

*Consiglio Nazionale delle Ricerche*

**CRIS**

ISTITUTO DI RICERCA SULL'IMPRESA E LO SVILUPPO  
Via Real Collegio, 30 - 10024 Moncalieri Italy.

---

# **LE CARATTERISTICHE DEL SISTEMA INDUSTRIALE EUROPEO**

a cura di G.Vitali

*Appunti per il modulo di “Economia dell’Unione Europea”,  
corso di “Storia ed Economia dell’Unione Europea”  
a.a. 2010-2011, versione del 11-11-2010*

## **Indice**

<b>1</b>	<b>Introduzione .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Le specializzazioni settoriali .....</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Il processo di terziarizzazione dell'economia europea .....</b>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>Le dimensioni d'impresa.....</b>	<b>14</b>
<b>5</b>	<b>L'innovazione tecnologica nell'industria europea.....</b>	<b>18</b>

## 1 INTRODUZIONE

Le caratteristiche di un sistema economico sono infatti determinate dal contesto storico e dalle risorse naturali presenti sul territorio. Tuttavia, tali caratteristiche possono essere modificate dall'intervento pubblico, che può incentivare le imprese a seguire una certa strada di crescita e non un'altra. L'intervento pubblico mira a far progredire il sistema economico al di là degli obiettivi di breve periodo che sono tipici del comportamento imprenditoriale e delle limitazioni create dall'esistenza dei fallimenti del mercato.

Per tale motivo, la politica economica può modificare la dotazione dei fattori presenti in un certo paese, spingendo verso una diffusione dell'istruzione, della formazione professionale, dell'investimento in ricerca e innovazione, dell'attenzione verso il rispetto ambientale, ecc. Per ognuno dei suddetti obiettivi si possono usare gli strumenti più appropriati, scelti all'interno dell'armamentario a disposizione dei policy maker: divieti, regolamentazioni, sussidi, agevolazioni, incentivi, imposizione di standard da seguire. Ogni strumento ha i suoi aspetti pregi e difetti, una diversa efficienza ed efficacia, colpisce con gradi diversi i consumatori e i produttori, e per questi motivi è sempre utile costruire una politica economica che usi contemporaneamente più strumenti.

Se esaminiamo le caratteristiche delle strutture industriali dei paesi europei possiamo vedere tanto i risultati delle politiche economiche (locali, nazionali e europee) del passato quanto l'ambito di intervento delle attuali politiche. Dal punto di vista dinamico, si tratta di una fotografia che muta soltanto nel medio-lungo periodo, essendo gli effetti di queste politiche economiche molto lenti nel corso del tempo. Il sistema industriale europeo può essere studiato confrontando le caratteristiche dei singoli paesi o quelle dell'aggregato corrispondente all'unione di tutti i sistemi nazionali.

Nel primo caso, usiamo statistiche raccolte a livello nazionale, generalmente molto disaggregate e abbastanza aggiornate; si ottengono informazioni che consentono di confrontare i diversi paesi tra loro.

Nel secondo caso, i dati per l'economista applicato sono più difficili da reperire, in quanto occorre analizzare nel loro insieme dati raccolti a livello nazionale, per poter confrontare l'insieme europeo con i dati relativi a USA e Giappone, i tipici paesi industrializzati di confronto.

Da alcuni anni a questa parte si può affermare che il sistema industriale europeo incomincia a mostrarsi come un qualcosa di parzialmente separato dalle singolarità dei vari sistemi industriali nazionali, e ciò grazie alle numerose imprese che ormai hanno uno spettro d'azione che coinvolge l'intera Europa (Davies e Lyons, 1996). Questa strategia paneuropea si differenzia notevolmente dal tradizionale comportamento che prevedeva un raggio d'azione locale o tutt'al più nazionale. Solo le imprese "europee", cioè quelle che agiscono nel mercato europeo come in un mercato pienamente domestico, sono più facilmente confrontabili con quelle statunitensi o giapponesi, con forte similitudine in termini di struttura organizzativa, comportamento, performance economiche, livello tecnologico.

Il rinnovato interesse per lo studio dell'industria europea nella sua completezza si manifesta dal momento in cui inizia il processo di realizzazione del mercato unico, e cioè di un vasto mercato senza alcuna barriera alla mobilità di beni, servizi e fattori produttivi e, dal 1999, senza alcuna segmentazione valutaria (Hughes, 1993). Infatti, con la progressiva affermazione del mercato unico è parimenti cambiata la strategia di crescita delle imprese, che anziché operare in un'ottica esclusivamente locale o nazionale incominciano a comportarsi "come se" i mercati nazionali non esistessero più, e fossero sostituiti da un unico mercato europeo (Bianchi, 1998).

L'uso di una sola moneta rappresenta la caduta dell'ultimo tipo di frammentazione del mercato europeo, ed è un vero e proprio salto culturale per la strategia di crescita dell'impresa.

Per rendere meglio l'idea dello sforzo attuale che la gestione dell'impresa deve effettuare possiamo usare la metafora dell'economia locale: con la realizzazione del mercato unico è come se all'improvviso tutte le imprese si trovassero ad operare nella stessa area regionale. Nelle imprese piemontesi, a parte l'uso di una lingua estera, il rapporto commerciale con clienti o fornitori francesi o tedeschi non dovrebbe essere gestito in termini molto diversi da quello delle normali vendite in Italia, con i clienti liguri o lombardi.

A mano a mano che le imprese percepiranno l'effettiva caduta di tutti i tipi di segmentazione del mercato europeo considereranno "normale" agire in tale mercato, come una volta consideravano "normale" agire sul proprio mercato nazionale, pur essendo localizzati in una sua regione.

L'impatto che l'assenza di barriere nazionali ha sul comportamento delle imprese è molto complesso e variegato. Possiamo riassumerne i caratteri principali nella seguente schematizzazione:

- le imprese modificano le strategie di vendita, che non devono

più essere riferite alle caratteristiche nazionali dei singoli mercati di esportazione; con l'abbandono, per esempio, dei cataloghi differenziati in funzione degli standard produttivi nazionali; o con l'abbandono delle politiche di prezzo basate su frequenti aggiornamenti dovuti all'evoluzione dei cambi; ecc.;

- viene meno il ruolo residuale che tradizionalmente avevano le esportazioni, che generalmente venivano perseguite solo quando si riduceva la domanda nazionale; inoltre, le vendite negli altri paesi dell'Unione Economica e Monetaria (UEM) non vengono più gestite come "esportazioni", ma dal punto di vista del rischio cambio devono essere assimilate alle normali vendite "nazionali".
- le modifiche strategiche che coinvolgono le vendite possono essere estese anche agli acquisti delle imprese e alla loro produzione. I fornitori esteri appartenenti all'UEM verranno trattati come i fornitori nazionali: le variabili distintive di tali rapporti commerciali sono solo più la distanza geografica e la lingua. Ciò significa che l'impresa non "importa" più semilavorati ma li "acquista" negli altri paesi dell'UEM con le stesse procedure utilizzate per l'agire nazionale. Stesse affermazioni valgono per i rapporti in ambito produttivo: la delocalizzazione della produzione nei paesi UE non avverrà più con il fine di superare il protezionismo commerciale causato dalle barriere presenti in Europa, ma solo per questioni legate alle specificità del prodotto e del consumatore, oppure alla logistica produttiva (Amiti, 1998).

I sistemi industriali caratterizzati da migliori processi di apprendimento e di flessibilità saranno quelli che si adatteranno meglio alle mutate condizioni del contesto istituzionale. Al contrario, quelli attualmente più arretrati troveranno maggiori difficoltà di "ambientamento". Tali differenze strutturali rappresentano una delle cause che influenzano in modo asimmetrico la distribuzione dei benefici dell'Euro sul territorio dell'UEM.

Le altre determinanti dell'adattamento delle strategie di impresa al mercato unico sono individuabili nelle caratteristiche della struttura industriale europea, e possono essere evidenziate con riferimento alla sua specializzazione settoriale (elemento che riflette le dotazioni fattoriali dei 15 paesi membri), alle sue dimensioni medie d'impresa (variabile, "fino ad ieri", fortemente influenzata dall'ampiezza dei mercati nazionali e dalle loro caratteristiche istituzionali), al suo grado

di innovazione tecnologica (causa ed effetto del tipo di competitività perseguita dalle imprese). Queste caratteristiche strutturali del sistema industriale influenzano (e ne vengono a loro volta influenzate) le condotte imprenditoriali.

Questi aspetti, pur interagendo tra loro, verranno esaminati separatamente all'interno di questo contributo.

## 2 LE SPECIALIZZAZIONI SETTORIALI

Ciascun paese segue un proprio modello di specializzazione produttiva determinato dalle dotazioni fattoriali del paese stesso, dalle caratteristiche delle istituzioni locali, dal ruolo svolto dall'intervento pubblico nel modificare tali variabili.

Nell'esame delle caratteristiche strutturali, terremo in considerazione soltanto il gruppo dei 15 paesi "storici" dell'Unione Europea (UE), senza esaminare le caratteristiche degli altri paesi europei entrati nell'Unione dal 2004 in poi. Ciò al fine di confrontare situazioni industriali più omogenee tra loro. Del resto, già dall'esame dell'insieme dei 15 paesi "storici" dell'Unione europea emergono dei "dati medi" che sono la sintesi di situazioni nazionali molto differenti, ove sistemi industriali tecnologicamente evoluti vengono uniti a sistemi caratterizzati da un'industria più tradizionale (Pianta et al., 1996).

I dati del commercio internazionale ci consentono di individuare alcune specificità dell'industria europea. Infatti, le statistiche relative alle esportazioni incorporano le posizioni competitive dei diversi sistemi industriali, a seconda che il bene esportato sia ad alto o basso contenuto tecnologico. La tabella 1.1 indica la composizione percentuale delle esportazioni dell'insieme dei paesi industrializzati OCSE, dell'UE e dell'Italia.

	OCSE		UE		Italia	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996
Industrie ad alta tecnologia	15,3	17,4	11,7	14,6	8,1	7,5
Industrie a tecnologia medio-alta	45,8	45,8	44,5	44,6	39	41
Industrie a tecnologia medio-bassa	18,5	17,2	20,4	18,3	23,1	22,4
Industrie a bassa tecnologia	19,5	18,7	22,4	21,2	29,1	28,6

Fonte: ISTAT (1999)

Tab. 1.1 Composizione delle esportazioni manifatturiere

secondo il contenuto tecnologico

Come indicato nella tabella 1.1, nel 1998 solo il 14,6% delle esportazioni europee erano caratterizzate da prodotti aventi un alto contenuto tecnologico, mentre il corrispondente dato medio OCSE era del 17,4%, denotando come l'UE abbia maggiori difficoltà a vincere la concorrenza di Stati Uniti e Giappone in tale campo. Al contrario, mentre le industrie europee a media tecnologia si riflettono in modo simile a quelle OCSE nella composizione dell'export, quelle a bassa tecnologia sono una prerogativa tutta europea: il 21,2% contro il 18,7% della media OCSE.

Del resto, è risaputo come la produzione di microprocessori, di computer, di apparati per telecomunicazioni, di biotecnologie, nonché tutto il software necessario al funzionamento dei computer stessi, risulti ormai da tempo di appannaggio delle grandi multinazionali statunitensi e, in parte, giapponesi. Ed in tali settori le imprese europee giocano un ruolo marginale, pur con alcune e significative eccezioni di nicchia<sup>1</sup>. Recentemente si assiste al passaggio di mano di tali produzioni high-tech dalle imprese statunitensi verso le imprese asiatiche, cinesi o indiane, non tanto per i miglioramenti tecnologici introdotte da queste ultime, quanto per la maggiore semplicità produttiva di prodotti definibili ormai come "commodity".

Il dato italiano amplifica il divario esistente tra Europa, da una parte, e Stati Uniti e Giappone, dall'altra: il peso dei settori ad alta tecnologia nelle esportazioni italiane è molto più basso di quello delle esportazioni europee (Gavetti e Malerba, 1996). Il contrario si registra nelle esportazioni di prodotti tradizionali. Tra questi ultimi sono infatti compresi tutti i prodotti vincenti del *made in Italy*: dal tessile, all'abbigliamento, al cuoio, alle bevande, ai mobili (Santarelli, 1999; Zanetti, 1998).

Ma l'aspetto più problematico della distanza italiana dalle strutture industriali dei paesi avanzati concerne l'evoluzione di tali esportazioni: mentre i paesi industrializzati e l'UE vedono aumentare il peso dei settori *high-tech* a scapito di quelli tradizionali, in Italia i settori *high-tech* si riducono ulteriormente, mentre quelli tradizionali sono sostanzialmente stabili.

Una statistica più disaggregata sul commercio estero di ciascun paese viene indicata nella tabella 1.2. Anche in questo caso, un saldo

---

<sup>1</sup> Non mancano brillanti esempi a cui riferirsi, come la italo-francese ST Microelectronics, la tedesca Siemens, la finlandese Nokia, ecc.

commerciale positivo è il più palese sintomo di un vantaggio competitivo internazionale, mostrando quindi la specializzazione settoriale di ciascuna area.

Come si nota, gli Stati Uniti possiedono una specializzazione tanto in settori ad alta tecnologia, quali la chimica, gli strumenti professionali, i mezzi di trasporto, i macchinari, quanto in quelli caratterizzati da un alto contenuto di pubblicità e di marketing, quali il tabacco e l'alimentare (settori solo apparentemente tradizionali); l'industria giapponese è invece particolarmente presente nei settori più innovativi, quali i comparti degli strumenti professionali, mezzi di trasporto, macchinari.

Per quanto riguarda invece il ruolo dell'industria europea, si individuano molte differenze nelle specializzazioni industriali a seconda dei paesi considerati: da una parte, la Germania sembra seguire più da vicino il modello giapponese, con presenza nei settori più innovativi; dall'altra, il Regno Unito<sup>2</sup>, come già visto per gli Stati Uniti, affianca ad essi anche una specializzazione internazionale nei settori a maggiore contenuto pubblicitario e di marketing (quali, per l'appunto, le bevande e il tabacco); dall'altra ancora, si notano paesi che possiedono specializzazioni tanto in settori tradizionali quanto in settori innovativi. Quest'ultimo raggruppamento è quello più numeroso e può essere a sua volta distinto a seconda del prevalere degli uni o degli altri settori: passando dalla Francia, all'Italia, alla Spagna e al Portogallo si nota una minore presenza dei settori ad alta tecnologia ed una maggiore presenza dei settori tradizionali. Per esempio, l'industria dei mobili, del vetro, delle calzature/cuoio, della lavorazione delle pietre, del tessile/abbigliamento è tipicamente localizzata nei paesi iberici ed in Italia.

---

<sup>2</sup> Un'analisi delle performance tecnologiche delle imprese inglesi è contenuta in Small e Swann (1993)

Codice isic	Settore	Usa	Giappone	Germania	Francia	Regno Unito	Italia	Spagna	Portogallo	Svezia	Olanda	Danimarca	Finlandia
356	Prodotti in plastica						SI	SI				SI	
332	Mobili						SI	SI				SI	
352	Altri prodotti chimici	SI		SI	SI	SI					SI	SI	
342	Stampa e editoria	SI				SI		SI				SI	SI
311.2	Alimentare	SI			SI			SI			SI	SI	
361	Ceramica		SI	SI		SI	SI	SI	SI				
385	Strumenti professionali	SI	SI	SI		SI							
384	Mezzi di trasporto	SI	SI	SI				SI					
381	Prodotti in metallo			SI	SI		SI	SI					
383	Macchine elettriche		SI	SI									
382	Macchine non elettriche	SI	SI	SI	SI	SI	SI			SI			
362	Prodotti in vetro				SI		SI		SI				
351	Industria chimica	SI		SI		SI					SI		
341	Carta	SI							SI	SI			SI
331	Prodotti in legno								SI	SI			SI
353	Raffinazione petrolio					SI					SI		
324	Calzature						SI	SI	SI				
372	Metalli non ferrosi							SI					SI
369	Minerali non metalliferi						SI	SI	SI			SI	
354	Petrolio e carbone			SI							SI		
313	Bevande				SI	SI	SI	SI	SI				
355	Prodotti in gomma		SI		SI			SI					
322	Abbigliamento						SI		SI				
323	Prodotti in cuoio						SI	SI	SI				
321	Tessile						SI		SI				
371	Ferro e acciaio			SI	SI	SI		SI		SI			
314	Tabacco	SI				SI					SI	SI	

Fonte: tratto da CER, Occupazione e crescita nell'Europa della moneta unica, Roma, 1999

Tab. 1.2 Modelli di specializzazione nazionale (in base al commercio estero)

Altre informazioni, complementari alle precedenti, possono essere ottenute dall'esame dei dati relativi all'occupazione: gli indici della tabella 1.3 mostrano in quali settori il peso occupazionale di un certo paese è superiore (se maggiore di 100) o inferiore (viceversa) al peso medio mostrato dall'insieme dei paesi industrializzati.

Volendo cogliere soltanto le specializzazioni più palesi, e cioè quelle in cui il peso nazionale è almeno il doppio di quello medio dei paesi industrializzati (casi in cui l'indice di specializzazione supera i 200), si ottengono le seguenti specializzazioni industriali:

- i settori della moda (tessile, abbigliamento, calzature) sono particolarmente presenti in Grecia, Spagna, Italia, Portogallo;
- i settori del legno o del mobilio (unito al gruppo degli altri settori residuali del manifatturiero) sono presenti soprattutto in Danimarca, Austria, Finlandia, Svezia;
- le specializzazioni negli alimentari o nel tabacco sono state perseguite da Danimarca, Grecia, Irlanda, Olanda, Regno Unito;
- i settori a maggior contenuto tecnologico, quali i macchinari, i computer, gli strumenti di precisione, l'industria elettronica, mostrano indici di specializzazione particolarmente elevati in Irlanda, Svezia, Stati Uniti, Giappone. Nel caso di questi ultimi due paesi gli indici sono meno elevati di 200, denotando una specializzazione relativa non eccessiva. Ma la forza di Stati Uniti e Giappone in tali industrie riguarda la capacità produttiva assoluta, e cioè il numero di imprese e di occupati presenti in tali settori: si tratta di una massa critica così elevata da consentire il pieno sfruttamento di tutte le economie di scala e le sinergie tecnologiche, fatto che consente alle imprese di Stati Uniti e Giappone di mantenere incontrastate posizioni di leadership mondiale. Del resto, a parità di settore, le dimensioni d'impresa sono mediamente più alte negli Stati Uniti rispetto all'Unione Europea.

	Grecia	Italia	Spagna	Belgio	Portogallo	Francia	Danimarca	Regno Unito	Svezia	Olanda	Finlandia	Austria	Germania	Lussemburgo	Irlanda	Stati Uniti	Giappone
Alimentari e bevande	<b>204</b>	89	156	128	141	128	<b>216</b>	125	36	181	93	111	85	56	<b>248</b>	99	78
Tabacco	<b>205</b>	140	75	63	189	47	<b>334</b>	<b>226</b>	47	<b>248</b>	25	98	140	135	<b>210</b>	77	85
Tessili	<b>246</b>	<b>225</b>	114	199	<b>369</b>	95	72	97	33	62	36	138	69	<b>203</b>	55	91	88
Abbigliamento, confezioni	<b>304</b>	<b>263</b>	161	51	<b>381</b>	104	86	78	5	32	56	56	70	16	68	119	64
Pelli, cuoio, conca, calzature	179	<b>604</b>	<b>297</b>	39	<b>851</b>	106	96	98	26	30	53	129	61	0	39	48	74
Legno (eccetto mobili)	94	68	113	76	172	63	136	49	<b>375</b>	48	<b>307</b>	199	81	24	59	118	78
Carta e suoi prodotti	73	57	88	75	87	80	62	89	<b>359</b>	83	<b>514</b>	123	73	8	33	127	77
Stampa ed editoria	55	58	95	86	91	94	106	119	6	140	116	70	75	65	127	116	101
Combustibili e prodotti chimici	144	99	91	126	94	134	67	127	67	159	67	89	108	16	8	108	76
Gomma e materie plastiche	69	86	99	101	53	93	91	116	29	73	58	77	108	<b>420</b>	55	100	109
Altri minerali non metalliferi	197	130	182	145	<b>213</b>	98	115	90	22	91	65	192	118	<b>270</b>	67	73	106
Metalli e prodotti in metallo	105	104	106	85	62	92	72	84	105	89	117	132	108	<b>386</b>	31	90	109
Macchinari e attrezzature	31	143	56	67	43	71	145	78	79	73	130	130	134	63	38	88	117
Computer e macchine da ufficio	4	91	25	10	2	76	19	146	28	45	84	87	51	56	<b>548</b>	110	135
Meccanica elettrica e altri apparecchi n.a.c.	73	102	76	75	76	88	73	74	87	41	93	96	168	70	64	70	133
Apparecchi radio-televisivi e per le comunicazioni	30	48	31	50	66	60	43	63	<b>208</b>	90	107	93	42	0	65	97	176
Strumentazione medicale, ottica, orologi	7	52	31	29	28	102	107	91	156	56	58	49	102	35	143	155	74
Autoveicoli e rimorchi	6	55	104	146	47	113	12	76	191	32	9	57	113	4	7	91	105
Altri mezzi di trasporto	86	87	81	32	35	98	86	120	91	91	105	23	67	12	33	131	93
Mobili e altri beni manifatturieri	45	148	127	110	123	83	<b>229</b>	84	19	71	69	133	106	5	95	114	80

Fonte: Commissione UE

Tab. 1.3 Indici di specializzazione manifatturiera (in base all'occupazione)

Il fatto che l'UE mostri una specializzazione nei settori tradizionali, più che in quelli *high-tech*, produce un forte vincolo negativo sulle sue possibilità di crescita economica. Infatti, i settori ad alta tecnologia sono proprio quei settori verso cui si indirizza con grande intensità la domanda mondiale. La crescita della domanda nel comparto dei computer o delle telecomunicazioni è nettamente più elevata di quella relativa ai comparti tradizionali (abbigliamento, mobili, ceramiche, ecc.). Ciò favorisce, quasi per definizione, i paesi che possiedono molta occupazione e capacità produttiva nei comparti *high-tech*, in quanto mercati con alte prospettive di crescita.

Una conferma di ciò emerge dalla tabella 1.4, relativa alla scomposizione del differenziale di crescita nel periodo 1990-1997 dell'UE e dei suoi principali paesi rispetto alla crescita media della Triade (UE + USA + Giappone)<sup>3</sup>.

Come si nota dalla prima colonna della tabella 1.4, l'UE in tali anni è cresciuta di meno degli Stati Uniti e del Giappone soprattutto a causa della composizione strutturale del sistema industriale, e cioè del possedere un elevato peso nei settori a bassa crescita (che combaciano con i settori a bassa tecnologia) ed uno scarso peso nei settori *high-tech* (e cioè quelli che sono cresciuti di più in tale periodo). In aggiunta, anche se l'UE avesse avuto la stessa struttura di Stati Uniti e Giappone, essa sarebbe cresciuta di meno. La seconda colonna mostra l'influenza della diversa crescita registratasi negli stessi settori economici: a parità di settore, le imprese europee sono cresciute meno di quelle statunitensi e giapponesi.

	Effetto struttura produttiva	Effetto differenziali settoriali	Interazione tra i due effetti	Differenziale totale
Italia	-7,5	-3,7	0,9	-10,3
Germania	-9,8	0,3	-5	-14,6
Spagna	-14,9	-2,5	0,3	-17,1
Francia	-8	0,1	-2,6	-10,5
Regno Unito	-2,1	0,8	3,7	2,4
UE (15)	-8,1	-1,5	0,4	-9,2

Fonte: ISTAT, 1999

Tab. 1.4 Differenziale di crescita della produzione manifatturiera rispetto alla media della Triade (UE + USA + Giappone), anni 1990-1997

Tutto ciò causa una crescita della produzione manifatturiera dell'UE del 9% inferiore a quella media della Triade nel periodo 1990-1997, con i prevedibili effetti negativi sull'impatto occupazionale.

### 3 IL PROCESSO DI TERZIARIZZAZIONE DELL'ECONOMIA EUROPEA

La tabella 1.6 mostra come all'interno del sistema economico europeo, il ruolo dell'industria sia significativo (un 30-40% dell'occupazione considerando anche il comparto delle costruzioni), anche se in continuo regresso per il crescere del settore dei servizi, che da tempo rappresenta la maggior parte della produzione o dell'occupazione totale.

<sup>3</sup> Come indicato nel contributo dell'ICE (1999), da cui è tratta la tabella 1.2, la metodologia di calcolo di tali indicatori è contenuta in Eurostat (1997).

	Imprese %	Occupati %	Fatturato %
Industria	11,3	29,7	26,0
Edilizia	13,3	9,1	5,3
Commercio	37,7	26,7	28,0
Servizi di trasporto e comunicazione	5,2	7,3	4,2
Servizi finanziari	1,8	4,2	25,4
Servizi alle imprese	11,4	9,2	4,6
Altri servizi	19,3	13,8	6,5
Totale %	100,0	100,0	100,0
Totale (numero o miliardi di Euro)	18.050.000	111.800.000	17.109

Fonte: Eurostat

Tab. 1.6 Imprese e occupazione nell'Unione Europea (15), anno 1995

Il fenomeno di sostituzione delle attività manifatturiere con attività terziarie è comune a tutti i paesi industrializzati: nel corso degli anni '80 e '90 l'occupazione presente nel comparto industriale si è fortemente ridotta in tutti i paesi (tranne che in Giappone). Questo fatto è stato interpretato dagli economisti come una sorta di nuovo modello di sviluppo che sostituisce le "vecchie" attività manifatturiere con le "nuove" attività terziarie: mentre le prime sarebbero delocalizzate nei paesi in corso di industrializzazione, le seconde verrebbero create ad hoc nei paesi più avanzati. Tra le nuove attività terziarie, quelle a maggiore sviluppo sono i comparti legati all'informatica, alla telematica, ai servizi di telecomunicazione: si tratta dei settori che compongono la cosiddetta "new economy". Se da un lato, la *new economy* rappresenta il prevalere del contenuto "immateriale" dei sistemi economici, dall'altro è comunque un forte stimolo per l'evoluzione qualitativa del sistema manifatturiero. In primo luogo, i servizi innovativi consentono lo sviluppo dei comparti manifatturieri legati alla produzione dei macchinari (cioè di "hardware") con i quali si può usufruire del nuovo servizio offerto: la produzione di fax, modem, telefoni cellulari, computer è spinta in termini quantitativi dalla domanda creata dai servizi della *new economy*; in secondo luogo, vi è un'evoluzione qualitativa delle "vecchie" tipologie di prodotto: elettrodomestici che interagiscono via internet, automobili dotate di sofisticati impianti elettronici e satellitari, abiti confezionati su misura e consegnati a domicilio, ecc.

In generale, si può affermare che più il paese ha fatto progressi lungo il percorso di sviluppo e maggiore sarà la presenza del terziario avanzato nella sua economia: la creazione di nuova occupazione nei servizi innovativi avvenuta negli Stati Uniti e in Giappone è la conferma della positività di tale nuovo modello di sviluppo, a cui sta tendendo anche l'Europa, se si pensa che circa il 70% della ricchezza annualmente prodotta proviene dal comparto terziario nel suo complesso.

Questa sorta di deindustrializzazione dell'economia sta modificando profondamente il contesto economico dell'Europa, con il continuo spostamento di attività manifatturiere nei paesi caratterizzati da minori costi di produzione. Tali minori costi sono riferiti tanto al costo del lavoro, quanto ai costi fiscali, ambientali, energetici, ecc.

La delocalizzazione delle attività manifatturiere dall'Europa avviene in funzione delle specificità dei singoli settori: le industrie europee a maggior contenuto energetico, quali la siderurgia, si spostano nei paesi dotati di materie prime energetiche; quelle particolarmente inquinanti, nei paesi ove il rispetto dell'ambiente non ha ancora assunto un valore socialmente importante; quelle a maggiore contenuto di manodopera dequalificata, nei paesi con il costo del lavoro più basso; ecc. Questo processo di delocalizzazione in funzione della dotazione fattoriale di ciascun paese riguarda anche le attività ad elevato contenuto tecnologico, quali sono i centri di ricerca di

alcune grandi imprese multinazionali, che in alcuni casi si trasferiscono dall'Europa verso i science park statunitensi o, in minor misura, giapponesi.

Come si è visto nella precedente sezione 1.1, le specializzazioni industriali possedute dall'Unione Europea nel suo complesso, o dalle singole nazioni in essa presenti, sono il frutto del modello di crescita industriale seguito storicamente dal territorio in questione, e dalla sua recente evoluzione in funzione dell'attuale processo di terziarizzazione dell'economia. I processi di ristrutturazione sono talmente intensi che in alcune regioni le industrie "storiche" sono scomparse nel giro di 10-20 anni, e sono state sostituite da nuove attività manifatturiere ad elevato contenuto tecnologico e, più frequentemente, da attività terziarie. Con l'integrazione economica e monetaria questi processi di ristrutturazione e di ridefinizione dell'atlante economico europeo potranno addirittura accelerare, essendo aumentate la concorrenza tra gli operatori economici e l'apertura dei mercati europei al resto del mondo.

#### 4 LE DIMENSIONI D'IMPRESA

Nell'Unione Europea sono presenti circa 18 milioni di imprese (escluse quelle agricole) che possiedono quasi esclusivamente una piccola o media dimensione: secondo le indagini svolte dall'Eurostat, ben il 99.8% delle imprese europee hanno meno di 250 addetti e rappresentano i due terzi dell'occupazione ed il 55% del fatturato totale (vedi tabella 1.7).

	0 addetti	1-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	> 250 addetti	Totale %	Totale v.a.
Imprese (000)	51,6	41,3	6,0	0,9	0,2	100	18.050
Occupati (000)	9,7	23,1	19,0	13,9	34,3	100	111.800
Fatturato (mld Euro)	3,6	14,3	17,4	19,5	45,3	100	17.109

Fonte: Eurostat (1996)

**Tab. 1.7** Imprese e occupazione nell'Unione Europea (15) per classi di addetti, anno 1995

Queste cifre indicano come la piccola dimensione imprenditoriale giochi un ruolo decisivo nel determinare lo sviluppo economico dell'Unione Europea, nonostante la limitazione di risorse manageriali, finanziarie e tecnologiche che, generalmente, caratterizza le piccole imprese. Per favorire lo sviluppo di tali imprese, l'Unione Europea ha attivato precise politiche di intervento e di indirizzo della crescita delle piccole dimensioni.

Inoltre, basta verificare nella classifica di Fortune<sup>4</sup> sulle 500 maggiori imprese mondiali quanto siano poco frequenti le imprese europee.

La distribuzione delle imprese per classi di addetti non è uniforme in tutta Europa, ma si distribuisce a seconda di alcune variabili strutturali dei paesi membri. La tabella 1.8 mostra come le imprese con meno di 10 addetti rappresentino ben il 57% dell'occupazione totale in Grecia, e solo il 23% in Germania, Irlanda o in Lussemburgo. Tra i paesi con un elevato peso di piccolissime imprese si segnalano l'Italia (48% dell'occupazione totale), la Spagna (47%), il Belgio (46%), il Portogallo (38%): tutti paesi con un peso superiore alla media comunitaria (33%). Al contrario, in Austria (24%), Finlandia (25%), Olanda (26%), Svezia (27%), le

<sup>4</sup> Si veda il sito <http://www.fortune.com/fortune/global500/>

piccolissime dimensioni giocano un ruolo sicuramente residuale.

---

Grecia	56,6
Italia	47,8
Spagna	47,5
Belgio	45,8
Portogallo	38,4
Unione Europea (15)	32,8
Francia	32,4
Danimarca	29,0
Regno Unito	28,9
Svezia	26,7
Olanda	26,0
Finlandia	24,6
Austria	24,0
Germania	23,5
Lussemburgo	22,9
Irlanda	22,7

Fonte: Eurostat (1996)

Tab. 1.8 Quota % occupati nelle imprese con meno di 10 addetti, anno 1995

Inoltre, la distribuzione delle imprese per dimensione degli addetti occupati è diversa a seconda dei settori economici. In alcuni settori la dimensione media d'impresa è più elevata: si pensi, per esempio, all'industria siderurgica, alla chimica, agli autoveicoli, all'aeronautica, ai servizi bancari o di telecomunicazioni. In altri settori la dimensione è più piccola, come nelle calzature, nel mobilio, nei servizi alla persona (vedi tabella 1.9). Inoltre, anche la variabile geografica incide sulle dimensioni d'impresa: a parità di settore di riferimento, in alcuni paesi le imprese sono strutturalmente più grandi o più piccole di quanto avviene in altri paesi. Per esempio, le imprese di calzature sono mediamente più piccole in Italia rispetto a quelle tedesche o inglesi; oppure, le imprese chimiche tedesche sono in genere più grandi di quelle spagnole o francesi; le imprese che producono abbigliamento in Germania o mobili in Svezia sono più grandi delle omologhe francesi o italiane; ecc.

---

Settori	
Industria	52,6
Edilizia	87,7
Commercio	78,8
Servizi di trasporto e comunicazione	46,6
Servizi finanziari	28,3
Servizi alle imprese	68,9
Altri servizi	73,2
Totale	65,7

---

Fonte: Eurostat

**Tab. 1.9** Quota % occupati nelle imprese con meno di 250 addetti, anno 1995

Anche il fatturato medio per impresa, altra variabile utilizzata per qualificare la dimensione aziendale, mostra delle forti differenze da un paese all'altro. La figura 1.1 indica le grandi differenze esistenti tra l'Europa del Sud e quella del Nord: nella prima prevalgono dimensioni d'impresa nettamente inferiori (meno della metà) alla seconda.

Sulla dimensione delle imprese influiscono numerose variabili istituzionali presenti in ciascun paese. Gli esempi di tali fattori sono numerosi, e vanno dalla regolamentazione del mercato del lavoro, alle relazioni esistenti tra banca e impresa, alle caratteristiche dei sistemi fiscali, ecc. Le variabili istituzionali determinano anche il modello di organizzazione industriale tipico del paese, che a sua volta possiede una sua dimensione caratteristica. La letteratura economica ha analizzato nel dettaglio queste tipicità nazionali: per esempio, il caso italiano, è caratterizzato da forti relazioni orizzontali e verticali tra imprese specializzate per prodotto o per fase di lavorazione (Lorenzoni, 1992). I modelli organizzativi basati sul decentramento produttivo consentono, infatti, di operare con basse dimensioni medie d'impresa (Vitali, 1989).

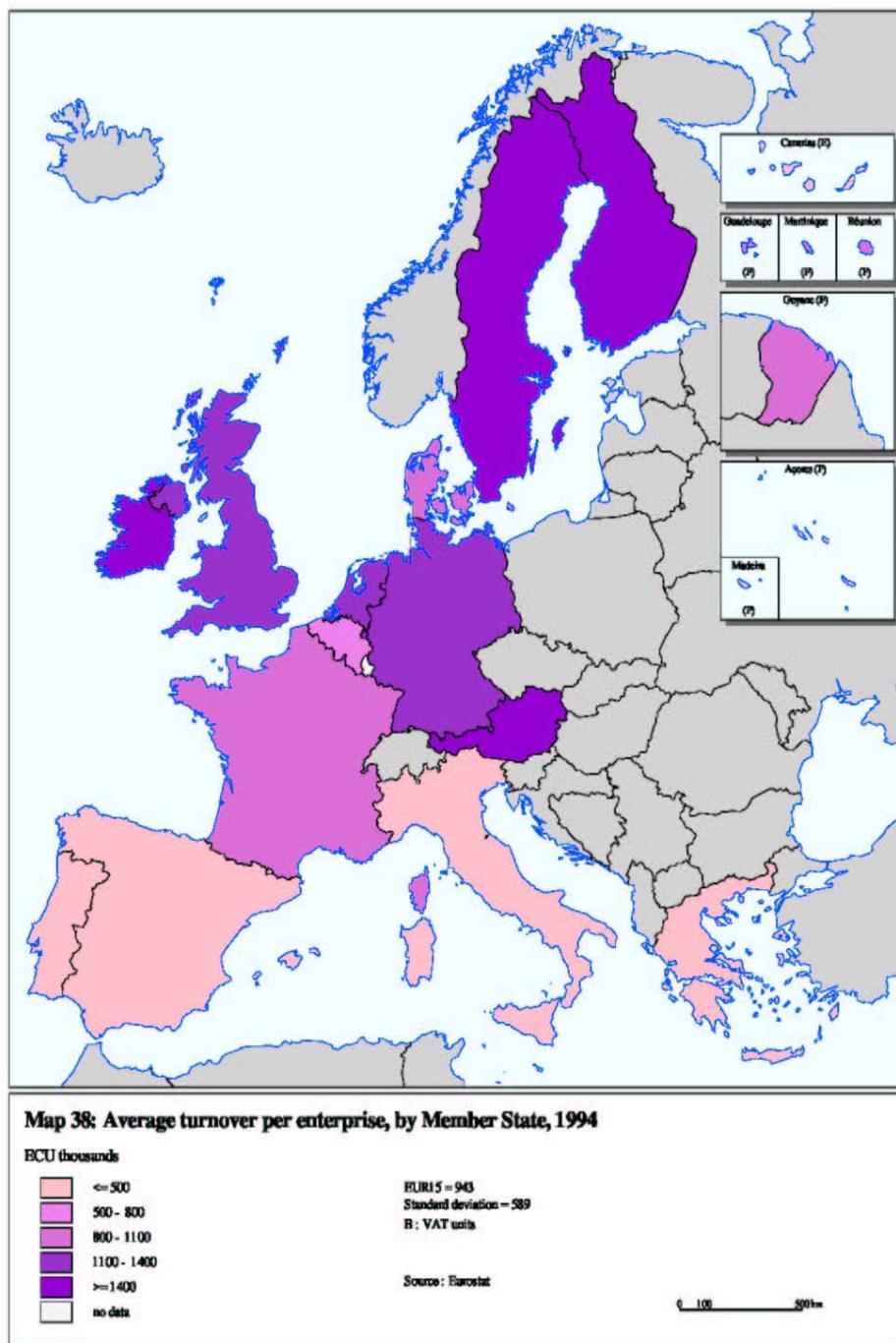


Fig.1.1: Dimensione media di impresa

Nel momento in cui aumenta la concorrenza intra-UEM, grazie all'introduzione dell'Euro, i paesi in cui prevalgono le piccole dimensioni saranno quelli più soggetti, probabilmente, al processo di ristrutturazione in atto nel sistema industriale europeo. E' infatti proprio in questi paesi che si assisterà a un irrobustimento delle dimensioni medie, condizione necessaria per sfruttare adeguatamente tutte le tipologie di economie di scala consentite dal grande mercato europeo. Tale crescita avverrà, probabilmente, soprattutto tramite acquisizioni e fusioni tra concorrenti nazionali e, in un secondo tempo, anche tra concorrenti europei. La tendenza sarà, chiaramente, quella di modellare il sistema industriale europeo su più solide basi strutturali, solidità dimensionale importante per accettare la sfida lanciata, ormai da tempo, dalle grandi multinazionali statunitensi e giapponesi.

## 5 L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA NELL'INDUSTRIA EUROPEA

L'innovazione rappresenta uno degli strumenti per migliorare la competitività di un prodotto e, a livello aggregato, di un intero sistema industriale (Banca Commerciale Italiana, 1999; Coates, 1995).

Oltre all'esame delle specializzazioni industriali, che come abbiamo visto indicano anche il peso detenuto dai settori *high-tech* nel complesso del sistema industriale, per individuare il grado di innovazione di un sistema economico si può fare riferimento sia ad alcune statistiche tecnologiche che mostrano gli input innovativi, cioè le spese in ricerca e sviluppo (R&S), gli addetti dedicati alla ricerca, le caratteristiche dei centri di ricerca, sia ad altre statistiche relative agli output innovativi, cioè ai risultati ottenuti dal processo di ricerca e sviluppo in termini di numero di brevetti depositati, di invenzioni realizzate, di peso delle esportazioni nei prodotti innovativi, di saldo della bilancia tecnologica dei pagamenti.

Per quanto riguarda il più tipico indicatore dello sforzo di R&S effettuato dalle imprese, gli investimenti in R&S, esso mostra un'inferiorità strutturale dei paesi europei nei confronti di Stati Uniti e Giappone: nel 1999, il rapporto medio tra spesa per la R&S ed il fatturato dell'impresa è più basso nei paesi europei rispetto a quanto si registra per Stati Uniti (2,9% del fatturato viene investito in attività di ricerca) e Giappone (2,7%). Infatti, in Italia si registra un impegno innovativo rappresentato solamente dall'1% del fatturato aziendale, nel Regno Unito dall'1,8%, in Germania dal 2,4%, in Francia dal 2,6%.

Stessi risultati si hanno se consideriamo lo sforzo innovativo totale, dato dagli investimenti pubblici e da quelli privati (vedi tabella 1.10): il rapporto tra investimenti nella R&S ed il PIL è del 2,6% negli Stati Uniti e del 2,9% in Giappone, ben superiore a quanto investito nei paesi europei. Tra questi ultimi si nota una distribuzione palesemente asimmetrica, con la Svezia, la Francia e la Finlandia agli apici della classifica, e tutti i paesi mediterranei al fondo di essa.

---

Svezia	3,1
Francia	2,4
Finlandia	2,3
Germania	2,3
Regno Unito	2,2
Olanda	2,1
Danimarca	1,7
Belgio	1,6
Irlanda	1,5
Austria	1,5
Italia	1,2
Spagna	0,8
Portogallo	0,7
Grecia	0,5
Stati Uniti	2,6
Giappone	2,9

---

Fonte: Ocse

Tab. 1.10 Spesa in R&S in % del PIL, anno 1995

Merita sottolineare come la distribuzione delle attività di ricerca sul territorio europeo sia profondamente disomogenea, con regioni caratterizzate da elevate spese in R&S, a fronte di altre regioni (anche contigue) in cui gli investimenti in innovazioni sono particolarmente scarsi (tanto dal lato degli operatori privati che da quello degli operatori pubblici).

La figura 1.2 mostra come tale distribuzione regionale conferma una stretta relazione tra investimento in R&S e sviluppo locale: nelle regioni più "ricche", in termini di prodotto pro-capite o di sviluppo industriale, si registrano maggiori investimenti in R&S.

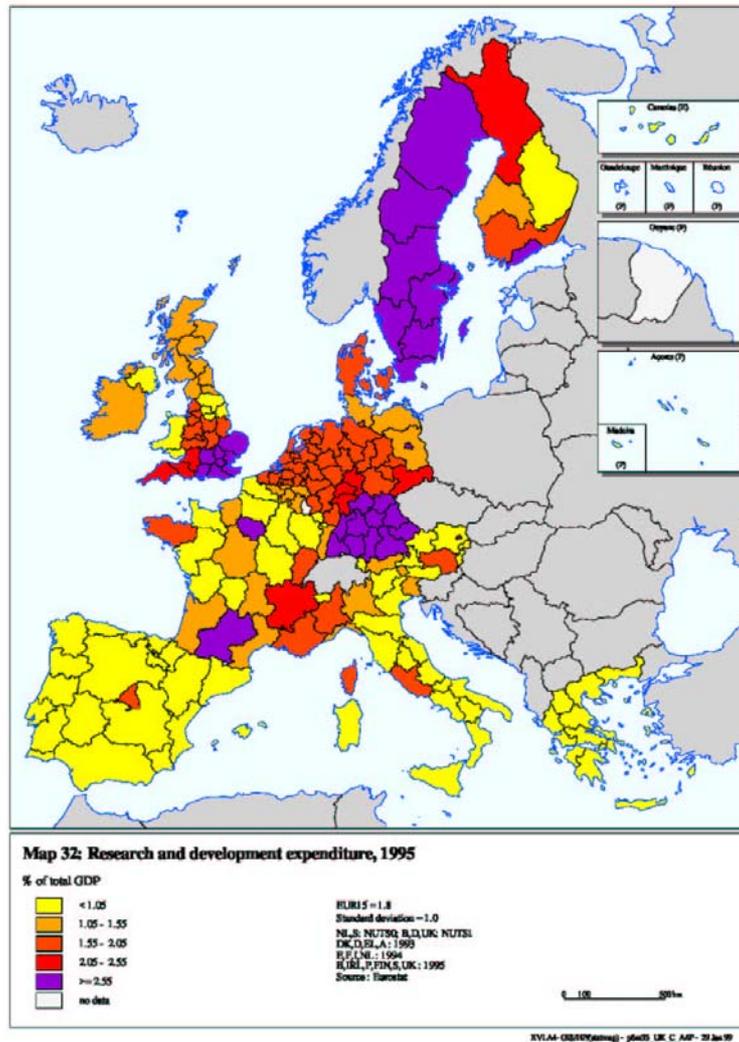


Fig.1.2: Spese in ricerca e sviluppo

Anche dal lato degli output innovativi emerge la minore presenza in Europa di attività produttive ad alto contenuto di tecnologia. I dati concernenti i brevetti depositati dalle imprese presso l'Ufficio europeo dei brevetti (EPO) indicano che meno della metà dei brevetti depositati in Europa proviene da imprese europee (vedi tabella 1.11), mentre è rilevante il peso di Stati Uniti (30%) e Giappone (18%). Se consideriamo il peso detenuto dai brevetti europei depositati presso il corrispondente ente federale statunitense la percentuale è sensibilmente inferiore.

Paesi	
Germania	20,2
Francia	8,4
Regno Unito	5,2
Italia	3,7
Olanda	3,5
Svezia	1,7
Austria	1,0
Belgio	1,0
Finlandia	0,9
Danimarca	0,6
Spagna	0,6
Irlanda	0,2
Grecia	0,0
Portogallo	0,0
Unione Europea (15)	47,0
Stati Uniti	29,6
Giappone	18,3
Altri paesi	5,1
Totale	100,0

Fonte: Ocse

**Tab. 1.11** Brevetti depositati presso l'Ufficio Europeo dei Brevetti (EPO), composizione % media 1993-1995

Oltre che tramite gli indicatori di intensità brevettuale, se consideriamo le performance del commercio internazionale nei settori ad alta tecnologia l'output innovativo europeo è palesemente inferiore a quanto mostrato dalle imprese statunitensi e giapponesi: la tabella 1.1 ha già mostrato che la presenza di prodotti ad alta tecnologia tra le esportazioni dei paesi è più elevata negli Stati Uniti ed in Giappone che nell'Unione Europea, i cui paesi, con l'eccezione del Regno Unito, mostrano pesi molto bassi.

Il diverso contenuto innovativo posseduto dalle produzioni europee rispetto a quelle statunitensi o giapponesi è il frutto di dotazioni fattoriali non date in natura, come nel caso delle materie prime energetiche, ma modificabili tramite opportune politiche di intervento pubblico (OCSE, 1998). È infatti noto come l'operatore pubblico possa indirizzare un certo sistema economico verso un più alto contenuto tecnologico tramite la politica industriale (Jacquemin e Sapir, 1989), che può agevolare gli investimenti in ricerca effettuati dalle imprese, la politica ambientale, che può spronare le imprese ad investire in certe tecnologie avanzate, la politica del lavoro e della formazione, che può consentire una riqualificazione della manodopera, la politica tecnologica, che può creare istituti pubblici che producono conoscenza e la diffondono nel sistema economico.