



Università degli Studi di Ferrara

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA, ISTITUZIONI, TERRITORIO

Corso Ercole I D'Este n.44, 44100 Ferrara

Quaderni del Dipartimento

n.10/2003

Maggio 2003

**PILASTRI INDUSTRIALI:
*UN PARADIGMA EUROPEO E INTERNAZIONALE***

Patrizio Bianchi

Maggio 2003

**DISTRETTI PILASTRI RETI:
ITALIA ED EUROPA.**

**PILASTRI INDUSTRIALI:
UN PARADIGMA EUROPEO E INTERNAZIONALE ***

di Patrizio Bianchi ^

Sommario

Il lavoro, presentato all'Accademia Nazionale dei Lincei il 9 aprile 2003, si incentra sulla analisi dei cosiddetti "pilastri dello sviluppo industriale", cioè su quelle grandi imprese, che per dimensione, organizzazione, ruolo storico hanno trainato e formato le "tendenze industriali del Paese", per usare la dizione di Marshall.

Dopo una sintetica presentazione degli sviluppi storici del capitalismo italiano, dalla fase pre-unitaria al dopoguerra, si analizza il ruolo delle grandi imprese private, in un contesto regolatorio, in cui l'impresa pubblica (ed in particolare l'IRI) e banche pubbliche (ed in particolare le banche controllate direttamente o tramite l'IRI dallo Stato) svolgono le funzioni di perni regolatori del sistema produttivo di un paese

Lo stretto legame fra un ampio spettro di imprese e banche pubbliche e un nucleo ristretto di grandi imprese private determina le condizioni per un rapido sviluppo postbellico, che tuttavia si esaurisce negli anni settanta con la fine del lungo ciclo della produzione di massa rivolta al mercato nazionale.

Al margine di questo nucleo si sviluppa così un vasto sistema di piccole imprese locali, che tuttavia si orientano direttamente al mercato internazionale. La fase di integrazione europea, con la creazione dell'Euro, in un contesto di globalizzazione, obbliga il paese a ridisegnare i suoi perni di regolazione: la privatizzazione dell'IRI e delle grandi banche lascia in evidenza un numero di grandi imprese italiane, che tuttavia risultano nel contesto globale solo operatori marginali, segnati da tre caratteri: controllo familiare, bassa tecnologia, ridotta dimensione.

Si apre così una nuova fase, in cui il sistema industriale italiano dovrà riposizionarsi nell'ambito europeo per poter partecipare attivamente alla ridefinizione dei nuovi perni regolatori di un sistema industriale europeo, che possa avere sicuri pilastri per lo sviluppo.

* Fondazione Edison – Accademia Nazionale dei Lincei, Roma, 8 - 9 aprile 2003

^ Università di Ferrara

Lecture orizzontali e lecture verticali della realtà economica

Negli ultimi venti anni si è sviluppata specialmente in Italia una ricca scuola di studi economici e sociali volti a leggere la dinamica della struttura produttiva essenzialmente nella sua dimensione “orizzontale”.

Dall’intuizione di Giacomo Becattini apparsa su l’Industria si sono susseguiti numerosissimi contributi, che hanno superato gli approcci legati al “settore” come categoria analitica “verticale”, cioè disegnata su cicli produttivi stilizzati come sequenza lineare delle attività dalle materie prime fino al prodotto finale, per approdare allo studio delle dinamiche economiche incentrate sul “distretto industriale” come categoria analitica in grado di aggregare la varietà dei soggetti, delle competenze, relazioni strutturanti l’organizzazione industriale.

Il merito principale di questa lettura orizzontale della realtà economica è stata l’aver reintegrato nella analisi degli economisti quegli elementi classici di divisione del lavoro, che nell’ambito di un territorio delimitano la varietà dell’azione collettiva.

Proprio il recupero analitico del giovane Marshall di *The Economics of Industry* ha permesso - in una fase storica di massiccia riaffermazione del paradigma neoclassico incentrato sull’equilibrio economico generale - di lasciar aperto lo spiraglio per una analisi dalle forti componenti classiche, in cui non solo lo scambio ma anche la struttura produttiva assume ruolo analitico rilevante.

In un recente lavoro scritto con Bellandi, Becattini ripercorre questa letteratura sui distretti, rilevando come i sistemi locali di impresa costituiscano ormai l’elemento trainante dello sviluppo italiano, a fronte di un gruppo di grandi imprese fortemente segnate da crisi sempre meno transitorie. I due autori giungono infine a domandarsi se abbia senso per il paese insistere nel mantenere lo sviluppo di grandi imprese, inseguendo modelli di big business non più in grado di rispondere ai nuovi fabbisogni sociali dello sviluppo.

Certamente si tratta di una contrapposizione didattica, quella fra distretti e grande impresa, ma certamente nella storia del nostro sistema industriale al progressivo deteriorarsi di quel nucleo di grande impresa, pubblica e privata si contrappone un sempre più rilevante dinamismo di nuovi attori, emersi dal vasto mare delle piccole e medie imprese, fiorite in aree distrettuali, in settori tante volte definiti maturi e declinanti eppure sempre in grado di compensare i deficit lasciati nei settori definiti innovativi ed avanzati.

Non di meno proprio lo sviluppo recente delle analisi strutturali “orizzontali” richiamano a loro volta la necessità di un recupero di una lettura “verticale”, che restituisca complessità alla organizzazione della struttura produttiva, come “macchina della ricchezza delle nazioni”, proprio oggi che i confini nazionali non possono più essere assunti a riferimento collettivo e la ricchezza viene accumulata ed anche dispersa in attività di solo scambio finanziario, in cui la produzione appare quasi inutile appensamento.

Una lettura verticale

Una lettura verticale necessita di riprendere in considerazione i fenomeni di agglomerazione industriale in cui emerge un comando gerarchico, garantito da un controllo azionario di una impresa su una varietà di attività da questa dipendenti.

La stessa identificazione del “gruppo industriale” diviene in molti casi difficile proprio in relazione alla lunghezza della catena di comando e quindi degli intrecci che legano fra loro imprese formalmente separate, ma interconnesse nelle loro strategie e nei loro comportamenti da vincoli azionari.

Inoltre ad una analisi dei singoli grandi gruppi bisogna aggiungere gli intrecci di carattere proprietario e strategico che legano fra loro gruppi formalmente distinti, ma che nell’insieme si

sostengono fra loro, fino a definire una architettura di sistema che nel suo insieme permane nel tempo, delinendo specializzazioni industriali, barriere all'entrata a nuovi competitori, capacità di controllo monopolistico di ampi spazi di mercato.

Tuttavia non basta avanzare una riflessione sullo stato delle grandi imprese, in contrapposizione alle piccole, ma bisogna riuscire a delinearne una lettura di lungo periodo, identificando come i pilastri industriali, cioè quel gruppo di grande industria su cui si è sviluppato e caratterizzato un sistema industriale interagiscano con le altre imprese e con le istituzioni, cioè con l'intera economia, per definire quei "perni regolatori" che permettono ad un sistema di mantenere una propria identità e coesione attraverso diverse temperie economiche e politiche.

Appaia evidente che la ricerca di "pilastri", cioè del ruolo portante della grande impresa come strutturante il sistema produttivo nel suo complesso, implica la ricerca non solo di fattori di omeostasi, ma anche di resilienza, cioè non solo la identificazione degli elementi che spieghino come una struttura sia in grado di mantenere in un relativo equilibrio stabile le caratteristiche del proprio ambiente interno, ma anche la identificazione degli elementi che garantiscono al sistema la capacità di resistere agli shock esterni senza spezzarsi.

Del resto, in una fase in cui la tradizionale analisi di economia industriale di derivazione strutturalista è stata sostituita da una nuova ortodossia incentrata sul comportamentismo congetturale è indubbiamente arduo percorrere vie che ripropongono letture a più dimensioni della realtà economica; tuttavia proprio l'incertezza che domina l'avvio del nuovo secolo impone di ricercare visioni di lungo respiro delle dinamiche strutturali dei grandi corpi sociali, sempre meno identificabili attraverso la lente certamente deformante ma anche aggregante degli stati nazionali.

Una riflessione su Marshall

In questo senso e sempre per seguire gli stimoli di Becattini ad una rilettura di Marshall si permetta di citare quell' "Industry and Trade", ormai dimenticato nelle biblioteche dei moderni economisti. In "Industry and Trade" (1919), Marshall tenta di conciliare le due visioni tuttora non convergenti dell'economia politica, da una parte l'analisi del mercato come analisi dei comportamenti degli agenti economici e per altro l'industria come analisi della struttura della produzione, delineando tendenze di lungo periodo che definiscono i profili produttivi della grande industria nei diversi paesi e nel contempo limitano le effettive scelte industriali ed i comportamenti strategici delle imprese nel breve periodo.

Così, Marshall sviluppa non tanto una lettura storica dell'industria, quanto una lettura della dinamica industriale nel lungo periodo, che porta a delineare profili ben netti per ciascuna delle grandi industrie nazionali degli inizi del Novecento.

I fondamenti del primato industriale dell'Inghilterra viene individuata nella spinta iniziale verso la produzione di massa, realizzata a lungo senza rivali, con l'emergere di "danni inerenti ad un controllo capitalistico non temperato" (p.80).

Il primato industriale della Francia viene invece posto in "individualità e raffinatezza della produzione", evidenziando qui le barriere poste alla entrata di un follower sul mercato dei beni di massa, con la scelta di differenziare le produzioni verso prodotti a più alto contenuto di qualità, così da segmentare i mercati ed ottenere prezzi più alti. Qui Marshall porta ad esempio il caso del settore "moda", in cui la Francia si afferma in virtù di una "strategia-paese" incentrata sulla alta qualità del design e delle lavorazioni (p.119).

Il primato industriale della Germania viene invece identificato in "La scienza al servizio dell'industria" (p.120). Marshall ricostruisce la storia dell'affermazione della industria tedesca, sostenuta dapprima dalla creazione dell'Unione doganale fra la Prussia e gli altri stati tedeschi (Zollverein), per poi concentrarsi dapprima nel Regno di Prussia e poi nel Reich verso "industrie nelle quali sono di maggiore utilità la preparazione scientifica ed il lavoro di laboratorio" ((p.131),

non senza aver in precedenza rilevato come “lo zelo della Germania per un’educazione solida pone le basi del suo progresso industriale” (p.128). Ancora una volta un paese in ritardo ha dovuto accelerare la sua crescita identificando una strategia di entrata sul mercato internazionale, incentrandolo in questo caso su una forte spinta tecnologica.

Infine il primato industriale degli Stati Uniti si basa sulla “tipizzazione multiforme di massa”, cioè sulla capacità di fissare alcuni beni da realizzare in grandi volumi, ma suscettibili di essere differenziati nel tempo (p.138, 146).

La ricerca di quelli che Marshall chiama i “fondamenti del primato industriale” si unisce nel libro secondo e terzo dello stesso “Industry and Trade” all’analisi delle “tendenze dominanti nell’organizzazione industriale” ed alle “tendenze monopolistiche dell’industria” con una riflessione sulle relazioni fra queste e benessere pubblico.

Nel libro secondo approfondisce la relazione fra dimensione dell’impresa, relazione proprietà-controllo ed organizzazione commerciale, nel libro terzo riprende in particolare le esperienze di concentrazioni negli Stati Uniti, Germania e Gran Bretagna e specificatamente i trust, i cartelli, le fusioni, le federazioni realizzate nei quattro paesi in relazione proprio ai fondamenti del primato industriale dapprima descritto.

I pilastri in azione

Il sistema industriale italiano si aggrega con notevole ritardo rispetto non solo alla Gran Bretagna, ma anche agli altri sistemi nazionali. Se la rapida e per molti versi inattesa unificazione nazionale portò a convivere sistemi produttivi fra loro ben distinti, l’integrazione dei diversi e per molti versi divergenti sistemi economici locali richiese decenni, e fin dall’inizio una ben stretto intreccio fra imprese per lo più recenti e uno stato, che aveva bisogno di un forte apparato produttivo per sostenere la necessità di un ruolo di nuova potenza politica. Ancor più che in altri paesi in ritardo strutturale, il giovane Regno d’Italia deve sostenere la sua rincorsa economica- che diviene nell’età dell’imperialismo necessità politica- attraverso la creazione forzata di una grande industria, che strutturi le capacità operative di una nuova potenza, generando quel circuito fra domanda pubblica grande industria, grande banca, stato garante di ultima istanza, che a più riprese dimostrò la fragilità della giovane nazione.

La sistemazione degli anni trenta, con le diverse costruzioni di Beneduce, dall’IMI, all’IRI, dal Crediop alla legge bancaria, che fissa i perni regolatori del sistema che reggeranno fino alla fine del secolo, non è quindi una frattura rispetto al passato, quanto la razionalizzazione ed in un certo senso la sanatoria degli avvenimenti precedenti. Avvenimenti che portarono alla identificazione del “primato industriale” del sistema industriale italiano sin dalle sue origini, cioè quel profilo di grande industria di base, dalla siderurgia alla chimica, dalla meccanica pesante fino alla produzione di energia, cioè dei settori propri della costruzione accelerata di una industria in ritardo.

Rileggendo con occhi di economista industriale il processo di sviluppo italiano questo appare infatti due volte ritardato, l’uno rispetto agli altri paesi europei, l’altro rispetto a sé stesso, dato che il boom avviene con quaranta anni di ritardo rispetto alla unificazione politica e nell’insieme delinea una struttura industriale di dimensioni tutto sommato limitate, sia rispetto agli altri paesi che ai bisogni del paese, in una sorta di dicotomia che è tipica dei paesi di nuova e vecchia arretratezza, da una parte un piccolo nucleo di imprese definite moderne, che dovrebbero confrontarsi sul mercato con i maggiori competitori internazionali e che invece proprio perché fragili continuano a presentarsi come infant industries sempre bisognose di protezione, e da altra parte una vastissima area di imprese locali, operanti in settori tradizionali, non connesse con il nucleo moderno, ma radicate sul territorio e tali da sostenere in equilibri di sottooccupazione vaste aree della popolazione.

Con la crisi e riforma degli anni trenta, i fondamenti del primato industriale italiano- per usare la dizione di Marshall- si fissano quindi in un industrial core dato dalla proprietà pubblica delle banche, con la separazione fra credito ordinario e credito mobiliare, e dalla parallela fissazione della grande impresa in parte in poche mani private e contestualmente in poche mani pubbliche, e nel contempo da una cintura di piccole e medie imprese familiari, che però non incidono sulla regolazione del sistema nel suo complesso. Ne emerge nel periodo prebellico, a completamento della costruzione che parte dalla fine del XIX secolo e tramite il primo slancio giolittiano, la guerra e la crisi finanziaria internazionale, un profilo industriale in cui il primato industriale è consolidato dentro un perimetro esiguo di grandi imprese, più o meno tutte sorte in quel periodo - proprie di una prima fase di industrializzazione, che in virtù della progressiva chiusura dell'economia giunge fino al termine della seconda guerra mondiale.

In quel contesto le tendenze monopolistiche, in economia chiusa ed in un regime totalitario, vengono garantite dallo stato, che anzi le codifica fino a farne elemento strutturante il regime. Le tendenze organizzative delineano quindi un ruolo di garante di ultima istanza allo stato, mentre il cuore della grande industria privata si fissa in un nucleo di famiglie, sostanzialmente esiguo, che di fatto permarrà anche nel dopoguerra.

Quasi paradossalmente questo sistema di regolazione dimostra infatti la propria capacità di omeostasi e resilienza nel dopoguerra quando in una situazione esterna del tutto diversa riesce a mantenere coeso il suo sistema interno di relazioni, senza spezzarsi, sia pure sottoposto a straordinarie tensioni esterne, come l'apertura dei mercati, e interne, come la necessità di crescere rapidamente, fino a definire condizioni di sviluppo definite non a caso "miracolo economico".

I pilastri industriali che escono dalla catastrofe del primo dopoguerra sono quindi riaffermati in più occasioni alla fine del secondo. Esempio ad esempio il dibattito in sede di assemblea costituente sull'opportunità di mantenere o meno l'IRI e l'impresa pubblica; anzi nel contesto che va aprendosi a livello internazionale e che con grande fatica costruisce la prima Comunità Europea quei pilastri vengono rafforzati con istituzioni, sia pubbliche che private, che definiscono la capacità del sistema di crescere rapidamente senza spezzarsi.

La grande impresa pubblica provvede materie prime e intermedi, la grande impresa privata beni di consumo di massa, anzi per usare la dizione di Marshall riferita agli Stati Uniti di trenta anni prima, tipizzazione multiforme di massa, mentre attorno cresce una nuova industria dei beni di consumo o dei beni durevoli di piccola serie, che però non incide sulla governance del sistema nel suo complesso essendo questa "fuori mercato", cioè o governata dallo stato, o da strette relazioni familiari, con un sistema finanziario in cui sono bene staccate le funzioni di finanziamento delle attività produttive, da quelle finanziarie e mobiliari.

Ancora una volta bisogna tuttavia rilevare quanto l'area di grande industria privata storica fosse nei fatti limitata e come del resto il miracolo economico fu tale proprio perché si riuscì ad attivare dapprima una domanda export led (prolungata ed esaltata dalla creazione del primo Mercato comune), a cui aggiungendosi una componente demand push si determinò quella accelerazione di domanda aggregata, che riuscì a sua volta a stimolare investimenti e risparmi generando quella accelerazione dello sviluppo che rimane eccezionale in tutta Europa.

Proprio quella situazione fu la prima fase di stimolo per quella area di piccola e media impresa locale che riuscì a crescere sulla domanda di beni di consumo durevole sia per il mercato internazionale che per il mercato interno. Si ricordi a questo proposito la performance eccezionale dell'industria produttrice degli elettrodomestici bianchi, da Borghi a Fumagalli, da Zanussi a Merloni, che per primi fecero emergere le capacità di innovazione del prodotto, come elemento distintivo per nuovi entranti sul mercato.

Proprio il miracolo tuttavia conteneva in sé la sua contraddizione che tuttavia non venne risolta negli anni successivi; la crescita avveniva in virtù di una disponibilità di manodopera che permetteva una forte espansione a prezzi competitivi sui mercati internazionali di beni strumentali, ma proprio la forte crescita generava una domanda interna che attivava una nuova domanda di beni

di consumo, che permetteva la crescita di una nuova industria di beni di consumo, non più solamente locale.

La crisi degli anni settanta fu comunque l'”industrial divide”, per citare la nota metafora di Sabel e Piore, che ridisegnò l'intera industria incentrata su quella che Marshall chiamò la “tipizzazione multiforme di massa”.

La crisi petrolifera, e più ancora l'esaurirsi del lungo ciclo della produzione di massa, che nel nostro Paese si era concentrata in dieci anni, delineò da una parte la crisi di vaste aree di industria privata, in cui ancora una volta un intervento dello stato si propose per isolare ed assorbire i singoli casi di crisi per evitare che le metastasi divenissero crisi irreversibile di un sistema di grande impresa che nonostante tutto mostrava le sue fragilità.

Con la sola eccezione della energia elettrica, per la quale si scelse in un conflitto politico durissimo la via della nazionalizzazione, lo Stato si mosse attraverso le Partecipazioni Statali con una presenza a confini mobili, che permetteva di ammortizzare ed assorbire gli shock esterni, garantendo anche attraverso una politica di cambio di forte accompagnamento dei bisogni competitivi delle imprese, la stabilità del sistema regolativo e proprietario.

Una complementarietà, tra grande impresa pubblica e grande impresa privata, che venne stilizzata in maniera esplicita da Saraceno e da quanti fin dagli anni precedenti alla Guerra, si ritrovarono negli uffici dell'IRI, e che nel dopoguerra delinearono una visione dello sviluppo industriale per paesi arretrati in cui lo stato poteva avere un ruolo positivo nel consolidare i pilastri di uno sviluppo ancora una volta accelerato, cioè le grandi imprese di servizio, di materie prime, ma anche di grandi produzioni di massa, cioè di quelle industrie moderne, che fungevano in un disegno di rapida industrializzazione di massa da traino allo sviluppo.

D'altra parte proprio la crisi internazionale poneva l'evidenza della fragilità di questa impalcatura, il bisogno di un nuovo intervento di salvataggio, e nel contempo si evidenziavano i segni di una nuova industrializzazione spontanea, proprio ai margini di quella area di industrializzazione storica, che ora soffriva i segni della crisi.

Uno spaccato dell'industria italiana nel suo punto di spartiacque ci viene offerto dalla prima ricerca proposta da Mediobanca sulle principali imprese italiane nel 1975, riportante i dati 1973 e 1974, cioè attorno alla prima crisi petrolifera che possiamo assumere come linea di divisione fra la lunga espansione postbellica e la lunga crisi di riassetamento successiva.

Tab. 1 - LE 572 PRINCIPALI SOCIETA' ITALIANE

SOCIETA'	Anno Costit uzione	Setto- re attività princi- pale	FATTURATO				Numero medio dipendenti *	
			Importo		Graduatoria			
			1974 1973 (milioni di lire)	1973	1974	*	1974	1973
AGIP	1926	Petr	2.844.561	1.100.859	1	3	7.748	8.067
FIAT	1906	Mec	2.836.809	2.370.376	2	1	189.950	192.108
MONTEDISON	1884	Chi	2.299.665	1.173.398	3	2	50.435	48.572
ITALSIDER 1)	1897	Met	1.765.428	1.082.219	4	4	50.994	48.825
SIP.ITALIANA ESERCIZIO TELEFONICO	1899	Sep	955.160	842.942	5	5	67.021	62.258
ESSO ITALIANA	1891	Petr	935.702	489.800	6	6	3.242	3.295
INDUSTRIA ITALIANA PETROLI	1912	Petr	737.464	326.592	7	12	3.281	3.705
ANIC	1936	Chi	653.846	350.328	8	9	14.748	13.832
ITALIANA RESINE-S.I.R. 2)	1931	Chi	592.176	277.300	9	17	8.468	8.242
STANDA	1931	Com	489.765	403.261	10	8	22.556	22.262
SNAM	1941	Sep	457.563	304.857	11	15	5.806	5.476
ALFA ROMEO	1910	Mec	449.209	434.790	12	7	25.777	25.800
ALITALIA	1946	Tra	417.786	331.934	13	11	16.205	15.152
LARINASCENTE	1917	ComM	404.808	346.832	14	10	15.503	15.706
DALMINE	1920	et	387.729	196.223	15	23	14.356	13.589
INDUSTRIE PIRELLI	1970	Gom	384.648	305.348	16	14	25.356	27.020
MACH	1955	Petr	383.216	210.429	17	20	1.363	1.448
IBM ITALIA	1934	El	377.611	289.026	18	16	8.028	7.392
SNIA VISCOSA	1917	Tess	372.097	307.789	19	13	24.752	24.820
MOBIL OIL ITALIANA	1935	Petr	353.307	148.023	20	30	1.963	1.719
ING.C.OLIVETTI & C.	1932	Mec	343.796	272.248	21	18	31.159	31.162
CREVRON OIL ITALIANA	1927	Petr	339.689	97.209	22	53	872	848
TOTAL	1937	Petr	312.408	154.585	23	28	992	913
SIDERCOMIT	1947	Com	301.848	171.377	24	27	1.694	1.553
INDUSTRIE A.ZANUSSI	1916	El	290.929	230.845	25	19	19.880	20.323

NOTE:

* Compresi i dirigenti. 1) Costituita nel 1897 come Ilva, ha assunto l'attuale ragione sociale nel 1961 per l'incorporazione della Cornigliano. 2) Dati consolidati

**Tab. 2 - DATI CUMULATIVI DEL FATTURATO (AL LORDO DELEL DUPLICAZIONI)
DELEL 572 PRINCIPALI SOCIETA' ITALIANE**

SETTORE	TOTALE DI SETTORE		PER SOCIETA' SOTTO CONTROLLO PUBBLICO		PER ALTRE SOCIETA'		
	N. Società	1974 in milioni di lire	N. Società	1974 in milioni di lire	N. Società	1974 in milioni di lire	(altre soc) ----- (totale soc)
ALIMENTARE E AGRICOLO	59	2.805.103	8	671.531	51	2.133.572	76,1
CARTARIO	16	672.681	2	134.693	14	537.988	80,0
CHIMICO	52	5.276.373	8	943.082	44	4.333.291	82,1
COMMERCIALE	43	3.086.406	4	474.678	39	2.611.728	84,6
COSTRUZ.OPERE PUBBLICHE	33	1.457.075	9	813.400	24	643.675	44,3
EDILIZIO, IMMOBILIARE E MATERIALE DA COSTRUZIONE	32	1.032.520	3	135.899	29	896.621	86,7
EDITORIALE E GRAFICO	8	358.106	1	25.628	7	332.478	92,8
ELETTROMECCANICO	49	2.878.598	8	554.031	41	2.324.567	80,8
FARMACEUTICO	24	983.350	-	-	24	983.350	100,0
GOMMA	5	585.995	1	21.816	4	564.179	96,3
MANIFATTURIERO	16	482.766	2	41.946	14	440.820	91,3
MECCANICO	101	6.724.599	31	1.476.306	70	5.248.293	78,0
METALLURGICO	51	4.798.326	18	3.039.102	33	1.759.224	36,7
PETROLIFERO	26	7.072.285	4	3.644.984	22	3.427.301	48,5
SERVIZI PUBBLICI	7	1.889.191	6	1.878.231	1	110.960	0,6
TESSILE	35	1.571.566	2	111.109	33	1.460.457	92,9
TRASPORTI	15	975.326	7	698.180	8	1.460.457	28,4
Totale Generale	572	42.650.266	114	14.664.616	458	27.985.650	65,6

La lunga crisi della grande industria delinea quindi una ridefinizione dei perni regolativi del sistema. I pilastri cigolano, il settore pubblico riassume la funzione di ammortizzatore del settore industriale. Gli occupati aumentano raddoppiando dal 1960 al 1980. L'IRI aveva nel 1960 239 mila dipendenti, che diventano 357 nel 1970 e 556 mila nel 1980; le partecipazioni statali nel loro complesso variano da 315 mila nel 1970 a 462 mila dieci anni dopo a 715 mila nel 1980 (Bianchi, 2002, p.216).

I dati di Mediobanca su un gruppo di grandi imprese dai registrano i dati drammatici della ristrutturazione degli anni settanta e ottanta. Gli occupati delle imprese private erano circa 850 mila nel 1968, salgono a oltre un milione nel 1973 per poi rimanere stabili fino al 1980, dopo di che inizia la discesa: 914 mila nel 1981, 800 mila nel 1983, 700 mila nel 1990, 571 mila nel 1994.

A questa drammatica fase di ridefinizione delle relazioni fra grande industria pubblica e privata, corrispondono due processi, complementari fra loro, anche se apparentemente contraddittori: per un verso un massiccio investimento in processi di automazione interni alla grandi fabbriche e nel contempo un altrettanto massiccio decentramento verso imprese minori, fino a una generale fase di deverticalizzazione interna al sistema produttivo italiano.

In questa difficile fase di ridefinizione dei confini fra imprese, emergono i nuovi protagonisti dell'industria italiana.

Balloni e Iacobucci (2001) svolgono una accurata analisi di questi nuovi protagonisti., verificando come la maggior parte di loro fosse in realtà sorta negli anni sessanta, potendosi così trovare negli anni settanta in condizione tale da poter cogliere come opportunità questa spinta verso il decentramento, e del resto come queste stesse imprese abbiano poi potuto cogliere a pieno la successiva fase degli anni ottanta di forte ripresa dei consumi e di rilancio del mercato europeo (p. 649).

L'analisi del vertice dell'industria italiana nel 1989 coglie già questi nuovi protagonisti in azione, con l'esplosione del Gruppo Ferruzzi, di Fininvest, di Benetton, in una cornice tuttavia che presentava ancora i caratteri della lunga fase precedente, con i tre enti a partecipazione statale, l'Enel, ed il gruppo delle storiche imprese attorno a Fiat.

Tab. 3 - Fatturato, risultato netto e dipendenti dei 20 principali gruppi italiani nel 1989 (in miliardi di lire)

Gruppo	Fatturato-mlrd	Risultato netto-mlrd	Dipendenti
IRI	56.647	1.249	363.449
FIAT	50.349	3.306	86.294
ENI	37.189	1.613	82.748
ENEL	22.337	156	112.820
FERRUZZI	16.520	1.535	44.546
ENIMONT	15.347	740	52.656
PIRELLI	10.342	320	69.329
OLIVETTI	9.031	239	56.937
FININVEST	6.677	182	22.921
EFIM	4.950	-25	37.486
FINTERMICA	2.737	9	1.399
MONDADORI	2.367	62	8.297
BARILLA	2.068	67	6.000
SMI	1.928	38	5.811
CARTIERE BURGO	1.898	99	6.691
BENETTON GROUP	1.659	124	3.134
FALCK	1.631	56	7.364
RCS EDITORI	1.614	87	5.430
MARZOTTO	1.468	54	11.827
ITALCEMENTI	1.431	185	6.154

Fonte Mediobanca, 1990

L'indubbio giro di boa è dato dalla privatizzazione dell'IRI, i cui segni sono già presenti nella stessa tavola, dieci anni dopo, quando la privatizzazione dell'IRI, cominciava a far sentire i suoi segni.

Tab.4 – Fatturato, risultato netto, dipendenti dei 20 principali gruppi italiani nel 1999 (in milioni di EURO)

Gruppi	Fatturato-mil Euro	Risultato netto-mil Euro	Dipendenti
IFI	50.286	954	244.385
ENI	31.008	2.997	72.023
OLIVETTI	27.784	6.995	129.073
ENEL	20.578	2.344	78.511
IRI	17.543	3.429	108.970
COMPART	12.296	195	33.502
PIRELLI	6.584	293	40.350
POSTE IT	6.428	-652	183.218
PARMALAT FIN	6.357	196	39.747
ESSO IT	5.555	66	43.688
IBM IT	5.260	99	2.625
LA RINASCENTE	4.718	59	27.947
EDIZIONI HOLDING	4.662	286	38.901
FERROVIE STATO	4.471	-1.483	115.982
AUTOGERMA	4.178	38	609
RIVA ACCIAIO	4.076	258	23.818
GRUPPO GS	3.896	51	13.366
FININVEST	3.833	347	12.888
OMNITEL	3.644	858	7.898
ITALMOBILIARE	3.609	261	20.519

Fonte: Mediobanca, 2000

La privatizzazione dell'IRI furono l'occasione con cui molti operatori emersi dai distretti industriali poterono consolidare le loro attività, assumendo una dimensione internazionale (il caso di Riva), oppure diversificarono verso nuovi settori (Benetton, Del Vecchio), oppure tentarono vie di investimento finanziario e quindi il "salto imprenditoriale" (Gnutti, Colannino, ma anche molti operatori emiliani e veneti, attraverso le banche locali, che divennero aggressivi investitori finanziari).

Tab. 5 – Cessioni di maggioranza dal luglio 1992 al giugno 2000- controvalore, indebitamento trasferito, acquirenti

Società e quote	data	Controvalore e indebitamento trasferito		Acquirente
F.Italgel, 62,1	06.08.93	431,1	0	Nestlé
F. CBD 62,4	14.10.93	310,7	0	FISVI, poi Sagrit –
CREDIT 54,8	04.12.93	1.801,1	0	Cragnotti
COMIT 51,3	26.02.94	2.891,2	0	OPV, Invest. ist.,
ACCIAI S.TERNI 100	14.07.94	624,0	500,0	dipend.
SME 1 32,0	23.12.94	723,0	0	OPV, invest.ist., dipend.
ILVA LAMINATI P. 100	01.06.95	2.513,7	1,500,0	Krupp,
	22.08.95	341,4	0	Agarini,Falk,Riva
SME 2 14,9	20.05.96	120,9	0	Schemaventi, Crediop*
SME 3 15,2	31.05.96	117,4	0	Riva
AUTOGRILL 15,2	04.11.97	22.880,0	14.100,0	Schemaventi Crediop *
TELECOM 30,0	25.11.97	1.653,5	0	Schemaventuno Crediop
SEAT 44,7	26.10.99	100,5	0	*
AEROP.ROMA 2 3,0	13.12.99	8.105,1	3.400,0	Schemaventidue
AUTOSTRADE 2 56,6	09.03.00	4.911,0	0	Crediop *
AUTOSTRADE 3 30,0	08.06.00	11.022,0	1.900,0	OPV,Invest.ist.,dipend.
FINMECCANICA 39,0***	23.06.00	2.569,0	280,0	Comit,DeAgostini ABN
AEROP.ROMA 3 51,2				Amr Comuni,Prov., Regione OPV e invest.istuz. Edizioni Holding e vari** OPV e invest.istituz. Gemina e vari****

- Schemaventi, Schemaventuno, Schemaventidue: Edizioni Holding (Benetton), La Leonardo (DelVecchio), Movenpuick Holding

** Edizioni Holding (Benetton), Fondazione Cassa Torino, Autopistas Catalanas, Brisa, INA, Unicredito

*** inclusa greenshoe per 1.437 miliardi

**** Gemina (Romiti), Falck, Compagnia Italtroli, Impregilo

Fonte: Elaborazione dati IRI

Certamente i tre perni regolativi sono mutati nel tempo, tanto che al degrado sia della grande impresa pubblica, che della grande industria privata corrisponde il progressivo crescere di una imprenditoria nuova, radicata nei distretti, e che dai distretti sale, richiedendo di assumere ruoli di comando in un sistema, che invece nella sua lunga storia era stato caratterizzato dall'incrocio fra grande impresa privata e pubblica.

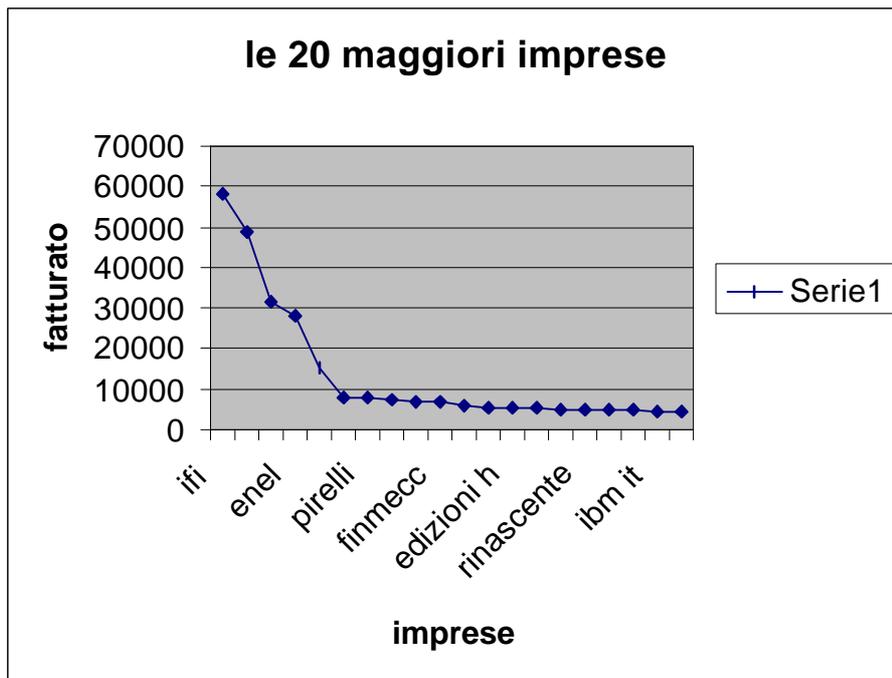
Lo scontro per la Presidenza di Confindustria nel 2000 diviene l'evidenza clamorosa di questo cambiamento.

Uno spaccato del vertice della grande impresa italiana ci viene ancora da Mediobanca, con i dati del 2001 (pubblicati nel 2002), da cui emerge il peso del Gruppo Ifi-Fiat e come, rapidamente, nonostante gli effetti delle privatizzazioni il peso delle grandi imprese si riduca rapidamente, tanto che l'Eni è già, in termini di fatturato, l'83% dell'IFI, Olivetti-Telecom la metà, la quinta impresa un quarto, la sesta poco più di un decimo.

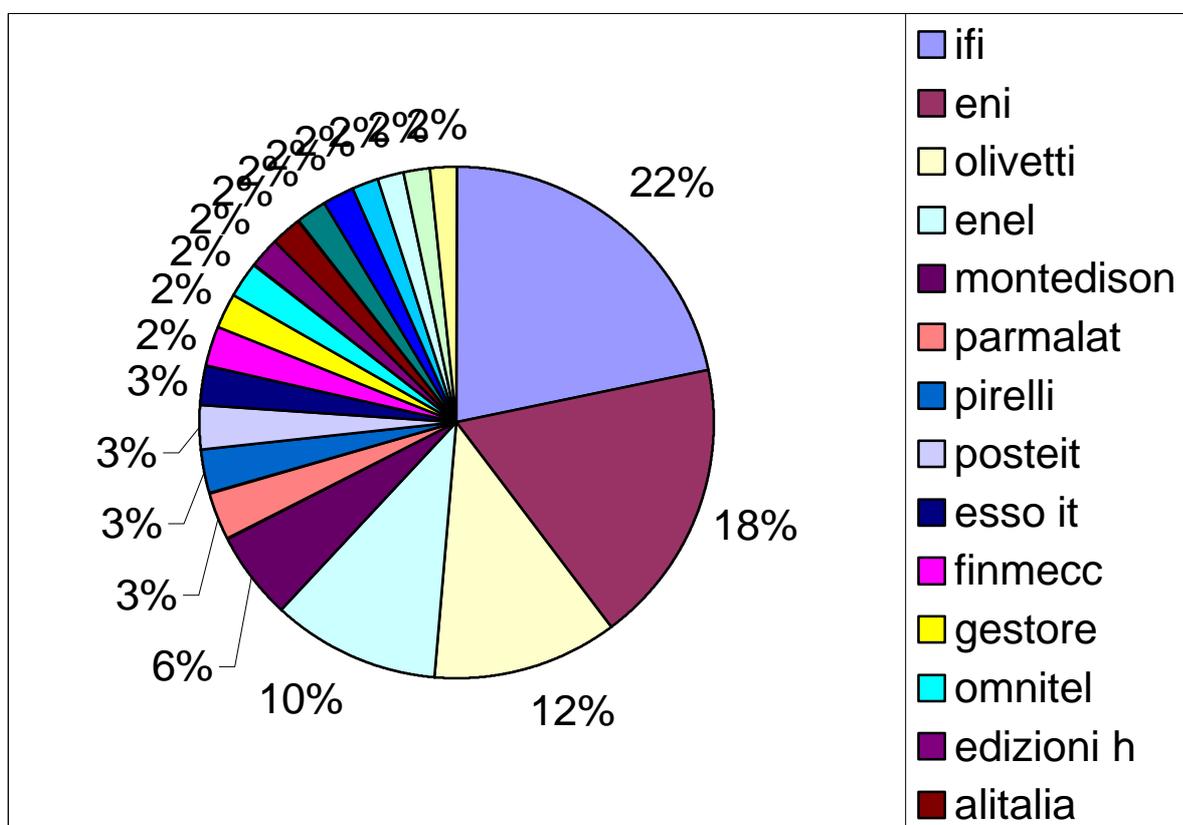
Tab. n.6 (Mediobanca, le principali imprese italiane 2001, Milano, 2002):

	fatturato	settore	proprietà		
IFI	58.245	Mt	Fam	1.00	
ENI	48.925	Ener	Pub	0.83	
OLIVETTI	31.373	Sep	Diffusa	0.53	
ENEL	28.240	Ener	Pub	0.48	
MONTEDIS	15.448	Ali	Diffusa	0.26	
PARMAL	7.801	Ali	Fam	0.13	
PIRELLI	7.757	Gom	Fam	0.13	
POSTE	7.428	Sep	Pub	0.12	
ESSO IT	6.759	Ener	Intern	0.11	
FINMECC	6.716	Mt	Pub	0.11	
GESTORE	5.984	Ener	Pub	0.10	
OMNITEL	5.658	Sep	Intern	0.09	
EDIZIONI	5.428	Div	Fam	0.09	
ALITALIA	5.273	Tra	Pub	0.09	
FERROVIE	5.428	Tra	Pub	0.09	

La raffigurazione grafica rende bene il profilo di una grande industria, che vede ancora al suo vertice numerose imprese pubbliche settoriali (alcune delle quali fino a pochi anni fa "pezzi" di pubblica amministrazione) e che ha visto nel 2002 e 2003 ulteriori semplificazioni con la scomparsa di nomi storici come Montedison, Olivetti, e di fatto Pirelli, attraverso le due acquisizioni di Montedison da parte di Fiat e di Telecom da parte di Tronchetti Provera, che rappresentano un recupero nell'alveo delle imprese storiche delle uniche due realtà che potevano ritenersi prossime alla "public company"..



Considerando inoltre il totale delle attività dei primi venti gruppi, risulta preponderante il peso delle prime quattro, tanto che i primi quattro gruppi nel 2001 costituivano oltre il 60% del valore complessivo.



Contestualmente si segnala uno spostamento verso i settori dei servizi, certamente come evidente effetto della cessione di grandi società pubbliche e di alcune liberalizzazioni “di fatto” ma anche trainate dall’evidenza che i margini di profitto nei settori regolati sono rimasti costantemente più alti che nei settori di mercato

TAB. 7 -RIS ULTATI D’ESERCIZIO DATI MEDIOBANCA (dopo le imposte)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Dati cum 1828 impr	1,9	0,8	-1,6	-3,6	0,6	2,3	1,8	2,4	3,6	6,1
Imprese pubbliche	- 0,3	- 1,9	- 5,5	- 9,8	- 0,2	3,3	2,5	1,6	3,6	6,3
Imprese private	2,7	1,8	- 0,2	- 1,5	0,8	2,1	1,5	2,6	3,6	6,1
Servizi Pubblici autostrade acqua e gas	4,6	4,4	2,6	2,2	5,6	6,1	6,6	7,4	10,7	12,9

Dato questo confermato anche negli ultimi anni.

Tab.8 bis

	2000	2001
Dati cumulativi	5,0	2,3
Imprese pubbliche	5,1	5,8
Imprese private	5,0	1,3
Servizi pubblici	7,7	3,7

In conclusione la privatizzazione dell’IRI e la privatizzazione e liberalizzazione bancaria hanno fatto venir meno i perni regolatori che avevano garantito a lungo l’omeostasi del sistema, ma tuttavia essi erano esauriti nella loro funzione, poiché in soggetti del core e quindi lo stesso primato industriale erano stati usurati da trasformazioni che progressivamente avevano fatto emergere nuovi soggetti solo parzialmente incorporati nel meccanismo preesistente. Di fatto proprio l’integrazione europea, nel momento in cui con l’euro si definiscono i rapporti regolatori fra economie nazionali determina la necessità di ristabilire i pilastri del sistema Italia in una economia in cui sono tuttavia presenti altri pilastri ed altri perni regolatori.

La costruzione dell'industria europea: Alla ricerca dei nuovi perni regolativi

Con la creazione dell'Euro, attraverso la sua lunga predisposizione, si delinea quindi un nuovo contesto regolativi, in cui la grande industria italiana trova a doversi confrontare. Il confronto può delinearci sia sul terreno della dimensione e del posizionamento settoriale, che della struttura organizzativa e proprietaria.

Gros-Pietro, Reviglio e Torrìsi (2001) analizzano a questo proposito le strutture proprietarie e le modalità di controllo di 161 gruppi nei principali paesi europei. L'analisi condotta dagli autori è preziosa in quanto di ogni gruppo viene data storia, struttura organizzativa e proprietaria, permettendo così di tracciare mappe molto dettagliate dei sistemi di controllo industriale in Europa. Ciò che se ne trae è che i paesi che giungono alla unificazione monetaria sono ancora portatori di forme di controllo proprietario ben diversi fra loro, con perni regolativi differenziati

Vengono distinti i gruppi a proprietà

- diffusa sul mercato (public companies)
- aventi come azionisti di riferimento gruppi bancari e finanziari (private-finanziarie)
- avente come riferimento una o più famiglie (famigliare)
- avente come riferimento una o più famiglie assieme con gruppo bancari e finanziari (famiglie-finanziarie)
- avente come riferimento una o più famiglie e lo Stato (famiglia-Stato)
- avente come azionista di riferimento o come proprietario totalitario lo Stato

Partendo dalla lettura delle schede di GrosPietro, Reviglio e Torrìsi, e classificando i gruppi analizzati secondo la tipologia proprietaria proposta, arriviamo a profili proprietari ben diversi fra di loro.

Tab .9 - strutture proprietarie di riferimento

	UK	Francia	Germania	Italia
Public companies	24	9	11	
Private-finanziarie	16	15	25	16
Famigliare		7	7	13
Famiglie-finanziarie		5		3
Famiglia-Stato		1		
Stato		3	2	4
Totale	40	40	45	36

Fonte: nostre elaborazioni da Gros-Pietro, Reviglio, Torrìsi, 2001

I quattro sistemi appaiono ancor più diversi delineando le rispettive architetture, con la specificazione dei perni regolativi del sistema industriale

Parlando del sistema inglese ad esempio si sostiene "in sintesi, il sistema di proprietà inglese è piuttosto concentrato e piramidale. Funzionano sia meccanismi di coalizione che meccanismi di puri mercato. I meccanismi di coalizione riguardano una ventina di grandi investitori. Almeno quattro di questi sono legati fra loro da partecipazioni incrociate con una banca d'affari (Schroeders) intorno alla quale ruotano tre grandi compagnie assicurative" (2001, p.132).

Il sistema francese tende infine a ricomporsi su una struttura simile in cui, in una fitta trama di partecipazioni incrociate si consolidano tre grandi coalizioni bancarie, che diventano i perni di gruppi di grande impresa, raccordati fra loro da un grande gruppo assicurativo (p.188).

Similmente in Germania le banche tradizionalmente custodi silenziosi di patrimoni a proprietà diffusa stanno mutando la loro attitudine, assumendo sempre più il carattere di investitori di lungo periodo, ma attenti alle convenienze, più che al controllo, come dimostrato nel caso della mancata difesa di Mannesmann all'attacco di Vodafone.

Edwards e Nibler (2000), in un accurato studio di questa configurazione proprietaria e del ruolo giocato dalle grandi banche nella proprietà e controllo delle maggiori imprese tedesche, concludono che "we find no evidence that German banks play a corporate governance role for large firms distinct from that of other large shareholders. Hence, while it may be possible to argue for the merits of the German system of corporate governance as it applies to large firms in terms of its high ownership concentration, it is not possible to do so in terms of the distinctive role of banks" (Edwards e Nibler, 2000, p.260).

Parzialmente diversa dunque la situazione italiana dove la maggior parte delle nuove imprese è strettamente di proprietà e controllo familiare, con un ruolo certamente crescente delle grandi banche sorte dal ciclo di privatizzazioni, liberalizzazioni e fusioni degli anni novanta.

Le nuove imprese che si affacciano al big business provenendo dai distretti tendono comunque, nella maggioranza dei casi, a riproporre un modello proprietario strettamente familiare.

GrosPietro, Reviglio e Torrisi concludono il loro lavoro considerando che nella nuova Europa si va verso l'adozione di un modello di controllo di derivazione anglo.sassone, ma con molte distinzioni locali e con nuovi problemi emergenti, dato dal ruolo di investitori istituzionali, come le grandi banche, che vogliono incidere sulle scelte delle grandi imprese. Queste grandi imprese del resto sono il risultato delle concentrazioni generatesi negli ultimi anni novanta, grazie alle privatizzazioni, alle liberalizzazioni ed alla ondata di fusioni ed acquisizione rese possibili tra l'altro proprio dal boom borsistico legato ai nuovi settori dei servizi ed delle comunicazioni, di recente restituiti al mercato.

Negli anni novanta, in preparazione dell'euro ed in una fase di globalizzazione si sono registrate infatti grandi operazioni di M&A, sostenute da una borsa in crescita,

Tra la metà degli anni novanta ed il 2001 si è registrata una ondata di concentrazioni a livello mondiale che ha largamente ridisegnato il quadro delle grandi imprese. Questo è stato il risultato di diversi fattori. Le privatizzazioni hanno posto sul mercato in ogni paese imprese di grande dimensione, in genere aumentando il numero dei grandi players dell'economia.

Le liberalizzazioni hanno creato nuovi mercati, che a loro volta hanno permesso la crescita rapida di nuovi operatori, divenuti in breve tempo grandi imprese; il caso più clamoroso è Vodafone.

La creazione dell'euro e l'accelerazione del processo di globalizzazione con il WTO

Il risultato è stata una ondata di operazioni aventi in taluni casi una rilevanza nazionale ed in altri casi una rilevanza continentale e globale.

Tuttavia dai grandi processi di fusione fra multinazionali, così come censiti da R&S nessuna impresa italiana è stata coinvolta.

Dei 58 casi proposti da R&S dal 1996 al 2002 22 casi di fusione ha generato una impresa USA, 16 in GB

In conclusione nel periodo indicato il vertice della grande industria italiana si è sostanzialmente ridisegnato soprattutto attraverso la privatizzazione dell'IRI, la presenza italiana nella grandi operazioni europee è stata limitata ad alcuni pochissimi casi in cui l'impresa straniera viene acquisita direttamente dalla impresa italiana (Ciments Francais acquisita da Italcementi). D'altra parte in una impresa familiare è ragionevole che l'obiettivo sia dato dal mantenimento del controllo, piuttosto che dalla crescita dei fatturati.

La dimensione relativa delle grandi imprese italiane

Un quadro della rilevanza della grande industria italiana in sede europea ed internazionale viene da una recente analisi di Mediobanca su 274 imprese multinazionali (R&S, 2003).

L'analisi identifica 233 gruppi industriali, 24 nel settore telecomunicazioni e 17 nel settore public utilities, per un totale di oltre ventuno milioni di occupati nel mondo ed un fatturato complessivo di quasi sette mila miliardi di euro nel 2001. Di questi gruppi industriali 140 sono europei con oltre nove milioni di occupati (tab.)

Tab.10 Profilo delle 274 società multinazionali censite da R&S

Industriali	n.imprese	Occupati (000)	Fatturato miliardi euro
EUROPA	140	9.311	2.703
USA	66	6.325	2.356
GIAPPONE	27	2.736	881
Totale industria	233	18.372	5.940
TELECOM	24	2.385	730
UTILITIES	17	939	315
Total	274	21.696	6.985

Fatturato 2001, al netto degli intangibles

Fonte, R&S, 2001, p.XV

Una prima analisi dimostra come le multinazionali europee siano mediamente più piccole di quelle statunitensi e giapponesi, avendo una dimensione di circa due terzi di quelle americane in termini di occupati e quasi metà in termini di fatturato, mentre quelle giapponesi presentano dimensioni per occupato maggiori, ma con un minore fatturato medio di quelle USA.

Tab. 11 - dimensione media delle imprese multinazionali

	OCCUPATI/IMPRESSE (000)	FATTURATO/IMPRESSE
EUROPA	66,5	19,3
USA	95,8	35,6
GIAPPONE	101,3	32,6

Il fatturato per addetto diviene del resto diverso nelle tre aree: posto eguale a 100 il valore riferito agli Stati Uniti, il valore riferito alle imprese giapponesi si riduce a 86, mentre il valore riferito all'Europa si riduce ulteriormente a 78.

Il dato diviene tuttavia ancor più rilevante se riferito all'Italia. Le imprese italiane sono 15, quelle riferite a Germania sono 18 e 24 quelle riferite alla Francia. In termini di occupazione e di vendite il rilievo è ben distinto; mentre le multinazionali tedesche occupano 2,7 milioni di occupati con 737 miliardi di euro di fatturato e le francesi presentano 1,9 milioni di occupati con 478 miliardi di fatturato, le italiane presentano 600 mila occupati con 170 miliardi di fatturato di euro complessive.

Anche le dimensioni delle imprese nei tre paesi sono ben differenziate fra loro.

Tab. 12 – dimensioni multinazionali in Europa

	OCCUPATI/IMPRESE (000)	FATTURATO/IMPRESE
ITALIA	40,0	11,3
FRANCIA	79,2	19,2
GERMANIA	150,0	40,9

Le dimensioni medie delle imprese tedesche sono decisamente più alte della media europea ed addirittura più alte di quella internazionale, sia in termini di fatturato medio che soprattutto di occupati. Le francesi si collocano sulla media europea in termini di fatturato, mentre superano la media in termini di occupati per impresa; le italiane sono decisamente più piccole della media sia in termini di fatturato medio che di occupati.

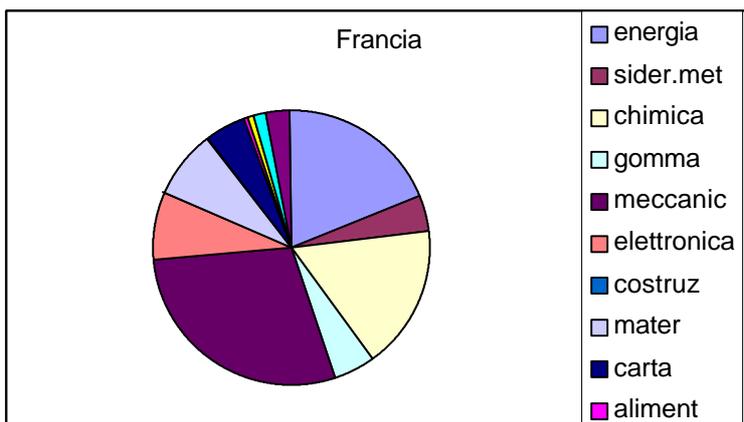
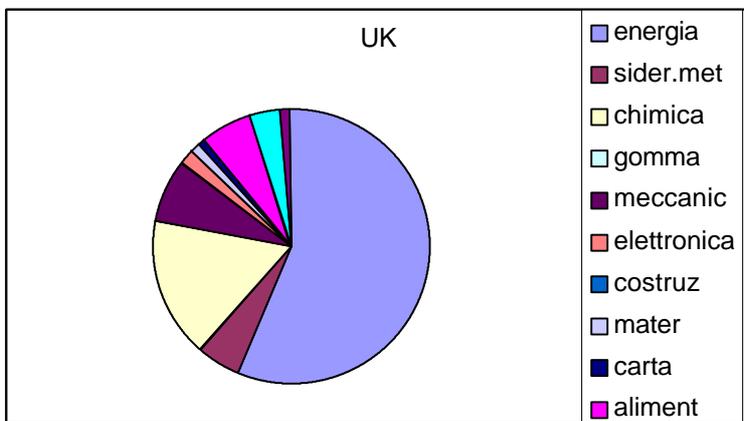
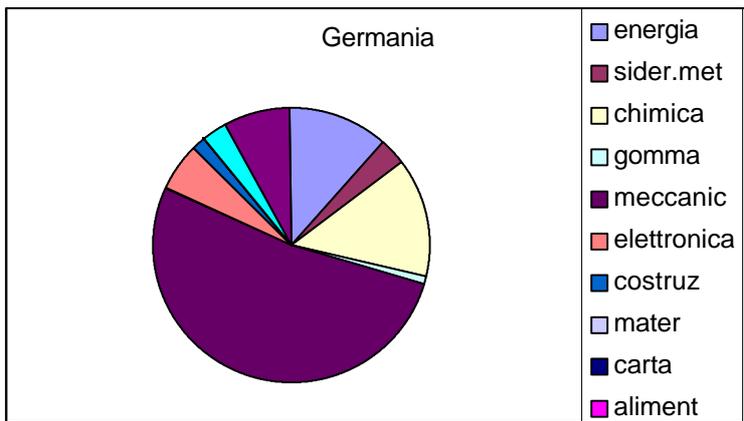
In termini di fatturato per dipendente tuttavia la situazione italiana media è migliore di quella tedesca e soprattutto francese. In termini di dimensioni relative (posto 100 gli USA) l'Italia è a 76, la Francia 67, la Germania 73.

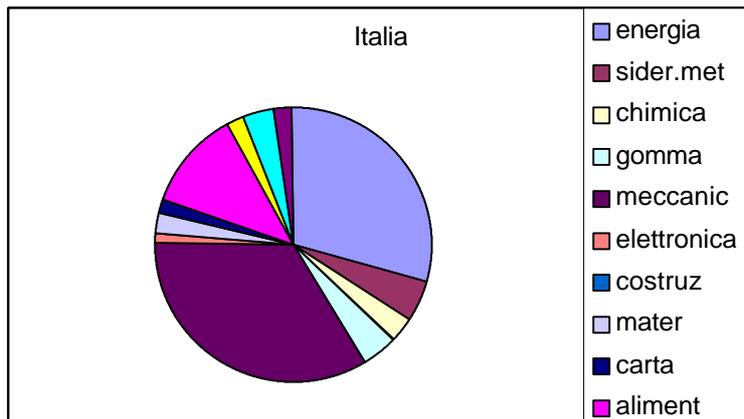
Le multinazionali italiane, operanti nei settori industriali, hanno un peso complessivo più limitato e sono quindi mediamente più piccole di quelle europee, sia pure con produttività per addetto, leggermente migliore.

Eguale è rilevante è la distribuzione settoriale delle grandi imprese multinazionali. Da questa analisi emergono i profili della grande industria dei diversi paesi, con l'evidenza di quelle che Marshall avrebbe chiamato le "national tendencies" dei singoli paesi, cioè i profili di specializzazione che sembrano dover caratterizzare un sistema di grande impresa nel lungo periodo.

La grande industria tedesca è nettamente concentrata nel settore meccanico, nella chimica e nell'energia (51,1%, 13,5%, 11,7%), la Gran Bretagna si concentra nella energia e nella chimica (56,1%; 16,7%), la Francia nella meccanica, energia e chimica (28,5%, 19,3%, 16,6%), gli USA nella meccanica, nell'elettronica, nell'energia, nella chimica (27,1%, 21,7%, 18,2%, 15%), il Giappone nella meccanica e nell'elettronica (41,3% e 38,6%) e poi la forte concentrazione delle multinazionali svizzere in chimica (farmaceutica), meccanica e alimentari, del Benelux in chimica, elettronica e alimentari, della Scandinavia in meccanica, elettronica, energia e carta.

	Germania	UK	Francia	Italia
energia	11,7	56,1	19,3	29,4
sider.met	3,1	5,1	4	4,7
chimica	13,5	16,7	16,6	3
gomma	1	0	4,8	4,4
meccanic	51,1	7,5	28,5	33,4
elettronica	5,7	1,8	8,1	1,1
costruz	1,5	0	0	0,2
mater	0	1,2	8,4	2,4
carta	1,07	0,7	4,8	1,7
aliment	0	6,1	0,5	12
tess/abb	0	0	0,8	2
altre man	3,1	3,8	1,5	3,4
servizi	7,6	1	2,7	2,3
totale	100	100	100	100





Le multinazionali italiane restano concentrate in energia, meccanica (quasi esclusivamente 'automotive' e alimentari. Tuttavia il dato più rilevante è la irrilevanza di chimica ed elettronica, rispettivamente pari al 3% ed al 1,1% del fatturato del campione nazionale, che stride con una media globale rispettivamente del 13,8% e del 17,6%.

Le analisi settoriali

Questo dato si precisa meglio nelle analisi settoriali, in cui possiamo delineare il rapporto fra fatturato e risultati correnti. Normalizzando i valori è possibile individuare quindi quattro quadranti in cui posizionare le imprese, in relazione a dimensione relativa e risultati.

Il quadrante NE contiene quindi le imprese più grandi con risultati migliori della media, il quadrante SO le imprese relativamente più piccole con risultati relativamente peggiori. Nel quadrante NO si trovano le imprese relativamente più piccole, con risultati migliori, mentre nel quadrante SE le imprese grandi con risultati relativamente peggiori.

L'analisi di Telecomunicazioni, Energia, Autoveicoli e trattori, Meccanica ed elettromeccanica, Siderurgia e metallurgia, Materiali da costruzione, Gomme e cavi, Petrolifere, Alimentare offrono uno spaccato della grande industria oggi presente nel mondo.

Le imprese italiane sono sistematicamente nel quadrante SE, con la sola eccezione di Telecom, che si trova nel quadrante superiore, cioè relativamente piccola, ma con risultati correnti superiori alla media.

Una riflessione più attenta vede le diverse situazioni settoriali, tenendo conto tuttavia che le imprese che oggi si presentano più grandi sono state esse stesse risultato di uno straordinario processo di concentrazione realizzatosi negli ultimi cinque anni.

Nel settore delle telecomunicazioni nel settore NE (grandi fatturati, grandi profitti) vi sono i due operatori statunitensi SBC e Verizon, che seguono la giapponese NTT. E' bene ricordare che Verizon è il risultato della fusione fra Bell Atlantic e GTE realizzata nel 2000 e SBC Communications è l'esito della fusione fra SBC e Ameritech avvenuta nel 1998, ottenendo in entrambi i casi imprese che risultano molto più grande del tradizionale leader AT&T. Tutte le europee sono nel quadrante negativo, con la sola eccezione di Telecom Italia che presenta un leggero vantaggio sui risultati.

E' rilevante vedere come in taluni settori si sono consolidati grandi gruppi tedeschi, risultato di fusioni interne, come nel settore produzione di energia energia o siderurgia, o nella stessa industria automobilistica dove invece Daimler cresce in virtù della fusione con Chrysler.

Interessante anche il settore petrolifero dove da una parte stanno le grandi imprese risultate dalle recenti grandi fusioni e dall'altra le imprese che hanno finora rifiutato imparentamenti¹.

Eguualmente gli altri confronti settoriali presentano situazioni in cui le italiane si presentano sempre schiacciate nella area a bassi rendimenti e bassi volumi, ma nel complesso – tranne poche eccezioni – sembra che l'intera industria europea, resti segnata ancora da specificità nazionali, da pilastri industriali sorti per fusione interna ma tuttora identificati in termini nazionali e nel complesso "piccoli" rispetto al nuovo mercato globale.

Come rendere complessa la nostra visione dell'economia

La riflessione fin qui condotta rende evidente come il vertice della grande industria in Europa sia tuttora composto da gruppi industriali aventi diverse origini, diversi modelli proprietari, diverse specializzazioni, diverse dimensioni e posizionamenti sul mercato internazionale.

In questo panorama il vertice della grande industria italiana presenta un gruppo molto concentrato, a forte rilevanza o familiare o pubblica, quindi in entrambi i casi "fuori mercato", con gruppi di rilevanza che possiamo definire "regionale".

Si tratta di una fase ancora di transizione, ma è evidente come i processi di concentrazione finora realizzati in Europa abbia finora seguito la via della creazioni di grandi imprese a forte base nazionale, con strutture proprietarie ancora fortemente influenzate dal bisogno di garantire proprietà locali, in cui le grandi banche nazionali svolgono funzioni di stabilità e garanzia.

L'industria italiana giunge alla unificazione europea con un assetto che vede i suoi perni regolatori ancora nella relazione fra grande impresa privata e grande impresa pubblica, e fra queste ed il vasto insieme di piccole e medie imprese, che nel frattempo avevano assunto forma sempre più strutturata di aggregazioni territoriali ad alta specializzazione. La privatizzazione in particolare dell'IRI diveniva il necessario strumento per un ridisegno del sistema industriale nazionale nella fase di una sua integrazione a livello europeo, permettendo l'emergere di nuovi attori, la trasformazione di attori in parte divenuti maturi, il consolidamento di imprese che a loro volta avrebbero potuto integrarsi a livello europeo in nuove strutture in grado di competere a livello mondiale.

Ad ancor pochi anni da quelle vicende appare evidente che le dinamiche industriali hanno seguito solo in parte quello schema, lasciando in parte intravedere come nuovi attori, largamente emersi dal mondo dei distretti abbiano effettivamente colto l'occasione della privatizzazione per diversificarsi, ridimensionarsi, riposizionarsi nel mercato. La natura familiare del controllo è stata certamente un vincolo a fusioni con altre imprese europee. Proprio la crisi del gruppo Ifi-Fiat e per altro la necessità di riassetto del gruppo Pirelli- Olivetti- Telecom (definita il 14 marzo 2003), così come di tutti i gruppi italiani, che hanno finanziato largamente la crescita in indebitamento, propone oggi anche in Italia il problema del ruolo delle grandi banche (per altro sorte dalle fusioni delle grandi Casse con le banche pubbliche) delineando un modello di proprietà molto più simile a quello presente nel resto d'Europa.

Certamente oggi emergono i nuovi protagonisti, emersi dai distretti, come i nuclei di nuovi grandi imprese, che tuttavia stentano a divenire "pilastri" del sistema industriale, cioè punti di riferimento di un sistema che una volta cresciuto non può continuare a percepirsi sempre alla rincorsa di altri leader.

Nella stilizzazione dei Pilastri, qui proposta infatti non vi è contrapposizione fra grandi imprese e aree sistema, ma vi è la convinzione che un nucleo di grande impresa possa essere portatore di cultura di sviluppo, di innovazione di base, di grande progetti produttivi che nell'insieme modernizzano il paese, secondo una visione che ad esempio Saraceno era solito richiamare negli anni cinquanta e che forse oggi viene superata dalla possibilità per intere aree sistema e per nuovi

¹ Seguono tabelle in appendice.

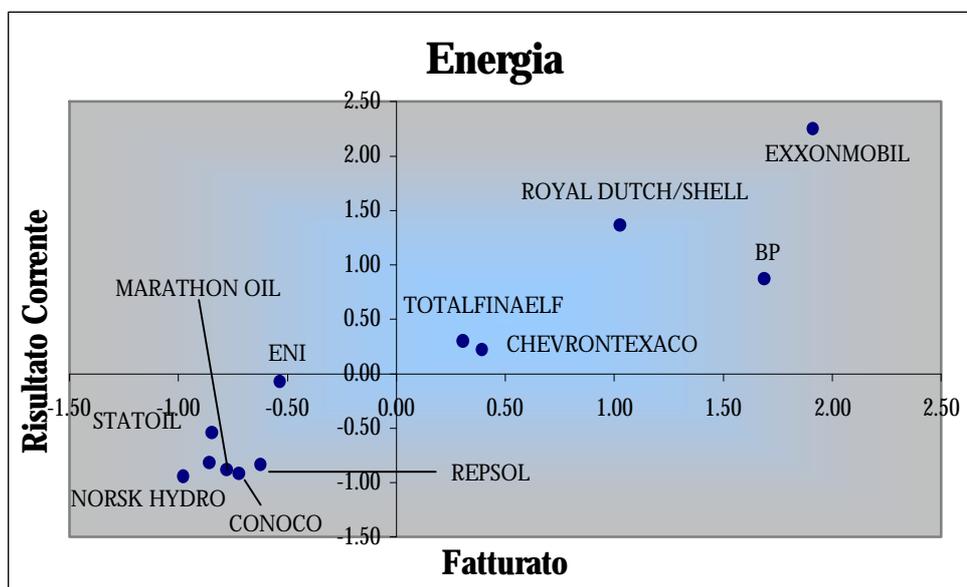
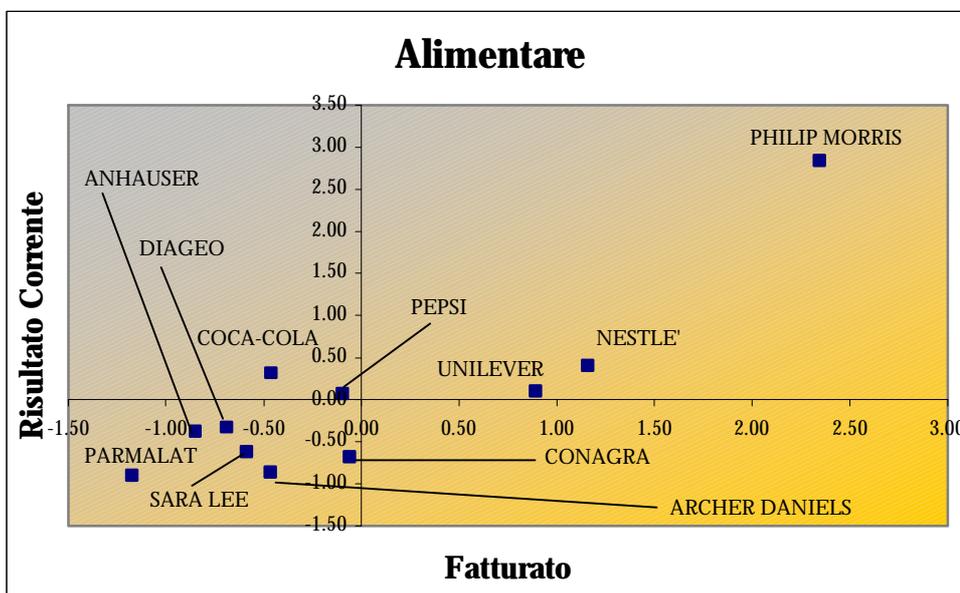
protagonisti di svolgere quella funzione stabilizzante che nelle fasi di accelerazione svolsero, pur con tutti i limiti, la grande impresa privata e la grande impresa pubblica.

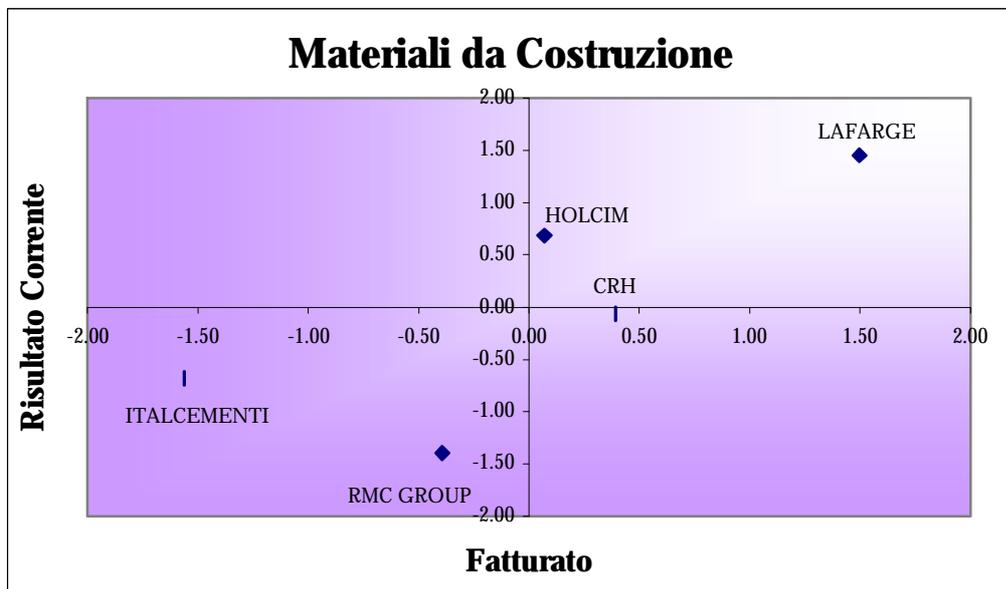
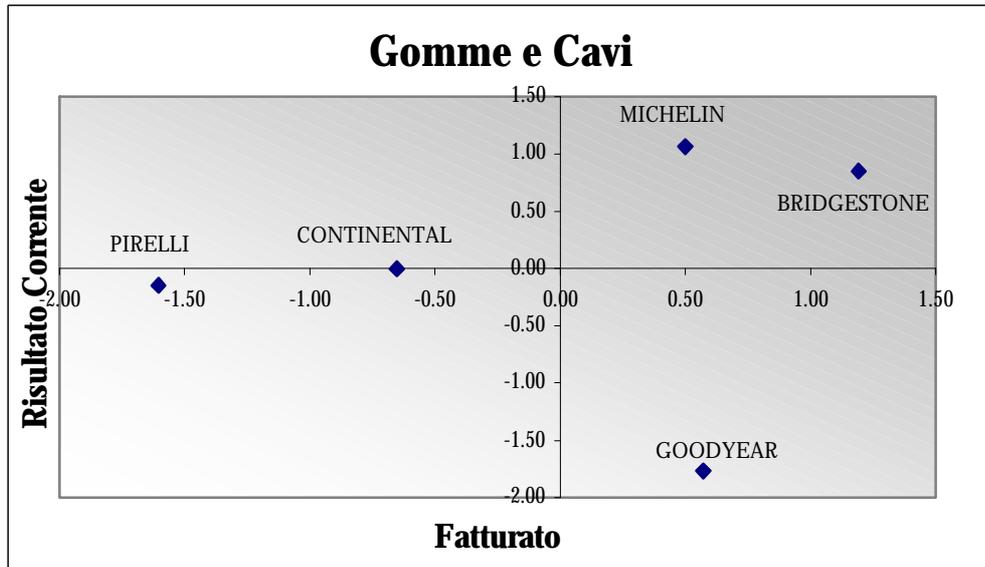
Certamente ogni paese percorre la propria via sul sentiero dello sviluppo- come proprio Saraceno ricordava- ma è indubbio che il rischio principale è che tra “forti pigmei” e “deboli watussi”- per citare la recente metafora di Becattini e Bellandi si giunga ad un patto per non crescere, ed ognuno per proteggere le proprie rendite locali, al di là dell’interesse dell’intero villaggio.

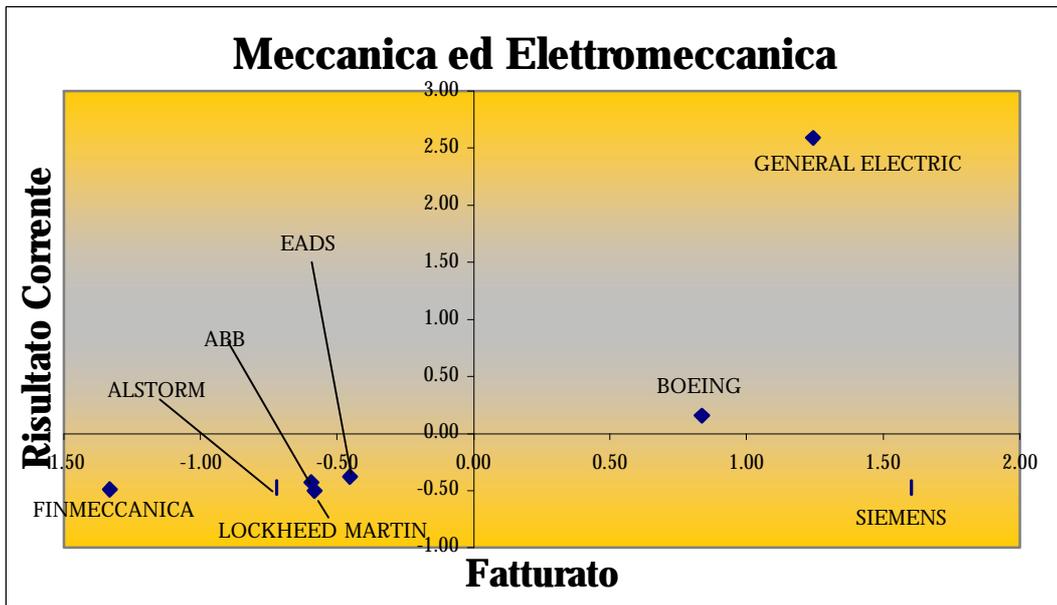
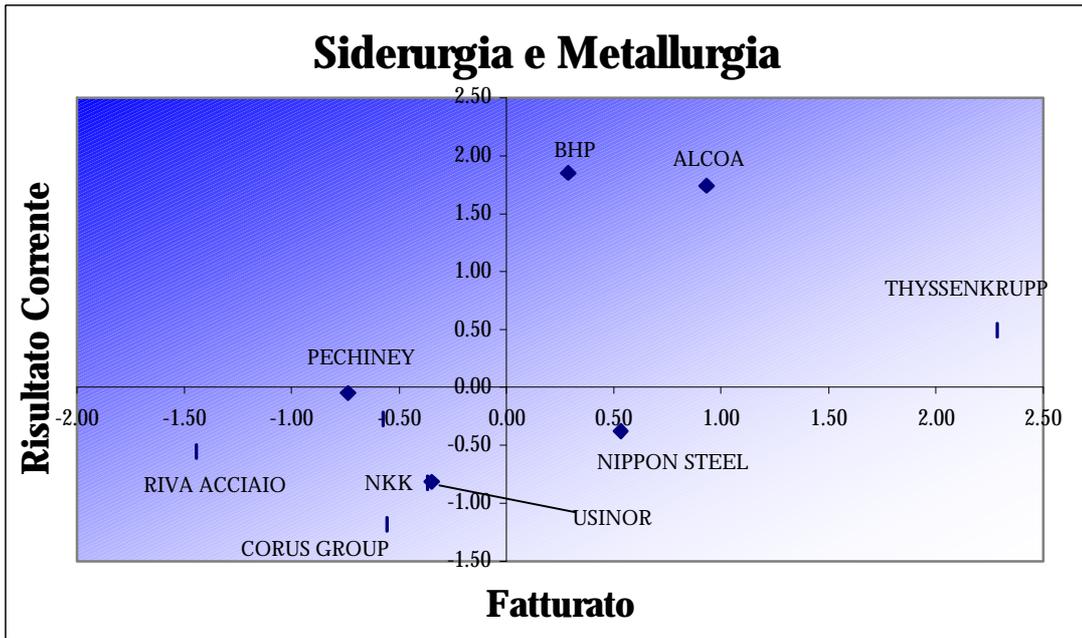
Riferimenti bibliografici

- Balloni, V: e Iacobucci, D., 2001, I “nuovi protagonisti” dell’industria italiana, in *L’Industria*, n.s. a.XXII, n.4, ott.dic. pp. 633-675
- Becattini, G. e Bellandi, M., 2003, Forti pigmei e deboli watussi, considerazioni sull’industria italiana, in *Economia italiana*
- Bianchi, P., 2002, La rincorsa frenata.L’industria italiana dalla unità nazionale alla unificazione europea, Il Mulino, Bologna
- Gros-Pietro, G.M., Reviglio, E., Torrisci, A., 2001, Assetti proprietari e mercati finanziari europei, Bologna, Il Mulino
- Marshall, A. (1919), *Industry and Trade*, London Macmillan, edizione italiana *Industria e commercio*, in Nuova collana degli economisti, a cura di G.Bottai e C.Arena, *Organizzazione industriale*, a cura di G.Masci, trad. di P.Baffi, Torino, UTET
- R&S, 2003, *Multinationals: financial aggregates (274) companies*, 2002 edition, Milan
- Saraceno, P. (1978), Irrepetibilità dei modelli di sviluppo, in *Economia e direzione dell’impresa industriale*, Milano, ISEDI

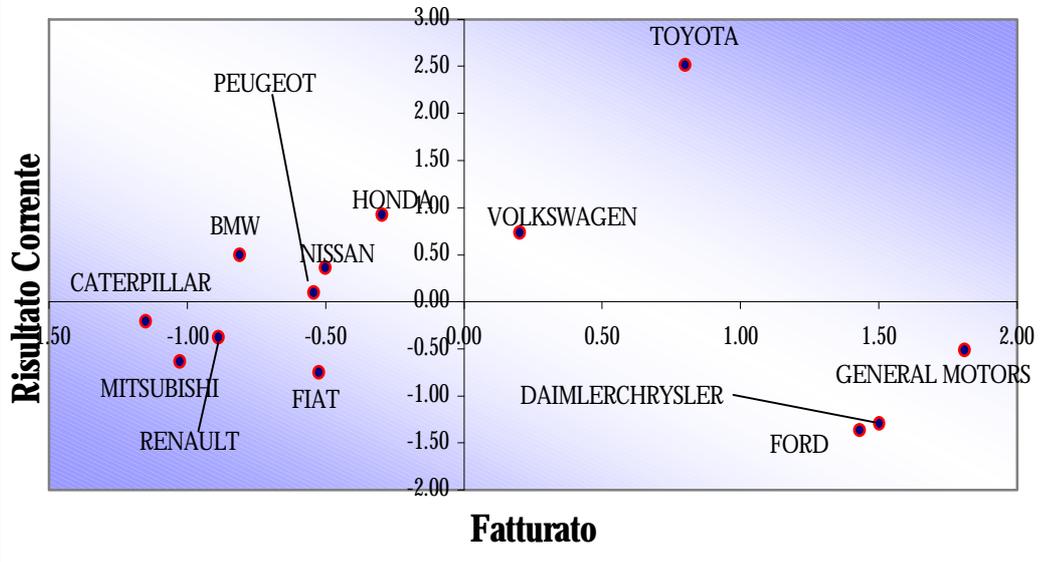
Fatturato e Risultato Corrente normalizzati



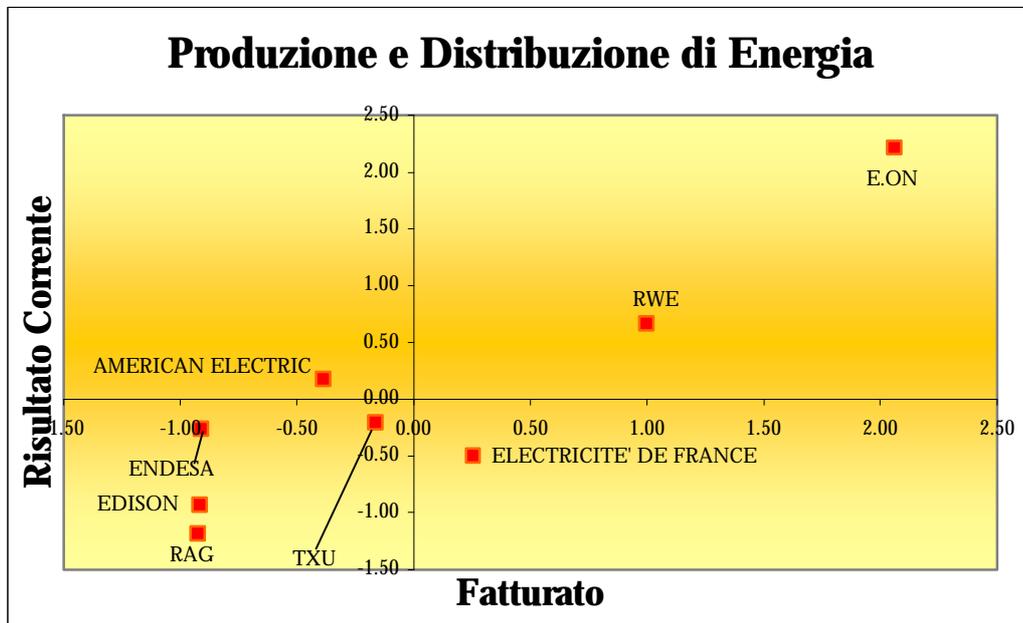




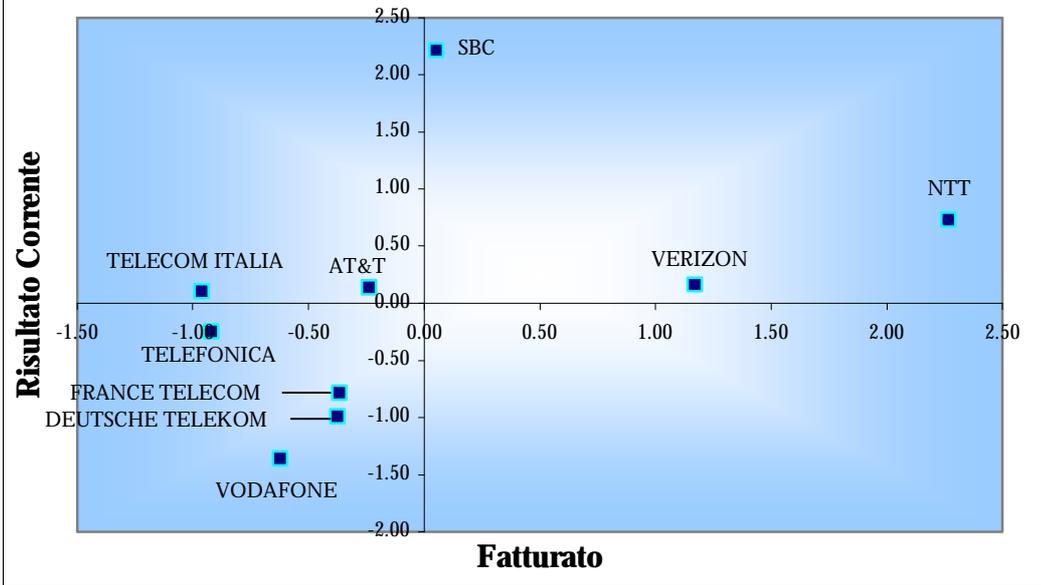
Autoveicoli e Trattori



Produzione e Distribuzione di Energia



Telecomunicazioni



NOME		Fattur Norm.	Risult. Norm.
Coca-Cola	US	-0.46	0.32
Philip Morris Companies	US	2.34	2.84
Anheuser-Busch Companies	US	-0.85	-0.38
Diageo	GB	-0.69	-0.32
Pepsi Co.	US	-0.10	0.07
Nestlè	CH	1.16	0.41
Unilever Group	NL	0.89	0.10
Sara Lee	US	-0.59	-0.61
Parmalat	IT	-1.17	-0.90
Conagra	US	-0.06	-0.68
Archer Daniels Midland	US	-0.47	-0.86
Statoil	NO	-0.84	-0.54
ENI	IT	-0.53	-0.07
Royal Dutch/Shell Group	GB	1.03	1.36
Norsk Hydro	NO	-0.98	-0.94
Phillips Petroleum	US	-0.86	-0.82
Exxonmobil	US	1.91	2.25
Totalfinaelf	FR	0.31	0.30
Chevrontexaco	US	0.39	0.22
Marathon Oil	US	-0.78	-0.88
BP	GB	1.69	0.87
Repsol YPF	ES	-0.62	-0.84
Conoco	US	-0.72	-0.92
Michelin	FR	0.50	1.07
Pirelli	IT	-1.61	-0.15
Bridgestone	JP	1.19	0.85
Continental	DE	-0.65	0.00
Goodyear Tire & Rubber	US	0.57	-1.77
Italcementi	IT	-1.56	-0.68
Holcim	CH	0.07	0.69
Lafarge	FR	1.50	1.45
CRH	IE	0.39	-0.06
RMC Group	GB	-0.39	-1.40
BHP Billiton	GB	0.29	1.85
Alcoa	US	0.93	1.74
Pechiney	FR	-0.74	-0.05
Thyssenkrupp	DE	2.29	0.49
Arbed (Ora Arcelor)	LU	-0.58	-0.28
Nippon Steel	JP	0.53	-0.38
Riva Acciaio	IT	-1.45	-0.55
Usinor (Arcelor nel 2002)	FR	-0.35	-0.82
NKK	JP	-0.37	-0.83
Corus Group	GB	-0.56	-1.19
General Electric (1)	US	1.24	2.59
Boeing	US	0.84	0.16
Eads	NL	-0.45	-0.38
Finmeccanica	IT	-1.33	-0.49
ABB	CH	-0.59	-0.43
Alstom	FR	-0.72	-0.47
Lockheed Martin	US	-0.58	-0.50
Siemens	DE	1.60	-0.47

NOME		Fattur Norm.	Risult. Norm.
BMW	DE	-0.81	0.50
Toyota motor	JP	0.80	2.51
Honda motor	JP	-0.30	0.92
Caterpillar (1)	US	-1.15	-0.21
Nissan motor	JP	-0.50	0.36
Volkswagen	DE	0.20	0.73
Peugeot	FR	-0.54	0.10
Renault	FR	-0.89	-0.37
General motors (1)	US	1.81	-0.51
Mitsubishi Motors	JP	-1.03	-0.63
FIAT	IT	-0.53	-0.75
Daimlerchrysler	DE	1.50	-1.29
Ford motor (1)	US	1.43	-1.36
Endesa	ES	-0.91	-0.26
American Electric Power	US	-0.39	0.18
E.ON	DE	2.06	2.22
TXU	US	-0.17	-0.20
Edison	IT	-0.92	-0.93
RWE	DE	1.00	0.67
Electricité de France	FR	0.25	-0.50
RAG	DE	-0.93	-1.18
SBC Commuunicatiuons	US	0.05	2.22
Telecom Italia	IT	-0.96	0.11
AT&T	US	-0.24	0.14
Telefonica	ES	-0.92	-0.24
NTT	JP	2.27	0.73
Verizon Communications	US	1.17	0.17
France Telecom	FR	-0.37	-0.78
Deutsche Telekom	DE	-0.38	-0.99
Vodafone Group	GB	-0.62	-1.36