivo indebolito, di dimensioni ridotte, più rarefatto e scarsamente integrato nei mercati internazionali.

In questo contesto, rimane presente e "vegeto" un gruppo di testa di grandi imprese in grado di intercettare quote rilevanti di occupazione, soprattutto nelle regioni del Centro-Nord. Al Sud, le evidenze descrittive testimoniano la presenza più rarefatta di grandi imprese, che si riflette sulle minori opportunità di sviluppo e consolidamento di tutta la matrice industriale locale. Ciononostante, il confronto territoriale sugli andamenti economici dei due gruppi fa emergere importanti elementi qualitativi per

i pochi grandi player industriali insediati nel Mezzogiorno.

Nell'insieme emerge un progressivo miglioramento nei margini di redditività (Roi e Ros): le grandi imprese meridionali registrano performance simili a quelle medie del comparto del Centro-Nord, nonché superiori negli anni della ripresa post-Covid. La tenuta complessivamente positiva delle condizioni operative delle grandi imprese del Mezzogiorno, nonostante le forti turbolenze geopolitiche e commerciali che hanno caratterizzato l'attuale ciclo economico, suggerisce una minore esposizione di questi operatori all'incertezza sistemica legata alla dipendenza dai mercati esteri. Più in generale, la marcata omogeneità territoriale dei risultati operativi dei principali player industriali sembra confermare che tali performance dipendano non solo dalla specializzazione settoriale, ma anche — e forse soprattutto — dal grado di strutturazione e di sofisticazione delle imprese, fattori che, a prescindere dall'area di appartenenza, influenzano la natura e l'intensità degli investimenti e, di conseguenza, i rendimenti economici.

Un secondo elemento che emerge marcatamente dal quadro complessivo è un significativo potenziale di investimento "inespresso", indicativo della progressiva contrazione del grado di indebitamento negli anni del post-Covid. Si tratta di un trend omogeneo a livello territoriale, nonostante livelli iniziali più elevati al Sud, plausibilmente in ragione di livelli di patrimonializzazione comparativamente inferiori. Al di là delle peculiarità territoriali, da Nord a Sud, la maggioranza delle grandi imprese sembra condividere un atteggiamento tendenzialmente prudentiale nei confronti dell'indebitamento esterno, una scelta che riflette una politica di finanziamento meno focalizzata sul ricorso al credito bancario e orientata al rafforzamento patrimoniale.

234

L'atteggiamento "prudentiale" all'investimento si osserva anche nei valori del tasso di rotazione del capitale investito, più elevato al Sud in ragione, plausibilmente, di un'incidenza maggiore del capitale circolante rispetto al capitale fisso. Ad oggi, questa relativa debolezza si riflette anche nel differenziale di produttività a sfavore del Mezzogiorno compreso tra il 20 e il 30%. Infine, per una vasta platea di imprese, la produttività insoddisfacente si combina con un grado di integrazione produttiva elevato, che segnala una forte incidenza dei costi fissi dovuta, tra gli altri elementi, anche a tessuto di subfornitura poco capillare e diversificato che incentiva processi di integrazione verticale e defocalizza l'impresa dalle attività "core", maggiormente redditive e strategiche.

La Commissione europea ha riconosciuto il ruolo strategico delle grandi imprese nei processi di sviluppo regionale, prevedendo - nell'ambito dei nuovi regolamenti per la revisione di medio termine - la possibilità di accesso alle agevolazioni finanziate dalla politica di coesione. Nella cornice della Zes Unica, in un'ottica di rilancio della grande impresa al Sud, tale apertura appare di particolare rilevanza: valorizzare la presenza e il potenziale delle grandi imprese può infatti rafforzare la capacità innovativa del tessuto imprenditoriale meridionale, favorendo la diffusione di conoscenze, tecnologie e competenze lungo le filiere e stimolando processi di crescita più integrati e sostenibili.

Supportare e promuovere l'insediamento e lo sviluppo delle grandi imprese, anche attraverso politiche mirate a sviluppare vantaggi localizzativi che potenziano l'offerta produttiva e di servizi delle regioni meridionali, significherebbe qualificare le grandi imprese come soggetti chiave per sostenere gli investimenti e trainare lo sviluppo del Sud e la crescita del Paese.

Le “grandi imprese” rappresentano i nodi centrali di reti produttive molto ampie che oltrepassano i confini europei, ma che potrebbero subire, in ragione dei mutamenti continui nel contesto geopolitico, operazioni di re-industrializzazione interna, con effetti di attivazione sull’indotto locale e nuove opportunità di business anche, e soprattutto, per il Sud. Specialmente nei settori a elevato contenuto tecnologico, le catene del valore tendono ad assumere una configurazione a geometria centripeta, concentrandosi in prossimità delle aziende leader a vocazione internazionale. Interventi volti all’insediamento di grandi player favoriscono e sostengono, dunque, l’offerta produttiva e la dinamica del mercato del lavoro locali, oltre a promuovere l’interscambio continuo con gli stakeholder del territorio (istituzioni, accademia e società civile), con effetti socio-economici tangibilmente positivi.

