UNIONCAMERE
CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

prometeia

Il settore automotive nei principali paesi europei

Ricerca promossa dalla
10ª Commissione Industria, Commercio, Turismo
del Senato della Repubblica

Il settore automotive nei principali paesi europei

Ricerca promossa dalla
10ª Commissione Industria, Commercio, Turismo
del Senato della Repubblica

Il presente Rapporto è stato promosso dalla 10ª Commissione Industria, Commercio, Turismo del Senato della Repubblica ed elaborato da un gruppo di lavoro congiunto di Unioncamere e di Prometeia Spa con le informazioni disponibili al 31 luglio 2014.

Al gruppo redazionale hanno partecipato:

Leonardo Catani, Ilaria Cingottini, Giulia Della Rocca, Claudio Gagliardi, Alessandra Lanza, Domenico Mauriello, Massimo Mucchetti, Alessandro Rinaldi, Stefano Scaccabarozzi, Roberta Scannavini, Livia Simongini, Stefano Sparacca.

Si ringrazia Alessandra Allegrini per l'assistenza redazionale.

Progetto grafico e stampa curati dalla tipografia Copygraph Sas, Roma

Finito di stampare nel mese di luglio 2015

Sommario

Prefazione 7

Introduzione 15

Executive summary 21

1. Il mercato globale ed europeo dell'auto: dinamiche recenti 29

1.1 Introduzione 30
1.2 Il mercato 31
1.3 La produzione 34
1.4 La capacità produttiva 35

2. Le caratteristiche della filiera 37

2.1 Introduzione 38
2.2 Il ruolo della filiera automotive nelle principali economie europee 39
2.2.1 La rappresentazione della filiera 39
Riquadro 2.1 La costruzione della filiera "core" 42
2.2.2 La filiera e la capacità di attivazione di domanda e occupazione 43
Riquadro 2.2 Il contributo economico del Gruppo Fiat in Italia 55
2.3 La filiera "core": dimensione e produttività 56
2.4 La composizione della filiera per fasi 58
2.5 Valore aggiunto, occupazione e produttività tra il 2008 e il 2011 61
Riquadro 2.3 Come cambia la filiera: il ruolo della componentistica in Italia 63

3. Analisi delle performance di bilancio per fase/filiera e paese 67

3.1 Il campione dei bilanci internazionali 68
3.2 Uno sguardo di sintesi ai risultati delle fasi di trasformazione industriale 71
3.3 Redditività: dai margini al ROI 73
3.4 Composizione del capitale investito 77
3.4.1 Capitale investito: il capitale immobilizzato 79
3.4.2 Capitale investito: il capitale circolante 80
3.5 Struttura delle fonti 82
3.5.1 Equilibrio fra mezzi propri e mezzi di terzi 82

3.5.2 Composizione del passivo per origine e scadenza 84
3.6 Sostenibilità del debito 86
3.7 Struttura dei costi 88
3.8 Focus sui componentisti 92
3.8.1 Componentisti: redditività 92
3.8.2 Componentisti: composizione del capitale investito 93
3.8.3 Componentisti: struttura dei costi 94

4. Il commercio internazionale 95

4.1 La domanda internazionale per fasi 96
4.2 Il posizionamento internazionale dei 5 paesi europei 98
4.2.1 Specializzazione e mercati di sbocco 98
4.2.2 Quote di mercato per area geografica e fase 102
Riquadro 4.1 Il posizionamento in termini di qualità della componentistica italiana sui mercati internazionali 107
4.3 Le barriere tariffarie 110

5. I grandi gruppi europei 113

5.1 Introduzione 115
5.2 Struttura 116
5.3 Dati di sintesi 120
Riquadro 5.1 Gli impianti di assemblaggio finale dei gruppi 129
5.4 Le performance economiche 132
Riquadro 5.2 La riclassificazione del conto economico 132
5.4.1 La redditività 135
5.4.2 Il capitale investito 137
5.4.3 Struttura delle fonti 139
5.4.4 Sostenibilità del debito 141
5.4.5 Gli investimenti (impianti e R&S) 144
5.4.6 Indicatori di produttività 148
5.4.7 Un approfondimento sui risultati di alcune business unit 150
5.5 Le strategie 152
Riquadro 5.3 L'impatto del piano strategico di FCA sulla produzione italiana ed europea 156

6. I fattori di costo 159

6.1 Introduzione 160
6.2 Il lavoro: costo e regolamentazione 161
6.3 Trasporti e logistica 163

6.3.1 La logistica e il costo dei trasporti 163
6.3.2 L'accessibilità stradale 165
6.3.3 Una valutazione sintetica di trasporti e logistica nei 5 paesi europei..... 166
6.4 La tassazione e i costi per l'energia 166
6.4.1 Tassazione: lavoro e capitale 166
6.4.2 Il costo dell'energia 168
6.5 Regolamentazione del mercato e governance 168

7. L'innovazione 171

7.1 Innovazione e flussi di conoscenza 172
7.2 La spesa in ricerca e sviluppo 174
7.3 L'occupazione in ricerca e sviluppo 176
7.4 L'attività brevettuale 178
7.4.1 I brevetti nelle tecnologie green 180
7.5 La rilevazione sull'innovazione delle imprese (Community Innovation Survey) 181

8. Le policy per il settore 183

8.1 Il sostegno pubblico 184
8.1.1 Regolamento generale di esenzione (GBER) 184
8.1.2 Aiuti a finalità regionale 185
Riquadro *8.1 La Spagna e il sostegno pubblico tra il 2012 e il 2014* 185
8.1.3 Aiuti alla formazione 186
8.1.4 Aiuti a ricerca, sviluppo e innovazione (R&D&I) 186
8.1.5 Aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà 186
8.1.6 Il quadro di riferimento temporaneo 187
Riquadro 8.2 Le forme di sostegno pubblico ai principali gruppi francesi dall'inizio della crisi finanziaria 188
Riquadro 8.3 La Fiat e il sostegno pubblico fino a metà degli anni '90 190
Riquadro 8.4 Le forme di sostegno pubblico ai principali gruppi tedeschi 192
8.2 Gli aiuti indiretti 193
8.2.1 I prestiti della Banca Europea degli Investimenti (BEI) 193
8.2.2 Il Fondo Sociale Europeo (FSE) e il Fondo europeo di adeguamento alla Globalizzazione (FEG) 193
8.2.3 I piani di rottamazione 193
Riquadro 8.5 Le forme di sostegno all'export: più coordinamento e meno burocrazia 195
8.3 Gli aiuti di stato tra il 2000 e il 2011 196
8.4 Il piano d'azione CARS 2020 198
8.5 Una consulta sull'auto: il British Automotive Council 200

Appendice metodologica 201

A.1 La capacità di attivazione di domanda e occupazione 201

A.2 Analisi dei bilanci internazionali 205

Appendice statistica 209

Bibliografia 237

Prefazione

Il 4 febbraio 2014, quando la Commissione Industria, Commercio e Turismo del Senato chiese a Unioncamere una ricerca sull'Automotive nei maggiori paesi europei, questo cruciale settore dell'economia manifatturiera italiana sembrava senza speranza, abbattuto dalla recessione che enfatizzava le conseguenze negative degli errori del passato. Il 28 luglio 2015, quando in Senato si discute della ricerca, poi condotta congiuntamente da Unioncamere e Prometeia, questo stesso settore manifesta un'inversione di tendenza. Viene dunque da chiedersi fin dove si spingerà la ripresa. Ma la risposta non può consistere nella mera previsione *in vitro* dei movimenti del mercato globale. Molto dipende dall'azione di politica industriale che da sempre, in Italia e nel mondo, accompagna l'evoluzione dell'Automotive. Pertanto, la domanda andrebbe sdoppiata e riformulata nel modo seguente: a) perché, al di la' degli effetti depressivi della domanda determinati dall'austerità, la produzione di automobili è calata in Italia più che in altri Paesi?; b) fin dove vorremmo arrivasse la ripresa in relazione alle risorse nazionali e internazionali che il Paese può, se vuole, mettere in campo nell'Automotive?

Prima di offrire gli elementi per formulare ciascuno la propria risposta, bisogna sgombrare il campo da un pregiudizio che tende a svalutare l'importanza dell'Automotive nell'economia. Come si vedrà meglio nella ricerca, questo settore comprende la progettazione, la componentistica, la produzione, la distribuzione e i relativi servizi finanziari e d'officina, un coacervo di attività che nel 2012 genera il 4,6% del valore aggiunto nazionale. Stiamo parlando di 65 miliardi di euro. Tra queste attività, la distribuzione dipende principalmente dall'andamento della domanda aggregata del Paese. Le altre attività, legate alla manifattura, possono trovare sbocchi anche nell'esportazione, e dunque dipendono maggiormente dall'iniziativa imprenditoriale e dalla politica industriale.

In Italia, le attività industriali dell'Automotive contribuivano per il 3% del valore aggiunto nazionale nel 1990, per il 2,4% nel 2007 e per il 2% nel 2012, ultimo anno rilevabile. La distribuzione, nello stesso periodo, è scesa dal 3,7 al 2,7%. In Germania, invece, l'Automotive ha aumentato il suo contributo all'economia con le attività industriali che salgono al 9% e la distribuzione stabile sul 2%. Citiamo la Germania per smentire la credenza nel declino fatale dell'Automotive in Europa, ma siamo perfettamente consapevoli che la maturità del Vecchio Continente, in assenza di rotture tecnologiche, costringerà a una prova assai ardua le capacità imprenditoriali dei diversi gruppi industriali e la forza dei diversi sistemi Paese nel settore dove tuttora si concentra la maggior massa di innovazione dell'economia. Una prova, aggiungo, profondamente meritocratica dalla quale non si sfugge ostentando disinteresse come la volpe davanti all'uva posta troppo in alto: *nondum matura est...* Premessa finita.

Rispondiamo al primo quesito. Nel 2014, vale la pena di ricordarlo, in Italia la produzione di automobili, pressoché interamente effettuata dal gruppo Fiat Chrysler, ora FCA, si è attestata su 401 mila pezzi, pari al 3,4% della produzione dell'Europa occidentale e allo 0,6% di quella mondiale: meno della metà della produzione del 2007, ultimo anno con il Pil in crescita reale. Nel 1990, anno della maggior espansione occupazionale del gruppo Fiat, in Italia si fabbricarono un milione e 875 mila vetture, pari al 13,7% della produzione europea-occidentale e al 5,2% di quella mondiale. In quello stesso anno, l'Europa occidentale fabbricava il 38% del totale mondiale; 24 anni dopo, la produzione europea era scesa al 17,4% di un mercato globale che, nel frattempo, era balzato da 36 a 67 milioni di automobili.

La riduzione del peso della produzione automobilistica italiana nel mercato globale appare più marcato di quello della produzione europea ancorché pure l'Europa, al pari di USA e Giappone, sconti l'irrompere sulla scena dei Paesi emergenti dove la domanda è quella fortissima della prima motorizzazione. E tuttavia, nel periodo gennaio-marzo del 2015, la produzione nazionale è risalita a 155 mila vetture, con un incremento del 50% sullo stesso trimestre dell'anno precedente. Su base annua il top management si attende una produzione di 650 mila pezzi. Un buon segno. Ma quanto buono?

Il piano Fabbrica Italia, annunciato nel 2009 e ritirato nel 2012, prevedeva la produzione di 1,4 milioni di vetture FCA *in loco*. Lo ricordiamo non per riaprire vecchie polemiche, ma per richiamare l'idea di ciò che la Fiat stessa riteneva possibile senza aiuti pubblici o aumenti di capitale quando sembrava albeggiare la ripresa dell'economia: un'alba fallace, quella di sei anni fa; un'alba migliore, questa del 2015, con l'ISTAT che segnala un incremento tendenziale degli investimenti fissi lordi in mezzi di trasporto del 40% sulla base di un primo trimestre fiammeggiante rispetto agli abissi dell'anno precedente. La congiuntura volge al bello. La memoria storica ci avverte che il meglio deve ancora venire, se è vero che i consumi automobilistici delle famiglie non sono ancora ripartiti. Del resto, avvertono Unioncamere e Prometeia, il grado di sfruttamento degli impianti in Italia era nel 2013 il più basso d'Europa. E il meglio, va ribadito, non si esaurisce nel numero delle auto prodotte ma nel valore che esse incorporano.

La contrazione storica della produzione automobilistica italiana ha tante cause, ma due risaltano nel confronto internazionale: il nostro è l'unico Paese con un solo produttore rilevante, il gruppo FCA; questo produttore ha cambiato radicalmente il proprio baricentro industriale. Fino al 1986 l'Italia aveva due case principali, la Fiat e l'Alfa Romeo. Con l'acquisizione della casa del Biscione, la Fiat, che in epoca vallettiana ebbe un respiro multinazionale d'avanguardia, concentra le sue risorse sul mercato interno per il timore del confronto con un concorrente estero (dopo le nozze mancate tra Fiat e Ford Europe, era stata avanzata da Ford un'offerta per l'Alfa). Al tempo stesso, l'Italia industriale scommette su un solo cavallo. Un duplice, drammatico errore. Che espone sempre di più la Fiat ai possibili crolli del mercato domestico e che espone l'Italia industriale alla possibile decadenza di un produttore a quel punto unico.

All'atto dell'acquisizione, la Fiat promise di produrre 620 mila Alfa e Lancia l'anno, nel 2014 ne ha sfornate meno di 130 mila per i due marchi, delle quali meno di 70 mila fabbricate in Italia. Nel 1994, anziché tenersi il *common rail* e farne il vantaggio competitivo che avrebbe distanziato i tedeschi nel diesel, cedette il brevetto alla Bosch. Reduce dalla recessione italiana del 1992-'93, la Fiat non aveva abbastanza soldi per sviluppare quella straordinaria tecnologia su un mercato domestico che appariva poco recettivo e non voleva chiederli a terzi per non diluire il proprio azionista di controllo. Considerazioni non troppo dissimili potrebbero essere fatte a proposito della cessione della comproprietà del *multijet* all'americana General Motors, in occasione del divorzio dalla casa di Detroit avvenuto nel 2005. I vincoli dell'azionista di controllo non sono illegittimi, storicamente sono pure comprensibili. E però hanno i loro effetti sulle azioni del management.

Nel 1990, quando non si era ancora spenta l'eco del record europeo delle vendite raggiunto nel 1989, ma già affioravano le prime crepe nei conti, il gruppo Fiat raggiunse la massima espansione occupazionale. Contava 303 mila dipendenti, dei quali 66 mila all'estero. Nel 2013, sommando per omogeneità FCA e CNH Industrial, i due raggruppamenti di imprese in cui è divisa la vecchia Fiat, i dipendenti sono 290 mila, dei quali 210 mila all'estero, principalmente per effetto del ridimensionamento dell'insediamento nazionale e delle acquisizioni di Chrysler e del produttore americano di trattori, Case. Eppure, anche con "soli" 80 mila dipendenti, le due "figlie" della Fiat restano il maggior datore di lavoro industriale nel Paese, il secondo in assoluto dopo le Poste.

In questo contesto, molto è cambiato anche nella ripartizione della ricchezza generata dalla gestione. Nel 1990, il 76,2% del valore aggiunto andava al lavoro, il 5,6% alle imposte, il 5% a dividendi, in quell'anno i proventi erano superiori agli oneri finanziari, il resto restava in azienda come ammortamenti e altre voci minori. Nel 2014, sempre sommando FCA e CNH Industrial, al lavoro è andato il 55% del valore aggiunto, alle imposte il 4%, alla remunerazione dei creditori finanziari il 9%, agli azionisti lo 0,9%, mentre in azienda è rimasto il 31,1%. I soci, tuttavia, non possono lamentarsi. Non possono lamentarsi, in particolare, di Sergio Marchionne. Dal primo maggio 2004, quando l'attuale amministratore delegato prende servizio, alla fine del primo semestre 2015, la gestione ha dato un rendimento di 14 miliardi ove si consideri la somma delle capitalizzazioni di Borsa di FCA e CNH Industrial rispetto al costo cumulato del capitale. (Per costo cumulato del capitale intendiamo la capitalizzazione di Fiat a inizio periodo rivalutata, anno dopo anno, in base al rendimento dei BTP decennali maggiorati del 3,5% come premio al rischio, e integrata con le emissioni azionarie, meno i dividendi). Per essere più immediati, diremo che Marchionne ha reso il 27% medio annuo rispetto al costo del capitale dei suoi azionisti.

Questo risultato è memorabile per i soci. Specialmente se i soci ricordano il baratro dal quale sono partiti. Ma basta, questo memorabile risultato, per il futuro dell'azienda? Basta per un Paese che ancora ritiene di aver bisogno di una forte industria automobilistica? L'interrogativo trae origine dalla distanza che separa i conti di FCA da quelli del concorrente migliore, il gruppo Volkswagen. La ricerca offre

paragoni internazionali ad ampio spettro basati sui bilanci 2013. Qui ci limiteremo ai dati più recenti di FCA e Volkswagen perché la casa di Wolfsburg ha il profilo storico più paragonabile a quello del gruppo Fiat: auto di massa, ma anche marchi alti di gamma e marchi sportivi. Nel primo trimestre 2015, FCA ha realizzato un utile netto di 92 milioni su ricavi per 26,4 miliardi, con debiti finanziati netti per 11 miliardi, mentre Volkswagen dichiara un utile netto di 2,9 miliardi su 52,7 di ricavi e con una liquidità netta di 20 miliardi.

Ricordo questi numeri per rimettere su fondamenta reali le due scelte strategiche che l'industria dell'auto europea e americana è chiamata a compiere: il riallineamento delle capacità produttive europee alle concrete possibilità di vendita; l'ulteriore concentrazione dei produttori in un settore dove, alla fine, nessun marchio storico esce di scena.

Nel recente passato, FCA ha chiesto invano all'associazione europea dei costruttori di farsi autorizzare dalla Commissione Ue un programma concordato di riduzione delle capacità produttive secondo lo schema già sperimentato con la siderurgia. I tedeschi si sono opposti invocando la selezione naturale della specie. La ricerca di Unioncamere e Prometeia offre tutti gli elementi per capire il perché delle due posizioni. La cronaca aggiunge che Volkswagen era pronta ad acquistare il marchio Alfa e un'adeguata base produttiva in Italia e che FCA ha respinto l'offerta e ora annuncia l'intenzione di saturare gli impianti italiani, anche attraverso il rilancio dell'Alfa. Problema risolto in Italia e in Europa?

Nel 2015, FCA ripropone l'obiettivo della concentrazione globale. Si offre per una fusione con l'intera Gm, dopo la rottura dell'alleanza nel 2005 e dopo aver invano cercato, nel 2009, di acquisire le attività europee Gm intestate alla tedesca Opel. FCA capitalizza 16,5 miliardi di euro, Gm il triplo. Non sarebbe un *merger of equals*. A valori correnti, l'Exor, la finanziaria controllata dalla famiglia Agnelli, avrebbe più o meno l'8% della *combined entity*. Da Detroit hanno lasciato cadere la proposta. Una reazione scontata. Resta così l'ipotesi che, con questa mossa, FCA si sia posta sul mercato del *merger and acquisition*, naturalmente per partecipare a un progetto più ambizioso dei suoi attuali *business plan*, ma ancora tutto da capire, fuori dalle retoriche globaliste. E la stessa scissione della Ferrari da FCA, che oggi la controlla al 90%, ridefinisce gli equilibri proprietari in capo alla casa di Maranello: a regime, il controllo di fatto del Cavallino passerà all'Exor, ma con una partecipazione del 24%, appena sotto la soglia dell'Opa obbligatoria in Italia. Quanto durerà?

La questione del futuro del costruttore - della sua capacità di reggere la competizione globale e del ruolo che possono avere o non avere in questa partita le sedi italiane - è rilevante non solo di per se' ma anche in rapporto al vasto e importantissimo mondo della componentistica. La componentistica, teniamolo ben presente, è un'attività nella quale si concentrano tanto l'innovazione tecnologica quanto la modernizzazione organizzativa, basti pensare alla fabbrica 4.0 e all'ingresso sulla scena degli *Over the Top* che trasformano le vetture da mero mezzo di trasporto a piattaforma di servizi ad alta concentrazione delle più diverse tecnologie.

Secondo Unioncamere e Prometeia, si è andato stabilendo un nesso tra l'estensione, l'eccellenza e la complessità della componentistica e la presenza di

costruttori veri e propri nei grandi Paesi europei. In Germania, Francia e Italia la componentistica è importante, mentre in Spagna e nel Regno Unito, dove pure la produzione di automobili è rimarchevole - quantitativamente è molto più alta che in Italia, per capirci - la componentistica vale meno. È probabile che una tale minorità in questi due Paesi dipenda anche da fattori più generali: il Regno Unito non ha mai creduto nelle piccole e medie imprese, che costituiscono la base della componentistica; la Spagna le ha scoperte troppo tardi per averne tante. Resta il fatto che nel Regno Unito e in Spagna l'attività di costruzione delle automobili si riduce per lo più ad assemblaggio. Niente di male. Magari anche l'Italia avesse le sue fabbriche cacciavite in aggiunta a una struttura produttiva completa. Ma questa è la realtà. La realtà di una componentistica italiana che, pur essendo eccellente non raggiunge le dimensioni di una Bosch o di una Denso. In questa realtà, dove la piccola dimensione favorisce la specializzazione ma non l'effetto scala, una posizione particolare viene ricoperta dalla Magneti Marelli, multinazionale grande per l'Italia, meno per il mercato globale. Se mai capitasse che FCA volesse separarsene, sull'esempio di tante altre case automobilistiche, si aprirebbero a un tempo due opposte prospettive: una crescita *stand alone* favorita dall'indipendenza, magari con la ridefinizione del portafoglio di attività, o il *break up*, che genererebbe ricchezza finanziaria in capo a chi lo facesse, ma con il rischio di indebolire la partecipazione nazionale alla filiera globale. Da qui, dalla realtà complessa dell'Automotive italiana bisogna partire per rispondere al secondo quesito iniziale.

La risposta è semplice: sarebbe utile al Paese raggiungere e superare l'obiettivo di produzione nazionale di Fabbrica Italia, se non fare addirittura meglio, con il ritorno di FCA ad un maggiore utilizzo degli impianti e, magari, con il contributo di uno o più costruttori esteri, meglio se con iniziative legate al *made in* Italy, non di mero assemblaggio, insomma. Ma è l'esecuzione della risposta che è impresa ardua.

La ripresa attuale della domanda domestica di automobili desta impressione nelle percentuali, non ancora in cifra assoluta. Con il miglioramento della congiuntura generale, anche l'Automotive potrà ulteriormente rafforzarsi. Ma difficilmente il mercato italiano tornerà tanto presto sopra i 2 milioni di vetture vendute nell'anno come accadeva prima della recessione. E in ogni caso la concorrenza morde. Senza un forte incremento delle esportazioni - e delle esportazioni extra Ue - la produzione italiana incontrerà il suo limite nelle dimensioni demografiche del mercato interno. Per vincere la scommessa bisogna dunque investire in misura massiccia. E qui l'Italia può di nuovo misurare l'errore di aver consegnato tutta la sua industria automobilistica nelle mani di un solo gruppo. Che ha i suoi vincoli patrimoniali.

Questi vincoli non impediscono a FCA di lanciare nuovi piani di sviluppo delle attività italiane. Basteranno? Probabilmente, no. Sono da salutare con entusiasmo, ma serve anche dell'altro. Va ampliata la base produttiva tenendo conto dei limiti fisiologici della domanda interna. Senonché gli investimenti per salvare o ampliare la base produttiva non si finanziano totalmente sul mercato finanziario privato. Sono spesso gli aiuti pubblici a far prendere le decisioni finali.

La base produttiva dell'auto americana, i cui conti traballavano ben prima della recessione, è stata salvata dalla mano pubblica. Il diritto a fallire non è stato rispettato. Nel 2009, il governo USA mise sul piatto 80 miliardi di dollari prevedendo di perderne

44 sulle azioni e sulle obbligazioni riservate al Tesoro dalla nuove Gm, Ally e Chrysler e sulla liquidazione delle relative *bad company* costituite all'epoca dei salvataggi. Al tirar delle somme, nel 2014, il Tesoro americano dichiara di aver perso, in realtà, "soltanto" 10,2 miliardi di dollari (che diventano 16,5 se consideriamo gli interessi incassati non una forma di rimborso come fanno gli USA, ma più propriamente il servizio del debito). Per nostra memoria, in Chrysler lo Stato ha perso 1,3 miliardi. Ma la Casa Bianca ha evitato il costo di fallimenti a catena e disordinati rilanciando un'industria che da' lavoro a centinaia di migliaia di persone, e che dunque, in prospettiva, potrà generare importanti entrate fiscali. E poi, guardando al domani, ha supportato lo sviluppo dell'auto ecosostenibile con finanziamenti ingenti a tasso quasi zero che, alla fine, costeranno al Tesoro USA ben 2,5 miliardi di dollari.

Naturalmente, qualcuno potrebbe osservare che, se le stesse risorse fossero spese altrove, i risultati potrebbero essere anche migliori.... Si può teorizzare quel che si vuole, ma il sostegno alle case di Detroit venne dato dal democratico Obama e, prim'ancora, dal repubblicano Bush. E dunque non mi spingerei oltre con le teorie.

D'altra parte, anche la Fiat ha costruito la propria base produttiva con il supporto decisivo di aiuti pubblici di vario genere: i contributi in conto capitale e in conto interessi per il Mezzogiorno e per la ricerca; il contingentamento dell'importazione di automobili orientali fino al 1999; la cessione di rami secchi come la Teksid o di partecipazioni non più interessanti come quelle nella Grandi Motori di Trieste e nell'Aeritalia alle Partecipazioni statali; la generosa valorizzazione di meri progetti di centrali elettriche grazie agli incentivi scaricati in bolletta dal decreto CIP 6. La gestione inoltre si è avvalsa degli incentivi alla rottamazione delle vecchie automobili e degli ammortizzatori sociali per le eccedenze di personale, in parte finanziati nel tempo con i contributi dell'azienda e dei lavoratori e in parte a carico della fiscalità generale. L'azienda non da' informazioni su questa variegata materia. Esistono studi accademici anche ben fatti ma fatalmente parziali. Mi si perdonerà se, a mia volta, azzardo un numeraccio all'impronta: a naso, direi che la consistenza monetaria attualizzata del supporto della mano pubblica negli ultimi quarant'anni è inferiore ai 27 miliardi di contributi elargiti alle FER, le fonti energetiche rinnovabili, nel biennio 2013-'14. Contributi che, senza rivalutazione monetaria, si ripetono per vent'anni.

Ora, le ricadute tecnologiche e occupazionali del sostegno pubblico all'industria dell'auto sono infinitamente superiori a quelle derivanti dagli incentivi alle FER. Lo sottolineiamo non per aprire polemiche sulla narrazione sedicente riformista che si scandalizza per i sussidi alla Fiat e tace sui quelli alle FER, ma per porre la questione dell'uso delle risorse nel quadro della politica industriale che si fa comunque: sia quando, dichiarandolo, si finanzia la nuova fabbrica di Melfi sia quando, negandola, si finanziano i campi fotovoltaici.

Immaginare un sostegno pubblico per espandere l'industria dell'auto in Italia non è dunque una bestemmia. Naturalmente, è possibile attrarre investimenti, anche esteri, in una logica di puro mercato, almeno in apparenza. È accaduto a Torino quando, nel 2005, Gm ha aperto nel campus del Politecnico un importante centro di ricerche e sviluppo, dove 700 persone, per l'84% laureate, progettano i motori diesel per l'intero

gruppo multinazionale americano. In questo caso, la sapienza tecnologica di una città con pochi eguali al mondo si è unita ai brevetti dei motori *multijet* che la Fiat aveva conferito alla *joint-venture* Powertrain costituita cinque anni prima con la stessa Gm e che, al momento del divorzio, rimasero in comproprietà tra Fiat e Gm. Di qui il vantaggio competitivo che ha indotto Gm a basare a Torino un'attività così delicata. E tuttavia, alla fine, non bisogna dimenticare che quei brevetti erano stati realizzati nel quadro di un programma largamente sussidiato con incentivi pubblici.

Quando invece si è trattato di realizzare un nuovo stabilimento di produzione - è il progetto *greenfield* per la costruzione di Suv Lamborghini a Sant'Agata Bolognese - gli incentivi pubblici acquistano un loro peso nell'orientare la decisione. La tedesca Audi, azionista di Lamborghini, aveva l'opportunità di scegliere se investire in Slovacchia o in Emilia. Secondo un'indagine dell'Unione industriale di Torino, in Slovacchia si lavora 78 ore in più nell'arco dell'anno e il costo del lavoro è un quarto di quello italiano. L'Emilia offre *ictu oculi* una cultura motoristica assai superiore. Al momento in cui scriviamo, l'accordo non è ancora stato perfezionato nei dettagli. Ma, stando alle notizie di stampa, l'incentivo a vario titolo offerto dall'Italia all'Audi sarebbe di 80 milioni su un investimento di 7-800. A valori attualizzati, sembra avere un importo minore di quello a suo tempo concesso a Fiat per Melfi e Pratola Serra ancorché non vadano dimenticate le proporzioni: la Fiat si impegnava a realizzare 8020 posti di lavoro diretti, Audi 5-600. E tuttavia può essere utile rammentare che il fotovoltaico, secondo le stime di Althesys, centro studi non certo antipatizzante verso le rinnovabili, nel 2013 contava 24 mila occupati diretti e indiretti a fronte di incentivi per 6,7 miliardi per vent'anni.

Concludendo, oggi i *policy makers* italiani devono scegliere se mettere o meno risorse pubbliche in un'industria, quella dell'auto, che continuerà a essere cruciale per l'economia manifatturiera italiana e ad avere un moltiplicatore tecnologico e occupazionale tra i più alti. Non si tratta certo di tornare al passato, di tentare la clonazione fuori tempo delle Partecipazioni statali, ma di usare bene lo strumento degli incentivi mirati su territori e su progetti, imparando dall'esperienza torinese che ha favorito l'insediamento di Gm o da quella bolognese che ci porterà il Suv Lamborghini, e di usare meglio, senza complessi, il Fondo Strategico della Cassa depositi e prestiti quando se ne presentasse l'opportunità. Alla presentazione dell'intesa con l'Audi per il nuovo investimento emiliano, il presidente del Consiglio, Matteo Renzi, ha dichiarato: "Non è che il primo passo". Non avrebbe potuto dir meglio. Del resto, ogni lunga marcia comincia con un piccolo passo.

Roma, 13 luglio 2015

Sen. Massimo Mucchetti
Presidente della 10ª Commissione
Industria, Commercio, Turismo del Senato della Repubblica

Introduzione

Nonostante la crisi degli ultimi anni e il conseguente ridimensionamento del mercato, il settore dell'automotive riveste ancora un ruolo rilevante all'interno delle economie occidentali. Considerando sia la fase industriale (dalle prime lavorazioni a quelle finali), sia quella distributiva, l'intera filiera genera in Italia quasi il 5% del Pil nazionale: una quota di valore paragonabile a quella delle altre economie avanzate, con la sola eccezione della Germania, unico Paese che è, peraltro, riuscito a estendere la rilevanza del settore auto negli ultimi quindici anni. Secondo i più recenti dati dell'ANFIA (l'Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), nel nostro Paese gli addetti complessivi (diretti e indiretti) della filiera automotive arriverebbero a oltre 1,2 milioni di unità (500mila dei quali impegnati nelle sole fasi produttive), con effetti rilevanti sulla capacità di creare benessere nei territori.

Consapevole dell'importanza del settore, Unioncamere ha accolto con grande interesse la richiesta della 10ª Commissione Industria, Commercio, Turismo del Senato di realizzare insieme a Prometeia uno studio finalizzato ad approfondire in maniera comparativa il ruolo che la filiera dell'industria automotive riveste in Italia e all'interno delle principali economie europee. L'obiettivo specifico della ricerca è di individuare i principali fattori abilitanti la crescita degli investimenti e il mantenimento delle fasi più pregiate della filiera all'interno dei confini italiani, valutando tuttavia anche gli spazi esistenti nel nostro Paese per eventuali nuovi player nel settore. Obiettivi, questi, a fronte dei quali l'interesse strategico del sistema delle Camere di commercio sta nel contribuire all'impostazione di azioni di policy finalizzate a sostenere gli anelli della filiera a maggior radicamento territoriale e a facilitare i percorsi di diffusione e trasferimento tecnologico lungo la filiera stessa.

Il Rapporto parte dalla ricostruzione di una base informativa utile a definire le dimensioni e lo scenario evolutivo del settore automotive (inteso come produzione di autoveicoli e loro componenti) nei Paesi europei diretti competitor dell'Italia, ossia Spagna, Francia, Germania e Regno Unito. Dopo aver definito le relazioni fra gli operatori nei diversi segmenti della filiera e il loro posizionamento rispetto alle nuove sfide dei mercati, lo studio analizza poi i fattori istituzionali, economici e culturali in grado di favorire il rilancio del settore in Italia, tenuto anche conto delle tendenze e dei desiderata degli operatori internazionali.

La ricerca è partita nella primavera del 2014, in uno scenario ancora caratterizzato da un eccesso di capacità produttiva e da una domanda globale dell'auto alimentata essenzialmente dalla crescita dei consumi proveniente dai mercati emergenti. A questo spostamento del baricentro dei consumi è corrisposto un analogo e graduale spostamento dei luoghi di produzione verso i paesi lontani (rispetto all'Europa), che ha sempre più influenzato le scelte di localizzazione produttiva e le strategie commerciali di molte imprese del settore. In questi ultimi mesi, tuttavia, un contributo positivo alla

crescita della domanda sembra venire non solo dai nuovi mercati (che continueranno ancora a sostenere l'evoluzione mondiale del settore, seppur a tassi ridotti rispetto a quelli mostrati di recente) ma anche dall'inversione del ciclo negativo in Europa, e in particolare negli Stati del Sud Europa, Italia compresa.
Oggi non è però solo l'andamento della domanda di automotive il tema centrale nell'agenda degli operatori e dei policy maker. Bisogna, infatti, tener conto di come sta cambiando l'idea stessa di mobilità e delle ricadute che le nuove esigenze dei consumatori potranno avere sia sulle caratteristiche del prodotto auto, sia sulle relative modalità di fruizione. A partire dal crescente fenomeno dell'auto condivisa, una nicchia di mercato con numeri sempre più interessanti: grazie soprattutto alla larga diffusione del Gps e allo sviluppo delle reti per la connettività mobile, il car sharing di nuova generazione è riuscito a superare le due gravi debolezze che lo hanno caratterizzato in passato, ossia la bassa flessibilità e la scarsa capillarità. La diffusione di queste nuove modalità di fruizione dell'auto porteranno sempre più a sviluppare business model differenti da quelli attuali, come dimostrano i recenti tentativi da parte delle case automobilistiche di spostare i termini delle vendite dal prodotto al servizio.
Dopo un secolo in cui l'auto è rimasta sostanzialmente uguale a sé stessa, all'orizzonte sembra esserci un futuro che la vede sempre più condivisa e in cui la distinzione tra mezzi pubblici e privati andrà sempre più svanendo. Tutto questo anche grazie alla connected car, ossia l'auto sempre più dotata di sensori, dispositivi elettronici e software, che la renderanno più autonoma. Il traguardo ultimo, quello delle automobili senza conducente, promette di avere un impatto incredibile sulla vita urbana e sull'impatto ambientale delle autovetture: ma si tratta ancora di una prospettiva che, per divenire reale, necessita di un imponente adeguamento infrastrutturale e normativo, senza il quale il processo di diffusione rischia di essere molto più lento del previsto.
Al di là di questo possibile scenario futuro, occorre guardare a un futuro già presente davanti a noi, ma ancora da svelare appieno. È un futuro dominato dalle tecnologie verdi, che da qui a un decennio potrebbero radicalmente innovare i sistemi propulsivi - con ricadute nella progettazione di vetture e sistemi (trazione, raffreddamento, propulsione, stoccaggio, ecc.) - e guidare l'evoluzione del settore. Si tratta di cambiamenti fortemente trainati dalla domanda: le scelte d'acquisto dei consumatori italiani confermano, infatti, una maggiore sensibilità per le tecnologie a minor impatto ambientale, con conseguenti ripercussioni sulla composizione del parco circolante.
Mentre la riduzione dei volumi di vendita delle autovetture negli ultimi anni ha determinato un progressivo invecchiamento del parco circolante (a causa della costante diminuzione del tasso di sostituzione delle autovetture) e lo ha reso uno dei più obsoleti d'Europa, ottimi sono invece i risultati che l'Italia ha raggiunto sul fronte delle emissioni medie di CO2 attribuibili alle nuove immatricolazioni. Nel 2014, esse sono state tra le più basse del continente europeo e si trovano già al di sotto dei limiti imposti dalla Commissione Europea per il 2015 (130 g/km). L'Italia ha ottenuto un risultato migliore di Paesi ritenuti molto più eco-responsabili e ha largamente distaccato la Germania, che ha una media di emissioni di CO2 ben più alta (132,5

g/km) rispetto alla nostra, pari a 118,2 g/km. Risultati possibili grazie alla crescente diffusione delle vetture appartenenti alle nicchie di mercato di auto green. I dati di medio periodo sulle nuove immatricolazioni segnano in modo ancor più chiaro la tendenza in atto: negli ultimi otto anni, la quota delle autovetture nuove ad alimentazioni tradizionali (benzina e gasolio) è scesa fino ad arrivare nel 2014 all'84%. Viceversa, quella delle alimentazioni ecologiche (metano, gpl, ibride ed elettriche) è salita con la stessa intensità, passando dall'1,4% nel 2006 al 16,1% del 2014. In particolare, la parte del leone nella crescita delle ecologiche l'ha fatta il gpl (9,1% del totale nel 2014), seguita dal metano (5,3% nel 2014). Le soluzioni ibride (benzina/elettrico), partite sostanzialmente da zero nel 2006, si sono piazzate nel 2014 al terzo posto, con l'1,5% delle immatricolazioni. Molto più lenta e complessa è, invece, l'affermazione delle elettriche pure, frenate da problemi riguardanti le infrastrutture di ricarica: nel confronto tra 2006 e 2014, la loro quota di mercato rimane stabile allo 0,1%. Tuttavia, i presupposti affinché i fenomeni in atto continuino a consolidarsi ci sono già tutti, a partire da un profondo cambiamento culturale: guidare un'auto green sta diventando sempre più "cool" e, per farlo, molti sono disposti a rinunciare anche a qualche accessorio o a una determinata potenza.
Per rispondere ai cambiamenti negli orientamenti dei consumatori, l'industria dell'auto è, dunque, di fronte a importanti sfide tecnologiche e di prodotto. Le principali aree di ricerca hanno oggi a che fare soprattutto con la ricerca su nuovi materiali, sulla connettività, sull'elettronica e sul miglioramento delle prestazioni di efficienza energetica (motori ibridi, elettrici, ecc.). In un settore ad alta intensità di ricerca come quello dell'automotive, mantenere elevata la capacità innovativa rappresenta un fattore chiave per la competizione delle imprese, delle filiere e dei territori. Le ricadute poi in termini di benefici non si esauriscono agli attori coinvolti nei processi ma investono l'intero sistema socio-economico, poiché i ritorni sociali risultano essere più elevati di quelli privati.
Come sostiene il Presidente Massimo Mucchetti nella sua Prefazione a questo Rapporto, "la questione del futuro del costruttore è rilevante non solo di per sé ma anche in rapporto al vasto mondo della componentistica, attività nella quale si concentrano tanto l'innovazione tecnologica quanto la modernizzazione organizzativa". Occorre, quindi, rafforzare la capacità di aggregazione e di coinvolgimento di tutti gli attori in gioco, affinché maggiori e più diffusi siano i risultati ottenuti nel campo commerciale come in quello tecnologico, compreso l'ambito delle "tecnologie verdi". Su questo, più intensi saranno anche gli sforzi del sistema delle Camere di commercio mirati al rafforzamento delle reti orizzontali e verticali tra operatori di diversi segmenti e con diverse specializzazioni nella filiera dell'automotive. In tal modo, è anche possibile superare il problema della dimensione organizzativa oggi necessaria per poter competere sui nuovi mercati: sia che si voglia perseguire la strada dell'internazionalizzazione attraverso una strategia di investimenti diretti all'estero, sia che si voglia rafforzare i propri canali commerciali.
La capacità di collaborare, lavorare insieme e - perché no - di aggregarsi rappresenta, in prospettiva, la vera chiave del successo per tutte le fasi della filiera più a monte

rispetto all'assemblaggio finale: fasi in cui, come si vede in questo Rapporto, l'Italia mostra la maggior specializzazione e il miglior posizionamento internazionale. Pur in uno scenario caratterizzato dal ridimensionamento dell'industria domestica di autoveicoli, in questi anni le circa 2.500 imprese italiane della componentistica hanno, infatti, mostrato discreti risultati economici e una buona capacità di presidiare i mercati internazionali, riuscendo così a resistere alla crisi meglio di altri segmenti della filiera. Si tratta, e val bene evidenziarlo, di imprese che nel passato hanno beneficiato molto del rapporto con il produttore nazionale - anche in termini di ricerca e sviluppo, tecnologie e conoscenza - ma che poi, quando il mercato interno si è contratto, si sono impegnate a diversificare il loro business e a ricercare nuovi sbocchi all'estero.
Le nuove tendenze globali e le conseguenti scelte strategiche dei grandi produttori pongono, tuttavia, sfide importanti al mondo dei territori e delle filiere: ai fornitori vengono, infatti, richieste capacità sempre maggiori in termini di presidio commerciale e di capacità manageriali. Gli stessi processi di innovazione technology-based che coinvolgono le grandi case automobilistiche si riflettono con uguale forza anche a livello dei fornitori specializzati. Basti pensare che l'automobile odierna incorpora una quantità elevatissima - e crescente - di dispositivi elettronici e telematici: sensoristica, apparati di controllo dello stato del prodotto auto, sistemi di comunicazione wireless intervengono oramai a ogni livello del design dell'automobile e gestiscono sempre più pervasivamente l'interfaccia con il conducente.
Si tratta di sfide ormai imprescindibili, alla luce della tendenza di molti gruppi ad aumentare i propri acquisti da fornitori specializzati localizzati in prossimità dei luoghi di produzione e, al contempo, della ripresa degli investimenti nel nostro Paese. Nel determinare l'assetto della filiera italiana dell'automotive nel medio periodo saranno, tuttavia, cruciali non solo le scelte di localizzazione della produzione ma anche le strategie alla base del rilancio della produzione interna, che dovrebbe nascere dal riposizionamento nelle fasce di mercato a maggior valore aggiunto (dove anche i margini sono più alti), con vetture di maggior pregio che consentirebbero agli impianti italiani di produrre per l'export globale.
Le tendenze fin qui illustrate ci mettono davanti alla necessità non solo di intervenire sulla riduzione di alcune diseconomie (dai costi di trasporto a quelli dell'energia elettrica) ma soprattutto di promuovere strumenti che sappiano far crescere sia il capitale umano, sia - come visto - le dimensioni e/o le relazioni delle nostre imprese. I due aspetti sono strettamente legati, perché non ci può essere crescita dimensionale o strategica senza investimenti sulla conoscenza e, soprattutto, sulla capacità di gestire e amministrare la complessità. Pensare allo sviluppo della filiera dell'automotive non significa, dunque, solo puntare a incrementare o attrarre investimenti, ma anche individuare chiare priorità per innalzare l'efficacia degli interventi su scala territoriale e, attraverso la qualificazione degli operatori lungo la filiera, far sì che l'Italia - forte delle competenze che è in grado di offrire in questo settore - rivesta il compito che le spetta nel campo produttivo come in quello della ricerca e dell'innovazione. Occorre, quindi, individuare linee guida all'interno delle quali strutturare le scelte di policy a sostegno del settore, favorendo esperienze di partnership e di collaborazione tra

amministrazioni centrali e locali, imprese del settore di diversa dimensione e specializzazione, centri di ricerca e di sviluppo di competenze pregiate e innovative.
Se non vuole perdere un'occasione storica come quella che si sta aprendo davanti a noi, nel campo dell'automotive l'Italia deve scommettere sull'innovazione, incentivare la ricerca, investire sul capitale umano, cogliere le opportunità che il crescente orientamento alla sostenibilità e i grandi cambiamenti negli stili di vita oggi offrono. Senza, però, perdere ciò che la rende unica: quel modello di sviluppo decisamente più a misura d'uomo, che sa tenere insieme la capacità di conquistare nuovi mercati con la valorizzazione delle competenze, e che della coesione sociale, dei rapporti con le comunità territoriali, dei diritti, può sempre di più fare un fattore competitivo determinante.

Roma, 21 luglio 2015

Ivanhoe Lo Bello
Presidente Unioncamere

Executive summary

Il presente lavoro muove i suoi passi dall'esigenza di comprendere lo stato di salute del settore e della filiera automotive nei principali paesi dell'Europa Occidentale (Germania, Spagna, Francia, Regno Unito e Italia) con lo scopo di cogliere i più importanti trend globali ed esaminare i fattori abilitanti per la crescita e l'attrazione di investimenti nel nostro Paese.

L'interrogativo che scaturisce di primo acchito nell'affrontare il tema oggetto di analisi è se susciti ancora un certo interesse occuparsi di un settore la cui trasformazione nel corso degli ultimi 20 anni si è tradotta in un ridimensionamento del suo peso nel complesso dei principali paesi europei. Dal lato della domanda, infatti, complice anche la crisi più recente, si è verificato in Europa un forte calo delle immatricolazioni, mentre, rispetto al passato, le giovani generazioni riconoscono all'auto un ruolo meno prioritario nelle loro scelte di consumo. A riflesso di tali dinamiche è emerso in maniera dirompente il tema della capacità produttiva in eccesso in Europa che interessa direttamente anche l'Italia. Ciononostante crediamo che l'argomento non sia da lasciare esclusivamente agli storici dell'economia e che il declino non sia l'unica strada attesa e percorribile.

In primo luogo, infatti, la filiera automotive[1] incide ancora molto sulle economie europee. Per averne un'idea basti pensare che la fase industriale contribuisce direttamente e indirettamente al Pil nazionale per una quota che varia dall'1,7% della Francia al 9,2% della Germania mentre la fase distributiva spazia dall'1,9% della Spagna al 3,3% del Regno Unito. In Italia la fase industriale genera circa 28 miliardi di valore aggiunto e impiega oltre 500 mila occupati, contribuendo alla formazione del 2% del Pil. La fase distributiva produce valore per circa 40 miliardi di euro e sostiene oltre 700 mila occupati. Nonostante il ridimensionamento subito nel corso degli ultimi 20 anni, continuiamo a parlare di grandezze importanti. Tale trend, peraltro, non si è verificato in Germania che, al contrario, è riuscita ad estendere il perimetro del settore auto.

Se dunque l'analisi trova la sua prima motivazione nella rilevanza ancora attuale del settore, non bisogna neppure tralasciarne l'elevata capacità di attivazione di domanda e occupazione: nei paesi analizzati ogni euro di valore aggiunto nella fase industriale dell'automotive sostiene dagli 1,6 ai 2,6 € aggiuntivi in altri settori dell'economia (per l'Italia tale valore è pari a 2,2). Inoltre, ogni occupato della fase industriale sostiene in media altri 2 occupati in settori differenti dal proprio. L'automotive, pertanto, continua a rivestire il ruolo di settore chiave per i principali paesi europei anche in termini di relazioni col resto dell'economia, impattando in misura significativa sull'andamento produttivo e occupazionale degli altri settori.

[1] Comprende le autovetture, i veicoli commerciali, i veicoli industriali, i bus, i camper. Esclude le moto.

Inoltre, nella prospettiva di valorizzazione e potenziamento dell'innovazione, condivisa all'interno dell'Unione Europea, uno studio sull'automotive trova ragion d'essere nell'elevato contenuto d'innovazione che caratterizza il settore.

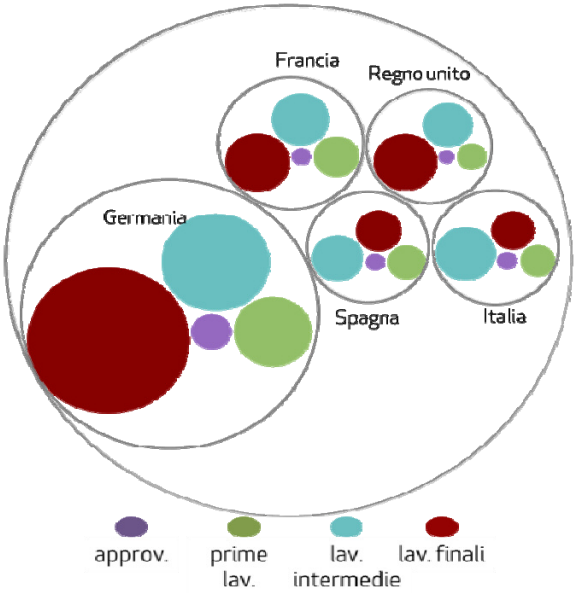
Non bisogna dimenticare, infine, che si tratta di un comparto la cui domanda presenta un trend di crescita a livello globale e che dunque potrebbe rappresentare un'opportunità per la ripresa delle economie oggetto di analisi; ma potrebbe anche accadere che il processo di avvicinamento della produzione ai mercati emergenti, caratterizzati da una maggiore vivacità della domanda, finisca con l'erodere in maniera sempre più consistente la base produttiva europea. Quel che è certo è che le trasformazioni cui si è fatto cenno lasciano aperte sfide che, rispetto al passato, si giocano su un terreno più ampio e con regole differenti e che pertanto richiedono strategie differenziate e complesse per essere portate a termine con successo.

I cambiamenti che hanno rimodellato il settore hanno coinvolto l'organizzazione stessa della filiera: la sempre maggiore apertura agli scambi internazionali, insieme all'affermarsi di nuovi competitor, infatti, ha aumentato la pressione competitiva tanto da ridisegnare la geografia della produzione e la divisione internazionale del lavoro. Il risultato è stato un aumento degli scambi mondiali di beni intermedi e della specializzazione con conseguente incremento della frammentazione produttiva. Nel tempo la progressiva de-verticalizzazione del settore, dettata dalla necessità di alleggerire i costi di struttura e di guadagnare in flessibilità, si è tradotta in un minor apporto di valore aggiunto da parte dell'assemblatore finale. La catena di fornitura, invece, si è articolata secondo vari livelli gerarchici (tiers): ai primi posti si collocano i cosiddetti tiers1, ossia i grandi gruppi internazionali che hanno un contatto diretto con le case automobilistiche e che gestiscono moduli e attività complesse, spesso in prossimità della produzione, a seguire si posizionano i fornitori specializzati (tiers2) che producono componenti specifiche e sottoinsiemi di moduli più complessi. L'integrazione negli scambi internazionali e il conseguente aumento della penetrazione da parte di operatori stranieri ha ridimensionato in parte la filiera domestica europea, riducendo l'apporto del valore nazionale sul totale prodotto. Ad esempio, se nel 1995 in Italia per ogni 100€ esportati di prodotto automotive, 65 erano generati al proprio interno, nel 2010 tale quota è scesa a 60; analoghe riduzioni si sono registrate in tutti i paesi analizzati.

Sullo sfondo di tali tendenze globali, le filiere automotive nei paesi europei sono caratterizzate da struttura, posizionamento e competitività differenziate; capire le modalità con cui si articolano stimola la riflessione su quali modelli di sviluppo siano o meno perseguibili e sostenibili.

All'interno della filiera sono state identificate le attività core, ossia più direttamente connesse al business automobilistico, e sono state individuate 4 fasi di lavorazione industriale, dagli approvvigionamenti alle lavorazioni finali (assemblaggio), alle quali si aggiungono i servizi di ingegneria e design e la fase distributiva che ricomprende tutte le transazioni legate all'acquisto e all'utilizzo dei veicoli.

Figura E1 - Le fasi industriali per valore aggiunto generato



La Germania rappresenta un esempio virtuoso di sviluppo dell'industria automotive; rispetto al 1995, il valore aggiunto reale è raddoppiato, l'occupazione è aumentata del 50% e il settore ha quindi goduto di un consistente aumento della produttività.

Tabella E1 - Dati di sintesi

Paesi	Produzione autovetture e veicoli commerciali (media 2010-12, mln di pezzi)	N° gruppi presenti nella produzione di autovetture e veicoli commerciali	Fase industriale – (medie 2010-12, dove non diversamente specificato)									
			Valore aggiunto complessivo (miliardi €)	*Valore domestico su 100 euro prodotti %*	*Dimensione media impresa 2011 (occupati per impresa)*	*Produttività 2011 (valore aggiunto per unità di lavoro)*	*ROI*	*Leverage (mezzi di terzi/ patrimonio netto)*	*Sostenibilità debiti totali (anni di eitda necessari a rimborsare i debiti netti)*	*Quota sul commercio internazionale %*	*Fase con il miglior posizionamento internazionale (% quota)*	*Km percorsi dalle esportazioni (000)*
Italia	0,8	3*	28	60,7	24	71	-0,1	2,6	10,2	2,5	Intermedie (3,5)	2,8
Germania	5,9	5	215	65,1	94	91	4,8	2,2	8,9	17,3	Finali (20,6)	3,6
Spagna	2,1	6	23	45,3	26	62	0,8	2,0	7,6	3,5	Finali (4,3)	2,4
Francia	2,1	5	31	57,3	54	64	-1,0	2,2	6,6	3,4	Intermedie (4,1)	1,9
Regno Unito	1,6	6	28	60,0	35	88	3,2	3,8	8,7	3,2	Finali (4,7)	4,2

** Incluso Peugeot (joint-venture)*

Nel corso del tempo la filiera tedesca ha saputo riorganizzarsi, facendo ricorso all'outsourcing, ma poi riportando al proprio interno alcune funzioni ad alto valore aggiunto (progettazione, ricerca e sviluppo). La Germania è sede di tre grandi gruppi che operano a livello globale e ospita impianti e sedi europee di gruppi extra

continentali; esporta quasi un quinto del totale mondiale di autoveicoli ed ha un'articolazione dei mercati di sbocco diversificata.

Attorno alla produzione e all'assemblaggio di autoveicoli è cresciuta anche l'industria della componentistica e delle prime lavorazioni. La filiera tedesca gode di performance relativamente buone in termini di marginalità, utilizza in maniera efficiente il proprio capitale, anche se è caratterizzata da una scarsa capitalizzazione.

La filiera francese è quella che ha sofferto maggiormente nel corso dell'ultimo decennio; la riduzione di produzione, valore aggiunto e occupazione è stata consistente e la crisi recente ha pesato sui risultati economici delle imprese, che scontano un ritorno negativo sugli investimenti. La presenza sui mercati internazionali si è deteriorata (la quota di mercato si è quasi dimezzata in dieci anni) e la capacità di esportare sui mercati lontani è rimasta limitata. Sono le imprese delle lavorazioni finali a mostrare le maggiori difficoltà, in particolare quelle legate alle case automobilistiche del Paese.

La filiera inglese e quella spagnola sono accumunate dall'assenza di sedi di grandi case automobilistiche (autonome) nazionali e, al contrario, dalla presenza diffusa di investitori stranieri. I due paesi, infatti, hanno saputo intercettare investimenti esteri, sia diretti all'acquisizione del capitale di gruppi esistenti (ad esempio gruppo Volkswagen con Seat, gruppo Tata con Land Rover e Jaguar) sia all'insediamento di nuovi stabilimenti produttivi. Entrambe le filiere mostrano una propensione all'export elevata nelle lavorazioni finali, cioè assemblano autoveicoli per oltre la metà destinati ai mercati internazionali (con vocazione europea per la Spagna, più extra europea per il Regno Unito grazie al successo di vendite del gruppo Jaguar Land Rover). Le due filiere hanno mostrato buona capacità di recuperare dai propri minimi della recente crisi e di adattare l'occupazione ai variati livelli produttivi. In particolare nel Regno Unito, dopo la caduta del 2009, l'incremento della produzione è stato accompagnato da investimenti che hanno sostenuto aumenti di produttività molto consistenti e hanno consentito alle imprese britanniche di superare nelle lavorazioni finali la produttività media di quelle tedesche. A seguito dell'entità degli investimenti effettuati, tuttavia, le imprese britanniche presentano una posizione finanziaria non in equilibrio.

Il modello spagnolo si differenzia da quello inglese soprattutto per una presenza più distribuita e una specializzazione più accentuata in tutte le fasi della filiera, non solo in quelle finali. Infatti le lavorazioni intermedie e la componentistica rivestono un ruolo altrettanto importante rispetto all'assemblaggio, addirittura superiore se si considera il valore aggiunto generato. Nella fase finale, infatti, le aziende sono poco integrate verticalmente e molto specializzate; sono inoltre inserite in catene del valore internazionali e importano molti beni intermedi tanto che il valore aggiunto domestico contenuto nei propri prodotti è il più basso fra i paesi analizzati. Come quelle italiane le imprese spagnole risentono di una minore efficienza nell'utilizzo del capitale fisso e di un maggiore fabbisogno di circolante, legato a tempi d'incasso più lunghi rispetto a quanto accade negli altri 3 paesi europei presi in considerazione. La filiera spagnola, come già segnalato, presenta un'elevata propensione all'export tanto da essere caratterizzata, assieme alla Germania, dai maggiori vantaggi comparati delle

esportazioni. La sua base produttiva sembra tuttavia destinata a servire soprattutto i mercati esteri geograficamente più vicini.

La filiera italiana, a fronte di livelli produttivi di autovetture e veicoli commerciali modesti, è tuttavia capace di generare valore sul territorio italiano paragonabile a quello delle altre economie (Germania esclusa). Il territorio, inoltre, beneficia dell'apporto di valore derivante dalla presenza delle sedi centrali delle aziende del Gruppo Fiat.

La filiera domestica in Italia è molto articolata, con un maggior numero di relazioni/fornitori rispetto agli altri paesi; l'importanza di tali relazioni è evidente nel ruolo svolto dalle lavorazioni intermedie che contribuiscono al prodotto nazionale più delle altre fasi industriali (vedi Figura E1). Sono sempre le lavorazioni intermedie, inoltre, la fase in cui l'export italiano di automotive è maggiormente specializzato. Pur rivestendo la filiera un peso sui mercati internazionali inferiore rispetto a quello degli altri Paesi, l'Italia ha saputo cogliere la domanda proveniente da alcune delle aree più dinamiche, mostrando quote di export verso i mercati lontani superiori a quelle di Francia e Spagna.

La filiera italiana presenta una scarsa capacità di generare reddito, soprattutto nella fase delle lavorazioni finali che mostra anche livelli di produttività inferiori rispetto ai competitor; è inoltre caratterizzata da una scarsa efficienza nell'utilizzo del capitale e da un'ampia capacità produttiva non utilizzata. Il grado di dipendenza dal produttore nazionale è elevato se si pensa che il Gruppo Fiat incide per circa il 50% sull'intera filiera industriale. Inoltre in Italia, rispetto agli altri Paesi, l'aggiustamento dell'occupazione al calo della produzione è stato più lento tanto che una quota maggiore di lavoratori potrebbe essere a rischio a seguito della perdurante crisi del settore.

Gli spunti di riflessione che si possono trovare all'interno del rapporto sono numerosi e riguardano aspetti differenti dell'automotive che spaziano dalle performance di bilancio delle imprese e dall'analisi di struttura, risultati e strategie dei grandi gruppi fino a considerazioni connesse sì al mondo dell'auto, ma anche trasversali all'intero sistema produttivo dei Paesi in esame (fattori di costo, innovazione, scelte di policy adottate). Tra i temi approfonditi dall'analisi di seguito ne sono stati selezionati alcuni che riteniamo utili ad alimentare il dibattito sulla capacità o meno dell'Italia di catalizzare investimenti nel settore e sulla possibilità che nel Paese ci sia spazio anche per operatori differenti dal produttore nazionale.

La capacità produttiva

In ogni Paese, nel confronto fra fasi della filiera, gli indici di redditività delle lavorazioni finali appaiono sempre più penalizzati rispetto a quelli che si registrano nelle fasi più a monte della catena del valore. I margini operativi della fase di assemblaggio risentono molto della capacità di sfruttare le economie di scala e della possibilità di ripartire i costi fissi su un numero maggiore di beni prodotti. L'eccesso di capacità produttiva è un tema centrale nell'agenda di tutti gli operatori e dei policy maker. Il problema è particolarmente stringente per Francia e Italia dove il grado di utilizzo degli impianti,

secondo la definizione di Harbour, dichiarato dai grandi produttori nazionali è molto basso, 53% per l'Italia e 65% per i francesi. Le produzioni medie per impianto sono lontane dalla soglia di 180-200 mila veicoli che generalmente viene ritenuta profittevole dal settore. I gruppi poi preferiscono sfruttare maggiormente gli impianti fuori dai confini nazionali di origine, generalmente collocati in paesi a minor costo del lavoro (per Fiat Polonia, Serbia e Turchia).

Tabella E2 - La capacità produttiva delle case europee*

Gruppo	Sede Headquarter (HQ)	Utilizzo capacità produttiva** dichiarata dal produttore 2013		N° autovetture e veicoli commerciali prodotti per impianto (000) 2013 (impianti di proprietà e joint venture)		
		Paese HQ	*EMEA (compreso HQ)*	*Paese HQ*	*EMEA (compreso HQ)*	*Totale*
Fiat-Chrysler (FCA)	Italia	53	66	97	131	187
Psa-Citroen	Francia	65	72	153	150	167
Renault	Francia	67	73	100	152	139
Volkswagen	Germania	90	85	246	229	258
BMW	Germania	100***	100***	270	193	201
Daimler	Germania	100***	100***	227	151	128

* Produzione mass market autovetture e veicoli commerciali
** Definizione di Harbour
*** Stime
N.b. EMEA = Europa, Russia, Turchia, Medio Oriente e Africa

Nel medio termine il contributo positivo proveniente dalla ripresa della domanda europea non sarà comunque sufficiente a risolvere il problema della capacità in eccesso a meno di recuperi di competitività del sistema, ovvero a meno che l'Italia non riesca ad attrarre nuovi operatori e investimenti e/o il principale operatore italiano riesca a riposizionare il Paese al centro della propria strategia produttiva. Al netto di questi cambiamenti, una stima prudenziale indica che gli stabilimenti a rischio chiusura in Italia sarebbero 1,5. Al momento, tuttavia, il Gruppo Fiat-Chrysler non ha problemi di eccesso di capacità produttiva negli altri continenti, anzi sta espandendo il proprio potenziale in Brasile e in Asia. Gli obiettivi di vendita presenti nel piano strategico per il 2018 prevedono l'incremento di 2,6 milioni di pezzi rispetto al livello del 2013; il differenziale, anche scontando l'aumento di capacità produttiva proveniente dai nuovi impianti e la residua capacità americana, necessiterebbe dell'apporto proveniente dagli stabilimenti italiani ed europei.

Il successo delle strategie di riposizionamento del Gruppo Fiat e le scelte di localizzazione della produzione saranno cruciali nel determinare l'assetto dell'industria dell'auto italiana nel medio periodo.

Hub per l'export

Grazie all'acquisizione del gruppo Chrysler, il Gruppo Fiat ha ampliato le possibilità di usufruire di economie di scala, integrare le piattaforme e le tecnologie, condividere i canali commerciali e pianificare la produzione a livello globale. Il rilancio della produzione italiana dovrebbe nascere dal riposizionamento del gruppo nelle

fasce di mercato a maggior valore aggiunto (dove anche i margini sono più alti) che consentirebbe agli impianti italiani di produrre per l'export globale (esempio Jeep Renegade). Prezzi e margini unitari più alti, infatti, consentono di assorbire più facilmente le differenze di costo provenienti dal lavoro e dal trasporto[2]. I marchi premium tedeschi mostrano infatti una redditività più elevata della media nonostante abbiano una impronta produttiva ancora fortemente radicata in Germania, con costi del lavoro per dipendente doppi rispetto a quelli del Gruppo Fiat. Riuscire a fare percepire alla clientela la qualità del proprio marchio comporta anche maggiori risorse dedicate, oltre che alla qualità delle componenti, alle spese per pubblicità e marketing e per la distribuzione, come mostrano i bilanci dei brand premium tedeschi. Tutto questo nel caso tedesco è accompagnato anche da significativi investimenti in ricerca e sviluppo.

In Italia i fattori ambientali e di costo che le imprese si trovano ad affrontare non divergono in maniera così ampia da quelli degli altri paesi europei analizzati. I costi del lavoro nel settore automotive sono allineati a quelli del Regno Unito e della Spagna e inferiori agli altri. Il grado di regolamentazione del mercato del lavoro è allineato a quello francese e tedesco mentre si distanzia da quello inglese che presenta la minor protezione dal licenziamento e le più basse restrizioni sulle forme di lavoro temporaneo. Qualche elemento di criticità in più emerge da trasporti e logistica nei quali l'Italia risulta svantaggiata per quanto riguarda l'efficienza e i costi di trasporto e dal costo dell'energia elettrica.

Il ruolo delle fasi intermedie

Le grandi case automobilistiche si sono date obiettivi di medio periodo ambiziosi in termini di vendite e marginalità che intendono raggiungere grazie all'espansione sui mercati internazionali e all'estensione/riposizionamento della propria gamma prodotti su segmenti a maggior valore. Necessitano però, per potere sostenere i propri intenti, di continuare a investire e di rendere più efficiente la struttura dei costi. Modularità, standardizzazione e razionalizzazione sono termini comuni a tutti i piani strategici e che avranno un impatto sulla organizzazione e competitività della filiera. Implicano, infatti, una maggiore capacità di gestire la complessità, la necessità di produrre su più larga scala e una pressione sui margini dei fornitori. Molti gruppi, inoltre, dichiarano di voler aumentare i propri acquisti da fornitori localizzati in prossimità dei luoghi di produzione. A tal proposito, gli elevati dazi che ancora contraddistinguono molti dei

[2] Il lavoro incide sul costo industriale di produzione di un automobile per circa il 7-8% nei paesi analizzati mentre complessivamente, considerando anche la struttura amministrativa, di ricerca e distribuzione, incide per il 10-12% a livello di gruppi. Il costo di produzione di un auto tipicamente assemblata in Italia è circa di 10 mila euro; l'aggravio di costo in termini di lavoro, rispetto ad un paese dove il costo del lavoro è la metà, è quindi di circa 350 euro (a parità di produttività). Con prezzi unitari di vendita maggiori questa differenza ha un impatto più limitato. Analogo discorso vale per i costi di trasporto: i costi di spedizione oltre oceano oscillano dai 300 euro ai 500 euro a veicolo in funzione delle dimensioni e della destinazione.

mercati emergenti (solo a titolo di esempio 48% India, 25% Brasile) limitano il potenziale dell'export europeo a favore delle produzioni domestiche.

Il tema dimensionale diventa così cruciale per poter competere sui nuovi mercati sia che si voglia perseguire la strada dell'internazionalizzazione attraverso una strategia di investimenti diretti all'estero sia che si vogliano rafforzare i propri canali commerciali.

Le fasi a monte della filiera italiana rivestono un ruolo importante nel tessuto produttivo analizzato; in particolar modo le imprese della componentistica mostrano i migliori risultati economici, una buona capacità di presidiare i mercati internazionali e sono riuscite a resistere meglio nel periodo della crisi. Si tratta di imprese che nel passato hanno beneficiato molto del rapporto con il produttore nazionale, anche in termini di ricerca e sviluppo, tecnologie e conoscenza ma che poi, quando il mercato interno è diminuito, hanno diversificato il loro business alla ricerca di nuovi sbocchi. Accrescere la loro capacità di insediarsi e servire i mercati lontani diventa un obiettivo di policy prioritario. Un contributo positivo può derivare anche dall'espansione e dall'integrazione sui mercati internazionali del Gruppo Fiat-Chrysler che potrebbe rendere più facile l'accesso ai Paesi prima non presidiati.

In termini di ricadute positive sulla competitività delle imprese di tutta la filiera anche la capacità di innovare riveste un ruolo di primo piano. Il settore automotive è uno di quelli a maggior intensità di spesa in ricerca e sviluppo e in Italia vale da solo più del 10% della ricerca totale; i livelli assoluti sono molto lontani da quelli tedeschi ma si avvicinano a quelli inglesi e sono quattro volte maggiori di quelli spagnoli. L'attività brevettuale si caratterizza per un ordinamento simile a quello delineato. Le nuove tecnologie green assorbono ancora una quota modesta di brevetti; fra questi le imprese italiane sono più impegnate nel campo dell'efficientamento del motore a combustione interna e meno nella tecnologia dei motori elettrici e ibridi.

1. Il mercato globale ed europeo dell'auto: dinamiche recenti

- Tra il 2005 e il 2013 la domanda globale di auto aumenta: cresce il peso dei mercati emergenti mentre, complice la crisi, si riduce la domanda nelle principali economie europee. Nel 2013 Cina, India, Brasile e Russia si posizionano, assieme a Stati Uniti, Giappone e Germania, tra i primi mercati mondiali dell'auto.
- Nei prossimi anni la domanda continuerà a essere trainata dai nuovi mercati; in particolare in Cina le migliori aspettative di crescita coinvolgono le città minori (lower-tier cities), caratterizzate da una crescente urbanizzazione e da problemi di congestione inferiori a quelli delle grandi metropoli.
- La produzione segue la domanda: cresce a livello globale, trainata dalle economie emergenti, si contrae nei principali paesi europei ad eccezione della Germania. Non è solo la dinamicità della domanda a spostare la produzione, pesano anche altri fattori (costo della manodopera, costi logistici, politiche doganali e/o di incentivazione agli investimenti, ecc.).
- Le scelte di produzione risentono da un lato della necessità di soddisfare una clientela che anche nel segmento mass-market si fa sempre più esigente, dall'altro dell'opportunità di convogliare la produzione in un numero limitato di piattaforme globali in grado di garantire un'ampia flessibilità/adattabilità.
- Tra il 2005 e il 2013 il grado di utilizzo degli impianti diminuisce in tutti i principali paesi europei ad eccezione del Regno Unito. Problemi di capacità produttiva inutilizzata nel panorama europeo dovrebbero permanere nel breve periodo, per diradarsi a medio termine; a tal proposito le maggiori difficoltà dovrebbero coinvolgere Francia e Italia.

1.1 Introduzione

Una dinamica debole della domanda ha coinvolto i principali mercati maturi dell'auto già prima dello scoppio della Grande Recessione. Dal canto suo la crisi ha inferto un duro colpo alle vendite di auto che nelle principali economie avanzate hanno iniziato a contrarsi. Negli anni più recenti in Europa si è assistito ad un miglioramento in Germania, Francia e Regno Unito, che si sono riportati su livelli non lontani da quelli pre-crisi, mentre più ridimensionati risultano il mercato italiano e quello spagnolo, penalizzati anche dalla persistente crisi dei consumi delle famiglie. Un recupero più rapido ha interessato Stati Uniti e Giappone caratterizzati nel biennio 2012-2013 da un mercato di dimensioni analoghe a quelle del 2005. Chi, dunque, ha sostenuto la domanda sono stati i nuovi mercati: se le economie avanzate stentano ad uscire dalla crisi o, nel migliore dei casi, sono riuscite a malapena a recuperare i livelli precedenti, Cina, India, Brasile e Russia hanno mostrato una crescita intensa che nel 2013 li pone assieme a Stati Uniti, Giappone e Germania tra i primi mercati mondiali dell'auto.

Parallelamente a tali dinamiche dal lato della domanda, la produzione si è spostata nei mercati più dinamici, dove maggiori sono le potenzialità di crescita del consumo, aree spesso caratterizzate anche da un più basso costo del lavoro e da politiche d'incentivazione agli investimenti. Tra il 2005 e il 2013 Cina, India, Messico e Russia hanno mostrato ampi aumenti della produzione, mentre le principali economie europee, Stati Uniti e Giappone hanno subito un ridimensionamento o, comunque, hanno presentato una crescita molto debole.

Se, a grandi linee, queste sono le dinamiche recenti di domanda e offerta, viene da chiedersi quali prospettive future potrebbero delinearsi. Al di là degli elementi di incertezza che condizionano ogni scenario, si possono tuttavia individuarne alcuni caratteri rilevanti:

- La domanda continuerà ad essere trainata anche nei prossimi anni dai nuovi mercati. La crescita in Cina si manterrà intensa, grazie allo sviluppo della middle-class e della domanda proveniente dalle città (lower-tier cities) di importanza inferiore alle grandi metropoli, ma molto popolate e caratterizzate da una crescente urbanizzazione.
- Le scelte dei produttori appaiono condizionate da vari fattori. In primo luogo, per assecondare una domanda che anche nel mass market si fa sempre più esigente, emerge la necessità di offrire un certo numero di varianti del modello standard in grado di rispecchiare gusti e preferenze dei consumatori. Inoltre le case automobilistiche si trovano a dover convogliare la produzione in un numero limitato di piattaforme globali per guadagnare competitività, beneficiando di economie di scala, oltre che di maggiori sinergie nei processi produttivi. Tali piattaforme, dunque, devono presentare anche un elevato grado di flessibilità/adattabilità per soddisfare segmenti di domanda differenti.
- Per i produttori il rispetto di parametri di sicurezza e compatibilità ambientale sempre più stringenti potrebbero vincolare un crescente ammontare di risorse,

mentre problemi di inquinamento/congestione potrebbero attenuare la domanda proveniente dalle grandi città, specialmente nei paesi emergenti.

- La crisi del settore nelle economie avanzate ha sollevato il problema dell'eccesso di capacità produttiva. In effetti, il grado di utilizzo degli impianti tra il 2005 e il 2013 si è ridotto nelle principali economie europee (ad eccezione del Regno Unito). Una domanda in previsione ancora nel complesso debole non consentirà un miglioramento significativo nel prossimo biennio, miglioramento che invece potrebbe realizzarsi nel medio termine. Nel panorama europeo le maggiori difficoltà in termini di capacità produttiva inutilizzata dovrebbero concentrarsi in Francia e in Italia. Al di là di qualche timore che la domanda possa essere nei prossimi anni meno vivace di quanto atteso, le economie emergenti, Cina e India in particolare, non dovrebbero evidenziare alcuna criticità in termini di capacità produttiva.

1.2 Il mercato

Già negli anni precedenti la Grande Recessione il mercato dell'auto aveva sperimentato, a fronte di una domanda sostanzialmente piatta da parte delle principali economie mature, una crescita in quelle emergenti. Con la crisi tale tendenza si è rafforzata, riverberandosi in un calo diffuso della domanda nei paesi avanzati. Da tale contrazione della domanda i paesi europei faticano a riprendersi: nel 2013 i mercati italiano e spagnolo appaiono ridimensionati del 40-50% rispetto ai livelli del 2005, mentre la domanda di Germania, Francia e Regno Unito si colloca, seppur di poco, al di sotto dei livelli del 2005. Su tali andamenti differenziati, del resto, pesa anche una diversa dinamica della spesa dei consumi delle famiglie che tanto in Italia quanto in Spagna si è contratta continuativamente tra il 2011 e il 2013, a differenza di quanto è accaduto negli altri tre paesi[3]. Anche Canada, Stati Uniti e Giappone hanno sperimentato un ridimensionamento del mercato tra il 2008 e il 2011, ma nel biennio più recente si sono riposizionati sui livelli pre-crisi (cfr. figura 1.1).

Ben diversa è stata l'evoluzione della domanda nei paesi emergenti: su tutti spicca la Cina che a partire dal 2009 ha sottratto agli Stati Uniti il ruolo di primo mercato dell'auto. Nel 2013 il mercato cinese ha pesato su quello mondiale per il 29%, quando nel 2005 arrivava a malapena al 9% (cfr. tabella 1.1). L'ampliamento della middle-class, la progressiva urbanizzazione e politiche d'incentivazione all'acquisto sono tra i fattori principali che hanno permesso lo sviluppo sorprendente della domanda di auto in Cina, ma una crescita intensa ha coinvolto anche altri nuovi mercati, come Brasile, Russia e India che nel 2013 hanno mostrato un'ampiezza del mercato inferiore solo a quella di Cina, Stati Uniti, Giappone e Germania. La dinamica molto positiva degli ultimi anni, infine, ha consentito a Tailandia e Indonesia di guadagnarsi un ruolo, per ora ancora relativamente modesto, sul mercato globale.

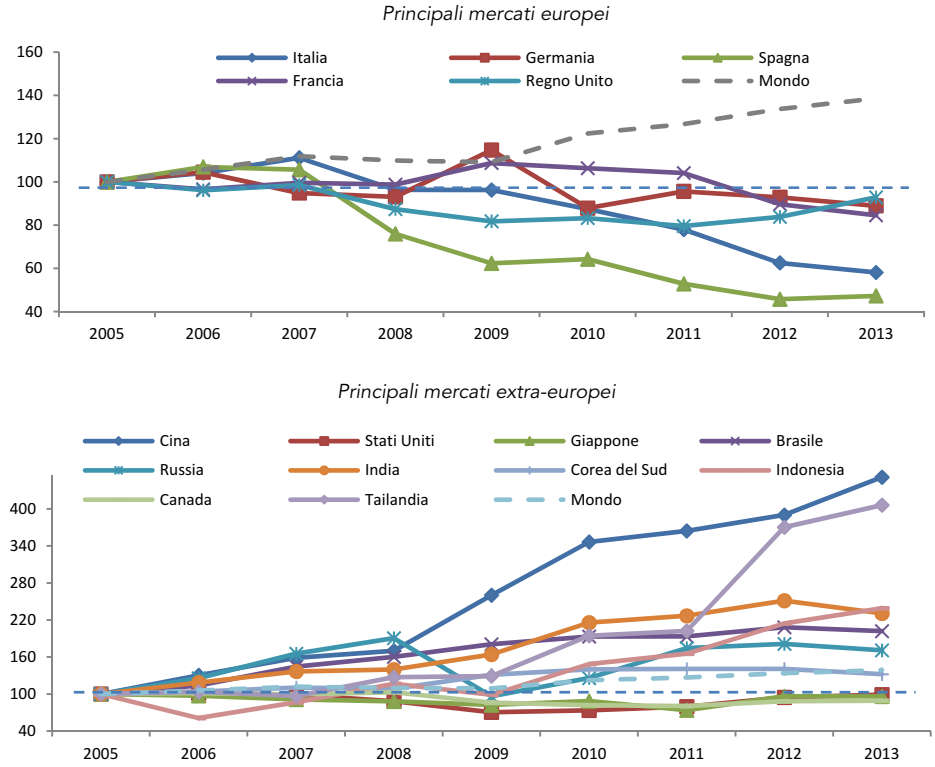
[3] Cfr. European Commission, European Economic Forecast, Winter 2014, p. 137.

Tabella 1.1 - Le immatricolazioni di autovetture nei mercati principali (valori assoluti, quote %, diff. 2013-2005 tra le quote)

	2013		Diff. 2013-2005 (p.p.)
	Valori assoluti	*Quote %*	
Cina	17.928.858	28,6	19,8
Stati Uniti	7.585.867	12,1	-4,8
Giappone	4.562.282	7,3	-3,2
Germania	2.952.431	4,7	-2,6
Brasile	2.763.718	4,4	1,4
Russia	2.597.720	4,1	0,8
India	2.553.979	4,1	1,6
Regno Unito	2.264.737	3,6	-1,8
Francia	1.790.473	2,9	-1,8
Italia	1.303.534	2,1	-2,9
Corea del Sud	1.243.868	2,0	-0,1
Indonesia	870.927	1,4	0,6
Canada	754.952	1,2	-0,7
Tailandia	724.346	1,2	0,8
Spagna	722.703	1,2	-2,2
Totale paesi	**50.620.395**	**80,8**	**4,8**
Mondo	**62.644.460**	**100,0**	

Fonte: elaborazioni su dati OICA

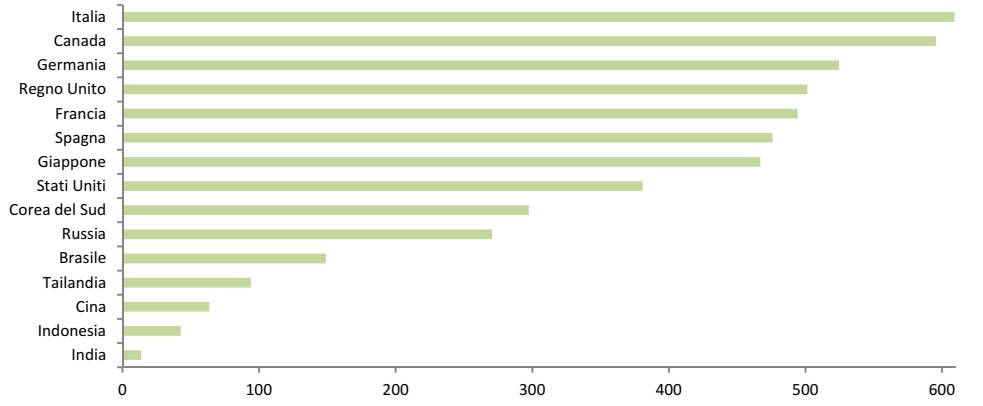
Figura 1.1 - Le immatricolazioni di autovetture nei mercati principali tra il 2005 e il 2013 (n. indice 2005=100)



Fonte: elaborazioni su dati OICA

Nonostante tali dinamiche, il tasso di motorizzazione, ossia il numero di auto per abitante, resta ancora molto basso nei nuovi mercati: in Cina l'indicatore è pari a poco più di 60 auto per 1.000 abitanti, in India si posiziona attorno a 14, rispetto a valori superiori alle 400 auto per 1.000 abitanti delle principali economie europee. Ciò lascia immaginare che per gli anni a venire ci siano ulteriori possibilità di espansione della domanda nelle economie emergenti. Anzi l'evoluzione prospettica della domanda nei nuovi mercati rimane secondo alcuni[4] il principale driver di crescita per il prossimo decennio.

Figura 1.2 - Il tasso di motorizzazione nel 2012 (autovetture per 1.000 abitanti)



Fonte: elaborazioni su dati OICA e UN

La domanda di auto ha subito anche cambiamenti più direttamente connessi alle preferenze dei consumatori:

- nei mercati emergenti lo sviluppo di una middle-class pronta a mostrare il livello di benessere acquisito stimola la domanda di auto di maggiori dimensioni o, comunque, di un segmento superiore a quello di base. In Cina ad esempio, il segmento SUV è quello che è cresciuto maggiormente nel 2012, e anche la domanda proveniente da alcune aree dell'entroterra cinese, ancora relativamente poco note, ma particolarmente popolose sta registrando un upgrading delle proprie preferenze verso brand che offrono design e una maggiore qualità[5];
- nelle principali economie avanzate e in particolare nei paesi più penalizzati dalla stretta sui redditi familiari si registra, invece, uno spostamento della domanda su auto di dimensioni più contenute, compatte e a basso consumo;
- nel mass-market i consumatori sono più informati ed esigenti rispetto al passato, richiedendo una maggiore differenziazione dei modelli.

[4] Cfr. KPMG's Global automotive executive Survey 2014.
[5] Cfr. KPMG's Global automotive executive Survey 2013 e 2014.

1.3 La produzione

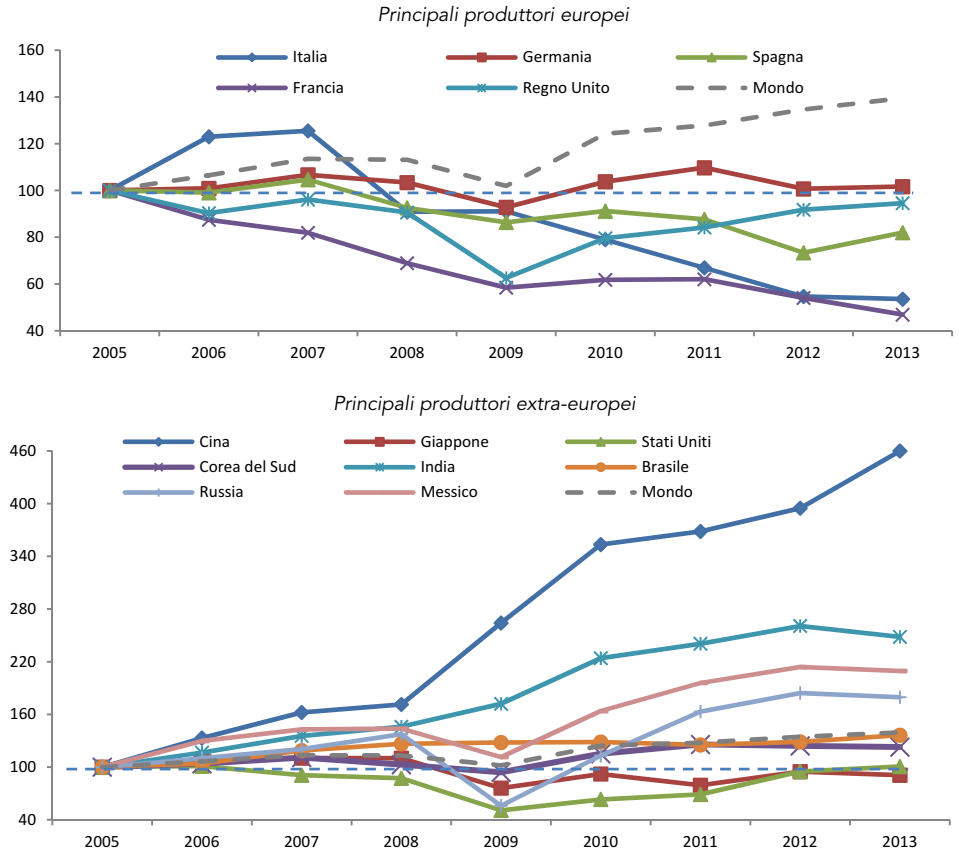
Analogamente a quanto osservato per la domanda, anche la produzione mostra uno spostamento verso le aree emergenti. Tra il 2005 e il 2013 in Europa si è assistito ad un calo più marcato in Italia e Francia, più modesto in Spagna e nel Regno Unito, mentre la Germania ha mantenuto pressoché stabili i livelli di produzione. Giappone e Stati Uniti hanno subito una contrazione dell'offerta nel 2009, ma negli anni seguenti sono stati segnati da un certo miglioramento che nel biennio 2012-2013 ha riportato la produzione su livelli simili a quelli registrati nel 2007. La crescita della produzione a livello globale è stata dunque trainata dagli emergenti: tra il 2005 e il 2013 la Cina ha visto quasi quintuplicare la propria produzione di auto, arrivando a coprire il 28% dell'offerta mondiale e incrementi consistenti hanno coinvolto anche India, Messico e Russia. L'offerta, dunque, si sposta in aree caratterizzate da una domanda in forte crescita e, spesso, anche da più bassi costi del lavoro, da politiche di incentivazione agli investimenti e/o da accordi commerciali preferenziali. Ma la produzione va modificandosi anche per effetto di altri fattori. In primo luogo i produttori devono sì assecondare una domanda sempre più diversificata ed esigente (cfr. sopra), ma anche tendere ad una maggiore concentrazione dei prodotti in un numero limitato di piattaforme globali per beneficiare di economie di scala, oltre che di maggiori sinergie nei processi produttivi. Ancora, i vincoli di compatibilità ambientale impongono la ricerca di nuove soluzioni per ridurre le emissioni di CO_2, mentre i prossimi anni sembrano segnati da un'ascesa della domanda di auto "smart", in grado di interfacciarsi con i moderni device, smartphone e tablet, in particolare. Pertanto se i paesi emergenti continueranno a trainare la domanda mondiale nei prossimi anni, diversi fattori contribuiscono a delineare un quadro prospettico più incerto circa la configurazione della produzione di auto a livello globale. Minori dubbi riguardano, invece, la persistenza nel prossimo futuro di criticità relative alla capacità produttiva.

Tabella 1.2 - Produzione di autovetture: principali produttori e Italia (valori assoluti, quote %, diff. 2013-2005 tra le quote)

	2013		Diff. 2013-2005 (p.p.)
	Valori assoluti	*Quote %*	
Cina	18.085.213	27,7	19,3
Giappone	8.189.323	12,5	-6,7
Germania	5.439.904	8,3	-3,1
Stati Uniti	4.346.958	6,6	-2,6
Corea del Sud	4.122.604	6,3	-0,9
India	3.138.988	4,8	2,1
Brasile	2.742.309	4,2	-0,1
Russia	1.919.636	2,9	0,7
Messico	1.771.987	2,7	0,9
Spagna	1.719.700	2,6	-1,8
Regno Unito	1.509.762	2,3	-1,1
Francia	1.460.000	2,2	-4,4
Totale principali paesi	**54.446.384**	**83,3**	**2,2**
Italia	388.465	0,6	-1,0
Produzione mondiale	**65.386.596**	**100,0**	

Fonte: elaborazioni su dati OICA

Figura 1.3 - La produzione di autovetture nei principali produttori e in Italia tra il 2005 e il 2013 (n. indice 2005=100)



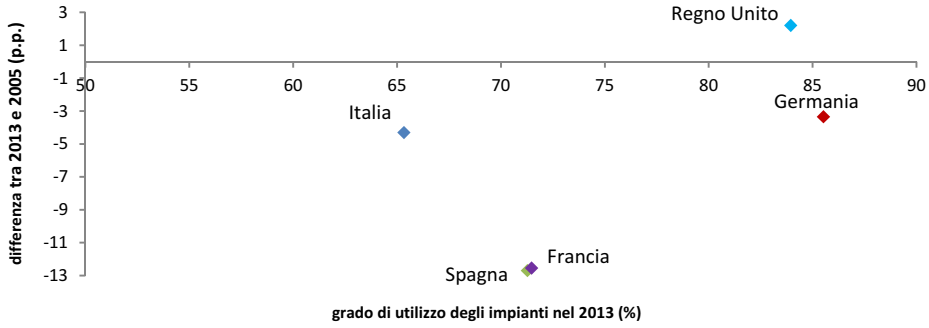
Fonte: elaborazioni su dati OICA

1.4 La capacità produttiva

Tra il 2005 e il 2013 la riduzione del grado di utilizzo degli impianti coinvolge tutti i principali paesi europei ad eccezione del Regno Unito. Anche il numero di auto prodotte per stabilimento, calcolato al netto dei segmenti del lusso e delle vetture sportive, aumenta solo nel Regno Unito tra il 2004 e il 2013 (cfr. tabella 1.3). Come si vedrà nel cap.5, le maggiori difficoltà tra i grandi produttori coinvolgono i gruppi Fiat Chrysler e PSA-Citroen. Tali evidenze trovano riscontro anche in un'analisi dell'OECD (Klein e Koske, 2013) in base alla quale un eccesso di capacità produttiva per Italia e Francia potrebbe mantenersi nel medio termine, a meno di un aumento consistente della competitività internazionale dei due paesi. Lo stesso studio sottolinea come le aree caratterizzate da una maggiore dinamicità della domanda (India e Cina, in

particolare) potrebbero invece richiedere un'espansione della capacità produttiva. Se questo è lo scenario che pare profilarsi a medio termine, le prospettive di breve appaiono più eterogenee. Ad esempio, dopo gli anni di crisi, il recupero delle vendite che ha caratterizzato il Nord America nel periodo più recente ha portato alcuni grandi produttori ad aumentare la capacità di alcuni siti produttivi e/o ad aprire nuovi stabilimenti negli Stati Uniti, in Canada e in Messico[6]. Nel prossimo biennio, invece, la debole dinamica della domanda in Europa non consentirà miglioramenti significativi in termini di capacità produttiva inutilizzata. In Cina il rischio che la domanda, per quanto dinamica, non riesca ad assorbire gli ingenti investimenti finalizzati ad aumentare la produzione sembra fugato dalle potenzialità di crescita legate all'urbanizzazione e all'allargamento della middle-class.

Figura 1.4 - La capacità produttiva: il grado di utilizzo degli impianti (valori % nel 2013 e diff. 2013-2005 in punti percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 1.3 - La capacità produttiva: le auto prodotte per stabilimento* tra il 2004 e il 2013

	2004			2013			2004-2013 (n. indice 2004=100)
	Auto prodotte	*Numero stabilimenti*	*Auto per stabilimento*	*Auto prodotte*	*Numero stabilimenti*	*Auto per stabilimento*	*Auto per stab.*
Italia**	787.234	6	131.206	360.072	4	90.018	69
Germania	5.096.074	18	283.115	5.439.904	19	286.311	101
Spagna	2.402.501	9	266.945	1.719.700	9	191.078	72
Francia	3.227.416	13	248.263	1.460.000	13	112.308	45
Regno Unito	1.628.411	11	148.037	1.487.296	8	185.912	126

* Sono stati esclusi i marchi di lusso e le auto sportive (Porsche, Ferrari, Maserati, Lotus, Bentley, Aston Martin, Rolls Royce, Mc Laren, Caterham) e per il Regno Unito i London cabs/taxi.

** Sono stati considerati i brand Fiat, Alfa Romeo e Lancia; per il 2004 sono stati considerati gli stabilimenti di Arese, Mirafiori (TO), Cassino, Melfi, Pomigliano, Termini Imerese, per il 2013 quelli di Mirafiori (TO), Cassino, Melfi, Pomigliano.

Fonte: elaborazioni su dati Anfia, Acea e Oica

[6] Cfr. Boudette Auto Makers Dare to Boost Capacity, 14/01/2014, Wall Street Journal, http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304549504579318952857858762

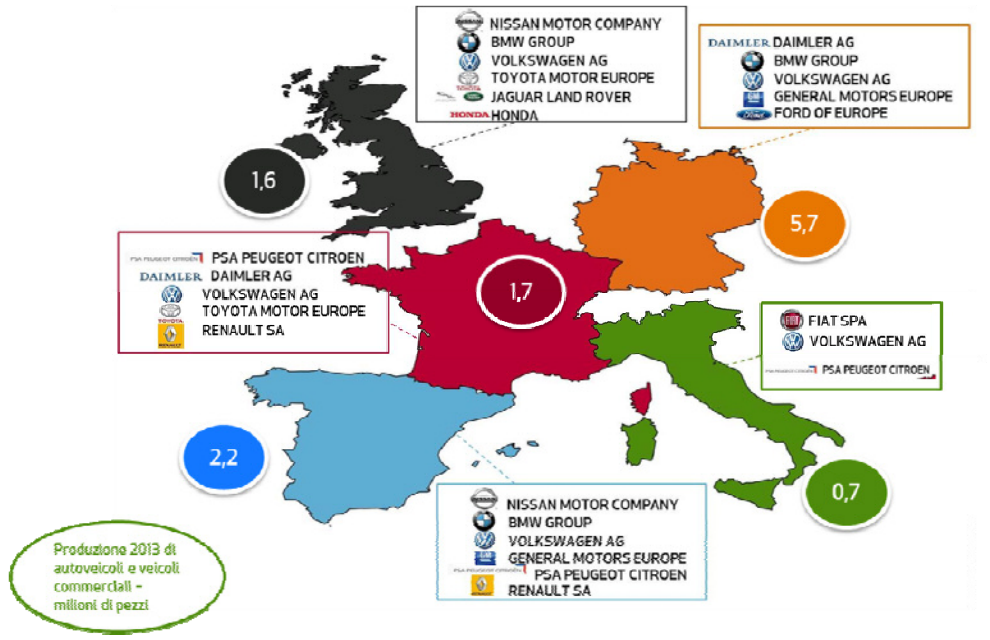
2. Le caratteristiche della filiera

- La filiera automotive ha ancora un peso rilevante all'interno delle economie occidentali: la fase industriale contribuisce direttamente e indirettamente al Pil nazionale per una quota che varia dall'1,7% della Francia al 9,2% in Germania mentre la fase distributiva spazia dall'1,9% della Spagna al 3,3% del Regno Unito.
- In Italia la fase industriale genera circa 28 miliardi di euro di valore aggiunto e impiega oltre 500 mila occupati, contribuendo alla formazione del 2% del Pil. La fase distributiva produce valore per circa 40 miliardi di euro e sostiene oltre 700 mila occupati.
- La Germania è l'unico paese che, rispetto al 1995, ha aumentato in misura consistente sia il valore che l'occupazione della fase industriale; la Francia è invece il paese che più ha sofferto la recente crisi economica.
- L'Italia è il paese che ha adattato meno rapidamente l'occupazione alla caduta di produzione; il perdurare della crisi mette quindi a rischio una quota maggiore di occupazione rispetto agli altri paesi.
- La filiera automotive è stata interessata negli ultimi 20 anni da una progressiva deverticalizzazione; Italia e Francia sono i paesi con le catene del valore domestiche più lunghe e articolate. Ogni euro di valore aggiunto nella fase industriale sostiene in questi due paesi oltre 2 euro di valore in altri settori.
- Il settore è ai vertici per capacità di attivazione di domanda e occupazione in tutti i paesi analizzati.
- Dal 1995 ad oggi per ogni euro di beni esportati la percentuale di valore aggiunto trattenuto internamente si è progressivamente ridotta in tutti i paesi, coerentemente con la nuova divisione internazionale del lavoro. La Germania è ancora il paese che crea più valore al proprio interno, mentre la Spagna risulta il più specializzato.
- La dimensione media delle imprese è generalmente più modesta in Italia rispetto agli altri paesi.
- La produttività del lavoro italiana è allineata a quella degli altri paesi: mostra però un divario nei confronti della Germania nelle lavorazioni finali.
- L'Italia è specializzata nelle lavorazioni intermedie, in particolare nella componentistica, mentre in Germania prevalgono le lavorazioni finali così come in Francia, anche se con un'intensità minore.
- Nella recente crisi, la Germania è il paese con la performance migliore sotto il profilo della crescita del valore aggiunto; il Regno Unito è invece quello che è riuscito ad ottenere il più ampio incremento di produttività. In Italia sono state le imprese delle lavorazioni intermedie a mostrare i risultati migliori in termini di incremento di valore aggiunto e produttività.

2.1 Introduzione

Se nell'ultimo decennio si è assistito a uno spostamento della produzione verso i mercati più dinamici, la vivacità della domanda non rappresenta l'unica leva che muove il settore; altri elementi assumono una rilevanza cruciale nella valutazione della competitività di un territorio. Fattori quali logistica e infrastrutture di trasporto, costo del lavoro, presenza di manodopera qualificata, grado di regolamentazione/burocratizzazione dell'economia, implementazione di misure di policy favorevoli, solo per citarne alcuni, condizionano la localizzazione della produzione. Per le grandi case automobilistiche l'accelerazione del processo d'integrazione dei mercati ha significato anche modificare la geografia dei propri siti produttivi; attraverso fusioni, acquisizioni e altre forme di accordo i grandi gruppi hanno aumentato la propria presenza in paesi diversi da quello della casa madre affiancandosi o talvolta sostituendosi al produttore nazionale. Anche limitando l'analisi ai principali paesi europei (cfr. figura 2.1), appare evidente come gli stabilimenti dei grandi gruppi travalichino i confini nazionali per collocarsi laddove si riscontrino le condizioni più favorevoli alla produzione. E tale produzione rappresenta una parte non trascurabile dell'economia dei cinque paesi oggetto di analisi, soprattutto se si tiene conto non solo della fabbricazione di auto, ma di tutto l'indotto che da questa scaturisce. In Germania la filiera automotive mostra dimensioni maggiori di quella degli altri paesi sia nei valori assoluti che considerandone il peso sull'economia, mentre in Italia si nota un'incidenza sull'economia non dissimile da quella di Francia, Spagna e Regno Unito, ma una capacità di attivazione di domanda e, soprattutto, di occupazione elevata. La filiera italiana, inoltre, sebbene caratterizzata da una dimensione media delle imprese più modesta anche di quella della Spagna, evidenzia una produttività del lavoro sostanzialmente allineata a quella del Regno Unito e superiore a quella di Francia e Spagna. La produttività italiana mostra un divario più consistente nei confronti di quella tedesca solo nelle lavorazioni finali in cui la Germania è maggiormente specializzata, mentre i due paesi presentano una produttività analoga nelle lavorazioni intermedie. E proprio in queste ultime l'Italia mostra un'ampia specializzazione. In particolare, spicca il ruolo della componentistica: le parti meccaniche pesano per oltre il 60% del valore aggiunto delle lavorazioni intermedie; l'incidenza delle componenti elettriche ed elettroniche, attorno al 10%, è più elevata di quella riscontrata negli altri paesi.

Figura 2.1 - I principali gruppi che possiedono stabilimenti per la fabbricazione di automobili in Italia, Germania, Spagna, Francia e Regno Unito



Fonte: elaborazioni su dati ACEA

2.2 Il ruolo della filiera automotive nelle principali economie europee

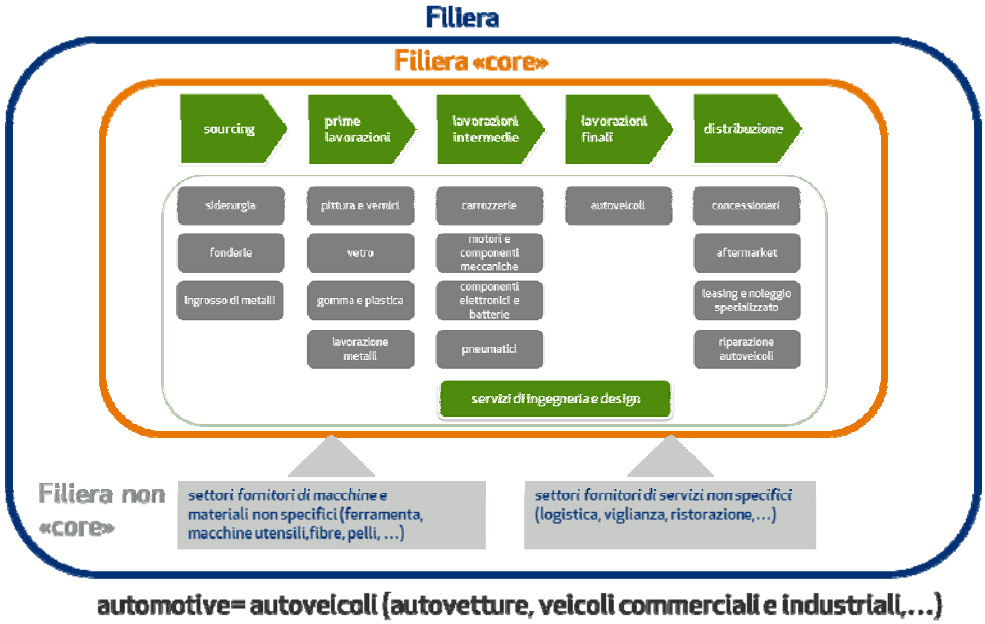
2.2.1 La rappresentazione della filiera

Prima di procedere all'analisi della filiera automotive, è opportuno tracciare in maniera adeguata il perimetro e l'approccio adottato nello studio esposto in questo capitolo e nei due successivi.

Con il termine automotive si fa riferimento agli autoveicoli, definizione che comprende le autovetture per il trasporto delle persone, i veicoli per il trasporto merci (sia commerciali, inferiori alle 3,5 tonnellate di carico, sia industriali, superiori alle 3,5 tonnellate di carico), gli autobus, i caravan, le autobetoniere, le motoslitte, i veicoli per i campi da golf e le auto speciali; sono escluse le moto.

Saranno prese in considerazione le diverse fasi legate all'acquisto e all'utilizzo degli autoveicoli; in primis si esaminerà la fase industriale, poi quella di vendita e in seguito quella della riparazione e manutenzione. Saranno analizzate, quindi, le imprese che si occupano di produrre parti, componenti e interi autoveicoli, di commercializzare i prodotti finiti e i ricambi, di riparare e manutenere, mentre non sono compresi i settori legati alle assicurazioni e alla distribuzione di carburanti.

Figura 2.2 - Schema di rappresentazione della filiera



Le imprese e le relative attività sono state organizzate in fasi secondo una logica di filiera (cfr. figura 2.2): a monte c'è la fase degli approvvigionamenti delle materie prime, seguita dalle prime lavorazioni (di beni impiegati nelle fasi più a valle), dalle lavorazioni intermedie (componenti per auto, carrozzerie,…) e dalle lavorazioni finali (assemblaggio e produzione autoveicoli). Tali primi quattro stadi danno conto, seppur in maniera schematica e semplificata, della fase industriale di produzione dell'autoveicolo. A cavallo fra le lavorazioni intermedie e quelle finali, si collocano i servizi specifici di engineering e design rivolti ad entrambe le fasi. Nella fase denominata "distribuzione" sono racchiusi i settori del commercio all'ingrosso e al dettaglio di autoveicoli, le imprese che vendono i ricambi, quelle della manutenzione e riparazione e le imprese di noleggio e leasing di autoveicoli.

Le imprese sono collocate nelle diverse fasi della filiera in funzione della propria attività prevalente (a livello europeo NACE Rev.2, in Italia Ateco 2007); un'impresa potrà così appartenere a una sola fase della filiera anche se produce od opera in più fasi della stessa. Ad esempio, Fiat Auto S.p.a ha come attività prevalente la fabbricazione di autoveicoli (codice Ateco 29.1) e fa quindi parte della fase delle lavorazioni finali. Ciò non toglie che la stessa società, e questo vale soprattutto per le grandi case automobilistiche, svolga anche attività più a monte nella filiera (es. produzione di componentistica) o a valle (distribuzione) in funzione del proprio grado di integrazione verticale e delle scelte strategiche di make or buy. Occorre sottolineare che ciò che impatta veramente sull'attribuzione ad una fase piuttosto che ad un'altra è come sono organizzate le imprese e i gruppi; se un gruppo affida a società distinte

differenti attività, queste verranno allocate in differenti fasi della filiera. Ad esempio Magneti Marelli, del Gruppo Fiat, specializzata nella componentistica, ha come attività prevalente la fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori (codice Ateco 29.3).

Lo schema adottato, riportato in figura 2.2, dà conto dei settori che più da vicino sono coinvolti nel mondo dell'automotive; questi settori sono definiti come "filiera core". Le imprese che, invece, direttamente o indirettamente, entrano nella fornitura di beni e servizi del mondo automotive ma che producono beni e servizi non specifici per il settore (o la cui incidenza è poco rilevante rispetto alla dimensione totale) rientrano nella definizione di filiera "non core". A questa categoria appartengono la produzione di materiale da ferramenta, quella di fibre, di pelli, l'energia, i servizi di logistica.

Nel prossimo paragrafo si prende in esame l'intera filiera (core e non core) con l'obiettivo di rilevarne l'estensione e l'importanza rispetto all'economia nazionale sia in termini di contributi diretti (valore aggiunto generato e occupazione diretta) sia in termini di contributi indiretti ovvero tutto l'indotto sostenuto dagli acquisti delle imprese del settore. Il paragrafo 2.3 è invece incentrato sull'organizzazione della filiera specifica, quella che definiamo "core" e si pone l'obiettivo di analizzarne le fasi rilevanti e il relativo dimensionamento in ciascuno dei principali paesi europei.

Riquadro 2.1 - La costruzione della filiera "core"

Nella tabella si riporta il raccordo fra i settori Ateco presi in considerazione e le fasi della filiera.

Approvvigio-namenti	Prime lavorazioni	Lavorazioni intermedie	Lavorazioni finali	Servizi di ingegneria e design	Distribuzione
2410 siderurgia	2030 fabbricazione di pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e adesivi sintetici (mastici)	2211 fabbricazione di pneumatici e camere d'aria; rigenerazione e ricostruzione di pneumatici	2910 fabbricazione di autoveicoli	7112 attività degli studi d'ingegneria ed altri studi tecnici	451 commercio di autoveicoli
245 fonderie	2219 fabbricazione di altri prodotti in gomma	261 fabbricazione di componenti elettronici e schede elettroniche		7120 collaudi ed analisi tecniche	4520 manutenzione e riparazione di autoveicoli
4672 commercio all'ingrosso di metalli e di minerali metalliferi	2221 fabbricazione di lastre, fogli, tubi e profilati in materie plastiche	2920 fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi		7210 ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze naturali e dell'ingegneria	453 commercio di parti e accessori di autoveicoli
	2311 fabbricazione di vetro piano	2931 fabbricazione di apparecchiature elettriche ed elettroniche per autoveicoli e loro motori		7410 attività di design specializzate	7711 noleggio di autoveicoli
	2312 lavorazione e trasformazione del vetro piano	2932 fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli			
	2550 fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; metallurgia delle polveri	2720 fabbricazione di batterie di pile ed accumulatori elettrici			
	256 trattamento e rivestimento dei metalli; lavori di meccanica generale				

N.b. In verde i settori che entrano per intero nella filiera e in nero quelli che entrano solo parzialmente.

Ogni settore è stato allocato nelle fasi in funzione della descrizione dell'attività prevalente e della rilevanza della produzione per l'automotive. Per alcuni settori la corrispondenza è immediata, si pensi alla produzione di autoveicoli e a quella di componenti per autoveicoli; questi settori entrano per intero nella filiera. Per altri comparti, che servono più industrie, sono stati calcolati i pesi che danno conto dell'incidenza dell'automotive sul relativo comparto; è il caso di tutti i settori che caratterizzano le fasi degli approvvigionamenti e delle prime lavorazioni. Questi comparti entrano nella filiera per la quota parte di pertinenza dell'automotive così determinata; i totali per fase della filiera sono ricavati aggregando i dati settoriali opportunamente ponderati con i pesi precedentemente predeterminati.

2.2.2 La filiera e la capacità di attivazione di domanda e occupazione

Obiettivo del presente paragrafo è offrire uno sguardo d'insieme sull'importanza che la filiera automotive complessiva (core e non core) riveste all'interno delle economie dei principali paesi europei, soffermandosi, in particolare, sulla capacità della filiera di generare valore e occupazione.

L'industria dell'auto ha da sempre rappresentato un comparto rilevante per le economie avanzate sia in termini di occupazione che di attivazione di domanda. E' un comparto ad alta intensità di capitale, investe molto in ricerca e sviluppo, attiva e incorpora molta innovazione. Nonostante la recente crisi e il calo dei livelli produttivi, così come riportato nel capitolo 1, contrariamente a quanto generalmente ritenuto, il settore continua a rivestire un peso non trascurabile all'interno dell'economia, soprattutto se si considerano gli effetti indiretti, ovvero quelli che si estrinsecano tramite gli acquisti rivolti alle altre imprese della filiera. Esistono infatti sia effetti diretti che indiretti che descrivono il contributo all'economia domestica di un'impresa o di un settore. I primi sono quelli che si generano direttamente dall'attività d'impresa (valore aggiunto creato, occupati nell'impresa, ecc.), mentre quelli indiretti sono relativi alle grandezze economiche che si vengono a creare grazie agli acquisti degli input di beni e servizi presso altre aziende. Questi beni e servizi per essere prodotti necessitano a loro volta di ulteriori input che alimentano domanda addizionale nel sistema economico in un processo a cascata. A titolo di esempio, gli occupati in Italia del Gruppo Fiat rappresentano un contributo "diretto" all'economia italiana, mentre la quota parte (sostenuta grazie agli acquisti della casa automobilistica) di occupati impiegati presso le imprese fornitrici italiane rappresenta il contributo indiretto.

Tramite l'utilizzo delle matrici input-output (vedi appendice A.1) è possibile quantificare l'impatto diretto e indiretto delle filiere automotive nelle principali economie europee. L'analisi si basa sui dati di contabilità ufficiale; per settore industriale si intende la branca della fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi mentre per fase di distribuzione si intende la branca del commercio e la riparazione di autoveicoli e il noleggio di autoveicoli. Quindi, quando si parla di contributi indiretti della fase industriale implicitamente si considerano i contributi derivanti dagli acquisti che le unità appartenenti alle fasi più a valle della filiera manifatturiera effettuano verso altre imprese italiane. E' opportuno sottolineare che la definizione dei settori adottata nella contabilità ufficiale differisce da quella descritta nel paragrafo precedente in quanto le imprese, soprattutto le più grandi, sono parcellizzate in unità omogenee di produzione e poi allocate nei settori di appartenenza. Quindi se nell'approccio generale descritto nel paragrafo 2.2.1 (e utilizzato nel paragrafo 2.3 e nei capitoli 3 e 4) un'impresa può essere allocata in un solo settore, nella contabilità ufficiale questa può essere suddivisa in più unità elementari che svolgono funzioni diverse (manifattura o servizi) e venire allocate in branche differenti. Ciò contribuisce a spiegare le differenze che emergono quando si confrontano i dati ufficiali con quelli basati sui conti delle imprese e sui bilanci.

Nelle tabelle 2.1 e 2.2 si riportano i contributi diretti e indiretti delle due fasi analizzate nei 5 paesi.

Tabella 2.1 - Valore aggiunto - contributi diretti e indiretti

	Fase industriale					Fase distribuzione				
	Contributi diretti (milioni € correnti)									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	43.986	46.970	60.200	72.170	83.620	25.442	29.490	38.304	31.332	33.373
Spagna	6.513	9.377	9.806	8.111	8.463	9.432	9.827	14.725	11.441	11.289
Francia	12.106	13.384	11.963	9.192	8.582	18.166	19.734	22.924	26.794	26.960
Italia	6.723	9.140	8.352	8.848	8.622	13.773	16.820	20.269	20.138	19.382
Regno Unito	10.082	14.906	13.320	10.765	11.061	16.725	29.687	39.951	31.611	35.035
	Contributi totali (diretti+indiretti) (milioni € correnti)									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	97.501	150.626	171.483	185.538	214.975	40.468	40.170	50.757	45.070	48.006
Spagna	14.996	20.913	23.800	22.001	22.957	13.116	17.377	28.130	18.306	18.062
Francia	34.433	42.368	42.333	33.280	31.073	24.438	27.256	32.847	36.888	37.116
Italia	18.638	27.367	26.780	28.514	27.785	27.099	38.301	34.381	41.557	39.998
Regno Unito	22.682	33.620	30.118	27.128	27.874	26.546	46.236	61.032	46.707	51.766
	Contributi totali (diretti+indiretti) (prezzi costanti 1995=100)									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	100	162	177	184	211	100	104	126	108	114
Spagna	100	124	115	95	99	100	117	155	90	89
Francia	100	117	106	76	71	100	106	116	119	119
Italia	100	117	100	98	94	100	113	88	98	93
Regno Unito	100	101	89	88	90	100	118	155	130	143
	Contributi totali (diretti+indiretti) (% sul Pil)*									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	5,6	8,2	8,5	8,3	9,2	2,3	2,2	2,5	2,0	2,1
Spagna	3,6	3,7	2,9	2,3	2,4	3,1	3,1	3,5	1,9	1,9
Francia	3,2	3,3	2,7	1,9	1,7	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1
Italia	2,4	2,6	2,1	2,1	2,0	3,5	3,6	2,7	3,0	2,8
Regno Unito	2,8	2,3	1,8	1,8	1,8	3,3	3,2	3,7	3,0	3,3

* Pil inteso come valore aggiunto totale.
Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

L'analisi conferma ciò che in parte è già emerso dall'analisi dei dati di produzione nel primo capitolo, ovvero la rilevanza delle dimensioni del settore industriale in Germania rispetto agli altri paesi analizzati. Il valore aggiunto generato direttamente nella fase industriale in Germania, infatti, ammonta a oltre 83 miliardi di euro nel 2011, quasi 10 volte quello degli altri paesi europei presi in considerazione. La fase della distribuzione, legata alla vendita e alla manutenzione dei veicoli, ha numeri anch'essi rilevanti, ma più eterogenei all'interno dei paesi in quanto comprende non solo la produzione domestica venduta internamente ma anche le importazioni commercializzate all'interno di un paese. E' una fase che teoricamente prescinde dalla presenza di un produttore nazionale sul territorio ed è molto influenzata dal ciclo dei consumi.

Se si prendono in considerazione anche gli effetti indiretti, le dimensioni delle filiere si allargano, soprattutto per la fase industriale. E' opportuno sottolineare che i contributi totali vanno letti come ammontare complessivo che verrebbe a mancare all'economia nazionale qualora il settore/fase scomparisse completamente[7].

[7] Comprende quindi gli effetti moltiplicativi a cascata (in negativo) che si genererebbero in assenza del settore/fase considerato. Per ulteriori approfondimenti su cosa implica il metodo utilizzato si veda l'appendice.

Il settore industriale automotive ha un peso che nel 2011 varia dall'1,7% del Pil per la Francia al 9,2% per la Germania. In Italia la fase industriale vale il 2% del Pil. Il settore industriale ha quindi ancora un peso rilevante in Italia e nei paesi europei; in termini assoluti il valore aggiunto totale generato nel 2011 dalla fase manifatturiera italiana supera i 27 miliardi, più della Spagna, quanto il Regno Unito e poco meno della Francia. La fase distributiva incide sul totale economia dal 2 al 3% circa, con Italia e Regno Unito che mostrano la rilevanza maggiore.

L'evoluzione nel tempo dei contributi mostra dinamiche differenziate nei paesi. Considerando l'andamento a prezzi costanti[8], per eliminare gli effetti dovuti all'andamento dei prezzi, la Germania è l'unico paese che rispetto al 1995 è riuscito ad aumentare in maniera consistente il valore aggiunto generato dalla filiera industriale sul proprio territorio, tanto da raddoppiarlo. La Francia è il paese che è arretrato di più, quasi il 30%, frutto di una discesa che si è materializzata più velocemente negli ultimi anni. Anche Spagna e Italia, rispetto al picco dell'anno 2000, hanno perso molto in termini di valore aggiunto. Il Regno Unito ha attraversato prima un periodo di crisi all'inizio degli anni 2000, quando non è riuscito ad aumentare la propria produzione come avvenuto negli altri paesi, e poi un momento di ristrutturazione, grazie anche a nuovi investimenti, che ha permesso al paese di generare incrementi di valore quando gli altri sono invece arretrati di molto.

Se si esclude la Germania, anche l'incidenza della filiera automotive sul Pil è diminuita nel corso degli ultimi 20 anni nei paesi analizzati, seppur a ritmi diversi.

Le dinamiche del valore apportato dalla fase della distribuzione sono più differenziate all'interno dei paesi e riflettono maggiormente i cicli dei consumi delle famiglie. Spagna e Italia sono i due paesi con livelli inferiori rispetto a quelli di inizio periodo anche se le dinamiche che li hanno interessati sono state estremamente differenti. In Spagna la crescita economica degli anni 2000 ha portato il contributo della fase distributiva su valori di oltre il 50% superiori a quelli di partenza; poi la recessione, che ha condizionato molto i consumi, ha contratto il mercato dell'auto tanto da far registrare una discesa della stessa ampiezza. In Italia, invece, dopo il 2000, l'anno di picco del nuovo ciclo è avvenuto fra il 2005 e il 2010 ed è quindi poco visibile dai dati riportati. Molto consistente la caduta fra il 2005 e 2010 per Germania e Regno Unito, compensata solo in parte dalla ripresa mostrata nel 2011.

[8] Deflazionati con il deflatore del valore aggiunto totale per ogni paese.

Tabella 2.2 - Occupazione - contributi diretti e indiretti

	Fase industriale					Fase distribuzione				
	Contributi diretti (migliaia di occupati)									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	771	890	862	812	837	672	768	801	780	795
Spagna	170	231	225	141	140	327	322	350	321	298
Francia	217	222	212	161	157	395	449	479	504	503
Italia	202	199	184	174	174	440	452	493	483	481
Regno Unito	213	214	175	132	134	539	580	597	539	531
	Contributi totali (diretti+indiretti) (migliaia di occupati)									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	1.915	2.792	2.671	2.685	2.767	875	917	952	943	960
Spagna	417	511	526	387	384	418	488	559	456	423
Francia	669	846	818	545	532	512	578	633	629	627
Italia	506	580	530	525	525	752	859	932	779	776
Regno Unito	554	531	413	397	403	759	843	896	781	769
	Contributi totali (diretti+indiretti) (indice 1995=100)									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	100	146	139	140	144	100	105	109	108	110
Spagna	100	123	126	93	92	100	117	134	109	101
Francia	100	126	122	81	80	100	113	123	123	122
Italia	100	115	105	104	104	100	114	124	104	103
Regno Unito	100	96	74	71	73	100	111	118	103	101
	Contributi totali (diretti+indiretti) (% sul totale economia)									
	1995	2000	2005	2010	2011	1995	2000	2005	2010	2011
Germania	5,1	7,1	6,9	6,6	6,7	2,3	2,3	2,4	2,3	2,3
Spagna	3,1	3,1	2,7	2,1	2,1	3,1	3,0	2,9	2,4	2,3
Francia	2,8	3,3	3,1	2,0	2,0	2,2	2,3	2,4	2,3	2,3
Italia	2,3	2,5	2,2	2,1	2,1	3,4	3,7	3,8	3,2	3,1
Regno Unito	2,1	1,9	1,4	1,4	1,4	2,9	3,1	3,1	2,7	2,6

Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

In termini di occupati, la fase industriale della filiera impiega direttamente nel 2011 più di 800 mila lavoratori in Germania e fra i 130 e i 170 circa negli altri paesi. La Germania rimane l'unica economia che rispetto al 1995 ha aumentato l'occupazione diretta nella fase della manifattura. In Italia gli occupati diretti dell'industria automotive ammontano a circa 174 mila unità, 25 mila in meno del 2000. Si tratta di una diminuzione meno marcata rispetto agli altri paesi e rimane tale anche se confrontata con quella degli altri settori industriali italiani. Complessivamente lavorano nella filiera automotive in Italia circa 525 mila occupati, un numero simile a quello francese, che rappresentano il 2,1% dell'occupazione totale. Escludendo la Germania, che ha visto aumentare le dimensioni dell'occupazione, la filiera automotive italiana è quella che nel 2011, rispetto al 2000 e al 2005, ha visto una tenuta maggiore dell'occupazione complessiva. Il disallineamento, nel caso italiano, fra andamento del valore aggiunto e occupazione mette in luce alcuni fatti:

- rispetto agli altri paesi, l'occupazione è stata meno flessibile rispetto all'andamento della produzione tanto che la produttività reale è risultata in calo;
- questa minor flessibilità è dovuta anche agli strumenti di protezione del mercato del lavoro, quali la cassa integrazione, che permettono di mantenere il posto di lavoro anche in momenti di calo della produzione; tale elemento è più

evidente se si mettono a confronto i dati sugli occupati con quelli sulle unità di lavoro standard[9]: in Italia nel settore automotive il rapporto fra unità di lavoro e occupati è intorno al 80% mentre per il totale manifattura tale rapporto è circa il 97%. Poiché l'incidenza di figure part-time nel settore è addirittura inferiore a quella media manifatturiera, se ne evince che gli occupati hanno mediamente lavorato meno ore rispetto alla media (o qualcuno non ha lavorato affatto);

- in Italia una quota ancora maggiore di lavoratori, rispetto agli altri paesi, potrebbe essere a rischio per la perdurante crisi produttiva del settore.

L'occupazione nella fase distributiva in Italia ammonta a 481 mila unità in termini diretti e oltre 770 totali e rappresenta il 3,1% dell'occupazione totale, in riduzione rispetto ai picchi del 2005. Dal 2005 ad oggi l'aggiustamento in Italia dell'occupazione rispetto all'andamento del valore aggiunto è stato rapido in questa fase; tuttavia, considerando il 1995 come dato di partenza, l'occupazione è aumentata di 3 punti mentre il valore aggiunto reale è diminuito di 7 punti. Anche in questa fase si registrano possibili spazi di riduzione ulteriore dell'occupazione.

Anche negli altri paesi l'occupazione legata alla fase distributiva è risultata più stabile rispetto alla fase industriale, tanto che rispetto ai livelli del 1995 risulta aumentata.

I moltiplicatori

Il confronto fra contributi diretti e indiretti mette in luce come si è evoluta la struttura della filiera nel corso del tempo. Il rapporto fra contributi totali e diretti è in realtà meglio conosciuto con il termine di moltiplicatore; più in particolare in questo paragrafo si parlerà di moltiplicatore del valore della produzione, del valore aggiunto e dell'occupazione. Il moltiplicatore della produzione indica quanto valore della produzione si genera all'interno dell'economia a seguito di un aumento di 1€ della domanda (consumi o export ad esempio) rivolta a quel settore; ad esempio, un moltiplicatore pari a 2 indica che a seguito di un aumento di 1€ dell'export di componenti per auto all'interno dell'economia si generano 2€ di valore della produzione (compreso quello di partenza); ciò significa che il valore incrementale creato è pari ad 1€.

[9] L'unità di lavoro rappresenta la quantità di lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure la quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori a tempo parziale o da lavoratori che svolgono un doppio lavoro. Questo concetto non è più legato alla singola persona fisica, ma risulta ragguagliato ad un numero di ore annue corrispondenti ad un'occupazione esercitata a tempo pieno, numero che può diversificarsi in funzione della differente attività lavorativa. Le unità di lavoro sono dunque utilizzate come unità di misura del volume di lavoro impiegato nella produzione dei beni e servizi rientranti nelle stime del Prodotto interno lordo in un determinato periodo di riferimento (Fonte Istat).

Tabella 2.3 - I moltiplicatori

	Fase industriale				Fase distributiva			
	Moltiplicatori del valore della produzione							
	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010
Germania	1,9	2,1	2,0	2,0	1,6	1,5	1,4	1,6
Spagna	1,7	1,7	1,8	1,8	1,6	1,9	1,9	1,6
Francia	2,0	2,0	2,1	2,0	1,4	1,5	1,6	1,5
Italia	2,1	2,1	2,1	2,1	1,9	2,1	2,1	2,0
Regno Unito	1,8	1,8	1,7	1,9	1,6	1,6	1,6	1,5
	Moltiplicatori del valore aggiunto							
	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010
Germania	2,2	3,2	2,8	2,6	1,6	1,4	1,3	1,4
Spagna	2,3	2,2	2,4	2,7	1,4	1,8	1,9	1,6
Francia	2,8	3,2	3,5	3,6	1,3	1,4	1,4	1,4
Italia	2,8	3,0	3,2	3,2	2,0	2,3	1,7	2,1
Regno Unito	2,2	2,3	2,3	2,5	1,6	1,6	1,5	1,5
	Moltiplicatori dell'occupazione							
	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010
Germania	2,5	3,1	3,1	3,3	1,3	1,2	1,2	1,2
Spagna	2,5	2,2	2,3	2,7	1,3	1,5	1,6	1,4
Francia	3,1	3,8	3,9	3,4	1,3	1,3	1,3	1,2
Italia	2,5	2,9	2,9	3,0	1,7	1,9	1,9	1,6
Regno Unito	2,6	2,5	2,4	3,0	1,4	1,5	1,5	1,4

Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

Seguendo il medesimo ragionamento, un moltiplicatore del valore aggiunto pari a 2,5 indica che se, grazie all'aumento dell'export, il valore aggiunto delle imprese che producono componenti per auto aumenta di 1€, nel sistema economico si generano ulteriori 1,5€ di valore aggiunto per un totale di 2,5€.

Il moltiplicatore dell'occupazione indica quanta occupazione si genera nell'economia se, grazie all'aumento della domanda in quel settore, l'occupazione aumenta di una unità; un moltiplicatore pari a 3 indica che se, grazie all'export, l'occupazione nelle imprese della componentistica per auto aumenta di una unità nel sistema economico si generano ulteriori 2 posti di lavoro, per un totale di 3.

Le grandezze vanno intese come generate all'interno del sistema economico, cioè indicano i soli valori che rimangono a beneficio del territorio nazionale (escludono quindi i valori legati alle importazioni, appannaggio di altri paesi).

Il moltiplicatore del valore della produzione è rimasto pressoché stabile nel corso del tempo in tutti i paesi, su valori intorno al 2 per la fase industriale e intorno al 1,6 per la fase distributiva. Ogni euro di domanda aggiuntiva ha generato un ulteriore euro di valore della produzione nel sistema economico. Per la fase industriale il concetto di valore della produzione è simile a quello del fatturato così che il fatturato generato negli ultimi venti anni da un aumento della domanda (export ad esempio) è rimasto più o meno lo stesso. Quello che è cambiato nel corso del tempo è invece stato il moltiplicatore del valore aggiunto che è generalmente aumentato e che si attesta su valori differenziati per i 5 paesi. Il moltiplicatore del valore aggiunto mostra quanto valore aggiunto si genera nel sistema rispetto a quello direttamente creato nel settore preso in esame. Esso dipende da molti fattori che influenzano le scelte strategiche delle imprese e in particolare quelle di *make or buy* ovvero cosa produrre internamente o meno, dove produrre e dove acquistare.

Un'impresa che riunisse al proprio interno sullo stesso territorio tutti i processi produttivi necessari alla costruzione di un'automobile, dall'estrazione dei minerali all'assemblaggio, avrebbe un moltiplicatore pari a 1 perché non genererebbe al di fuori di essa nessun valore economico. Al contrario, un'impresa che delegasse completamente all'esterno (sul territorio nazionale) tutte le fasi del processo, e che si limitasse ad esempio a contribuire solo con il marchio, avrebbe un moltiplicatore del valore massimo perché genererebbe al proprio esterno la quasi totalità delle grandezze economiche. Un altro fattore che incide sull'entità del moltiplicatore, inoltre, è quanto dei beni intermedi acquistati è prodotto sul territorio nazionale e quanto è importato. Un settore che importasse completamente i propri input intermedi avrebbe anch'esso un moltiplicatore minimo pari a 1.

Guardando ai moltiplicatori del valore aggiunto per la parte industriale, la tabella 2.3 mostra che Italia e Francia hanno i valori più alti, superiori a 3. Ogni euro di valore aggiunto della fase industriale genera in Italia ulteriori 2,2€ e in Francia 2,6€. Meno marcati i livelli negli altri paesi: per quello che è stato prima descritto ciò può essere imputabile o ad una maggior quota di valore generato direttamente al proprio interno o ad un più esteso ricorso a importazioni di beni intermedi (minor estensione della fornitura e subfornitura nazionale). Come già sottolineato, si nota un progressivo incremento dei moltiplicatori nel tempo a conferma di una progressiva de-verticalizzazione del settore, fra l'altro comune a quanto successo alla manifattura nelle maggiori economie avanzate.

L'apertura degli scambi internazionali, insieme all'affermarsi di nuovi competitor, infatti, ha aumentato la pressione competitiva tanto da ridisegnare la geografia della produzione e la divisione internazionale del lavoro. Il risultato è stato un aumento degli scambi mondiali di beni intermedi e un aumento della specializzazione con conseguente incremento della frammentazione produttiva.

Tabella 2.4 - Valore aggiunto su valore della produzione (%), fase industriale, contributo diretto

	1995	2000	2005	2010
Germania	32,3	20,5	22,2	23,1
Spagna	22,8	18,7	17,8	16,7
Francia	21,8	18,7	16,4	15,8
Italia	23,5	20,7	18,9	18,8
Regno Unito	28,5	26,5	23,3	23,8

Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

La Germania sembra aver cambiato la propria strategia nel corso del periodo analizzato; dal 1995 al 2000 ha infatti aumentato in maniera significativa la propria propensione all'outsourcing; successivamente, con l'integrazione nelle catene globali del valore, ha incrementato il ricorso a fornitori stranieri, diminuendo così l'impatto sull'economia tedesca. Tutto ciò appare evidente nella tabella 2.4; il rapporto fra valore aggiunto e valore della produzione nel settore della manifattura di autoveicoli è passato in Germania dal 32% al 20% in un periodo in cui la produzione assoluta del settore è aumentata di molto. Il settore quindi ha prodotto meno valore "in casa",

esternalizzando più beni e servizi. Successivamente le case automobilistiche hanno riportato al proprio interno alcune funzioni, tanto che l'indicatore ha guadagnato alcuni punti di quota.

In termini assoluti solo il Regno Unito produce al proprio interno una percentuale di valore aggiunto simile alla Germania mentre i tre paesi latini presentano incidenze più basse. In tutti i 5 paesi poi tale rapporto è diminuito rispetto al 1995.

Se guardiamo al valore aggiunto interno contenuto nella domanda, per esempio nelle esportazioni, è possibile contabilizzare complessivamente (effetti diretti e indiretti) quanto valore produce ogni filiera all'interno del proprio paese e quanto, invece, viene dirottato all'estero. In tabella 2.5 si riportano i risultati per la fase industriale.

In Italia 100€ di esportazioni dell'industria automotive si traducono in 60,7€ di valore aggiunto. In Germania tale valore sale a 65 mentre la Spagna si ferma a circa 45. Per quest'ultima il dato può indicare sia una maggiore integrazione nelle catene globali del valore (maggiori importazioni) sia una maggiore specializzazione in alcuni processi della filiera (si partecipa ad un numero minore di fasi della vita del prodotto, specializzandosi solo in alcune lavorazioni della filiera).

Tabella 2.5 - Valore aggiunto interno per 100€ di esportazioni della fase industriale

	1995	2000	2005	2010
Germania	72,9	65,7	63,1	65,1
Spagna	52,4	41,7	43,3	45,3
Francia	62,1	59,2	58,0	57,3
Italia	65,2	61,9	60,6	60,7
Regno Unito	64,0	58,3	52,6	60,0

Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

In tutti i 5 paesi in esame il comune denominatore rispetto al 1995 è la riduzione della capacità di attivare valore lungo la filiera (cfr. Tabella 2.5).

L'Italia ha una filiera molto articolata, con più relazioni/fornitori rispetto agli altri paesi; gli alti moltiplicatori indicano anche la notevole capacità di attivare domanda nei settori a monte sul territorio nazionale che si traduce comunque in una capacità di generare valore complessivo superiore alla media degli altri paesi. Se di per sé è ovviamente positivo riuscire a tenere al proprio interno una maggior quota di valore aggiunto, occorre sottolineare che questo non deve avvenire a scapito della competitività del sistema. Ad esempio una maggiore specializzazione in una determinata fase della filiera e il rifornimento internazionale di input intermedi comportano la "cessione" all'estero di parte del valore aggiunto, ma se sono associati ad incrementi di efficienza rappresentano la base per aumentare la propria competitività internazionale.

Analizzando i moltiplicatori dal lato dell'occupazione si confermano le considerazioni generali già espresse in fase di discussione degli impatti sul valore aggiunto. In particolare, i moltiplicatori dell'occupazione nella fase industriale sono aumentati nel corso del tempo ed hanno quindi seguito la progressiva

deverticalizzazione della filiera. Gli alti valori dell'indicatore poi testimoniano una forte capacità di attivazione di lavoro all'interno delle catene di fornitura domestica. Occorre sottolineare che moltiplicatori dell'occupazione maggiori di quelli del valore aggiunto indicano che si esternalizzano funzioni con valore aggiunto per occupato inferiori rispetto a quelle sviluppate "in house" ovvero funzioni con produttività inferiori alle proprie. Germania e Regno Unito nel 2010 sono gli unici paesi dove questa diversificazione è più netta mentre Francia e Italia sembrano addirittura ricorrere a settori con produttività più elevate della propria.

La fase distributiva ha in tutti i paesi una capacità di attivazione di valore aggiunto e occupazione inferiore rispetto alla fase industriale; i moltiplicatori inoltre sono rimasti piuttosto stabili nel corso degli anni. In Italia la fase distributiva mostra valori superiori agli altri paesi a conferma della sua rilevanza nel nostro territorio; il dato è però anche testimonianza di una certa frammentazione della filiera e di una minore dimensione media degli operatori (filiera più lunga).

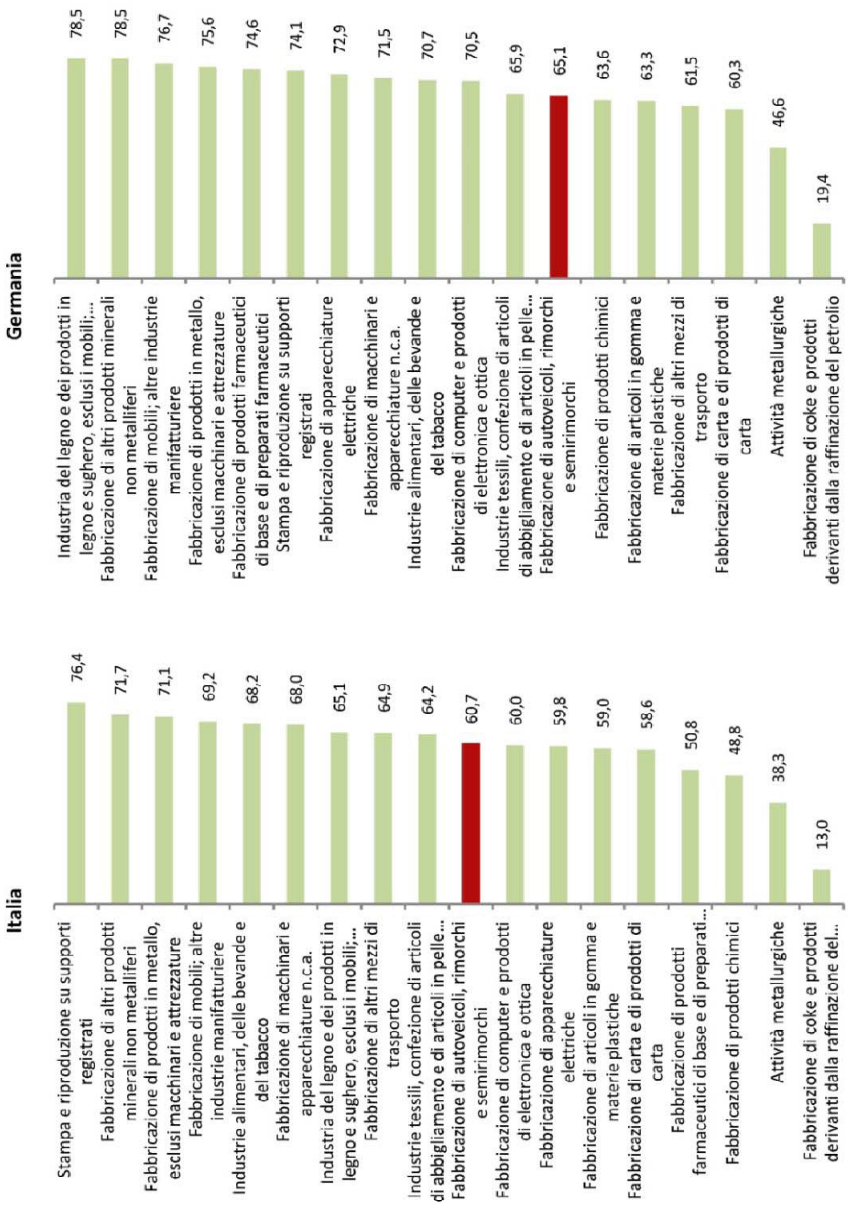
I moltiplicatori: un confronto

Un'analisi comparativa tra l'impatto dell'automotive e quello degli altri settori manifatturieri è utile ad inquadrare più correttamente la rilevanza del settore all'interno dell'economia. Le figure 2.3 e 2.4 riportano rispettivamente i moltiplicatori del valore aggiunto e la quota di valore aggiunto interno per 100 euro di esportazioni per Italia e Germania mentre la tabella 2.6 sintetizza i risultati per il comparto manifatturiero per i 5 paesi. Il settore automotive è ai primi posti per capacità di generare valore rispetto a quello che produce internamente. Quando si pensa al settore automotive occorre quindi sempre considerare che ha una catena del valore "lunga", caratterizzata da relazioni con molti settori. Inoltre tale elemento è importante anche in funzione di attività quali la ricerca e sviluppo visto che maggiori relazioni significano anche maggior possibilità che le innovazioni di prodotto o processo si trasmettano ad un più elevato numero di imprese (questo vale ancora di più per un settore come l'automotive che spende molto in R&S).

Figura 2.3 - Moltiplicatori del valore aggiunto a confronto, 2010

Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

Figura 2.4 - Valore aggiunto interno per 100 € di esportazioni, 2010



Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

Così come già emerso in un'analisi di Banca d'Italia (Cappariello, 2012), è interessante notare come ai primi posti in entrambi i paesi ci sia l'industria alimentare, settore tradizionale che generalmente viene trascurato come comparto capace di attivare domanda e occupazione aggiuntiva. Allo stesso tempo nelle ultime posizioni troviamo l'industria farmaceutica che però ha caratteristiche ben differenti nei due paesi. Ciò è evidente se si analizza la quota di valore aggiunto interno contenuto in 100€ di domanda. In Germania quasi 75€ su 100 di domanda farmaceutica rimane nel paese mentre in Italia questa quota scende a 50. In Germania quindi l'industria sviluppa una maggior numero di fasi al proprio interno (le imprese sono grandi) e ha una filiera nazionale più corta; in Italia invece la filiera più corta si accompagna ad una maggiore specializzazione produttiva che si traduce in una creazione di valore più modesta.

Tabella 2.6 - I moltiplicatori e gli impatti dei settori manifatturieri, 2010

		Moltiplicatori			Impatto	
		Produzione	*Valore aggiunto*	*Occupati*	*Valore aggiunto interno per 100€ di esportazioni*	*Occupati interni per 1 milione di € di esportazioni*
Germania	Min	1,2	1,6	1,6	19,4	2,2
	Max	2,1	2,9	5,0	78,5	15,0
	Media	1,8	2,1	2,5	66,0	10,1
	Automotive	2,0	2,6	3,3	65,1	9,4
Spagna	Min	1,2	1,7	1,6	10,3	1,4
	Max	2,4	4,0	6,5	79,5	21,4
	Media	1,8	2,5	3,0	53,6	10,2
	Automotive	1,8	2,7	2,7	45,3	8,7
Francia	Min	1,4	1,7	1,6	24,1	2,7
	Max	2,2	4,2	14,2	78,1	14,7
	Media	1,9	2,9	3,4	61,2	9,5
	Automotive	2,0	3,6	3,4	57,3	9,4
Italia	Min	1,2	1,9	1,7	13,0	1,6
	Max	2,1	3,2	3,7	76,4	15,1
	Media	1,9	2,6	2,6	60,0	10,8
	Automotive	2,1	3,2	3,0	60,7	11,2
Regno Unito	Min	1,3	1,4	1,4	26,6	1,7
	Max	2,0	2,5	5,4	77,3	19,0
	Media	1,7	2,0	2,6	60,3	9,5
	Automotive	1,9	2,5	3,0	60,0	9,7

Fonte: elaborazioni su dati degli Istituti di statistica nazionali

Mediamente il valore aggiunto contenuto nelle esportazioni tedesche è più alto di quello dei settori manifatturieri italiani (66% nel 2010 contro il 60%), mentre il ranking dei settori è molto simile (con l'esclusione di alcuni settori quali il farmaceutico e l'industria del legno).

La fabbricazione di autoveicoli ha un contenuto di valore aggiunto che si colloca a metà dell'ordinamento, in linea con la media della manifattura in Italia, Germania e Regno Unito. In Spagna esso è inferiore alla media della manifattura la quale presenta già valori sensibilmente inferiori a quelli degli altri paesi.

Anche il contenuto di occupati sostenuto per unità di domanda (occupati per 1 milione di euro di export) nel settore autoveicoli è in linea con i dati medi di ogni paese; in Italia tale valore è leggermente superiore.

Riquadro 2.2 - Il contributo economico del Gruppo Fiat in Italia

Il Gruppo Fiat è sempre stato una presenza rilevante per l'economia italiana e per il settore dell'automotive italiano. L'integrazione con Chrysler, le nuove strategie di gruppo e le difficoltà nel mercato europeo hanno alimentato il dibattito sul ruolo e il futuro di questa grande azienda in Italia. Nel capitolo dedicato ai grandi gruppi internazionali si tratterà delle strategie e della salute finanziaria delle principali case automobilistiche europee, mentre in questo approfondimento si presenta una stima del peso che il Gruppo ha sull'economia italiana e sulla filiera industriale dell'automotive.

Il contributo economico del gruppo Fiat (Fiat-Chrysler e veicoli industriali) in Italia

	Valore aggiunto (milioni €)			Occupati (numero a fine anno)		
	Contributi diretti					
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Gruppo Fiat	5.779	5.755	4.403	81.353	81.228	80.432
Fiat filiera automotive	5.524	5.456	4.226	76.346	76.187	75.301
	Contributi totali (diretti+indiretti)					
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Gruppo Fiat	18.428	17.063	14.967	221.931	221.590	219.418
Fiat filiera automotive	15.204	16.177	14.093	199.190	198.776	196.463
	Peso % sul totale economia italiana					
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Gruppo Fiat	1,3	1,2	1,1	0,9	0,9	0,9
Fiat filiera automotive	1,1	1,1	1,0	0,8	0,8	0,8

Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali

Per stimare quanto valore aggiunto sia stato prodotto internamente in Italia dalle società del Gruppo, sono stati analizzati i bilanci non consolidati delle società italiane del Gruppo Fiat e di quelle afferenti alle società produttrici di veicoli industriali (ex Fiat Industrial) per gli anni dal 2010 al 2012. In questo modo si è cercato di catturare le grandezze economiche generate sul territorio, senza il rischio che vi siano quantità afferenti a società estere. L'eventuale presenza di scambi intragruppo non costituisce un problema per la valutazione del valore aggiunto (che in maniera semplificata è un'approssimazione della differenza fra ricavi e costi per beni e servizi) in quanto ad un ricavo in un'impresa corrisponderebbe un costo in un'altra. Sono state aggregate le poste di bilancio delle imprese selezionate e calcolato il valore aggiunto secondo una definizione prossima a quella di contabilità nazionale[10]. La tabella riporta i risultati sia per l'intero gruppo sia per le società coinvolte direttamente nel settore automotive. In quest'ultimo sono state ricomprese non solo le società direttamente afferenti al settore della fabbricazione di autoveicoli ma anche quelle coinvolte in altri settori della manifattura di beni intermedi per l'automotive e nel settore dei servizi. Sono state escluse le società editoriali, quelle di sicurezza per le persone e quelle dedite alla costruzione di macchine agricole.

[10] Il valore aggiunto è stato calcolato come: Ricavi netti+produzioni interne capitalizzate+variazione prodotti finiti+altri ricavi netti (altri ricavi–oneri diversi di gestione)–acquisti di materie prime e merci-acquisti di servizi e godimento beni di terzi+variazione scorte di materie prime.

Il Gruppo Fiat ha generato nella filiera automotive direttamente sul territorio italiano oltre 5,5 miliardi di euro nel 2010 che sono scesi a circa 4,2 nel 2012. La manifattura di autoveicoli e componenti (codice Ateco 29) ha generato circa il 75% di questo valore tanto da rappresentare circa il 50% dell'intero settore industriale dell'auto in Italia.
In termini di occupati il gruppo impiega oltre 80 mila persone di cui 75 mila nella filiera automotive.
Considerando gli effetti indiretti, calcolati applicando i moltiplicatori prima stimati ai rispettivi settori di appartenenza delle società, nel 2012 il valore generato in Italia supera i 14 miliardi di euro e impiega oltre 200 mila unità di lavoro. Il Gruppo Fiat rappresenta così nel 2012 l'1,1% del Pil e occupa lo 0,9% del totale degli occupati italiani.
In termini più generali, volendo includere anche quanto della fase distributiva dipende dalle vendite di auto Fiat e dalla loro manutenzione, come ad esempio i concessionari e le officine autorizzate, l'incidenza del gruppo salirebbe a circa il 2% del Pil. La stima è stata effettuata attribuendo il valore aggiunto generato nella fase distributiva in funzione delle immatricolazioni Fiat e della presenza di auto Fiat sul parco auto.

2.3 La filiera "core": dimensione e produttività

In questo paragrafo si analizza più in dettaglio quella parte della filiera automotive che nel paragrafo 2.2.1 è stata definita "core", ovvero direttamente specializzata e legata alla domanda e alla produzione di autoveicoli.

Rispetto alle altre economie europee la filiera automotive italiana è composta da un maggior numero di imprese (cfr. tabella 2.7).

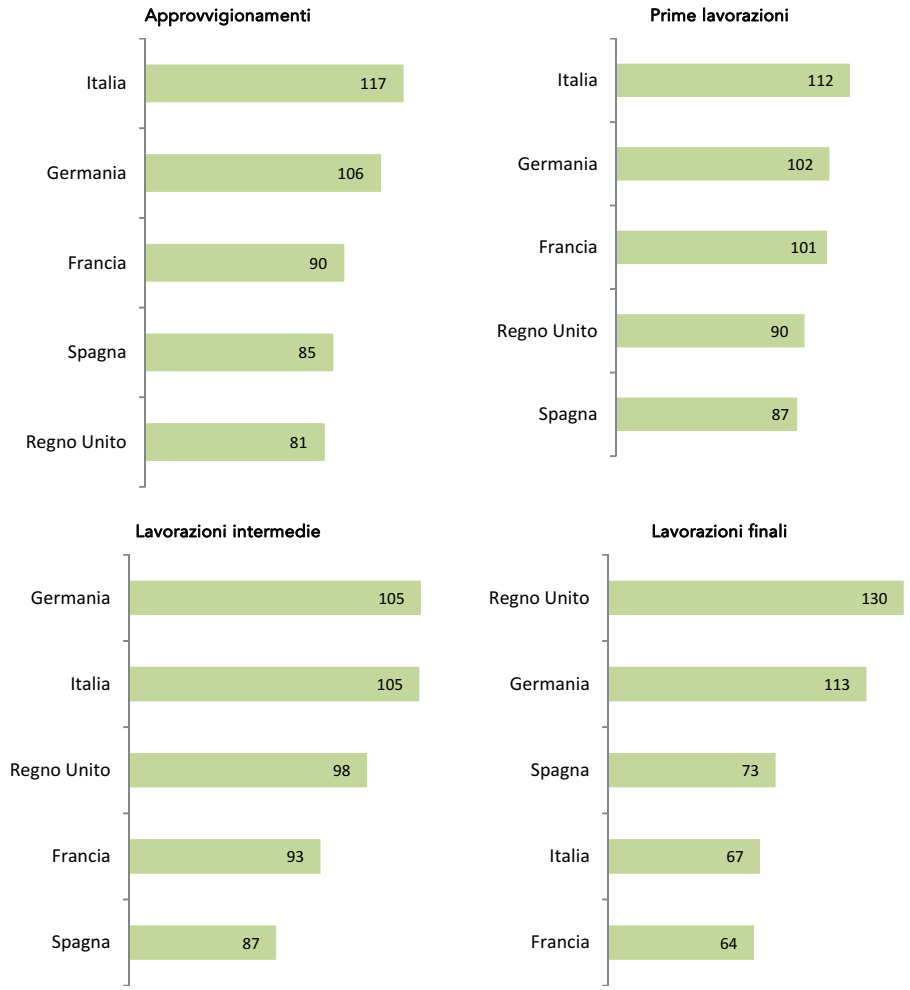
Se si guarda al valore aggiunto, tuttavia, il primato spetta alla Germania, seguita da Regno Unito e Francia, mentre l'Italia precede solo la Spagna. Pertanto la filiera italiana presenta un più basso valore aggiunto per impresa e, impiegando una quantità di manodopera inferiore a quella degli altri paesi, una dimensione media modesta, 5 volte più bassa di quella tedesca. Come il tessuto economico nel suo complesso, dunque, anche la filiera italiana dell'automotive è caratterizzata da un peso significativo delle imprese di dimensioni ridotte. In tutti i paesi, tuttavia, la dimensione aumenta qualora si consideri la fase più a valle della filiera industriale: nelle lavorazioni finali l'Italia con oltre 460 occupati per azienda presenta una dimensione media superiore a quella di Spagna e Regno Unito. In termini di produttività del lavoro, invece, la filiera italiana mostra un certo vantaggio rispetto a Spagna e Francia, allineandosi al dato del Regno Unito e posizionandosi poco al di sotto di quello tedesco. Anche in questo caso la situazione a livello di singole fasi industriali è più eterogenea; la produttività del lavoro italiana, infatti, è superiore a quella degli altri paesi nella fase degli approvvigionamenti e nelle prime lavorazioni, mentre in quelle intermedie condivide il primato con la Germania. Nelle lavorazioni finali, invece, è il Regno Unito a mostrare la produttività più elevata, mentre quella dell'Italia è superiore solo a quella della Francia (cfr. Figura 2.5).

Tabella 2.7 - La filiera core automotive nel 2011

	Numero imprese	Fatturato*	Valore aggiunto*	Unità di lavoro	Produttività**	Dimensione media***
Italia	130.768	198.037	30.409	418.138	73	3
Germania	115.775	662.407	138.077	1.740.999	79	15
Spagna	77.937	142.444	25.206	464.124	54	6
Francia	93.238	306.996	45.896	681.608	67	7
Regno Unito	74.072	243.615	48.780	658.273	74	9

* Milioni di euro
** Migliaia di euro di valore aggiunto per unità di lavoro
*** Unità di lavoro/n. imprese
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Figura 2.5 - La produttività delle fasi di trasformazione industriale nel 2011 (n. indice media dei 5 paesi=100)



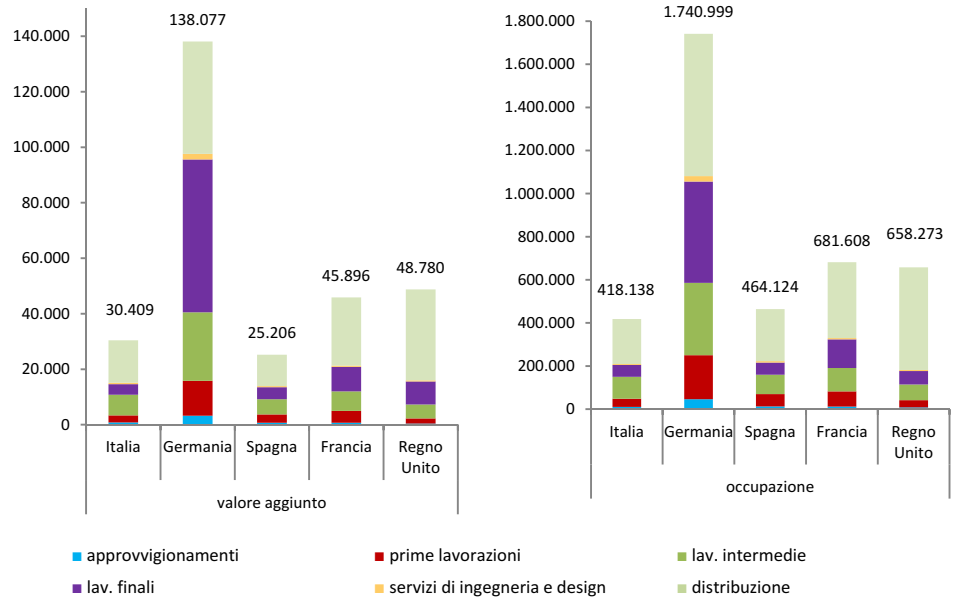
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Oica

2.4 La composizione della filiera per fasi

Il valore aggiunto della fase industriale della filiera automotive italiana è sostanzialmente in linea con quello della Spagna e del Regno Unito, mentre quello della filiera industriale tedesca è decisamente superiore al dato degli altri paesi (cfr. figura 2.6). In termini percentuali, del resto, le fasi industriali in Germania pesano per il 70% sulla filiera automotive complessiva, rispetto ad un valore compreso tra il 30 e il 50% negli altri paesi.

Ad eccezione della Germania, il peso della distribuzione in tutti paesi prevale su quello di ciascun'altra fase. Mentre gli approvvigionamenti e i servizi di ingegneria e design svolgono ovunque un ruolo minoritario tanto in termini di valore aggiunto quanto di occupazione, le altre fasi di trasformazione industriale rappresentano il fulcro della filiera.

Figura 2.6 - La composizione per fase nel 2011 (valore aggiunto in milioni di euro e unità di lavoro)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

In Italia un ruolo determinante è svolto dalle lavorazioni intermedie che pesano per il 24%, più di quanto accada negli altri paesi. Le lavorazioni finali, invece, mostrano un'incidenza più elevata sul valore aggiunto della filiera in Germania (40%), seguita ad una certa distanza dalla Francia (19%), mentre hanno un peso relativamente più basso in Italia, dove si attestano sul 12%. Le prime lavorazioni, che nel complesso svolgono un ruolo meno rilevante rispetto alle altre due fasi industriali della filiera, incidono

maggiormente sul valore aggiunto della filiera spagnola. La distribuzione in Francia pesa per oltre il 50% sul valore aggiunto della filiera, mentre arriva al 67% nel Regno Unito. In quest'ultimo paese l'ampia incidenza è da attribuirsi principalmente alla rilevanza dei servizi di noleggio. Se la Germania mostra una maggiore specializzazione nelle lavorazioni finali, per l'Italia, come già accennato, sono le lavorazioni intermedie a svolgere un ruolo primario. All'interno di queste emerge l'importanza della componentistica: le parti meccaniche, infatti, pesano in Italia per oltre il 60% del valore aggiunto delle lavorazioni intermedie, mentre l'incidenza delle componenti elettriche ed elettroniche, attorno al 10%, è più elevata di quella riscontrata negli altri paesi. In base ad un recente studio (Frigant e Miollan, 2014), inoltre, la reazione dei componentisti alla contrazione di produzione domestica sarebbe stata quella di aumentare la propria apertura sui mercati internazionali.

Tabella 2.8 - La filiera core per fasi nel 2011

	Numero imprese	Fatturato*	Valore aggiunto*	Unità di lavoro		Numero imprese	Fatturato*	Valore aggiunto*	Unità di lavoro
	approvvigionamenti					*lavorazioni finali*			
Italia	772	4.976	807	10.333	Italia	119	33.875	3.798	55.168
Germania	901	23.335	3.269	45.885	Germania	283	291.543	55.083	470.116
Spagna	654	4.603	729	12.848	Spagna	149	35.579	4.291	56.583
Francia	399	5.570	702	11.674	Francia	211	83.317	8.785	132.828
Regno Unito	287	4.104	444	8.201	Regno Unito	659	47.534	8.295	61.876
	prime lavorazioni					*servizi di ingegneria e design*			
Italia	4.683	8.886	2.567	38.102	Italia	7.761	1.093	551	4.314
Germania	6.806	37.849	12.548	204.102	Germania	5.739	3.400	2.032	25.484
Spagna	5.456	10.289	2.984	57.217	Spagna	2.573	802	408	6.586
Francia	3.371	14.654	4.303	70.847	Francia	825	1.158	471	6.534
Regno Unito	1.852	4.748	1.805	33.266	Regno Unito	1.142	917	395	5.712
	lavorazioni intermedie					*distribuzione*			
Italia	2.794	32.071	7.436	101.376	Italia	114.638	117.135	15.251	208.846
Germania	3.255	95.637	24.674	335.778	Germania	98.792	210.643	40.471	659.634
Spagna	2.152	22.979	5.505	89.670	Spagna	66.952	68.192	11.289	241.220
Francia	2.031	30.487	7.038	108.133	Francia	86.400	171.810	24.597	351.592
Regno Unito	2.230	17.823	5.058	73.327	Regno Unito	67.902	168.489	32.783	475.892

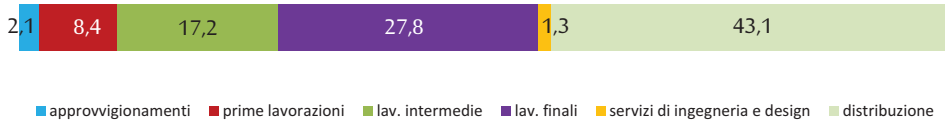
* Milioni di euro.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 2.9 - La specializzazione* nel 2011

	Approvvigionamenti	Prime lavorazioni	Lavorazioni intermedie	Lavorazioni finali	Servizi di ingegneria e design	Distribuzione
Italia	✓		✓		✓	
Germania				✓		
Spagna	✓	✓	✓		✓	
Francia						✓
Regno Unito						✓

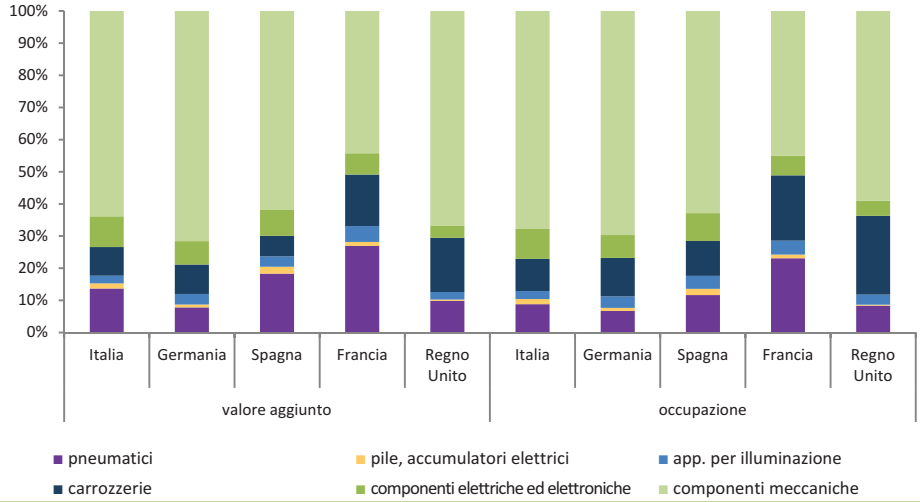
Composizione % del valore aggiunto (media dei 5 paesi)



* L'incidenza di ciascuna fase sul valore aggiunto della filiera del paese è stata rapportata all'incidenza che la stessa fase detiene sul valore aggiunto della filiera complessiva dei 5 paesi.

✔ = indice di specializzazione >1,2

Figura 2.7 - Le lavorazioni intermedie nel 2011 (composizione % per comparto)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 2.10 - Il valore aggiunto e l'occupazione delle lavorazioni intermedie per comparto nel 2011

	Valore aggiunto*	Unità di lavoro		Valore aggiunto*	Unità di lavoro
	pneumatici			*carrozzerie*	
Italia	1.016	8.912	Italia	665	10.154
Germania	1.929	22.497	Germania	2.255	40.095
Spagna	1.009	10.456	Spagna	352	9.700
Francia	1.896	25.000	Francia	1.130	21.966
Regno Unito	498	6.120	Regno Unito	856	17.950
	pile, accumulatori elettrici			*componenti elettriche ed elettroniche*	
Italia	120	1.652	Italia	710	9.416
Germania	220	3.191	Germania	1.797	23.956
Spagna	116	1.736	Spagna	451	7.768
Francia	87	1.240	Francia	465	6.569
Regno Unito	21	231	Regno Unito	192	3.445
	app. per illuminazione			*componenti meccaniche*	
Italia	177	2.514	Italia	4.748	68.728
Germania	812	12.102	Germania	17.662	233.937
Spagna	178	3.630	Spagna	3.398	56.380
Francia	345	4.643	Francia	3.115	48.716
Regno Unito	117	2.309	Regno Unito	3.374	43.271

* Milioni di euro.
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

2.5 Valore aggiunto, occupazione e produttività tra il 2008 e il 2011

Se i paragrafi precedenti hanno presentato una fotografia della filiera nell'anno 2011, è opportuno anche offrire un'analisi retrospettiva per evidenziare le reazioni delle imprese alla crisi del 2009. Prima di passare alla disamina più dettagliata dei risultati dell'analisi, se ne sottolineano di seguito le principali evidenze:

- la filiera tedesca mostra una performance migliore di quella degli altri paesi: la crescita del valore aggiunto tra il 2008 e il 2011 è relativamente marcata specialmente per ciò che riguarda la fasi industriali più rilevanti (finali e intermedie);
- tra il 2008 e il 2011 il Regno Unito è il paese che consegue il più ampio incremento di produttività, determinato da un aumento del valore aggiunto nelle lavorazioni finali e nella fase distributiva a fronte di una flessione o di una stasi dell'occupazione;
- tra il 2008 e il 2011 in Italia le lavorazioni intermedie vedono crescere la loro incidenza (già prevalente ad inizio periodo) sul valore aggiunto della filiera. Nelle lavorazioni intermedie l'aumento del valore aggiunto unito alla flessione delle unità di lavoro comporta una crescita della produttività e può rappresentare il segnale di una riorganizzazione del comparto. Ciò appare compatibile con lo studio di Enrietti e Calabrese (2013) in cui si segnala come la maggiore resilienza alla crisi dei componentisti della filiera italiana sia associata ad un aumento della propria capacità di esportazione grazie ad una platea di clienti sempre più internazionale e alla parallela riduzione della propria dipendenza dal Gruppo Fiat, che resta, tuttavia, ancora molto elevata. Nello stesso studio si sottolinea anche come la crisi abbia operato una sorta di

selezione naturale tra i componentisti italiani che ha penalizzato e spesso escluso dal mercato le micro imprese, mentre ha consentito il consolidamento di quelle medio-grandi.

Se nel 2009 il valore aggiunto della filiera automotive è stato interessato da un brusco calo nei 5 paesi europei oggetto di analisi, il biennio seguente è stato caratterizzato da una ripresa che, a valori correnti, ha più che compensato le perdite subite ovunque ad eccezione della Spagna, dove il recupero è stato solo parziale. La crescita ha però presentato intensità diverse e una certa eterogeneità tra le fasi della filiera. A mostrare l'incremento più consistente è stata la Germania (6,8% in media all'anno), caratterizzata da un aumento del valore aggiunto nelle fasi industriali più rilevanti, pari al 2,4% per le lavorazioni intermedie e al 12,7% per quelle finali (cfr. tabella 2.11). In Italia l'aumento del valore aggiunto (1,5% per il totale della filiera) è stato circoscritto alle sole fasi distributiva (1,5%) e delle lavorazioni intermedie (6,4%), mentre un leggero calo (-0,6%) ha interessato le lavorazioni finali. La Spagna ha sperimentato una contrazione media annua nel periodo 2008-2011 in tutte le fasi della filiera, mentre tanto in Francia quanto nel Regno Unito il principale apporto alla crescita è scaturito dalle fasi più a valle. In Francia, infatti, nessuna delle fasi industriali ha mostrato una crescita, mentre nel Regno Unito l'aumento di valore aggiunto ha coinvolto solo le lavorazioni finali, oltre che la distribuzione che, come già evidenziato, mostra un'incidenza particolarmente ampia sul valore aggiunto di filiera, grazie al contributo offerto dai servizi di noleggio.

Il quadro occupazionale relativo agli anni 2008-2011 mostra un calo delle unità di lavoro che, dopo la flessione subita nel 2009, o hanno evidenziato una perdita occupazionale più marcata nel biennio seguente o sono state interessate da un lieve recupero che, a parte qualche caso, non ha consentito un riposizionamento sui livelli registrati nel 2008 (cfr. tabella 2.12). Tra le eccezioni si colloca la Germania, caratterizzata da un incremento medio annuo delle unità di lavoro della filiera pari al 2,3%. Anche in Germania, tuttavia, l'occupazione non è aumentata nelle fasi industriali più rilevanti: le unità di lavoro sono restate pressoché stabili nelle lavorazioni finali, mentre sono diminuite in quelle intermedie (-1,3%). In Italia, dopo il calo del 2009, le unità di lavoro nelle lavorazioni finali hanno segnato una graduale ripresa che ha portato l'indicatore ad aumentare dell'1,3% in media all'anno tra il 2008 e il 2011[11]; si è ridotta, invece, l'occupazione nella fase industriale di maggior rilievo per il paese, quella delle lavorazioni intermedie (-1,8% in media all'anno).

Tra il 2008 e il 2011, pertanto, una dinamica delle unità di lavoro generalmente peggiore di quella del valore aggiunto ha determinato un guadagno o per lo meno una tenuta della produttività. Gli incrementi più consistenti hanno coinvolto il Regno Unito, soprattutto nelle lavorazioni intermedie e in quelle finali, e la Germania, dove la produttività delle lavorazioni finali nel 2011 è del 45% più alta rispetto al dato del 2008. Al terzo posto per crescita della produttività si posiziona l'Italia che ha mostrato un più ampio incremento dell'indicatore nelle lavorazioni intermedie.

[11] È opportuno evidenziare che tali dinamiche riguardano le unità di lavoro, che misurano il volume di lavoro impiegato nella produzione; diverso è l'andamento del numero di occupati nelle lavorazioni finali che in Italia ha mostrato una riduzione tanto nel 2009 quanto nel 2011.

Riquadro 2.3 - Come cambia la filiera: il ruolo della componentistica in Italia

A partire dagli anni '80 il settore auto è stato interessato da una riconfigurazione della propria filiera, caratterizzata da una progressiva de-verticalizzazione, dettata dalla necessità di alleggerire i costi di struttura da un lato, ma anche di guadagnare in flessibilità in risposta all'avanzare del progresso tecnologico e ai cambiamenti della domanda (crescita dei paesi emergenti, maggiore diversificazione nelle esigenze della clientela). Da tale processo di esternalizzazione il ruolo dei fornitori è uscito rafforzato. Più precisamente la filiera è andata strutturandosi in una forma gerarchica, guidata dai fornitori di primo livello (tiers 1), che hanno un contatto diretto con le case automobilistiche (Original Equipment Manufacturer, OEM); seguono i fornitori di secondo livello (tiers 2), specializzati in componenti specifiche, i tiers 3, che producono componenti più standardizzate, e così via fino ad attività a più basso contenuto di valore aggiunto. I tiers 1 sono i grandi fornitori globali che offrono sistemi complessi, organizzati in moduli spesso direttamente prodotti in prossimità degli stabilimenti di assemblaggio. Si tratta di imprese caratterizzate da una forte propensione all'innovazione in quanto la produzione di sistemi complessi richiede l'utilizzo di capacità e competenze in ambiti anche parzialmente diversi; a ciò si accompagna, inoltre, la disponibilità di risorse per gli investimenti necessari a mantenere i prodotti sulla frontiera tecnologica[12]. I tiers 1, infine, svolgono spesso anche la funzione di coordinamento degli altri fornitori e di raccordo tra questi ultimi e la casa auto. Secondo alcuni[13] la posizione assunta dai grandi fornitori è tanto rilevante da prefigurarsi il rischio che un eccessivo spostamento delle attività connesse all'ingegnerizzazione, all'innovazione e alla tecnologia possa portare le case automobilistiche ad una progressiva perdita del controllo effettivo della filiera.

Pur rivestendo la componentistica un ruolo particolarmente significativo lungo la filiera automotive italiana, tra i primi 100 fornitori mondiali[14] figura un'unica azienda italiana (la Magneti Marelli, peraltro controllata da FIAT SPA), mentre nella graduatoria spicca la numerosità delle imprese giapponesi (29), statunitensi (25) e tedesche (21). I componentisti italiani, infatti, appartengono, piuttosto, alla categoria dei tiers 2, ossia dei fornitori specializzati. Si tratta di imprese[15] che progettano e producono una componente specifica o un sottosistema per una determinata auto o piattaforma; possono includere specialisti di processo (esperti nello stampaggio dei metalli o nella pressofusione, ad esempio), ma anche avere competenze ulteriori di lavorazione ed assemblaggio (fabbricazione del piantone dello sterzo o del sistema dei pedali). Il fatto di non figurare, in genere, tra i tiers 1 comporta l'impossibilità per i componentisti italiani di assumere una posizione di coordinamento della filiera, oltre che di beneficiare degli scambi di conoscenza che scaturiscono dal contatto diretto con la casa automobilistica. Ma i fornitori specializzati, presentano anche caratteristiche su cui è opportuno soffermarsi:

- rispetto ai tiers 1 i fornitori specializzati si dedicano ad attività generalmente meno complesse, ma comunque caratterizzate da un contenuto tecnologico le cui potenzialità, se sfruttate attraverso adeguati investimenti in innovazione, possono condurre a significativi guadagni di competitività;
- mentre i fornitori di sistemi complessi, risentendo in maniera significativa dei costi

[12] Cfr. Aimone Gigio L., Cullino R., Fabrizi C., Linarello A., Orame A. (2012) Indotto Fiat o Motor City? La filiera dell'auto torinese di fronte alle nuove catene globali del valore, Convegno "Le trasformazioni dei sistemi produttivi locali", Bologna, 31 gennaio-1 febbraio.

[13] Si veda, ad esempio, l'articolo "Carmakers' suppliers hold the whip hand", Financial Times, 19/5/2014.

[14] Cfr. www.autonews.com/assets/PDF/CA89220617.PDF

[15] Cfr. Veloso F. e Kumar R. (2002) The Automotive Supply Chain: Global Trends and Asian Perspectives, Asian Development Bank, ERD Working paper n. 3.

di trasporto e dei vincoli del just in time, sono spesso obbligati a collocare la produzione in prossimità dello stabilimento di assemblaggio, a sua volta posizionato nei mercati di sbocco del prodotto finito, i fornitori specializzati sono meno condizionati da tali fattori e presentano una libertà relativamente più ampia nella scelta di dove produrre;

- per ciò che è stato segnalato al punto precedente, pertanto, i fornitori specializzati possono scegliere di restare nel territorio in cui si sono radicati e hanno prosperato attraverso i ben noti effetti di spillover tipici delle economie di agglomerazione. Questo a patto che questo stesso territorio sappia mantenere la sua attrattività, rappresentando il terreno fertile su cui le relazioni tra imprese e centri di ricerca consentano al patrimonio di competenze e professionalità di rafforzarsi ulteriormente. Ciò non significa che tale processo debba mantenere i connotati di un processo esclusivamente locale; anzi è proprio allargandosi in reti che travalicano i confini del territorio che sinergie e interazioni sono più efficaci. Ad esempio, come è stato evidenziato (cfr. paragrafi 2.4 e 2.5), alcune imprese italiane della componentistica hanno reagito alla riduzione di produzione domestica di auto aumentando la propria apertura sui mercati internazionali e diversificando maggiormente la propria clientela.

Tabella 2.11 - Il valore aggiunto tra il 2008 e il 2011 (valori assoluti in milioni di euro, valori e variazioni %)

	Valori assoluti		Quote %		Var % media annua
	2008	*2011*	*2008*	*2011*	*2008-2011*
Italia	**29.095**	**30.409**	**100,0**	**100,0**	**1,5**
approvvigionamenti	839	807	2,9	2,7	-1,3
prime lavorazioni	2.977	2.567	10,2	8,4	-4,8
lavorazioni intermedie	6.182	7.436	21,2	24,5	6,4
lavorazioni finali	3.863	3.798	13,3	12,5	-0,6
servizi di ingegneria e design	638	551	2,2	1,8	-4,8
distribuzione	14.596	15.251	50,2	50,2	1,5
Germania	**113.428**	**138.077**	**100,0**	**100,0**	**6,8**
approvvigionamenti	3.315	3.269	2,9	2,4	-0,5
prime lavorazioni	11.679	12.548	10,3	9,1	2,4
lavorazioni intermedie	22.998	24.674	20,3	17,9	2,4
lavorazioni finali	38.464	55.083	33,9	39,9	12,7
servizi di ingegneria e design	1.727	2.032	1,5	1,5	5,6
distribuzione	35.246	40.471	31,1	29,3	4,7
Spagna	**28.985**	**25.206**	**100,0**	**100,0**	**-4,5**
approvvigionamenti	1.116	729	3,9	2,9	-13,2
prime lavorazioni	3.968	2.984	13,7	11,8	-9,1
lavorazioni intermedie	5.892	5.505	20,3	21,8	-2,2
lavorazioni finali	4.513	4.291	15,6	17,0	-1,7
servizi di ingegneria e design	420	408	1,4	1,6	-0,9
distribuzione	13.077	11.289	45,1	44,8	-4,8
Francia	**45.403**	**45.896**	**100,0**	**100,0**	**0,4**
approvvigionamenti	778	702	1,7	1,5	-3,4
prime lavorazioni	4.501	4.303	9,9	9,4	-1,5
lavorazioni intermedie	7.700	7.038	17,0	15,3	-3,0
lavorazioni finali	9.356	8.785	20,6	19,1	-2,1
servizi di ingegneria e design	457	471	1,0	1,0	1,0
distribuzione	22.611	24.597	49,8	53,6	2,8
Regno Unito	**45.912**	**48.780**	**100,0**	**100,0**	**2,0**
approvvigionamenti	556	444	1,2	0,9	-7,2
prime lavorazioni	1.981	1.805	4,3	3,7	-3,0
lavorazioni intermedie	5.829	5.058	12,7	10,4	-4,6
lavorazioni finali	7.913	8.295	17,2	17,0	1,6
servizi di ingegneria e design	418	395	0,9	0,8	-1,9
distribuzione	29.215	32.783	63,6	67,2	3,9

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 2.12 - L'occupazione tra il 2008 e il 2011 (unità di lavoro, valori e variazioni %)

	Valori assoluti		Quote %		Var % media annua
	2008	*2011*	*2008*	*2011*	*2008-2011*
Italia	**443.343**	**418.138**	**100,0**	**100,0**	**-1,9**
approvvigionamenti	11.954	10.333	2,7	2,5	-4,7
prime lavorazioni	46.551	38.102	10,5	9,1	-6,5
lavorazioni intermedie	106.956	101.376	24,1	24,2	-1,8
lavorazioni finali	53.016	55.168	12,0	13,2	1,3
servizi di ingegneria e design	4.241	4.314	1,0	1,0	0,6
distribuzione	220.625	208.846	49,8	49,9	-1,8
Germania	**1.626.768**	**1.740.999**	**100,0**	**100,0**	**2,3**
approvvigionamenti	43.474	45.885	2,7	2,6	1,8
prime lavorazioni	200.282	204.102	12,3	11,7	0,6
lavorazioni intermedie	348.875	335.778	21,4	19,3	-1,3
lavorazioni finali	474.775	470.116	29,2	27,0	-0,3
servizi di ingegneria e design	22.074	25.484	1,4	1,5	4,9
distribuzione	537.289	659.634	33,0	37,9	7,1
Spagna	**554.623**	**464.124**	**100,0**	**100,0**	**-5,8**
approvvigionamenti	16.162	12.848	2,9	2,8	-7,4
prime lavorazioni	73.356	57.217	13,2	12,3	-7,9
lavorazioni intermedie	110.629	89.670	19,9	19,3	-6,8
lavorazioni finali	61.556	56.583	11,1	12,2	-2,8
servizi di ingegneria e design	7.170	6.586	1,3	1,4	-2,8
distribuzione	285.751	241.220	51,5	52,0	-5,5
Francia	**736.358**	**681.608**	**100,0**	**100,0**	**-2,5**
approvvigionamenti	12.641	11.674	1,7	1,7	-2,6
prime lavorazioni	79.806	70.847	10,8	10,4	-3,9
lavorazioni intermedie	128.226	108.133	17,4	15,9	-5,5
lavorazioni finali	146.916	132.828	20,0	19,5	-3,3
servizi di ingegneria e design	5.457	6.534	0,7	1,0	6,2
distribuzione	363.313	351.592	49,3	51,6	-1,1
Regno Unito	**713.460**	**658.273**	**100,0**	**100,0**	**-2,6**
approvvigionamenti	8.960	8.201	1,3	1,2	-2,9
prime lavorazioni	39.306	33.266	5,5	5,1	-5,4
lavorazioni intermedie	107.901	73.327	15,1	11,1	-12,1
lavorazioni finali	75.103	61.876	10,5	9,4	-6,3
servizi di ingegneria e design	5.590	5.712	0,8	0,9	0,7
distribuzione	476.600	475.892	66,8	72,3	0,0

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 2.13 - La produttività tra il 2008 e il 2011 (migliaia di euro per unità di lavoro e n. indice)

	Migliaia di euro per unità di lavoro				N. indice 2008=100
	2008	*2009*	*2010*	*2011*	*2011*
Italia	**66**	**63**	**76**	**73**	**111**
approvvigionamenti	70	52	71	78	111
prime lavorazioni	64	55	66	67	105
lavorazioni intermedie	58	53	69	73	127
lavorazioni finali	73	74	103	69	94
servizi di ingegneria e design	150	133	135	128	85
distribuzione	66	65	73	73	110
Germania	**70**	**60**	**73**	**79**	**114**
approvvigionamenti	76	55	72	71	93
prime lavorazioni	58	50	59	61	105
lavorazioni intermedie	66	53	68	73	111
lavorazioni finali	81	63	106	117	145
servizi di ingegneria e design	78	77	78	80	102
distribuzione	66	65	55	61	94
Spagna	**52**	**46**	**52**	**54**	**104**
approvvigionamenti	69	45	57	57	82
prime lavorazioni	54	47	51	52	96
lavorazioni intermedie	53	50	59	61	115
lavorazioni finali	73	68	74	76	103
servizi di ingegneria e design	59	57	59	62	106
distribuzione	46	40	45	47	102
Francia	**62**	**59**	**65**	**67**	**109**
approvvigionamenti	62	53	59	60	98
prime lavorazioni	56	50	58	61	108
lavorazioni intermedie	60	52	61	65	108
lavorazioni finali	64	68	70	66	104
servizi di ingegneria e design	84	75	72	72	86
distribuzione	62	60	65	70	112
Regno Unito	**64**	**46**	**66**	**74**	**115**
approvvigionamenti	62	34	54	54	87
prime lavorazioni	50	43	53	54	108
lavorazioni intermedie	54	35	55	69	128
lavorazioni finali	105	53	113	134	127
servizi di ingegneria e design	75	68	72	69	92
distribuzione	61	47	62	69	112

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

3. Analisi delle performance di bilancio per fase/filiera e paese

- Dopo la caduta del 2009, le imprese tedesche della filiera automotive si sono caratterizzate per un recupero di fatturato, margini e redditività, con la difesa di performance relativamente buone anche nelle lavorazioni finali, ma soprattutto nelle fasi di trasformazione più a monte. Nell'insieme, si tratta di imprese molto efficienti in termini di rotazione del capitale, con una scarsa capitalizzazione, in parte compensata con un ampio ricorso a mezzi di terzi a medio e lungo termine.
- Le imprese del Regno Unito sono state condizionate da un forte deterioramento di crescita e redditività già dal 2008, poi proseguito nel 2009, ma con un percorso di parziale recupero negli anni successivi, che ha interessato soprattutto le fasi di trasformazione industriale più a monte della filiera. Restano maggiormente in difficoltà le imprese delle lavorazioni finali, con conti caratterizzati ancora da un forte squilibrio finanziario, solo in parte rientrato negli ultimi anni.
- Sono le filiere di Spagna, Italia e Francia a caratterizzarsi per i risultati più penalizzanti, soprattutto in termini di capacità di reddito. I problemi più forti si concentrano sulle maggiori case automobilistiche di questi paesi, che hanno mantenuto negativo il ROI medio delle lavorazioni finali lungo quasi tutto il periodo analizzato, con un nuovo peggioramento nel 2012. Le fasi di trasformazione più a monte e quelle distributive a valle, pur penalizzate dal deterioramento del contesto, hanno comunque ottenuto risultati un po' meno penalizzanti.
- Le performance delle imprese italiane e spagnole sono condizionate anche da una scarsa efficienza nell'utilizzo del capitale rispetto ai concorrenti degli altri paesi. In entrambi i casi, le imprese hanno scontato un utilizzo subottimale degli impianti; inoltre, soprattutto in Italia i fabbisogni di circolante sono tenuti alti da tempi di incasso dai clienti compresi fra i 3 e i 4 mesi, a fronte dei 2-3 mesi della Spagna, e di tempi sempre inferiori a 1 mese per le imprese tedesche.
- A fronte di elevati bisogni di capitale per fare impresa, le imprese italiane sono condizionate dagli effetti di un livello di patrimonializzazione piuttosto scarso rispetto ai fabbisogni complessivi, che rende necessario un forte ricorso all'indebitamento finanziario e al sostegno dai fornitori, a fronte di margini sotto tensione, che allungano i tempi necessari al rimborso dei debiti. I concorrenti spagnoli, pur con forti difficoltà sui redditi, hanno mantenuto un maggior equilibrio finanziario.
- Fra i costi operativi, gli acquisti di materie prime e semilavorati rappresentano la voce più rilevante, con un peso crescente passando dalle prime lavorazioni alle lavorazioni finali, a fronte di un'incidenza del costo del lavoro in calo.

Escludendo il Regno Unito, nelle lavorazioni finali il lavoro incide in tutti i paesi per il 18-20% sul fatturato in termini di valore mediano, ma scende al 13% in Germania e addirittura al 7-8% negli altri 3 paesi, riflettendo lo scarso peso di questa voce di costo sui conti economici delle grandi case automobilistiche incluse nel campione.

- Il costo medio del lavoro rappresenta un vantaggio per la Spagna, e in parte anche per l'Italia, a fronte di un costo per dipendente in media più elevato in Germania.
- In generale, i componentisti sono riusciti a conseguire risultati migliori rispetto alle aziende delle lavorazioni finali in tutti i paesi, anche dove il comparto automotive versa in maggiori difficoltà. Restano tuttavia nettamente migliori i risultati dei componentisti tedeschi, mentre le difficoltà più forti riguardano i produttori di carrozzerie spagnoli.

3.1 Il campione dei bilanci internazionali

Il campione Prometeia dei bilanci internazionali è stato ricavato dal database Orbis di Bureau van Dijk, integrato per la Germania con i bilanci non consolidati delle 4 maggiori case automobilistiche del paese[16], non presenti in Orbis. Più in dettaglio per ciascuna impresa con sede nei 5 paesi di interesse e con attività classificata in un codice Ateco riconducibile alla filiera automotive:

- si sono considerati i bilanci non consolidati riferiti a 12 mesi, con sufficienti informazioni nello stato patrimoniale e nel conto economico, per gli anni dal 2006 al 2012;
- i bilanci sono stati riclassificati secondo lo schema Prometeia;
- i bilanci con squadrature e valori outlier sono stati esclusi dal campione.

Le dimensioni del campione e la sua rappresentatività sono stati valutati in base al numero e al fatturato delle imprese incluse nel campione nel 2010 per fase di filiera e paese. I dati per singolo codice Ateco 2007 sono stati attribuiti in tutto o in parte alla rispettiva fase di filiera in base ai coefficienti stimati paese per paese a partire dalle matrici input–output (si veda nota metodologica).

[16] Sono stati aggiunti alla banca dati inizialmente ricavata da Orbis i bilanci non consolidati di Volkswagen, Audi, BMW e Mercedes, opportunamente riclassificati, portando la copertura del campione per le lavorazioni finali della Germania in termini di fatturato dal 15% dei bilanci di fonte Orbis al 93%, e quella del totale di filiera dal 23% iniziale al 57%. Tale integrazione è particolarmente rilevante se si vogliono valutare i risultati medi per fase e filiera.

Tabella 3.1 - Fatturato complessivo delle imprese a campione per fase e paese, 2010 (milioni di euro)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito
approvvigionamenti	3.385	11.108	3.970	1.730	1.533
prime lavorazioni	5.398	12.658	6.854	5.713	3.352
lavorazioni intermedie	22.596	28.708	21.017	22.788	10.453
lavorazioni finali (*)	26.946	233.073	32.077	58.353	30.132
totale fasi trasf.ind.	58.325	285.547	63.918	88.583	45.470
servizi di ingegneria e design	717	2.979	563	786	211
distribuzione	72.425	39.472	57.034	75.901	93.687
tot. ingegneria, design, distrib.	73.141	42.451	57.597	76.687	93.898
totale filiera	131.467	327.998	121.515	165.270	139.368

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Le imprese del campione hanno realizzato un fatturato complessivo di filiera nel 2010 che varia da poco più di 120 miliardi per la Spagna ai quasi 330 miliardi della Germania (tabella 3.1). In Italia e nel Regno Unito la fase distributiva a valle ha un ruolo preponderante rispetto alle fasi di trasformazione industriale. In Germania, invece, è nettamente più rilevante il peso delle fasi industriali, ulteriormente rafforzato dalla consistente integrazione del campione nella fase delle lavorazioni finali. Fra le fasi di trasformazione industriale, la fase dominante è sempre quella delle lavorazioni finali, seguita dalle lavorazioni intermedie.

Tabella 3.2 - Rappresentatività del campione: quota % sul fatturato per fase e paese, 2010

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito
approvvigionamenti	69,8	53,8	92,4	38,3	43,7
prime lavorazioni	63,7	38,7	69,3	42,1	74,8
lavorazioni intermedie	86,4	34,2	99,2	80,1	67,6
lavorazioni finali	80,0	92,8	93,0	73,9	73,8
totale fasi trasf.ind.	79,7	73,3	91,5	70,6	70,7
servizi di ingegneria e design	60,1	97,4	70,2	69,2	23,9
distribuzione	63,6	21,3	78,3	47,9	58,5
tot. ingegneria, design, distrib.	63,5	22,5	78,2	48,0	58,3
totale filiera	72,6	56,9	86,9	61,8	63,8

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk), bilanci aziendali e dati Eurostat

La tabella 3.2 consente di valutare la rappresentatività del campione rispetto al fatturato complessivo delle filiere automotive per paese ricavato dai dati Eurostat. E' particolarmente buona la copertura del campione spagnolo, non molto distante dal rappresentare per l'insieme delle fasi il 90% del fatturato di filiera, e una copertura pari o superiore al 70% anche nelle fasi di servizi specifici di filiera e di distribuzione. E' buona anche la rappresentatività delle fasi di trasformazione industriale negli altri paesi, sempre compresa fra il 70 e l'80%. In Germania, paese in cui la disponibilità di bilanci tende ad essere più scarsa, la buona copertura deriva prevalentemente dall'elevata rappresentatività del campione delle lavorazioni finali.

La copertura del campione tende ad essere più bassa nelle fasi di ingegneria, design e distribuzione più a valle, toccando il punto di minimo in Germania (23%).

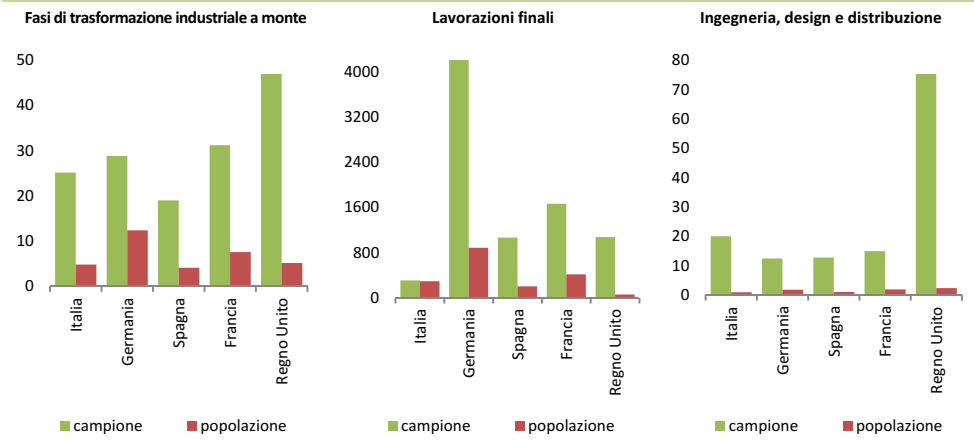
Tabella 3.3 - Rappresentatività del campione: quota % sul numero delle imprese per fase e paese, 2010

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito
approvvigionamenti	17,0	26,8	33,9	15,9	9,2
prime lavorazioni	11,9	14,6	14,3	13,8	5,7
lavorazioni intermedie	20,2	17,2	27,3	18,9	8,0
lavorazioni finali	72,8	19,4	17,9	18,5	4,3
totale fasi trasf.ind.	15,9	16,4	19,3	15,8	6,8
servizi di ingegneria e design	0,6	3,9	2,0	3,4	0,6
distribuzione	3,1	3,3	6,5	6,2	1,9
tot. ingegneria, design, distrib.	3,0	3,3	6,3	6,2	1,8
totale filiera	4,5	5,7	8,9	7,4	2,5

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk), bilanci aziendali e dati Eurostat

Considerando la numerosità delle imprese a campione, la rappresentatività è sempre più elevata per le fasi di trasformazione industriale, con quote medie attorno al 16% per Italia, Germania e Francia, una punta del 19% per la Spagna e un minimo del 7% nel Regno Unito. Da sottolineare la buona copertura delle lavorazioni finali in Italia anche in termini di numerosità delle imprese. Per le fasi dei servizi e della distribuzione, con strutture produttive particolarmente frammentate, la copertura del campione per numerosità raggiunge al massimo il 6% di Francia e Spagna, a fronte di un minimo del 2% del Regno Unito, riducendo in modo significativo la rappresentatività a livello di totale filiera.

Figura 3.1 - Fatturato medio per impresa: campione e popolazione per fase e paese, 2010 (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk), bilanci aziendali e dati Eurostat

Da ultimo, si è confrontato il fatturato per impresa nel campione e nella popolazione (figura 3.1). La difficoltà o l'impossibilità di reperire i bilanci delle aziende di piccole e piccolissime dimensioni fa sì che il fatturato medio sia sempre superiore nel campione rispetto all'universo di riferimento, con una distanza particolarmente significativa nelle fasi di filiera caratterizzate dalla struttura produttiva più frammentata

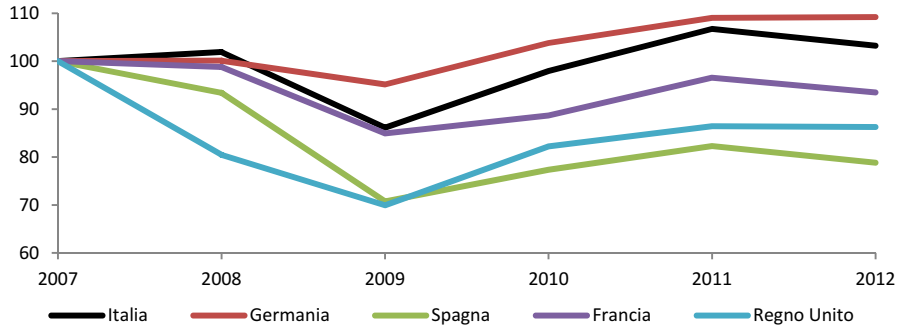
- prime lavorazioni e lavorazioni intermedie, fasi di ingegneria e design e distribuzione - e, in generale, nei campioni riferiti al Regno Unito, e una distanza minima, invece, nelle lavorazioni finali dell'Italia. Da sottolineare le elevate dimensioni delle imprese a campione delle lavorazioni finali: ad eccezione dell'Italia, il fatturato medio per azienda supera sempre il miliardo di euro, arrivando ad oltrepassare i 4 miliardi in Germania.

3.2 Uno sguardo di sintesi ai risultati delle fasi di trasformazione industriale

Il confronto dell'andamento di fatturato, redditività operativa e indebitamento tra i 5 paesi in esame offre un primo inquadramento di sintesi sull'evoluzione delle filiere automotive nel medio periodo. È stata presa in considerazione la parte più strettamente industriale della filiera, quindi l'insieme delle fasi dall'approvvigionamento di materiali alle lavorazioni finali, con imprese dalle caratteristiche relativamente più omogenee fra loro rispetto alle imprese di servizi e distributive.

Tenendo presente che l'analisi si basa su un campione aperto formato dai bilanci disponibili anno per anno, per ricostruire l'evoluzione del fatturato ci si è basati sul valore mediano della crescita, poiché il valore medio sarebbe eccessivamente condizionato dai confini variabili del campione. Per gli altri indicatori, invece, in questo paragrafo e in quelli successivi, sono stati presi in considerazione sia i valori mediani che quelli medi, quando significativi.

Figura 3.2 - Evoluzione del fatturato per paese (n. indice 2007=100, valori mediani)

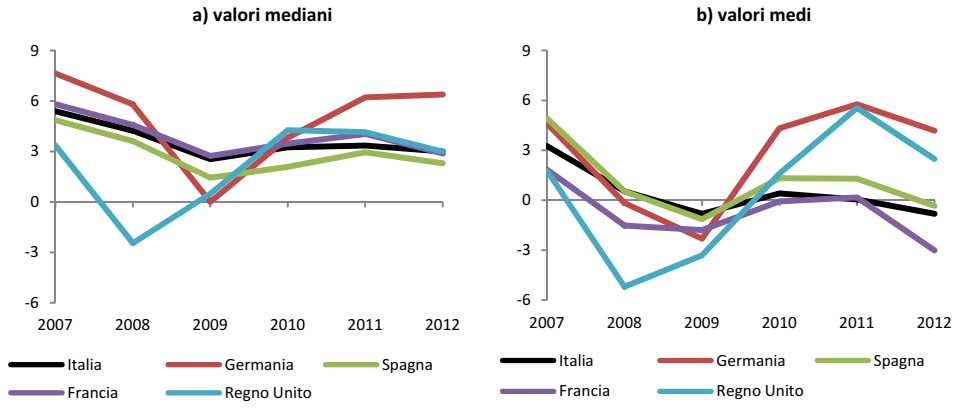


Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Nell'insieme, come lecito attendersi da un settore a domanda fortemente ciclica e su diversi mercati da tempo su bassi livelli, l'andamento sia del fatturato che della redditività segnala forti oscillazioni in tutti i paesi considerati, attorno a valori che a fine periodo suggeriscono un superamento della lunga fase recessiva solo per le imprese della Germania, a fronte di un nuovo ripiegamento negli altri casi.

Le imprese del Regno Unito hanno visto una netta cotrazione di fatturato e redditività già dal 2008, proseguito anche l'anno successivo, col mantenimento di livelli ancora critici di redditività, sebbene in leggero miglioramento. Le difficoltà sono concentrate sulle imprese della fase delle lavorazioni finali, con i risultati più penalizzanti sia in termini di crescita che di redditività, ma si sono trasmesse, soprattutto nel 2009, anche alle fasi più a monte.

Figura 3.3 - Evoluzione del ROI* per paese



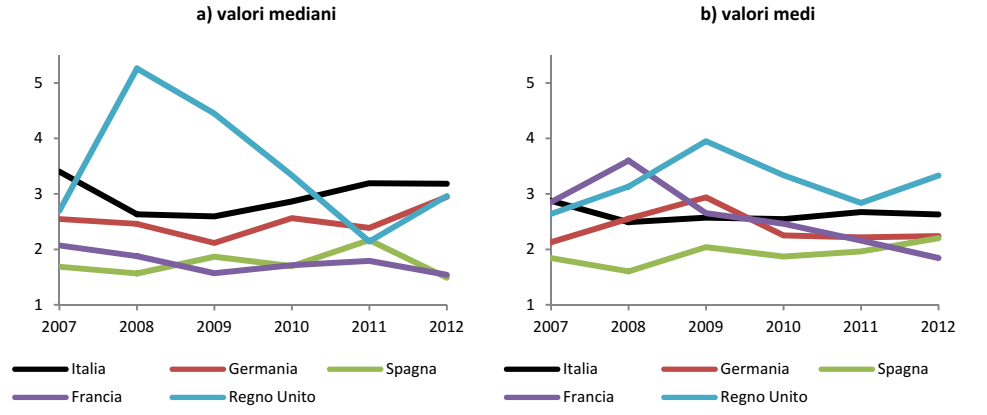
* EBIT in % del totale attivo.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Negli altri paesi la fase più acuta della crisi, pur con qualche segnale anticipatore nella parte finale del 2008, è stata raggiunta nel 2009, con un deterioramento dei risultati consistente, soprattutto nelle fasi di lavorazione finale. Come messo in evidenza da valori medi del ROI inferiori ai valori mediani nel 2009 - in Italia, Francia e Spagna anche negli anni successivi - le difficoltà maggiori hanno riguardato le principali case automobilistiche dei 5 paesi analizzati. Solo in Francia il deterioramento del 2009 ha interessato in misura particolarmente consistente anche le fasi di trasformazione industriale più a monte della filiera, a fronte di impatti relativamente più contenuti negli altri paesi.

A parte il brillante recupero delle imprese tedesche, esteso a tutte le fasi di trasformazione, e un certo risanamento della redditività di filiera nel Regno Unito, negli altri paesi i segnali di recupero sono stati molto scarsi: il fatturato e i risultati operativi si sono nuovamente deteriorati nel 2012, con un ROI medio ancora negativo e in peggioramento per le imprese delle lavorazioni finali. Sono notevolmente peggiorati anche i risultati della fase di approvvigionamento; le difficoltà sono più diffuse in Spagna e più concentrate sugli operatori maggiori in Francia.

I valori assunti dal ROI risentono di ampie differenze strutturali nel fabbisogno di capitali necessari a fare impresa nei paesi esaminati. Tali differenze, analizzate in modo più approfondito nel prosieguo del capitolo, determinano un significativo vantaggio, anche in termini di ROI, per le imprese tedesche a fronte di svantaggi per le imprese italiane e quelle spagnole.

Figura 3.4 - Evoluzione del leverage* per paese



* (passivo consolidato+passivo corrente)/patrimonio netto.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Le difficoltà del settore si sono riflesse anche sulle variabili finanziarie. Le performance deludenti delle imprese inglesi nel biennio 2008-2009, ad esempio, hanno avuto ripercussioni negative sulla loro struttura finanziaria (si veda la figura 3.4), in parte rientrate negli ultimi anni. Le imprese italiane hanno presentato un leverage sempre prossimo a 3, superiore negli anni più recenti rispetto alle altre filiere (ad eccezione del Regno Unito in termini di valori medi), riflettendo alcune peculiarità del sistema, sia in termini di patrimonializzazione relativamente scarsa che di maggior ricorso al sostegno finanziario dai fornitori. Da segnalare, infine, come i conti maggiormente in squilibrio siano lungo tutto l'arco di tempo esaminato e in tutti i paesi quelli delle lavorazioni finali, con valori particolarmente critici per le imprese inglesi e, in seconda battuta, per quelle italiane.

Nel seguito del capitolo sono analizzati in modo più approfondito e a livello di singole fasi di filiera i principali indicatori di redditività, la composizione del capitale investito, la composizione delle fonti di finanziamento e la struttura dei costi operativi. Per agevolare i confronti fra fasi e paesi, l'analisi si concentra sul valore degli indicatori nella media dell'ultimo triennio a disposizione (2010-2012), segnalando eventuali tendenze al rialzo o al ribasso quando significative.

3.3 Redditività: dai margini al ROI

L'analisi sui livelli di redditività per fase di filiera e paese prende avvio dal livello dei margini lordi (EBITDA in % del fatturato) per arrivare alla redditività delle vendite ed infine a quella del capitale investito. Il confronto si concentra sulla redditività dell'area operativa di gestione, quindi sull'attività caratteristica delle imprese, escludendo tutti gli aspetti a valle del conto economico (proventi e oneri finanziari, proventi e oneri

straordinari e componenente fiscale), per i quali le informazioni a disposizione sono spesso lacunose e/o poco omogenee fra paesi.

Tabella 3.4 - EBITDA in % del fatturato* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani e medi)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
a) Valori mediani						
approvvigionamenti	5,0	4,8	4,6	3,8	3,8	4,6
prime lavorazioni	7,8	7,7	7,0	6,0	6,9	7,2
lavorazioni intermedie	6,7	6,3	6,0	5,3	5,7	6,1
lavorazioni finali	5,7	3,7	4,0	4,7	3,1	4,0
totale fasi trasf.ind.	6,2	4,6	5,1	4,9	4,0	4,8
servizi di ingegneria e design	8,3	7,3	7,0	5,9	7,3	7,2
distribuzione	2,8	3,7	3,5	3,1	4,2	3,5
totale filiera	4,2	4,4	4,3	3,9	4,2	4,2
b) Valori medi						
approvvigionamenti	4,2	3,5	3,9	2,8	3,2	3.5
prime lavorazioni	8,3	7,8	7,1	5,4	6,6	7.2
lavorazioni intermedie	5,7	8,0	6,9	3,8	6,5	6.7
lavorazioni finali	1,2	6,0	2,3	0,2	4,0	4.1
totale fasi trasf.ind.	3,8	6,4	4,4	1,7	4,7	5,0
servizi di ingegneria e design	9,9	7,2	20,6	5,7	8,1	9,0
distribuzione	3,9	3,0	4,7	4,1	4,4	3.9
totale filiera	3,9	5,3	4,6	3,0	4,5	4.5

* Risultato operativo lordo % fatturato.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Sui valori mediani, le differenze fra paesi in termini di margini operativi lordi applicati dalle imprese (misurati con l'EBITDA in % del fatturato, tabella 3.4) sono relativamente limitate a livello di totale filiera: si passa infatti da un minimo di 3,9% per la Francia e un massimo di 4,4% per la Germania. In tutti i paesi, tuttavia, la differenziazione fra fasi è abbastanza consistente. I margini applicati, infatti, tendono ad essere più elevati nelle fasi delle prime lavorazioni, nelle lavorazioni intermedie e anche nei servizi di ingegneria e design; all'opposto, i margini lordi sono strutturalmente inferiori nella fase distributiva e in quella delle lavorazioni finali. I margini medi 2010-2012 per le lavorazioni finali in Italia, relativamente favorevoli, nascondono un consistente deterioramento nel corso del triennio.

Le differenze sui margini applicati si intensificano considerando i valori medi dell'EBITDA, specie se si guarda ai risultati delle lavorazioni finali, che oscillano fra il dato appena superiore allo 0 della Spagna (con l'1,2 dell'Italia poco distante) fino al 6% per la media delle case automobilistiche tedesche. Mantengono margini medi tendenzialmente più elevati rispetto alle altre fasi le imprese delle prime lavorazioni e delle lavorazioni intermedie, oltre a quelle che offrono servizi di ingegneria e design.

Tabella 3.5 - ROS* per fase e paese, medie 2010 -'12 (valori mediani e medi)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
a) Valori mediani						
approvvigionamenti	2,5	3,1	2,4	2,4	2,7	2,8
prime lavorazioni	3,8	4,7	2,9	3,6	4,5	4,1
lavorazioni intermedie	3,3	3,7	2,9	2,9	3,8	3,4
lavorazioni finali	2,7	2,2	0,8	1,6	1,5	1,9
totale fasi trasf.ind.	3,0	2,8	1,9	2,1	2,3	2,6
servizi di ingegneria e design	4,8	4,5	4,3	3,0	5,1	4,4
distribuzione	1,6	2,4	1,3	1,7	2,1	1,9
totale filiera	2,2	2,7	1,6	1,9	2,1	2,3
b) Valori medi						
approvvigionamenti	1,1	2,1	0,3	1,4	2,3	1,7
prime lavorazioni	4,0	4,8	3,1	2,9	3,8	4,0
lavorazioni intermedie	1,5	4,5	3,3	1,4	4,3	3,4
lavorazioni finali	-2,1	3,5	-1,3	-1,4	1,0	1,6
totale fasi trasf.ind.	0,1	3,7	0,8	-0,2	2,1	2,3
servizi di ingegneria e design	2,3	4,1	17,4	1,9	5,2	5,1
distribuzione	1,4	1,9	1,5	1,7	2,3	1,8
totale filiera	0,9	3,2	1,3	0,8	2,3	2,1

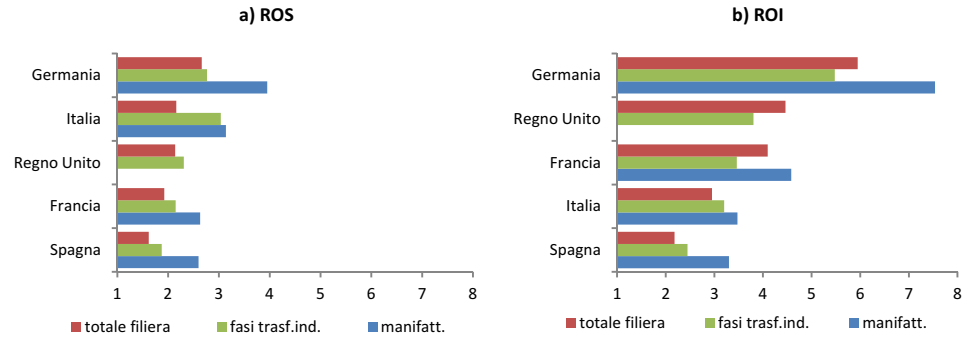
* Risultato operativo netto o EBIT % fatturato.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Le distanze di redditività fra fasi tendono ad attenuarsi considerando il ROS (Risultato operativo netto o EBIT in percentuale del fatturato, tabella 3.5 e figura 3.5a): una parte del più elevato livello dei margini lordi nelle fasi maggiormente capital intensive (prime lavorazioni, lavorazioni intermedie e lavorazioni finali) viene assorbita dalla maggior incidenza dei costi fissi (ammortamenti), riallineando parzialmente i risultati in termini di margini netti.

A livello di ROS si rendono evidenti, sia nei valori mediani che in quelli medi, le forti difficoltà delle imprese spagnole di quasi tutte le fasi della filiera, in modo particolare nelle lavorazioni finali. La fase delle lavorazioni finali si caratterizza per livelli di EBIT tendenzialmente inferiori a quelli delle altre fasi di trasformazione industriale anche negli altri paesi, in modo molto evidente soprattutto per i valori medi, che diventano negativi oltre che per la Spagna, anche per l'Italia e la Francia. La distanza fra valori mediani positivi e valori medi negativi del ROS per la fase dei produttori di autoveicoli è particolarmente ampia nel caso dell'Italia, segnalando un'elevata diversificazione fra i problematici risultati della maggior casa automobilistica nazionale e le condizioni più sane dei produttori di minori dimensioni.

In generale, la redditività delle vendite delle fasi di trasformazione industriale resta migliore per le imprese tedesche e per le prime lavorazioni e le lavorazioni intermedie del Regno Unito. Infine, la fase distributiva si caratterizza per una redditività delle vendite piuttosto contenuta, soprattutto in Spagna, poi in Italia e Francia, a fronte di risultati migliori per le imprese che offrono servizi di ingegneria e design.

Figura 3.5 - ROS* e ROI* per paese: la filiera automotive e il manifatturiero**, medie 2010-'12 (valori mediani)



* ROS = EBIT % fatturato; ROI = EBIT % Totale attivo.

** I dati per il manifatturiero, utilizzati in queste e nelle figure successive, sono presi dal Rapporto Analisi dei settori industriali, Prometeia – Intesa Sanpaolo, maggio 2014. L'approfondimento monografico "Il 2012 nei bilanci dei principali concorrenti europei" contiene un confronto sui risultati di bilancio per l'industria manifatturiera per Italia, Germania, Francia e Spagna, con dati per 15 settori e 3 classi dimensionali; il Regno Unito non rientra nel perimetro d'analisi.

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Le distanze fra i risultati per paese e per fase/filiera si ampliano di nuovo, in misura anche consistente, quando si va a rapportare il Risultato operativo netto al Capitale investito, approssimato in questa analisi con il Totale attivo (ROI, figura 3.5b e tabella 3.6), a riflesso delle forti differenze strutturali di capitale necessario a fare impresa sia per tipologia di attività svolta che per paesi[17].

Tabella 3.6 - ROI* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani e medi)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
a) Valori mediani						
approvvigionamenti	3,2	7,7	3,2	5,4	5,6	6,2
prime lavorazioni	4,1	9,2	3,2	6,2	7,1	7,0
lavorazioni intermedie	3,6	7,5	3,9	4,6	6,6	5,9
lavorazioni finali	2,7	4,1	1,2	2,5	2,2	3,3
totale fasi trasf.ind.	3,2	5,5	2,4	3,5	3,8	4,5
servizi di ingegneria e design	5,1	7,7	4,7	4,0	7,3	6,2
distribuzione	2,8	6,9	1,9	4,6	4,7	4,7
totale filiera	3,0	5,9	2,2	4,1	4,5	4,6
b) Valori medi						
approvvigionamenti	1,7	6,1	0,8	2,9	5,8	4,5
prime lavorazioni	3,8	7,9	3,4	4,5	4,4	5,9
lavorazioni intermedie	1,8	5,5	4,8	2,0	6,2	4,4
lavorazioni finali	-2,8	4,0	-2,5	-3,2	1,7	1,4
totale fasi trasf.ind.	-0,1	4,8	0,8	-1,0	3,2	2,7
servizi di ingegneria e design	2,5	4,9	12,7	1,6	6,1	5,0
distribuzione	2,2	5,1	2,1	3,6	5,0	3,9
totale filiera	1,3	4,9	1,5	1,6	4,5	3,3

* Risultato operativo netto o EBIT % del totale attivo.

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

[17] Si ricorda che il ROI può essere scomposto secondo la formula seguente, dove il primo rapporto rappresenta la redditività delle vendite e il secondo la rotazione del capitale:

$$ROI = \frac{EBIT}{Totale\ attivo} = \frac{EBIT}{Fatturato} \times \frac{FATTURATO}{Totale\ attivo} = ROS \times ROT$$

Le imprese tedesche mostrano un netto vantaggio in termini di valore mediano del ROI in tutte le fasi della filiera e sono sostanzialmente allineate ai dati migliori anche in termini di ROI medio. Fra le fasi industriali, i risultati sono particolarmente brillanti per le aziende delle prime lavorazioni (ROI mediano superiore al 9% e ROI medio prossimo all'8%) e in seconda battuta per le imprese della fase di approvvigionamento e delle lavorazioni intermedie (fra il 7 e l'8% i valori mediani, prossimi al 6% i valori medi). Pur limitandosi al 4% (media e mediana), resta nettamente migliore rispetto ai concorrenti anche il ROI delle lavorazioni finali.

Complessivamente, la filiera automotive del Regno Unito si colloca in seconda posizione in termini di redditività, sia considerando l'intera filiera che le sole fasi di trasformazione industriale, seguita da Francia e Italia, simili nei risultati delle fasi di trasformazione, ma con maggiori difficoltà nella fase distributiva per le imprese italiane. Le difficoltà più forti si riscontrano per le aziende della filiera spagnola, con livelli di redditività piuttosto problematici lungo tutte le fasi e il punto di minimo nelle lavorazioni finali.

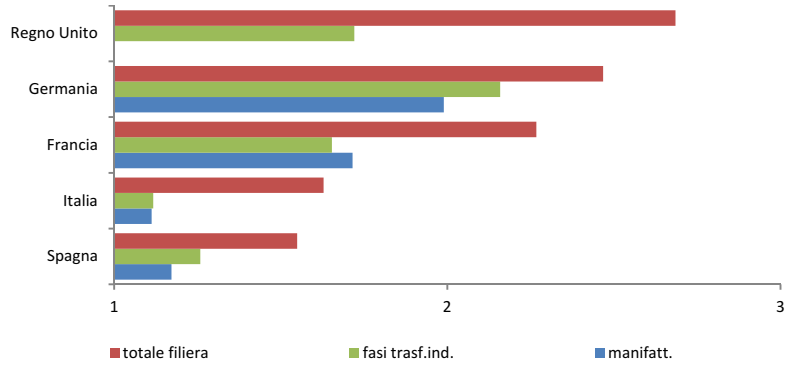
Nel 2012 le condizioni di redditività operativa della filiera automotive hanno accusato un nuovo deterioramento, più o meno intenso, in tutti i paesi e pressoché in tutte le fasi, limitate dal persistere di bassi livelli di mercato.

Le lavorazioni finali hanno comunque livelli di ROI più contenuti rispetto alle altre fasi industriali in tutti i paesi in esame, sia in termini di medie che di mediane. Tale risultato segnala come per tutte le case automobilistiche esaminate, in un contesto di agguerrita concorrenza, il protrarsi delle difficoltà di domanda su molti mercati europei e l'affermarsi di nuovi produttori abbiano aggravato le diseconomie di scala ed esasperato la competizione sui prezzi, limitando fortemente le potenzialità di reddito proprio dei produttori di questa fase.

3.4 Composizione del capitale investito

A livello di totale filiera, le differenze per paese in termini di capitale necessario a fare impresa sono particolarmente ampie. Per evidenziare queste differenze è stata utilizzata la rotazione del capitale, calcolata come fatturato su totale attivo, rapporto che può essere letto come la quantità di fatturato generata da un'unità di capitale investito. Nella figura 3.6 sono rappresentati i livelli di rotazione del capitale per il totale di filiera, per l'insieme delle fasi di trasformazione industriale e per l'industria manifatturiera nel suo complesso.

Figura 3.6 - Rotazione del capitale investito* per paese, media 2010-'12 (valori mediani)



* Fatturato/Totale attivo.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

In generale, la rotazione del capitale è sempre inferiore per le imprese spagnole e italiane rispetto agli altri 3 paesi. Considerando tutte le fasi della filiera automotive, la rotazione del capitale è ampiamente superiore a 2 sia in Germania che nel Regno Unito e in Francia: con 1 euro di capitale investito si ottengono 2,5 e 2,7 euro di fatturato rispettivamente in Germania e nel Regno Unito e 2,3 euro in Francia, a fronte di 1,5-1,6 euro di fatturato per Spagna e Italia.

Nelle fasi di trasformazione industriale le imprese necessitano di maggiori investimenti in capitale rispetto alle aziende della fase distributiva (che hanno un ruolo rilevante nel determinare il dato medio complessivo di filiera) o dei servizi, sia in termini di immobilizzazioni tecniche che di capitale circolante, rallentando in tutti i paesi la rotazione del capitale. Solo in Germania 1 euro di capitale investito nelle fasi industriali della filiera automotive continua a generare oltre 2 euro di fatturato, contro 1,7 euro in Francia e Regno Unito, 1,3 euro in Spagna, e solo 1,1 euro in Italia, fanalino di coda della classifica. Livelli e differenze molto simili fra i paesi in esame si ottengono anche esaminando la rotazione del capitale per l'insieme dell'industria manifatturiera[18].

A livello di singole fasi di filiera (tabella 3.7), ferme restando le forti differenze fra paesi, il dato sulla rotazione del capitale tende ad essere abbastanza simile fra le prime lavorazioni, le lavorazioni intermedie e quelle finali, mentre è sempre leggermente superiore nella fase di approvvigionamento. La rotazione più rapida del capitale in questa fase dipende dalla presenza fra gli approvvigionatori, insieme alle imprese siderurgiche e alle fonderie, dei distributori all'ingrosso di metalli, con caratteristiche molto più simili alle imprese di distribuzione che non a quelle industriali.

[18] Si veda il Rapporto "Analisi dei settori industriali", Prometeia – Intesa Sanpaolo, maggio 2014, nell'approfondimento monografico "Il 2012 nei bilanci dei maggiori concorrenti europei".

Tabella 3.7 - Rotazione del capitale investito* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani e medi)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
a) Valori mediani						
approvvigionamenti	1,3	2,8	1,3	2,0	2,0	2,3
prime lavorazioni	1,1	2,1	1,1	1,7	1,6	1,7
lavorazioni intermedie	1,1	2,1	1,3	1,8	1,8	1,8
lavorazioni finali	1,1	2,1	1,3	1,6	1,7	1,8
totale fasi trasf.ind.	1,1	2,2	1,3	1,7	1,7	1,8
servizi di ingegneria e design	1,1	1,9	1,1	1,1	1,5	1,5
distribuzione	2,0	3,1	1,8	2,8	3,1	2,7
totale filiera	1,6	2,5	1,5	2,3	2,7	2,3
b) Valori medi						
approvvigionamenti	1,4	3,2	1,1	1,9	2,5	2,5
prime lavorazioni	0,9	1,7	1,0	1,6	1,0	1,4
lavorazioni intermedie	1,1	1,4	1,3	1,7	1,4	1,4
lavorazioni finali	1,4	1,1	1,9	2,5	2,0	1,5
totale fasi trasf.ind.	1,2	1,3	1,5	2,2	1,8	1,5
servizi di ingegneria e design	0,6	1,2	0,5	0,7	1,0	0,9
distribuzione	1,9	3,0	1,9	2,6	2,7	2,5
totale filiera	1,6	1,9	1,7	2,4	2,4	2,0

* Fatturato/Totale attivo.

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

In termini di rotazione del capitale, le imprese che offrono servizi di ingegneria e design presentano caratteristiche molto più simili alle imprese di trasformazione industriale che alle aziende distributive. Queste ultime, soprattutto in Germania, Regno Unito e Francia, si caratterizzano per livelli di rotazione del capitale particolaremente elevati: con 1 euro di capitale si generano attorno ai 3 euro di fatturato, rispetto a circa di 2 in Italia e Spagna, con valori abbastanza simili sia nelle mediane che nelle medie.

I valori medi della rotazione del capitale tendono a differenziarsi dai livelli mediani soprattutto nelle lavorazioni finali, che risentono delle peculiarità delle grandi case automobilistiche dei 5 paesi. In generale, passando dai valori mediani a quelli medi la rotazione accelera in tutti i paesi, Italia inclusa. L'unica eccezione è rappresentata del dato tedesco, influenzato dai bilanci di Volkswagen e Mercedes, entrambi con un totale attivo superiore al fatturato netto, quindi con una rotazione inferiore a 1.

Le principali determinanti per le differenze in termini di fabbisogno di capitale fra paesi e per fase discendono soprattutto dall'entità del capitale fisso e delle principali componenti del capitale circolante necessari a fare impresa. Nelle imprese di maggiori dimensioni può diventare molto rilevante anche il peso delle partecipazioni e delle altre attività finanziarie.

3.4.1 Capitale investito: il capitale immobilizzato

L'entità del capitale immobilizzato è misurata con l'intensità di capitale fisso, calcolata come incidenza percentuale di immobilizzazioni tecniche nette materiali e immateriali sul fatturato (tabella 3.8). Questo indicatore, seppure parzialmente condizionato dalle modalità di contabilizzazione dei costi pluriennali adottate in ognuno dei paesi analizzati, segnala forti differenze strutturali fra le 5 filiere e, all'interno di ognuna, fra le singole fasi.

Tabella 3.8 - Intensità di capitale fisso* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
approvvigionamenti	15,1	5,8	13,7	6,7	5,2	7,9
prime lavorazioni	22,4	11,3	25,4	9,5	14,6	14,5
lavorazioni intermedie	19,4	9,1	19,0	9,1	9,9	11,9
lavorazioni finali	16,0	6,2	20,3	8,8	10,9	8,9
totale fasi trasf.ind.	17,9	7,2	20,2	8,9	10,6	10,1
servizi di ingegneria e design	9,9	6,3	9,4	10,8	6,5	8,0
distribuzione	6,2	4,9	13,5	5,6	10,4	7,4
totale filiera	10,7	6,4	16,8	7,1	10,5	8,8

* Immobilizzazioni materiali e immateriali % fatturato.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

L'intensità di capitale fisso risulta particolarmente elevata per l'insieme delle aziende spagnole: le immobilizzazioni incidono per quasi il 17% sul fatturato per il totale della filiera, con un'intensità di capitale fisso molto alta anche per le aziende dalla fase distributiva (13,5%) e che oltrepassa il 25% nelle prime lavorazioni e il 20% nelle lavorazioni finali. La profondità della recessione del mercato spagnolo nel triennio considerato in questa analisi (2010-'12) ha sicuramente contribuito a mantenere forti segnali di inefficienza nell'impiego di capitale fisso, soprattutto per le tipologie di attività che richiedono investimenti su larga scala, sia per gli impianti produttivi veri e propri che per attività come quelle di ricerca e sviluppo o quelle promozionali, che alimentano i costi pluriennali immateriali.

L'intensità di capitale fisso risulta relativamente elevata anche per le aziende italiane, non tanto nelle fasi a valle - con un'intensità di capitale fisso per la fase distributiva (6,2%) non distante dai bassi livelli di Francia e Germania e un dato per i servizi di ingegneria e design vicino al 10% - quanto piuttosto nelle fasi di trasformazione industriale, che sfiorano in media il 18% e toccano un massimo di 22,4% nelle prime lavorazioni.

Sono invece sempre molto inferiori i dati degli altri 3 paesi, con un'intensità di capitale fisso per il totale di filiera che passa dal minimo del 6,4% della Germania al 7,1% della Francia e all'8,8 del Regno Unito, con alcune differenze per fase, ma segnalando comunque una minore necessità di capitale immobilizzato a parità di fatturato. Anche considerando qualche differenza nei criteri di contabilizzazione, è difficile non imputare ad una miglior efficienza nell'impiego del capitale fisso almeno una parte della distanza fra i dati di questi 3 paesi e quelli riferiti a Italia e Spagna.

3.4.2 Capitale investito: il capitale circolante

Differenze di rilievo fra i paesi si riscontrano anche nelle principali componenti del capitale circolante: magazzino e crediti commerciali. Nella lettura dei dati sul magazzino bisogna procedere con qualche cautela, in considerazione di possibili differenze nei criteri di valorizzazione e contabilizzazione delle rimanenze di materiali e prodotti. I dati su crediti e debiti commerciali, invece, sono più omogenei in termini di contabilizzazione e quindi più agevoli da confrontare. Questo dato, tuttavia, disponibile nei bilanci della quasi totalità delle imprese di Italia, Francia e Regno Unito,

è presente in poco più di un terzo dei bilanci spagnoli e in poco più di un quarto di quelli tedeschi.

Con riferimento al magazzino (Tabella 3.9), le imprese italiane presentano la giacenza media più elevata rispetto agli altri paesi in tutte le fasi della filiera, con tempi prossimi o superiori ai 2 mesi sia nelle lavorazioni intermedie e finali che nella fase distributiva. In tutti i paesi il magazzino tende ad essere meno consistente nella fase dei servizi di ingegneria e design, oscillando dai 12 giorni del Regno Unito ai 32 delle imprese italiane e relativamente più elevato nella fase distributiva (soprattutto per Italia e Spagna, sopra i 60 giorni) e in alcune fasi produttive (in Spagna, Francia e Regno Unito soprattutto nella fase degli approvvigionamenti).

Tabella 3.9 - Magazzino e crediti commerciali per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
Tempi medi di giacenza di magazzino (giorni)						
approvvigionamenti	52	35	52	49	49	42
prime lavorazioni	42	38	44	38	37	39
lavorazioni intermedie	59	38	41	38	35	41
lavorazioni finali	68	51	33	42	36	48
totale fasi trasf.ind.	61	46	38	41	37	45
servizi di ingegneria e design	32	29	19	19	12	25
distribuzione	69	46	62	49	42	51
totale filiera	66	46	50	46	41	48
Tempi medi di incasso dai clienti (giorni)						
approvvigionamenti	115	24	85	59	71	51
prime lavorazioni	121	27	98	66	63	58
lavorazioni intermedie	104	30	80	62	51	54
lavorazioni finali	88	26	69	42	19	36
totale fasi trasf.ind.	99	27	77	50	33	44
servizi di ingegneria e design	138	33	129	84	66	74
distribuzione	43	14	33	23	16	24
totale filiera	65	23	55	35	21	34

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Le differenze più ampie fra paesi, tuttavia, sono quelle ormai note sui tempi di pagamento. In Italia e in Spagna un fabbisogno di circolante più elevato si riconduce a tempi di incasso dai clienti più lunghi: nelle fasi più a monte della filiera e nei servizi si incassa a 3-4 mesi, contro 1 mese in Germania e 2 in Francia e Regno Unito. Gli incassi sono sempre più rapidi nella fase distributiva, con minimi di 14 e 16 giorni rispettivamente in Germania e Regno Unito e, di nuovo, la punta massima in Italia con quasi un mese e mezzo.

Tabella 3.10 - Tempi medi di pagamento ai fornitori per fase e paese, medie 2010-'12 (in giorni, valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
approvvigionamenti	107	21	54	62	54	43
prime lavorazioni	113	26	61	63	50	50
lavorazioni intermedie	113	30	55	66	43	52
lavorazioni finali	108	34	59	70	43	49
totale fasi trasf.ind.	110	32	58	68	44	50
servizi di ingegneria e design	114	28	62	77	33	55
distribuzione	70	17	20	44	33	36
totale filiera	86	27	39	55	36	43

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Le differenze nei tempi di incasso dai clienti si ripropongono in misura abbastanza simile anche nei tempi di pagamento ai fornitori (tabella 3.10), segnalando come nei paesi con maggiori bisogni da circolante dettati dalla concessione di dilazioni più lunghe si riscontri un più ampio sostegno finanziario dai fornitori. Ancora una volta sono le imprese della filiera automotive italiana a caratterizzarsi per il maggior utilizzo del canale di finanziamento commerciale, seguite dalle imprese francesi e spagnole. Rimane inferiore il dato della Germania, con pagamenti ai fornitori più rapidi rispetto agli altri paesi in tutte le fasi della filiera.

3.5 Struttura delle fonti

3.5.1 Equilibrio fra mezzi propri e mezzi di terzi

Dopo la composizione del capitale investito, è opportuno analizzare la ripartizione delle fonti di finanziamento, a partire dal rapporto fra mezzi di terzi e capitale proprio (figura 3.7), includendo nei mezzi di terzi i debiti finanziari, quelli commerciali, i debiti tributari e diversi e le altre passività, sia a breve che a medio e lungo termine.

Il rapporto fra mezzi di terzi e patrimonio netto nella media dell'ultimo triennio mette in evidenza una struttura finanziaria in genere più sbilanciata sui mezzi di terzi nella filiera automotive rispetto a quanto non avvenga a livello di totale manifatturiero, almeno nei 4 paesi in cui si dispone anche del dato sul manifatturiero.

Figura 3.7 - Leverage* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

* Mezzi di terzi/Patrimonio netto.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Tabella 3.11 - Leverage* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani e medi)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
a) Valori mediani						
approvvigionamenti	3,1	1,7	1,8	1,4	1,9	1,9
prime lavorazioni	2,6	2,1	1,1	1,1	1,2	1,7
lavorazioni intermedie	2,7	1,9	1,3	1,5	1,4	1,8
lavorazioni finali	3,6	3,1	1,8	1,9	4,8	3,0
totale fasi trasf.ind.	3,1	2,6	1,5	1,7	2,8	2,4
servizi di ingegneria e design	3,8	1,9	1,3	1,1	1,2	1,9
distribuzione	4,7	4,8	1,8	2,0	2,1	3,2
totale filiera	3,7	3,0	1,6	1,8	2,3	2,6
b) Valori medi						
approvvigionamenti	2,0	1,7	1,7	1,9	1,9	1,8
prime lavorazioni	1,8	1,8	1,2	1,6	1,6	1,6
lavorazioni intermedie	2,5	1,8	1,7	1,7	1,6	1,9
lavorazioni finali	3,5	2,5	2,0	2,7	9,8	3,2
totale fasi trasf.ind.	2,6	2,2	2,0	2,2	3,2	2,3
servizi di ingegneria e design	3,9	1,9	1,7	0,8	7,7	2,7
distribuzione	3,6	3,7	2,1	3,1	2,7	3,2
totale filiera	3,1	2,7	1,9	2,5	2,9	2,7

* Mezzi di terzi/Patrimonio netto.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

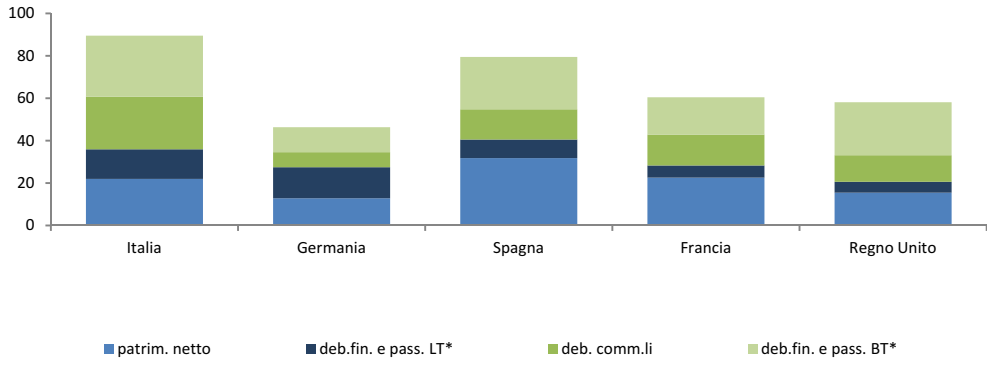
La situazione finanziaria maggiormente squilibrata in termini di valori mediani è quella delle imprese italiane. Per le fasi industriali della filiera automotive, il leverage supera di poco il 3, condizionato soprattutto dalla scarsa capitalizzazione delle imprese delle lavorazioni finali. Per il totale filiera, il rapporto fra mezzi di terzi e mezzi propri raggiunge il 3,7, influenzato soprattutto dal 4,7 delle imprese della fase distributiva, ma con un dato elevato anche sui fornitori di servizi.

Sempre in termini di valori mediani, si segnalano per uno squilibrio consistente fra fondi di terzi e fondi propri anche le aziende della filiera tedesca, soprattutto nella fase delle lavorazioni finali e della distribuzione, quest'ultima con un picco del 4,8, e quelle della filiera inglese, col dato più critico nelle lavorazioni finali, a fronte di valori decisamente più equilibrati nelle altre fasi. Lo squilibrio finanziario dei produttori di auto inglesi emerge con ancora maggior evidenza qualora si considerino i valori medi, pur con una tendenziale attenuazione negli anni 2011-'12 rispetto al biennio precedente.

Sia le aziende spagnole che quelle francesi si distinguono, invece, per strutture finanziarie in sostanziale equilibrio, con leverage mediani compresi fra 1 e 2 in tutte le fasi delle rispettive filiere. Qualche tensione in più emerge solo per le aziende francesi, considerando i valori medi del leverage per le lavorazioni finali e la distribuzione.

3.5.2 Composizione del passivo per origine e scadenza

Figura 3.8 - Fasi di trasformazione industriale: struttura del passivo in % del fatturato per paese, medie 2010-'12 (valori mediani)



* LT= lungo termine, BT= breve termine.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Nella valutazione sulla salute finanziaria delle fasi di filiera dei 5 paesi occorre comunque integrare queste prime valutazioni sul leverage con un'analisi più approfondita sulla composizione del capitale di terzi, sia in termini di suddivisione per scadenza che per tipologia, individuando in particolare quanta parte dei debiti finanziari e delle altre passività è destinata a permanere a lungo nell'impresa e quanta parte delle passività a breve è rappresentata da debiti commerciali (figura 3.8 con la struttura del passivo per le fasi di trasformazione industriale e tabella 3.12 con i dati per tutte le fasi).

Alla luce di questi dati, il forte squilibrio finanziario delle imprese italiane è determinato dall'elevato peso dell'indebitamento a breve (debiti commerciali+debiti finanziari a breve termine+altre passività a breve) in tutte le fasi, con le punte massime nelle aziende della fase distributiva (quasi 71% del passivo), nei servizi di ingegneria e design (oltre il 68%), poi nella fase degli approvvigionamenti e nelle lavorazioni finali (attorno al 64%). Negli altri paesi si riscontrano quote che si avvicinano a queste solo in alcune fasi della filiera inglese - lavorazioni finali 71%, approvvigionamenti 64% e distribuzione 63% - e nelle fasi distributive della Francia e della Germania (rispettivamente 62 e 64%).

Con riferimento all'insieme delle fasi di trasformazione industriale, in tutti i paesi i debiti commerciali rappresentano una quota compresa fra un terzo e la metà delle passività a breve (figura 3.8). Tuttavia - visti i diversi fabbisogni di capitale investito a seconda del paese e la conseguente diversa consistenza delle fonti in rapporto al fatturato realizzato - i debiti commerciali per le imprese italiane finiscono col pesare per circa il 25% sul fatturato, a fronte di quote poco superiori al 14% per Spagna e Francia, del 12,5% per il Regno Unito, fino a toccare il punto di minimo del 7% in Germania, grazie ai più rapidi tempi di pagamento che la caratterizzano. L'elevato

peso dell'indebitamento commerciale differenzia le imprese italiane rispetto ai concorrenti internazionali anche nelle fasi non industriali della filiera.

Quanto allo sbilanciamento verso i fondi di terzi delle imprese della filiera tedesca, la forte presenza di passività a medio e lungo termine, quindi di fondi destinati a rimanere durevolmente a disposizione delle imprese, garantisce comunque un buon equilibrio per scadenze ed una certa solidità strutturale alla maggior parte delle fasi. Escludendo la distribuzione, in tutte le altre fasi le passività a breve rappresentano circa il 40% del passivo, a fronte di quote che superano quasi sempre il 50% negli altri paesi, arrivando ad aggirarsi in alcuni casi attorno al 70% (servizi di ingegneria e design in Italia, lavorazioni finali nel Regno Unito).

Sempre escludendo le imprese della fase distributiva, le passività consolidate rappresentano invece una quota tendenzialmente poco consistente del passivo in Spagna (ad eccezione della fase di approvvigionamento), Francia e soprattutto Regno Unito. In questi paesi, tuttavia, la disponibilità di capitale stabilmente a disposizione delle imprese è garantita da un buon livello di patrimonializzazione: nelle imprese delle prime lavorazioni, delle lavorazioni intermedie, dei servizi di ingegneria e design e, solo per la Francia, nelle imprese dell'approvvigionamento, il patrimonio netto rappresenta oltre il 40% del passivo, garantendo un sostanziale equilibrio finanziario delle fonti.

Le imprese della fase distributiva, infine, si connotano in tutti i paesi analizzati per un forte peso del passivo a breve termine (oltre il 70% per le imprese italiane), compensato in Francia e Spagna da un livello di patrimonializzazione compreso fra il 35 e il 38% del passivo e controbilanciato in Germania da un'incidenza delle passività a medio e lungo termine prossima al 19%, nettamente superiore al dato degli altri paesi.

Tabella 3.12 - Le fonti: composizione % del passivo per fase e paese, medie 2010-'12 (stima su valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
approvvigionamenti						
- patrimonio netto	24,3	36,6	35,7	42,5	34,4	35,4
- passività consolidate	11,9	20,6	24,7	5,2	1,4	16,3
- passività a breve	63,8	42,8	39,6	52,3	64,2	48,2
prime lavorazioni						
- patrimonio netto	27,9	32,7	46,6	47,4	46,3	37,9
- passività consolidate	17,3	28,6	13,0	6,2	5,0	19,0
- passività a breve	54,9	38,7	40,4	46,4	48,8	43,1
lavorazioni intermedie						
- patrimonio netto	26,9	34,6	43,3	40,6	41,2	36,1
- passività consolidate	17,5	25,5	10,2	8,1	5,2	17,9
- passività a breve	55,6	39,8	46,5	51,3	53,6	46,1
lavorazioni finali						
- patrimonio netto	21,9	24,3	36,1	34,3	17,4	26,2
- passività consolidate	14,0	34,7	8,4	10,7	11,3	24,6
- passività a breve	64,1	41,0	55,5	55,0	71,3	49,2
totale fasi trasf.ind.						
- patrimonio netto	24,6	27,7	40,0	37,4	26,7	30,2
- passività consolidate	15,6	31,7	11,0	9,5	8,7	22,1
- passività a breve	59,9	40,6	49,0	53,2	64,6	47,7
servizi di ingegneria e design						
- patrimonio netto	21,1	34,9	42,8	47,8	45,2	36,8
- passività consolidate	10,7	24,3	6,9	4,5	1,4	14,0
- passività a breve	68,2	40,8	50,3	47,8	53,4	49,2
distribuzione						
- patrimonio netto	17,6	17,2	35,9	32,8	31,9	26,2
- passività consolidate	11,5	18,9	8,5	4,9	4,9	10,1
- passività a breve	70,9	63,9	55,5	62,3	63,2	63,7
totale filiera						
- patrimonio netto	21,2	25,2	38,2	35,4	30,1	28,8
- passività consolidate	13,6	28,6	9,9	7,4	6,2	16,9
- passività a breve	65,2	46,2	51,9	57,2	63,7	54,3

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

3.6 Sostenibilità del debito

Oltre all'equilibrio nella composizione delle fonti di finanziamento, è stata analizzata la capacità delle imprese di rimborsare i debiti utilizzando i flussi di cassa generati dalla gestione operativa, approssimati con l'EBITDA. Sono state valutate separatamente la capacità di rimborsare i soli debiti finanziari al netto della liquidità, ovvero la Posizione finanziaria netta (tabella 3.13) e la capacità di rimborsare l'insieme dei mezzi di terzi, sempre al netto della liquidità (tabella 3.14). Per entrambi gli indicatori si riportano in tabella solo i valori mediani. Si è deciso di omettere i valori medi, poiché a causa della differente disponibilità fra paesi del dato sui debiti finanziari e della presenza nel campione di alcune imprese con dati fortemente fuori linea, l'interpretazione dei risultati ottenuti risulta ardua e talvolta fuorviante.

Tabella 3.13 - Sostenibilità dei debiti finanziari* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
approvvigionamenti	3,9	2,3	4,1	0,2	2,7	2,5
prime lavorazioni	2,9	2,0	2,8	0,1	1,7	1,8
lavorazioni intermedie	3,8	3,2	2,5	0,4	1,5	2,6
lavorazioni finali	3,7	3,1	1,5	1,6	3,8	2,8
totale fasi trasf.ind.	3,6	3,0	2,1	1,1	3,0	2,7
servizi di ingegneria e design	1,3	0,9	1,4	0,2	0,9	0,9
distribuzione	5,6	4,1	8,8	0,9	2,7	3,8
totale filiera	4,8	3,3	5,5	1,0	2,8	3,2

* [(Debiti finanziari - Liquidità)/EBITDA].
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Tabella 3.14 - Sostenibilità dei debiti totali* per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
approvvigionamenti	11,3	4,9	9,8	6,5	8,8	6,8
prime lavorazioni	8,3	4,0	6,6	3,7	4,4	4,9
lavorazioni intermedie	9,6	5,5	6,5	6,1	5,0	6,3
lavorazioni finali	11,1	10,9	8,3	7,3	10,6	10,1
totale fasi trasf.ind.	10,2	8,9	7,6	6,6	8,7	8,5
servizi di ingegneria e design	8,5	4,4	6,6	5,9	3,5	5,5
distribuzione	17,1	7,2	17,4	8,1	8,9	10,5
totale filiera	14,4	8,3	12,6	7,4	8,8	9,4

* [(Mezzi di terzi - Liquidità)/EBITDA].
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

In termini di sostenibilità sia dei debiti finanziari che dei debiti totali, il posizionamento migliore è quello delle imprese francesi, con la capacità di rimborsare i debiti finanziari netti in circa un anno e l'insieme dei mezzi di terzi in 6-7 anni, grazie sia alla buona patrimonializzazione che al mantenimento di margini su livelli piuttosto favorevoli. Sono abbastanza buoni anche i dati sulla sostenibilità del debito finanziario per le imprese del Regno Unito e della Germania, e per quelle delle fasi di trasformazione industriale della Spagna: con poche eccezioni, l'EBITDA consente di rimborsare i debiti finanziari in 2-3 anni. Se si considera l'insieme dei mezzi di terzi, gli anni oscillano fra 7 e 9, con alcune differenze per fasi. In particolare nelle fasi di lavorazione finale, sia nel Regno Unito che in Germania gli anni diventano quasi 11.

Le imprese italiane rimangono quelle con il posizionamento peggiore, sia in termini di capacità di rimborso dell'indebitamento finanziario (4-5 anni), che in termini di rimborso dei mezzi di terzi complessivi, con tempi attorno ai 10 anni in tutte le fasi di trasformazione industriale e che toccano i 17 anni nella fase distributiva (picco simile a quello dei distributori spagnoli). In tutte le fasi, le imprese italiane sono condizionate dagli effetti di un livello di patrimonializzazione piuttosto scarso rispetto ai fabbisogni complessivi, che rende necessario un forte ricorso all'indebitamento e al sostegno finanziario dai fornitori, a fronte di margini comunque sotto tensione.

3.7 Struttura dei costi

Tabella 3.15 - Consumi di materie prime e semilavorati in % del fatturato per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani e medi)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito(*)	4 paesi(*)
a) Valori mediani						
approvvigionamenti	64,0	67,4	67,1	58,7	86,0	65,7
prime lavorazioni	41,9	44,8	51,4	34,8	73,3	43,9
lavorazioni intermedie	50,3	55,6	56,3	47,6	81,1	53,9
lavorazioni finali	51,1	58,1	64,9	53,0	84,1	57,3
totale fasi trasf.ind.	50,6	56,9	60,5	50,0	82,7	55,6
servizi di ingegneria e design	5,5	24,9	31,8	10,9	65,9	21,2
distribuzione	74,7	72,8	72,9	70,6	85,3	72,8
totale filiera	64,9	61,8	66,6	61,3	84,5	62,8
b) Valori medi						
approvvigionamenti	73,6	78,8	76,3	66,7	76,3	76,2
prime lavorazioni	51,4	53,8	58,7	44,1	65,8	52,8
lavorazioni intermedie	58,9	58,4	64,0	53,7	76,9	58,5
lavorazioni finali	76,9	77,0	79,3	67,3	85,6	76,0
totale fasi trasf.ind.	67,3	71,1	71,6	61,7	81,6	69,4
servizi di ingegneria e design	35,1	40,3	35,6	12,4	46,4	35,3
distribuzione	77,1	75,5	75,4	73,1	84,6	75,4
totale filiera	73,0	72,4	73,3	67,8	83,6	72,0

(*) I valori molto elevati per il Regno Unito segnalano probabilmente un più ampio contenuto di questa voce di costo rispetto agli altri paesi, rendendola di fatto non confrontabile. Il dato è stato escluso anche dalla media dei paesi.

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

La composizione dei costi operativi e il costo medio del lavoro per dipendente consentono di caratterizzare i processi produttivi di ciascuna fase di filiera e paese. La composizione dei costi è stata analizzata sia in termini di valori mediani, che individuano la composizione "tipica" dei costi di un'impresa appartenente a ciascuna fase di filiera e paese, che in termini di valori medi, che si avvicinano di più alla struttura "settoriale" dei costi operativi, calcolata sull'insieme delle imprese a campione, con dati fortemente influenzati dalla struttura dei costi degli operatori più grandi.

L'acquisto di materie prime e semilavorati rappresenta la principale voce di costo in quasi tutte le fasi di trasformazione industriale e nella distribuzione (tabella 3.15), sia in termini mediani che di valori medi. In genere questi ultimi sono più elevati dei primi, segnalando un tendenziale maggior rilievo di questa voce di costo nelle imprese maggiori di ciascuna fase. Tale osservazione, vera per tutte le fasi e per tutti e 4 i paesi considerati[19], diventa particolarmente rilevante soprattutto nella fase delle lavorazioni finali e, in seconda battuta, anche nei servizi di ingegneria e design per l'Italia e la Germania.

Il peso dei costi per materie prime e semilavorati presenta caratteristiche abbastanza omogenee per fase, indipendentemente dal paese. L'incidenza degli

[19] I valori molto elevati per il Regno Unito segnalano probabilmente un più ampio contenuto di questa voce di costo rispetto agli altri paesi, rendendola di fatto non confrontabile. Il dato è stato escluso anche dalla media dei paesi.

acquisti di materiali è molto elevata nelle fasi della distribuzione (sempre sopra al 70%, sia in termini di valori medi che di valori mediani) e degli approvvigionamenti, soprattutto in Italia, Germania e Spagna. È opportuno ricordare che la fase degli approvvigionamenti, insieme alle attività siderurgiche e alle fonderie, include anche le aziende di distribuzione all'ingrosso dei metalli, per le quali le materie prime raggiungono un'incidenza (mediana) compresa fra il 75% della Francia e valori sempre superiori all'80% negli altri paesi. All'opposto, l'incidenza delle materie prime più bassa si riscontra nella fase dei servizi di ingegneria e design, con i valori inferiori per le imprese italiane e quelle francesi, soprattutto in termini di dati mediani. Per le aziende che offrono queste tipologie di servizi, il lavoro è un fattore produttivo molto rilevante: l'incidenza mediana del costo del lavoro sul fatturato, infatti, si avvicina o supera il 40% per le imprese di Spagna, Regno Unito e Francia, si attesta attorno al 34% per la Germania, e supera di poco il 21% per le aziende italiane (tabella 3.16). È probabile che parte delle imprese italiane attive in questa fase, soprattutto le più grandi, affidino a società terze lo svolgimento di una parte delle attività, contenendo il costo diretto del lavoro a favore di una maggior incidenza dei costi per l'acquisizione di servizi.

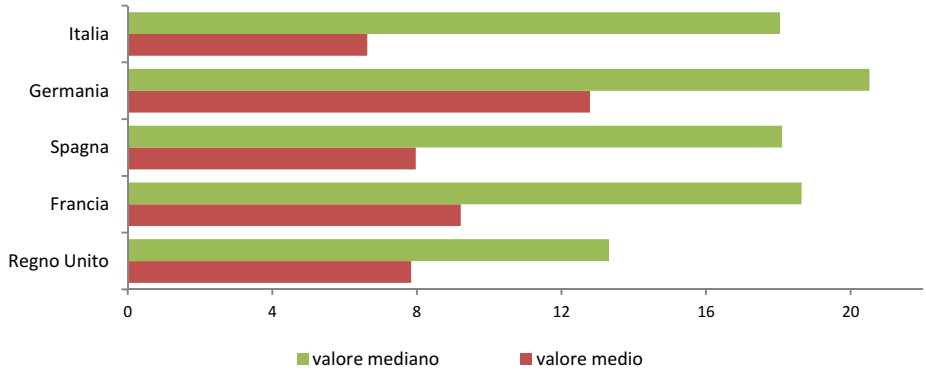
Nelle fasi di trasformazione industriale a valle degli approvvigionamenti, i costi per l'acquisto di materie prime incidono meno sul fatturato nelle prime lavorazioni, con un peso che cresce man mano che si passa alle lavorazioni intermedie e quelle finali. A questi dati fa da contraltare l'incidenza via via in calo del costo del lavoro, sia nei valori mediani che nelle medie. La lettura integrata di queste informazioni segnala un maggior contenuto di lavoro delle prime lavorazioni e delle lavorazioni intermedie, mentre nelle lavorazioni finali le attività svolte direttamente all'interno delle aziende sono più circoscritte.

Tabella 3.16 - Costo del lavoro in % del fatturato per fase e paese, medie 2010-'12 (valori mediani e medi)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
a) Valori mediani						
approvvigionamenti	11,1	13,6	16,5	16,3	9,6	13,5
prime lavorazioni	20,8	24,7	25,2	27,7	21,8	24,7
lavorazioni intermedie	19,4	20,2	22,0	22,3	17,3	20,4
lavorazioni finali	18,0	20,5	18,1	18,6	13,3	19,1
totale fasi trasf.ind.	18,4	20,4	20,2	20,4	14,7	19,7
servizi di ingegneria e design	21,4	34,1	38,0	42,8	39,6	34,5
distribuzione	7,1	11,0	13,2	11,7	8,9	10,3
totale filiera	11,6	17,5	16,7	15,6	10,6	15,2
b) Valori medi						
approvvigionamenti	8,6	7,6	9,6	12,6	7,0	8,5
prime lavorazioni	17,3	21,0	19,8	22,7	19,7	20,6
lavorazioni intermedie	16,2	17,0	16,5	19,5	14,9	17,1
lavorazioni finali	6,6	11,3	8,0	9,2	7,8	10,0
totale fasi trasf.ind.	11,4	13,1	12,3	13,1	10,3	12,6
servizi di ingegneria e design	18,5	24,1	28,7	30,8	37,6	26,4
distribuzione	5,6	7,8	9,6	9,3	6,9	7,8
totale filiera	8,0	11,5	11,0	11,1	8,0	10,3

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Figura 3.9 - Lavorazioni finali: costo del lavoro in % del fatturato per paese, medie 2010-'12 (valori mediani e medi)

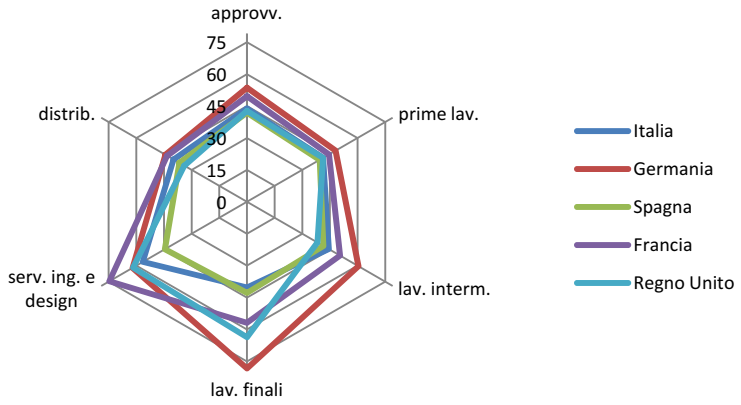


Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

In tutte le fasi analizzate, l'incidenza del costo del lavoro sul fatturato ricavata dai valori mediani è superiore allo stesso dato calcolato come valore medio, segnalando una minore incidenza del costo del lavoro sul fatturato per le imprese di maggiori dimensioni e un loro tendenziale maggior ricorso all'esternalizzazione di fasi produttive generalizzata sia per fase che per paese.

Tuttavia, le differenze fra medie e mediane assumono un certo rilievo solo in alcuni raggruppamenti: negli approvvigionamenti in Germania e Spagna, nei servizi di ingegneria e design nei due paesi citati prima e in Francia e ovunque nelle lavorazioni finali (figura 3.9). In quest'ultimo caso, trattandosi di una fase produttiva particolarmente concentrata, i dati medi dei bilanci delle aziende a campione sono fortemente condizionati dai conti delle maggiori case automobilistiche dei rispettivi paesi. Quindi a fronte di un'incidenza mediana del costo del lavoro sul fatturato fra il 18 e il 20% per tutti i paesi ad eccezione del 13% del Regno Unito, l'incidenza media supera il 10% solo per le imprese tedesche, mantenendo valori fra il 7 e il 8% in tutti gli altri paesi. Si tratta di dati molto vicini a quelli ricavati dai bilanci consolidati delle principali case automobilistiche dei 5 paesi in esame.

Figura 3.10 - Costo del lavoro per dipendente per fase e paese, medie 2010-'12 (migliaia di euro)



Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

L'incidenza del costo del lavoro sul fatturato, oltre a riflettere le caratteristiche specifiche del processo produttivo di ciascuna fase della filiera automotive e le scelte delle imprese se svolgere all'interno o esternalizzare alcune fasi di lavorazione, è influenzata anche dal costo medio del lavoro per dipendente (figura 3.10).

Le imprese tedesche si caratterizzano per un costo del lavoro più elevato rispetto agli altri paesi soprattutto nelle lavorazioni finali e nelle lavorazioni intermedie (rispettivamente 78 e 60 mila euro per dipendente) e, seppure con un differenziale minore, anche nelle fasi di trasformazione industriale più a monte. Nelle lavorazioni finali il costo del lavoro si attesta attorno ai 60 mila euro per dipendente anche per le imprese inglesi e francesi, mentre resta attorno ai 40 mila euro per le imprese spagnole e italiane. Tuttavia, sia per questa fase che per le altre, si deve tener presente che i compensi agli amministratori o a parte del management non sempre vengono contabilizzati fra i costi del lavoro, ma possono assumere la veste di remunerazione di servizi, di partecipazione ai risultati aziendali o altre forme, tutte comunque escluse dal computo del costo del lavoro per dipendente.

Il costo medio dei dipendenti è piuttosto elevato anche nella fornitura di servizi di ingegneria e design, fase labour intensive, in cui la qualificazione della manodopera è fondamentale: il costo medio più elevato lo si riscontra nelle imprese francesi (75 mila euro per addetto), ma si avvicina ai 60 mila euro anche negli altri paesi, con l'unica eccezione della Spagna.

In Spagna il costo medio del lavoro dipendente tende ad essere relativamente più omogeneo fra le fasi e inferiore o in linea con i dati più bassi lungo tutta la filiera. Tale dato sembrerebbe segnalare l'esistenza di un vantaggio competitivo della Spagna in termini di costo medio del lavoro. Anche i valori relativi all'Italia sembrano abbastanza favorevoli sotto questo aspetto.

3.8 Focus sui componentisti

In questo paragrafo si illustrano i principali risultati in termini di performance economico-finanziarie dei produttori di componenti specificatamente destinati alla filiera dell'automotive. Si fa riferimento in particolare ai produttori di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi e ai produttori di parti e accessori per autoveicoli e loro motori. Queste imprese rientrano, insieme a chi produce altre componenti elettroniche e pneumatici, nella fase delle lavorazioni intermedie.

L'analisi si concentra sui valori mediani di ciascun indicatore: trattandosi di comparti produttivi relativamente omogenei in termini di caratteristiche dimensionali e organizzative delle imprese, i valori mediani sono sufficienti a definire le caratteristiche "tipiche" dei componentisti di ciascun paese.

3.8.1 Componentisti: redditività

In termini di redditività operativa, i risultati migliori, sia in termini di margini lordi e netti che in termini di ROI, sono quelli dei componentisti tedeschi, in particolare dei produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche. Hanno conseguito performance favorevoli anche i componentisti del Regno Unito, con un ROI compreso fra il 6 e il 7% nella media del triennio 2010-'12 in tutte e tre le tipologie di produttori. All'opposto, le difficoltà maggiori si riscontrano per i produttori di carrozzerie spagnoli, condizionati dal protrarsi delle pesanti difficoltà del mercato automotive nel paese, a fronte di risultati complessivamente in linea con quelli francesi e italiani nelle altre due categorie produttive.

Tabella 3.17 - Redditività: dai margini al ROI per paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
EBITDA % fatt. (risultato oper. lordo % fatt.)						
Carrozzerie	4,7	5,1	3,9	3,8	4,8	4,7
Apparecchiature elettriche e elettron.	6,5	8,1	6,1	3,6	6,1	6,7
Altre parti e accessori	7,3	6,4	6,3	4,5	5,9	6,2
EBIT % fatt. (risultato oper. netto % fatt.)						
Carrozzerie	2,4	3,1	1,3	2,3	3,3	2,7
Apparecchiature elettriche e elettron.	3,3	5,0	3,3	2,0	4,7	4,0
Altre parti e accessori	3,6	3,7	3,0	1,9	3,6	3,3
ROI (risultato oper. netto % totale attivo)						
Carrozzerie	2,7	7,1	1,4	4,1	6,9	5,3
Apparecchiature elettriche e elettron.	3,5	11,6	5,1	4,2	6,1	7,9
Altre parti e accessori	3,9	7,3	3,9	3,7	5,9	5,7

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

I componentisti italiani si caratterizzano per margini unitari lordi (EBITDA in percentuale del fatturato) in linea con quelli relativamente elevati applicati dai concorrenti tedeschi e inglesi, a segnalare l'elevata competitività dell'offerta italiana. Tuttavia, per le imprese che operano in Italia, la maggior necessità di capitale a parità di output ne ridimensiona i risultati in termini di ROI, avvicinandoli di più a quelli dei

concorrenti di Francia e Spagna. Si sottolinea comunque che, con l'unica eccezione dei produttori di carrozzerie e rimorchi della Spagna, le imprese specializzate nella fornitura di componenti automotive riescono a garantirsi livelli di redditività più elevati rispetto alle aziende delle lavorazioni finali, anche in paesi in cui le difficoltà del settore negli ultimi anni sono state più forti.

3.8.2 Componentisti: composizione del capitale investito

Le differenze fra paesi in termini di rotazione del capitale investito sono simili a quanto visto in precedenza a livello di totale filiera. Scendendo più nel dettaglio della composizione del capitale investito, l'intensità di capitale fisso è particolarmente elevata per i produttori di carrozzerie e per quelli di altre parti e accessori della Spagna (con valori prossimi rispettivamente al 29 e al 27%), ma è piuttosto alta anche per i componentisti italiani, per i quali supera sempre il 20%, a fronte di valori compresi fra il 7% e il 15% negli altri paesi.

Tabella 3.18 - Caratteristiche del capitale investito per paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
Rotazione cap. investito (fatt. / totale attivo)						
Carrozzerie	1,11	2,65	1,04	1,86	1,93	2,04
Apparecchiature elettriche e elettron.	1,07	2,17	1,40	1,94	1,63	1,83
Altre parti e accessori	1,12	2,03	1,30	1,83	1,75	1,75
Intensità di capitale fisso (immobilizzazioni % fatt.)						
Carrozzerie	20,7	6,7	28,7	7,4	7,9	11,7
Apparecchiature elettriche e elettron.	23,7	14,7	19,1	8,9	9,4	15,2
Altre parti e accessori	22,6	11,9	26,9	11,6	11,7	15,2
Tempi medi di incasso dai clienti (giorni)						
Carrozzerie	104	28	99	65	43	55
Apparecchiature elettriche e elettron.	99	44	74	61	53	59
Altre parti e accessori	97	30	66	56	50	50
Tempi medi di pagamento ai fornitori (giorni)						
Carrozzerie	117	28	80	69	56	57
Apparecchiature elettriche e elettron.	105	26	52	68	43	49
Altre parti e accessori	107	30	55	64	43	51

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Anche il peso del capitale circolante riflette le caratteristiche strutturali distintive dei 5 paesi già descritte a livello di fasi e di filiera. Sono i componentisti italiani ad incassare più tardi i crediti commerciali, seguiti dai componentisti spagnoli, in entrambi i casi con l'esposizione commerciale più forte per i produttori di carrozzerie. I maggiori bisogni di circolante che ne conseguono trovano comunque parziale copertura nel maggior sostegno finanziario ricevuto dai fornitori. All'opposto, si confermano tempi di incasso e pagamento molto rapidi in Germania.

3.8.3 Componentisti: struttura dei costi

Tabella 3.19 - Incidenza % dei costi operativi sul fatturato per paese, medie 2010-'12 (valori mediani)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito(*)	5 paesi(*)
Costi per materie prime e semilav. (*)						
Carrozzerie	53,3	57,5	57,2	49,7	83,9	55,8
Apparecchiature elettriche e elettron.	48,3	56,9	59,0	54,8	77,3	55,7
Altre parti e accessori	46,8	53,6	55,9	46,5	80,7	52,0
Costo del lavoro						
Carrozzerie	20,1	20,5	27,1	25,2	19,0	21,9
Apparecchiature elettriche e elettron.	20,6	20,7	19,5	17,9	19,3	20,0
Altre parti e accessori	20,5	20,5	22,2	22,0	17,3	20,7

(*) I valori molto elevati per i costi di materie prime e semilavorati del Regno Unito segnalano probabilmente un più ampio contenuto di questa voce di costo rispetto agli altri paesi, rendendola di fatto non confrontabile. Il dato è stato escluso anche dalla media dei paesi.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

La composizione dei costi operativi risulta abbastanza simile fra paesi e per tipologie di prodotto, sempre con l'eccezione del dato sulle materie prime del Regno Unito, non omogeneo agli altri dati di bilancio e quindi non considerato nell'analisi. L'incidenza dei consumi di materie prime e semilavorati oscilla nella maggior parte dei casi fra 46 e 55% a fronte di un'incidenza del costo del lavoro molto più stabile, attorno al 20%.

Per le imprese che producono componenti elettriche ed elettroniche in Spagna e Francia al maggior peso degli acquisti per materie prime e semilavorati corrisponde un'incidenza più bassa del lavoro, come se una parte delle lavorazioni fosse già incorporata nei semilavorati acquistati.

Tabella 3.20 - Costo del lavoro e valore aggiunto per dipendente per paese, medie 2010-'12 (migliaia di euro)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
Costo medio del lavoro per dipendente						
Carrozzerie	34,8	47,7	32,4	42,1	36,0	42,0
Apparecchiature elettriche e elettron.	45,2	59,6	36,7	57,9	34,3	52,2
Altre parti e accessori	42,1	63,5	40,8	49,5	37,9	53,0
Valore aggiunto per dipendente						
Carrozzerie	43,5	51,1	34,4	47,5	43,5	46,7
Apparecchiature elettriche e elettron.	54,4	63,4	48,3	53,9	47,0	57,2
Altre parti e accessori	52,1	63,9	49,4	52,5	47,7	57,1

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Mediamente, il costo del lavoro risulta più elevato per l'insieme dei componentisti tedeschi e per i produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche francesi. È invece più basso per i produttori di carrozzerie in tutti i paesi, con l'unica eccezione del Regno Unito, dove comunque la distanza fra le diverse tipologie di produzione è molto contenuta.

Rispetto ai produttori di carrozzerie e rimorchi, il costo del lavoro per addetto tendenzialmente più elevato nelle produzioni di parti e accessori per autoveicoli sembra segnalare una maggior complessità dei processi produttivi e delle lavorazioni svolte, con riflessi positivi anche sulla capacità di creare valore aggiunto (tabella 3.20).

4. Il commercio internazionale

- Il commercio mondiale dei beni della filiera automotive vale quasi 1.600 miliardi di dollari nel 2013; oltre il 50% è movimentato dai prodotti delle lavorazioni finali.
- Le fasi intermedie e delle prime lavorazione della filiera sono quelle in cui gli scambi internazionali sono cresciuti di più.
- Germania e Spagna hanno i vantaggi comparati maggiori nella filiera automotive; il Regno Unito è specializzato nelle lavorazioni finali mentre l'Italia lo è in quelle intermedie.
- La distanza media percorsa dalle merci è cresciuta in tutti i paesi a riprova di un'aumentata diversificazione dei mercati geografici. Germania e Regno Unito sono i paesi che servono i mercati più lontani, mentre l'Italia ha un posizionamento intermedio, migliore di Francia e Spagna.
- La Spagna ha una base produttiva fortemente orientata all'export che è destinato, però, a servire i mercati più vicini.
- La rilevanza della filiera italiana sui mercati internazionali è inferiore rispetto agli altri paesi e in diminuzione; il posizionamento relativo migliore è appannaggio dei produttori di componentistica. L'Italia, tuttavia, ha saputo cogliere la domanda proveniente da alcuni dei paesi più dinamici.
- Le alte barriere tariffarie in alcuni paesi emergenti continuano a limitare il potenziale dell'export europeo e condizionano le strategie di internazionalizzazione delle imprese soprattutto nella fase delle lavorazioni intermedie.

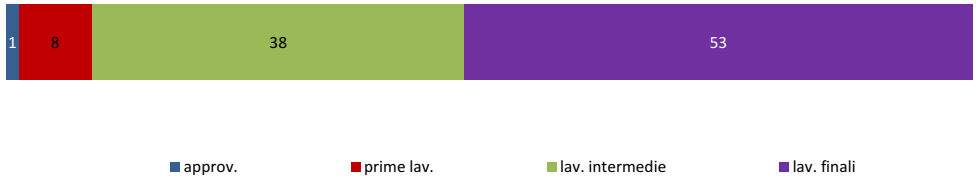
In questo capitolo si dà conto della dimensione e dell'evoluzione del commercio internazionale e si analizza il posizionamento dei paesi europei nello scenario globale.

Comprendere le dinamiche recenti degli scambi internazionali, del resto, è ancor più importante in tempi in cui i mercati domestici europei sono in fase di stagnazione/recessione e le case automobilistiche del vecchio continente hanno la necessità di trovare ulteriori sbocchi alle proprie produzioni. Allo stesso tempo la prossimità ai mercati di destinazione, i costi di trasporto, la necessità di gestione in tempo reale dei magazzini spostano sempre più nei mercati emergenti la produzione, cambiando anche la geografia e la tipologia degli scambi internazionali.

4.1 La domanda internazionale per fasi

L'analisi del commercio internazionale è stata condotta sia sull'intera filiera automotive sia sulle singole fasi. Le fasi prese in considerazione riguardano lo scambio di beni manufatti che afferiscono idealmente alle fasi della trasformazione industriale, mentre non sono comprese nell'analisi le esportazioni dei servizi di ingegneria e di distribuzione.

Figura 4.1 - La domanda internazionale per fasi, 2013 (composizione in %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

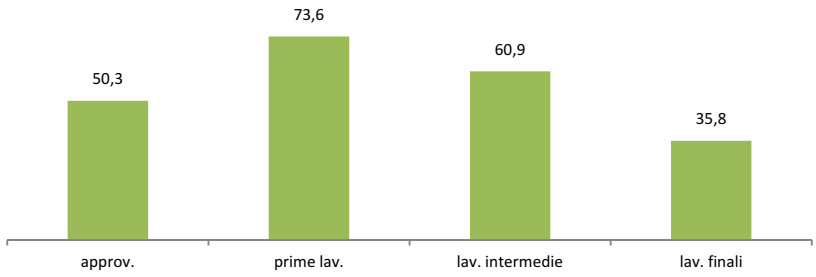
Il mercato della filiera automotive, inteso come somma delle importazioni, vale nel 2013 quasi 1600 miliardi di dollari; oltre il 50% di questo valore è creato dagli scambi dei prodotti della lavorazioni finali (autoveicoli assemblati e motori) mentre il 38% è costituito dalle lavorazioni intermedie. Le prime lavorazioni e la fase degli approvvigionamenti hanno un peso inferiore in termini nominali; questa evidenza non stupisce se si pensa che avanzando nella filiera i prezzi unitari dei prodotti aumentano e incorporano, oltre al proprio, il valore aggiunto dei prodotti a monte. Depurando le elaborazioni da tale effetto prezzi[20], il peso delle lavorazioni finali si riduce e quello delle intermedie aumenta leggermente, ma i risultati non cambiano nella sostanza: sono sempre gli scambi di prodotti finiti e di componentistica a rivestire il ruolo più

[20] Per isolare tale effetto è stata applicata la quota media dei 5 paesi del valore aggiunto sul fatturato per ciascuna fase industriale, ricavata dall'analisi svolta nel paragrafo 2.4.

rilevante negli scambi internazionali della filiera. In termini di mercati geografici di sbocco, sono ancora i paesi occidentali ad essere quelli più rilevanti in ogni fase (Usa e Germania) anche se ormai la Cina risulta al terzo posto nelle prime lavorazioni e in quelle intermedie.

Nel corso del tempo, così come riportato nella figura 4.2, la domanda internazionale a valori correnti è cresciuta maggiormente nelle fasi delle prime lavorazioni e di quelle intermedie. La fase finale, invece, è risultata meno dinamica per effetto degli investimenti diretti esteri che hanno comportato uno spostamento della produzione e delle fasi di assemblaggio di auto direttamente nei paesi dove i consumi aumentano maggiormente. I mercati che sono cresciuti di più in ogni fase sono quelli emergenti: Cina e Brasile per le lavorazioni finali, Russia e India per quelle intermedie.

Figura 4.2 - La domanda internazionale per fasi, 2013-2005 (variazioni %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

In figura 4.3 sono stati mappati in quattro quadranti i paesi secondo la dimensione del mercato nel 2013 (in termini di domanda internazionale) e la relativa crescita nel periodo 2008-2013. I quadranti sono divisi dalle mediane della dimensione e della crescita. Paesi con importazioni superiori ai 9 miliardi di $ e che sono cresciuti più del 15% finiscono nel quadrante in alto a destra; paesi con crescita elevata ma con dimensione inferiore alla mediana si collocano in alto a sinistra.

La mappa permette di raggruppare i paesi in 4 aree a cui è possibile associare differenti potenzialità e strategie commerciali: paesi in forte crescita e con dimensione rilevante possono essere oggetto di strategie di sviluppo e investimento mentre in quelli grandi ma meno dinamici occorrono strategie di razionalizzazione e consolidamento della propria presenza. In alto a sinistra si trovano nazioni caratterizzate da opportunità che ancora non sono diventate rilevanti e che quindi necessitano di strategie basate su una fine selezione degli investimenti.

Se la mappa ha l'obiettivo di classificare in maniera semplice e intuitiva la domanda proveniente dai mercati esteri, dando conto delle aree che sono state più dinamiche, è evidente che, per affinare le strategie, tali dimensioni andrebbero affiancate dallo studio dell'accessibilità, dell'evoluzione attesa della demografia e dei consumi, della struttura della distribuzione, solo per citare alcuni ambiti di rilievo.

Figura 4.3 - Il posizionamento dei paesi: dimensioni e crescita delle importazioni

Fonte: elaborazioni su dati GTI

4.2 Il posizionamento internazionale dei 5 paesi europei

4.2.1 Specializzazione e mercati di sbocco

Nel 2013 i cinque paesi europei analizzati hanno esportato beni per importi che variano dai 40 miliardi di dollari dell'Italia ai 276 della Germania; per tutti sono le lavorazioni intermedie e quelle finali ad incidere maggiormente sul fatturato estero. L'Italia è l'unico paese fra quelli analizzati ad aver esportato più prodotti nella lavorazione intermedia rispetto a quella finale.

Tabella 4.1 - L'export per fase, 2013 (valori in miliardi di dollari)

	Approvvigionamenti	Prime lav.	Lav. intermedie	Lav. finali	Totale
Italia	0,5	1,8	21,2	16,1	39,6
Germania	1,5	15,2	86,9	173,3	276,8
Spagna	0,5	2,6	15,9	36,5	55,6
Francia	0,6	3,7	25,3	25,4	55,0
Regno Unito	0,3	1,6	10,2	39,5	51,7

Fonte: elaborazioni su dati GTI

Il posizionamento sui mercati internazionali riflette le caratteristiche strutturali già emerse nel capitolo 2. In particolare, per esaminare la specializzazione internazionale, è stato costruito un indice (indice di Balassa) che rapporta la quota della fase automotive sul totale esportazioni per singolo paese con lo stesso indicatore a livello mondiale. Se un paese presenta in una determinata fase della filiera un indicatore

maggiore di uno significa che il peso rivestito da quella fase sulle esportazioni di automotive del paese è superiore all'incidenza che tale fase riveste a livello mondiale, ossia che in quella fase il paese è caratterizzato da un vantaggio comparato "rivelato" rispetto agli altri competitor internazionali.

Tabella 4.2 - Specializzazione per fase dell'export attraverso l'indice di Balassa*, 2013

	Approvvigionamenti	Prime lav.	Lav. intermedie	Lav. finali	Totale
Italia	0,7	0,6	1,2	0,7	0,8
Germania	0,9	2,0	1,8	2,6	2,2
Spagna	1,4	1,6	1,5	2,5	2,0
Francia	0,9	1,2	1,3	0,9	1,1
Regno Unito	0,5	0,6	0,6	1,6	1,1

* Quota delle esportazioni della fase automotive sul totale esportazioni del Paese rapportata allo stesso indicatore calcolato a livello mondiale.

Fonte: elaborazioni su dati GTI

Come riportato nella tabella 4.2, la Germania è molto specializzata in tutte le fasi industriali con l'eccezione degli approvvigionamenti e mostra il valore dell'indice maggiore nelle lavorazioni finali. Anche la Spagna ha vantaggi comparati lungo tutta la filiera ed in particolare nella fase finale; in questo paese sono presenti, infatti, numerosi stabilimenti di assemblaggio di case automobilistiche estere che producono per il mercato europeo, tanto che la propensione all'export nelle lavorazioni finali in Spagna è la più alta fra i paesi analizzati, oltre il 75%. Il Regno Unito ha un vantaggio comparato evidente solo nelle lavorazioni finali mentre, così come già segnalato nel capitolo 2, la filiera delle lavorazioni intermedie è meno sviluppata. L'Italia mostra l'unico vantaggio comparato nelle lavorazioni intermedie, grazie all'export della componentistica; ciò tuttavia non basta a portare l'indice sopra l'unità a livello di intera filiera.

Tabella 4.3 - La dinamica della specializzazione dell'export per il totale filiera attraverso l'indice di Balassa*

	1995	2000	2005	2010	2013
Italia	0,85	0,83	0,81	0,86	0,85
Germania	1,84	1,93	2,00	2,14	2,21
Spagna	2,54	2,47	2,29	2,27	2,03
Francia	1,19	1,28	1,40	1,24	1,08
Regno Unito	0,89	0,96	1,01	1,12	1,10

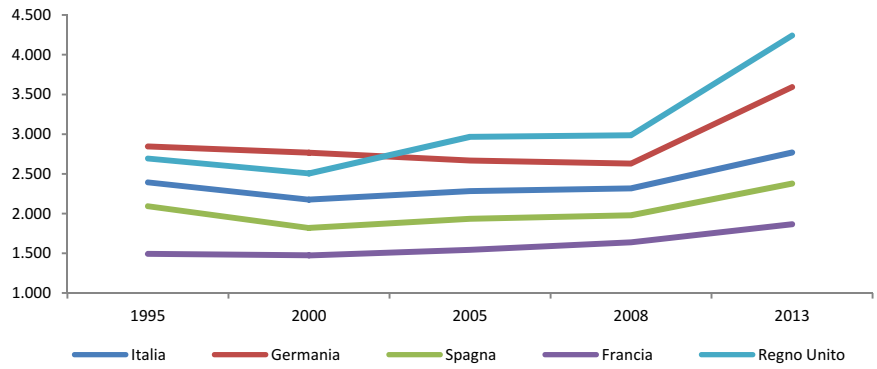
* Quota delle esportazioni della fase automotive sul totale esportazioni del Paese rapportata allo stesso indicatore calcolato a livello mondiale.

Fonte: elaborazioni su dati GTI

Osservando l'andamento nel tempo a livello di totale filiera si nota che il posizionamento dell'Italia non è cambiato di molto, sebbene, dopo il calo fra il 1995 e il 2005, si sia assistito ad una lieve risalita dell'indicatore. All'interno del comparto sono state, ancora una volta, le imprese della componentistica a presentare l'unico incremento evidente dell'indice. La Germania ha sviluppato costantemente negli ultimi 20 anni la propria vocazione "automobilistica " mentre in Spagna l'aumento della diversificazione produttiva verso altri settori ha ridotto il peso della filiera in esame. Il Regno Unito è l'unico paese che è riuscito ad invertire il proprio posizionamento iniziale, grazie al contributo proveniente dagli investimenti esteri, soprattutto di quelli a vantaggio della fase finale della catena del valore.

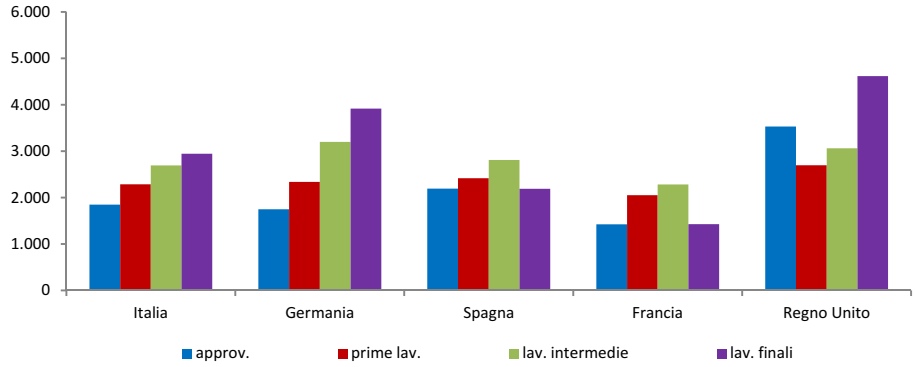
I mercati di sbocco sono diventati sempre più lontani nel corso degli anni 2000 e la distanza media ha subito un'accelerazione dopo il 2008, quando la crisi ha costretto le imprese a riposizionarsi sui mercati più distanti.

Figura 4.4 - Le distanze percorse dalle esportazioni (valori in Km)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

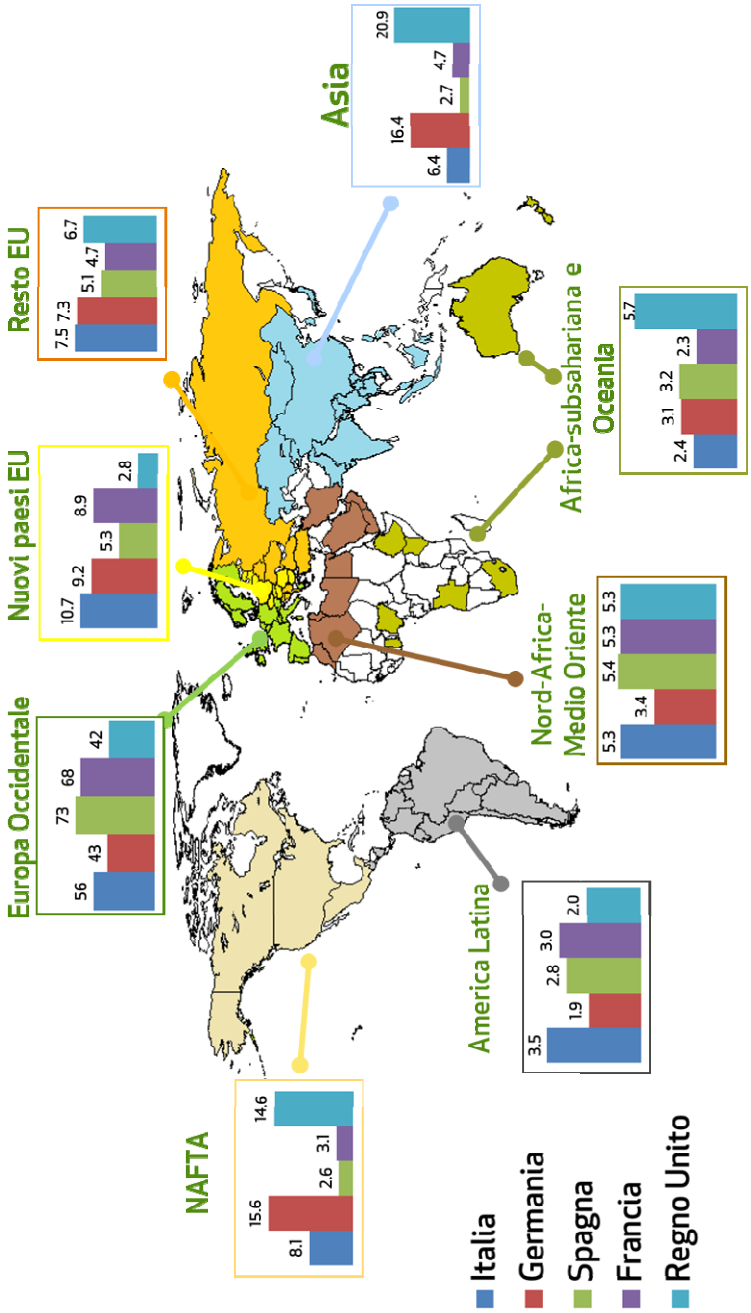
Figura 4.5 - Le distanze percorse dalle esportazioni per fase, 2013 (valori in Km)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

Particolarmente marcato è stato l'incremento dei km percorsi dalle esportazioni di Germania e Regno Unito che presentano anche le distanze assolute maggiori. L'Italia si colloca a ridosso di questi due paesi, mentre Spagna e soprattutto Francia hanno una vocazione all'export rivolta verso aree più limitrofe. Analizzando la distanza dei mercati di sbocco per fase della filiera, la fase delle lavorazioni finali è quella con le destinazioni più lontane, soprattutto per Regno Unito, Germania e Italia, mentre in Francia e in Spagna è diretta a mercati più prossimi (cfr. figura 4.5). Gli sbocchi delle prime lavorazioni e delle lavorazioni intermedie sono, invece, più omogenei fra i paesi esportatori (solo la Francia risente di un raggio di azione più limitato).

Figura 4.6 - Ripartizione dell'export per aree di destinazione, 2013 (valori in %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

La figura 4.6 riporta la ripartizione percentuale delle esportazioni della filiera per macroarea. A riprova della differente specializzazione geografica dell'export dei paesi analizzati, si noti che, ad esempio, l'Europa occidentale attrae solo il 40% dell'export inglese e tedesco, ma oltre il 70% di quello spagnolo. Ai paesi Ue dell'est, invece, sono diretti quasi l' 11% dell'export italiano e oltre il 9% di quello tedesco.

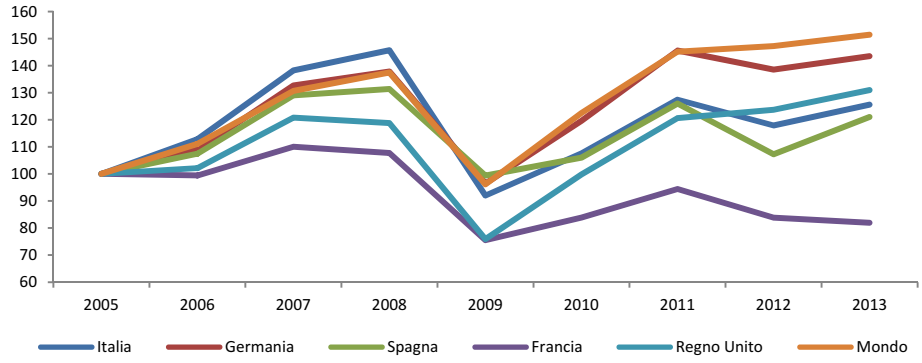
E' opportuno sottolineare come le destinazioni dell'export nelle fasi intermedie risentano anche delle localizzazioni produttive delle case automobilistiche nazionali: Fiat, ad esempio, ha impianti in Polonia, Serbia e Turchia, Dacia, del gruppo Renault, è prodotta in Romania, mentre Skoda (gruppo Volkswagen) ha sede nella Repubblica Ceca.

L'export verso l'Asia, una delle regioni più dinamiche in termini di crescita economica e dei consumi, ha assunto una dimensione rilevante per Germania e Regno Unito mentre per Francia e Spagna presenta un'incidenza marginale. Per questi paesi anche l'export verso l'area NAFTA riveste un peso relativo limitato. L'Italia mostra quote di export verso i paesi lontani che si collocano a metà strada fra il gruppo di Germania e Regno Unito e quello di Francia e Spagna.

4.2.2 Quote di mercato per area geografica e fase

L'andamento recente delle esportazioni nei cinque paesi analizzati mostra una riduzione marcata degli scambi globali in concomitanza con la crisi del 2009, in linea con quanto accaduto a livello mondiale in tutti i settori (cfr. figura 4.7). Negli anni successivi, il recupero è stato piuttosto sostenuto, interrotto solo temporaneamente e non per tutti i paesi dal ridimensionamento del 2012. Solo la Francia non è riuscita a tornare su livelli superiori a quelli del 2005 e mostra difficoltà anche nel biennio recente.

Figura 4.7 - La dinamica dell'export dell'intera filiera dell'automotive nei paesi (n. indice 2005=100)

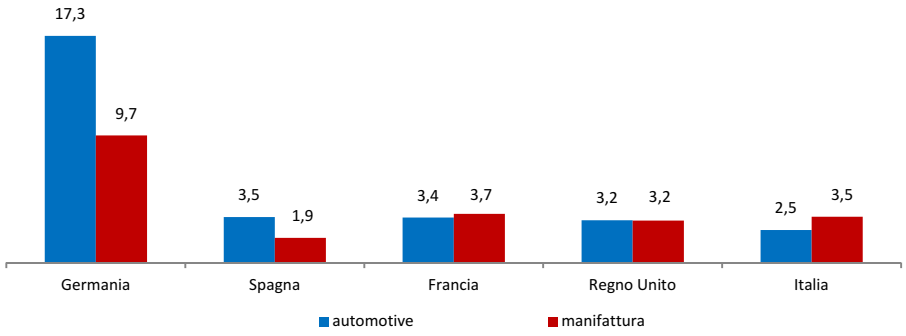


Fonte: elaborazioni su dati GTI

Le quote sul commercio mondiale di automotive dei cinque paesi sono differenziate sia nei livelli che nelle dinamiche che le hanno caratterizzate dal 2000 (cfr. figura 4.8 e 4.9). La Germania ha una quota di mercato nel 2013 di oltre il 17%. Gli altri paesi europei hanno quote comprese fra il 3,5% della Spagna e il 2,5% dell'Italia.

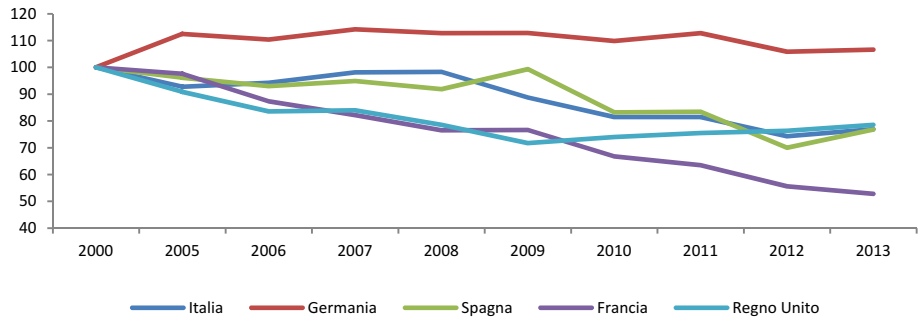
L'Italia presenta una quota inferiore rispetto agli altri paesi, coerentemente con quanto mostrato in tabella 4.1, anche se in termini dinamici ha avuto una performance migliore della Francia e simile a quella spagnola. La Germania è riuscita a mantenere la propria quota sostanzialmente costante, mentre il Regno Unito ha incrementato il proprio peso a partire dal 2009; la Francia, invece, ha dimezzato la propria incidenza.

Figura 4.8 - Quote sulle importazioni mondiali nell'automotive e nel manifatturiero, 2013 (valori in %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

Figura 4.9 - La dinamica delle quote sulle importazioni mondiali nell'automotive (n. indice 2000=100)



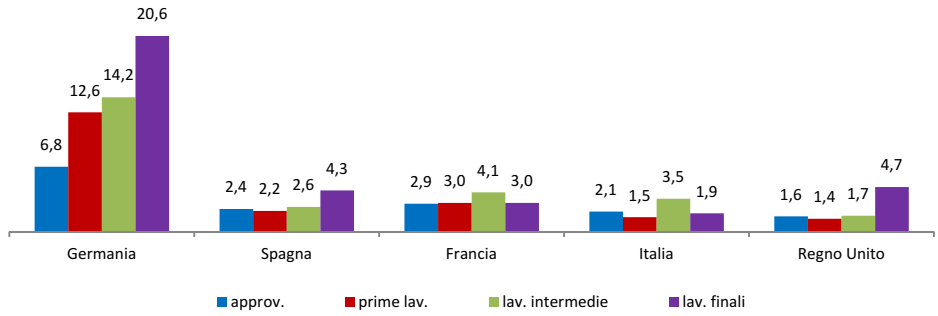
Fonte: elaborazioni su dati GTI

L'analisi delle quote per fasi della filiera conferma quanto già emerso a proposito delle specializzazioni nazionali (cfr. figura 4.10). La Germania ha quote progressivamente crescenti con l'avvicinarsi alla fase finale in cui copre oltre il 20% degli scambi internazionali. Rispetto alla altre fasi Spagna e Regno Unito hanno quote decisamente maggiori in quella finale, mentre Francia e Italia presentano un posizionamento relativo migliore nelle componenti intermedie.

Tutti i paesi considerati hanno perso quote di commercio mondiale in quasi tutte le fasi della filiera automotive rispetto al 2005, in linea con quanto successo alle economie occidentali in molti settori per effetto della progressiva espansione sui

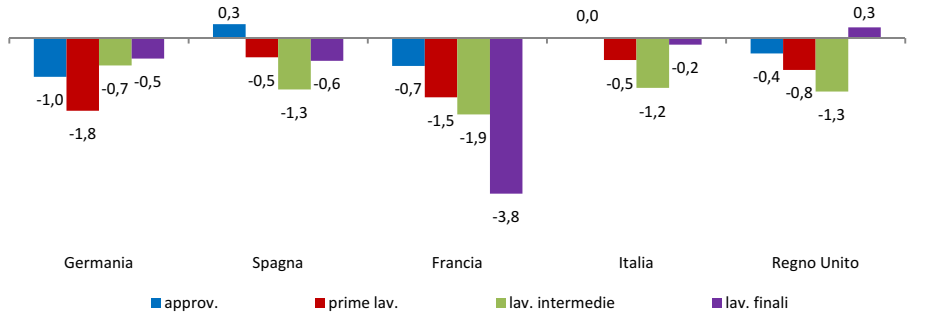
mercati internazionali dei paesi emergenti (cfr. 4.9 e 4.11). Se la Germania ha visto ridimensionarsi di poco la propria importanza, la Francia ha invece sofferto in tutte le fasi e in particolare in quella finale dove ha perso oltre il 50% della quota detenuta nel 2005. Le buone performance del Regno Unito, già evidenziate dall'analisi dei precedenti indicatori, si sono tradotte in un incremento di quota proprio nelle lavorazioni finali. L'Italia, invece, ha perso più posizioni nella fase dove rimane comunque più competitiva, quella intermedia; in termini assoluti la perdita di quota è stata coerente con quanto sperimentato dagli altri paesi (Germania esclusa).

Figura 4.10 - Quote sulle importazioni mondiali di automotive per fase, 2013 (valori in %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

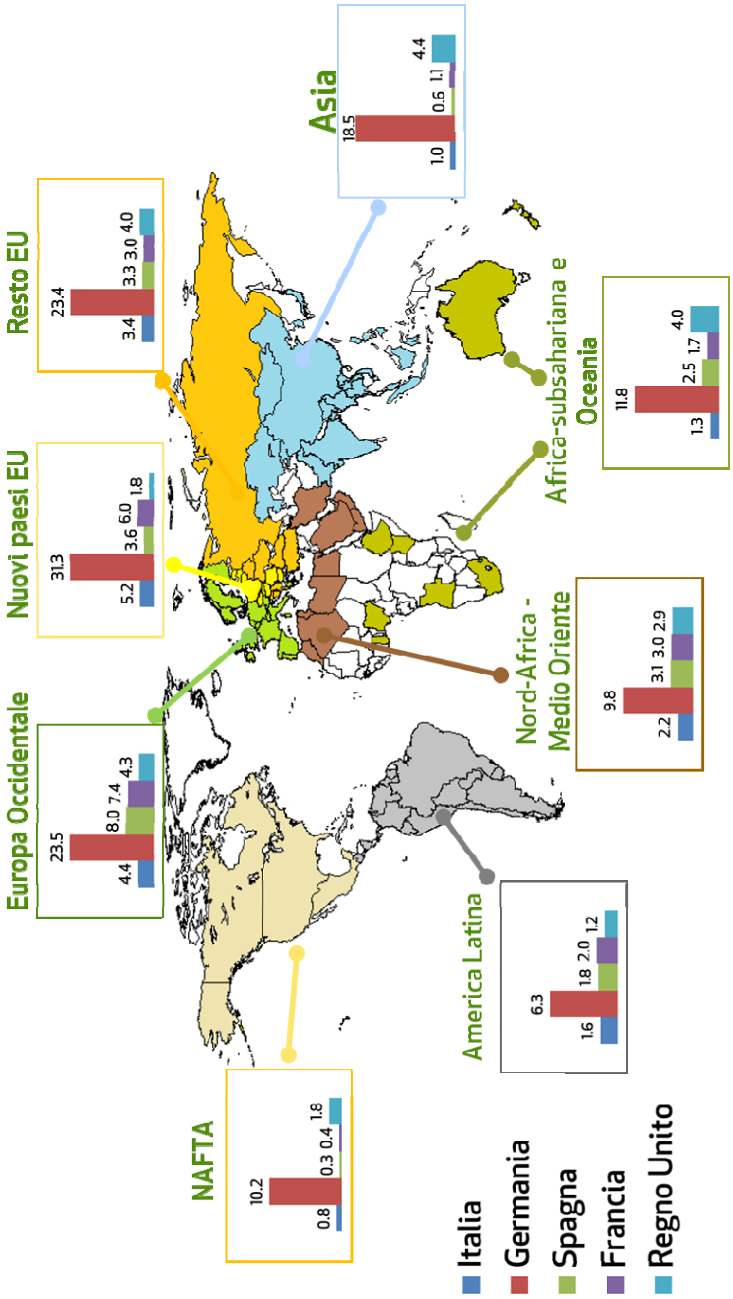
Figura 4.11 - Confronto tra le quote sulle importazioni mondiali di automotive per fase, 2005 e 2013 (diff. in punti % tra le quote)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

La figura 4.12 delinea le quote di commercio internazionale dell'automotive per macroarea e un confronto con il manifatturiero è riportato nella tabella 4.4. Per l'Italia le quote maggiori nell'automotive si trovano nelle aree più vicine; relativamente buono anche lo spazio di mercato creato in America Latina e nel Nord-Africa. La Germania ha quote elevate in quasi tutte le aree; fuori dai confini europei, è di particolare rilevo la quota raggiunta in Asia (18,5%). Francia e Spagna sono poco presenti in Nord-America e in Asia, mentre il Regno Unito ha una competitività significativa in Asia, in particolare in Cina.

Figura 4.12 - Quote sulle importazioni di automotive per area geografica, 2013 (valori in %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI

Tabella 4.4 - Quote sulle importazioni dell'automotive e del manifatturiero per area geografica, 2013 (valori in %)

	Europa occidentale	Nuovi paesi UE	Resto Europa	NAFTA	America Latina	Nord-Africa e Medio Oriente	Africa Sub sahariana e Oceania	Asia	Totale
					Automotive				
Italia	4,4	5,2	3,4	0,8	1,6	2,2	1,3	1,0	2,5
Germania	23,5	31,3	23,4	10,2	6,3	9,8	11,8	18,5	17,3
Spagna	8,0	3,6	3,3	0,3	1,8	3,1	2,5	0,6	3,5
Francia	7,4	6,0	3,0	0,4	2,0	3,0	1,7	1,1	3,4
Regno Unito	4,3	1,8	4,0	1,8	1,2	2,9	4,0	4,4	3,2
					Manifattura				
Italia	5,8	6,8	5,9	1,8	2,5	5,5	2,7	1,2	3,5
Germania	15,4	23,8	15,1	5,6	5,4	7,5	6,3	4,7	9,7
Spagna	3,7	2,0	2,0	0,6	2,4	3,3	2,0	0,4	1,9
Francia	6,8	4,3	3,6	1,6	2,3	5,0	3,7	1,7	3,7
Regno Unito	5,4	2,3	2,9	2,3	1,4	4,5	3,4	1,7	3,2

Fonte: elaborazioni su dati GTI

Tabella 4.5 - Quote sulle importazioni di automotive in alcuni paesi emergenti, 2013 (valori in %)

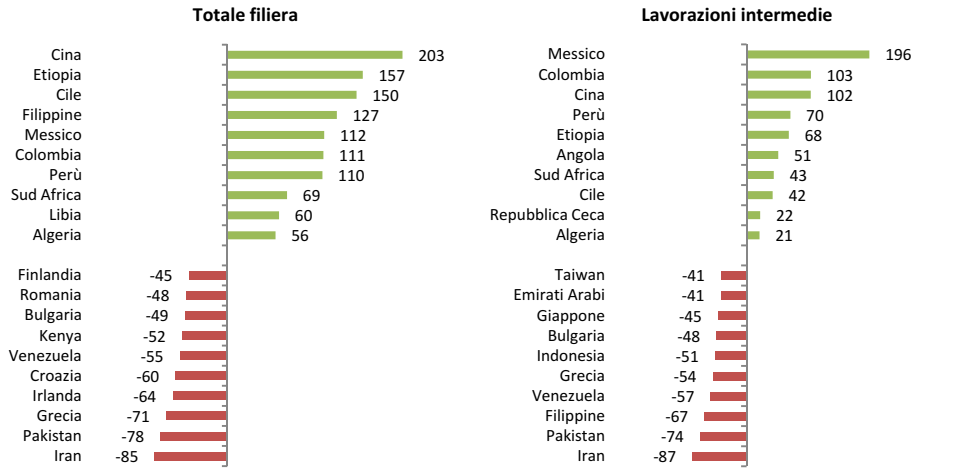
	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito
Cina	1,1	28,2	0,6	1,2	8,0
Indonesia	0,5	1,9	0,3	0,1	1,0
India	2,8	9,4	2,1	2,0	2,8
Sud Corea	1,4	28,0	0,3	1,2	2,4
Tailandia	0,5	4,5	0,7	0,8	2,6
Malesia	0,4	6,1	0,3	1,1	4,3
Turchia	6,0	32,7	8,0	6,9	4,1
Arabia Saudita	1,3	8,8	0,9	0,7	1,6
Sud Africa	1,7	27,0	4,2	1,4	5,4
Brasile	3,3	9,1	1,3	2,8	1,9
Messico	0,7	6,2	1,4	0,6	0,6

Fonte: elaborazioni su dati GTI

Per completezza si riportano in tabella 4.5 le quote di mercato dei 5 esportatori europei in alcuni paesi emergenti; in verde le celle in cui la quota è superiore a quella media del paese esportatore. L'Italia ha una presenza di rilievo in India, Turchia e Brasile, mentre la Spagna ha in quasi tutti questi mercati una quota inferiore rispetto alla media, con le sole eccezioni di Turchia e Sud Africa.

Nonostante quote di mercato in riduzione a seguito dell'aumentata concorrenza, l'Italia è comunque riuscita a incrementare le proprie vendite in molti mercati emergenti che continueranno nel prossimo futuro a mostrare le dinamiche più brillanti. Ad esempio, le vendite italiane in Cina e Messico sono più che raddoppiate rispetto al 2008.

Figura 4.13 - Mercati di sbocco per l'export italiano di automotive a crescita più intensa e più ridotta (variazioni % 2013-2008)

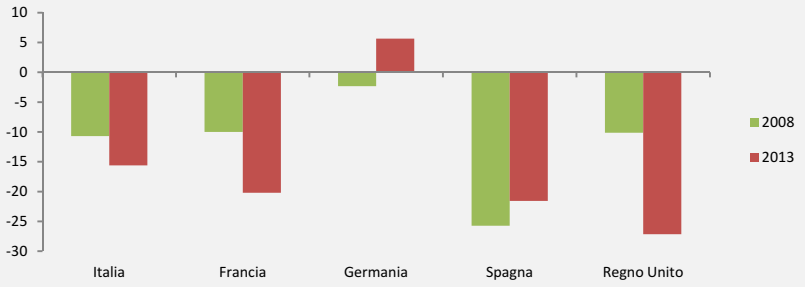


Fonte: elaborazioni su dati GTI

Riquadro 4.1 - Il posizionamento in termini di qualità della componentistica italiana sui mercati internazionali

Abbiamo già visto il ruolo rilevante che la fase intermedia, e i componentisti in particolare, rivestono nell'export italiano. Ci siamo chiesti se, seppur in presenza di una quota in riduzione, il posizionamento delle imprese italiane in termini di qualità dei prodotti possa assicurare una migliore tenuta nei confronti dell'aumentata competizione proveniente dai paesi a minor costo di produzione. In altre parole, ci siamo interrogati su quale sia la qualità dei prodotti esportati dall'Italia, soprattutto in termini comparativi, per comprendere se essa possa essere o meno un elemento distintivo nella competizione globale.
Non è facile parlare di qualità dei prodotti, e ancor più difficile è trovare degli indicatori adeguati a misurarla.

Figura B.1 - I valori medi unitari rispetto alla media mondiale, 2008 e 2013 (differenze in punti %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI, Comtrade

Nella letteratura economica viene frequentemente utilizzato, come proxi della qualità, il valore medio unitario delle esportazioni ovvero il rapporto fra valore dei beni esportati e relativa quantità. L'assunto è che valori medi unitari maggiori rappresentino beni di qualità (reale e/o percepita) superiore; ciò è tanto più vero quanto più vengono confrontati beni omogenei fra loro. L'utilizzo di questo indice non è esente da alcuni limiti, noti nella letteratura. Ad esempio, l'omogeneità dei beni trattati dipende dalle definizioni adottate per gli aggregati oggetto delle statistiche sul commercio internazionale; nel nostro caso l'analisi è stata condotta sui codici HS a 6 cifre, il livello di massima disaggregazione quando si vogliano analizzare i flussi mondiali (e non di una sola area geografica). I nostri prodotti sono quindi rappresentati da aggregati definiti da HS6 afferenti al settore della componentistica automotive; fra i prodotti considerati, a titolo di esempio, rientrano i "Cambi di velocità e loro parti" o "Ruote, loro parti ed accessori". Oltre queste definizioni non è però possibile spingersi: all'interno dello stesso prodotto differenze nei prezzi potrebbero quindi riflettere caratteristiche diverse degli oggetti. Fatta salva questa premessa, a partire dai singoli prodotti presi in esame, abbiamo costruito l'aggregato della componentistica.

In figura B.1 si riportano le differenze % nei valori medi unitari (rapporto fra valore e quantità) fra i paesi europei e la media mondiale per il comparto della componentistica nel 2008 e nel 2013. Con la sola eccezione della Germania, nel 2013 tutti i paesi evidenziano un posizionamento qualitativo inferiore rispetto alla media, e quasi sempre in peggioramento rispetto al 2008. L'Italia mantiene la seconda posizione fra i paesi analizzati mentre Francia e Gran Bretagna sono i paesi che arretrano maggiormente.

Nel dar conto dei risultati a livello aggregato occorre comunque tenere in considerazione che questi potrebbero essere influenzati dal differente mix di beni esportati: un paese infatti potrebbe avere una produzione di qualità superiore ai competitor in beni con valori medi inferiori rispetto agli altri presenti nell'aggregato (esempio, produzioni di viti invece che di carrozzerie). Al fine di tenere conto di questi aspetti, è stata effettuata una scomposizione delle differenze nei valori medi unitari secondo la metodologia illustrata nell'articolo di Borin e Quintieri[21]. La metodologia scompone le differenze relative rispetto alla media mondiale secondo tre contributi/effetti (interno, composizione e combinato). Al fine di agevolare la lettura dei risultati, i contributi sono stati ulteriormente aggregati nei seguenti due gruppi:

- differenza di qualità: misura se il paese esporta il prodotto a prezzi superiori o inferiori rispetto alla media mondiale (proxi di maggior o minor qualità). Il differenziale di prezzo per ogni prodotto viene pesato in funzione del ruolo che esso riveste sulle esportazioni del paese (è la somma degli effetti interni e combinati dell'articolo citato);
- differenza in composizione o di mix: misura il contributo ascrivibile alla differenza di mix di beni prodotti, a parità di prezzo. L'indicatore assume un valore positivo se nel settore le quote dei beni a più elevato valore medio unitario sono maggiori nelle esportazioni del paese di quanto si verifica nel totale delle esportazioni mondiali.

[21] A. Borin, B. Quintieri, "Prezzi più alti o qualità migliore? Il caso delle esportazioni italiane di calzature", Rapporto ICE-ISTAT 2006.

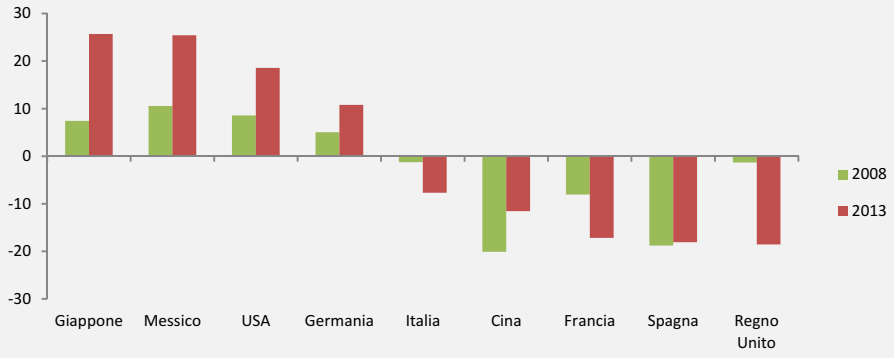
Tabella B.1 - I valori medi unitari rispetto alla media mondiale, 2008 e 2013 (valori in %)

	Differenza % rispetto alla media mondiale	Differenza in composizione %	Differenza qualità %	Differenza % rispetto alla media mondiale	Differenza in composizione %	Differenza qualità %
	2013			*2008*		
Italia	-15,6	-7,9	-7,7	-10,6	-9,4	-1,3
Francia	-20,2	-3,0	-17,2	-10,0	-1,9	-8,1
Germania	5,6	-5,2	10,8	-2,3	-7,4	5,0
Spagna	-21,6	-3,5	-18,1	-25,7	-6,9	-18,8
Regno Unito	-27,1	-8,6	-18,5	-10,2	-8,9	-1,3

Fonte: elaborazioni su dati GTI, Comtrade

I due contributi sommati danno come valore la differenza del valore medio unitario. Nella nostra analisi ci concentreremo maggiormente sulla differenza di qualità (indicatore di qualità relativa). La differenza di mix non implica necessariamente un posizionamento svantaggiato (come descritto in precedenza, un paese può essere leader anche in produzioni con valori unitari inferiori); tuttavia, se la scala dei prezzi dovesse riflettere anche quella del valore aggiunto e dell'innovazione, allora sarebbe preferibile un posizionamento in termini di mix su prodotti a più elevato prezzo unitario.
Nella tabella B1 si riportano i risultati della scomposizione effettuata. L'Italia mostra nel 2013 un differenziale negativo aggregato di circa 15 punti rispetto alla media mondiale. Circa la metà di questo gap è ascrivibile al mix produttivo mentre l'altra metà è da imputarsi all'effetto qualità. L'Italia è tuttavia il paese che, dopo la Germania, presenta l'indicatore di qualità relativa migliore. Francia, Spagna e Regno Unito, fra quelli europei, scontano invece una distanza di quasi venti punti percentuali. Rispetto al 2008, l'upgrading qualitativo di molti competitor extra europei ha fatto arretrare di qualche punto percentuale la posizione dell'Italia mentre molto consistente è stata la caduta di Francia e Regno Unito. Sostanzialmente stabile è risultato il posizionamento della Spagna e ancora una volta in aumento quello della Germania.
Nella figura B.2 si riporta il solo indicatore della qualità fra il 2008 e il 2013 sia per i paesi europei che per alcuni grandi competitor internazionali.

Figura B.2 - L'indicatore di qualità relativa rispetto alla media mondiale, 2008 e 2013 (differenze in punti %)



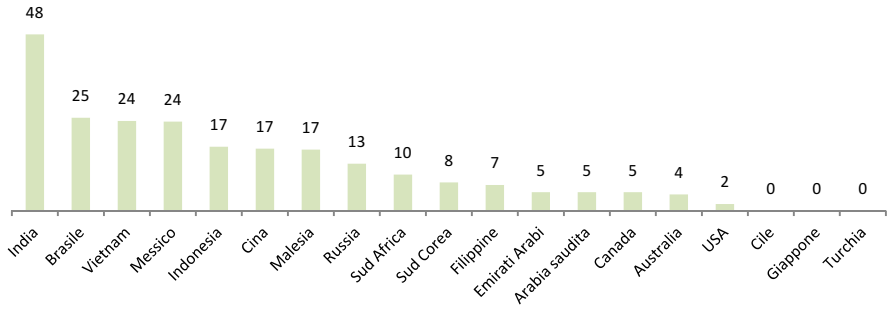
Fonte: elaborazioni su dati GTI, Comtrade

Giappone, Messico e Usa, che già presentavano livelli qualitativamente superiori nel 2008, hanno rafforzato la propria posizione rispetto agli altri competitor. Anche la Cina, che risultava specializzata in produzioni a minor valore aggiunto, è riuscita a migliorare sensibilmente il proprio grado di sofisticazione.
Il Messico, grazie ai fattori di costo, alla posizione logistica e all'accordo di libero scambio con il Nord-America è stato oggetto di ingenti investimenti esteri, anche da parte di case automobilistiche europee. In questo paese si produce per oltre il 90% per il mercato statunitense e canadese e questo giustifica l'elevato standard qualitativo della componentistica locale.
In sintesi, i risultati dell'analisi mostrano un posizionamento dell'Italia che non è immune dalla competizione globale. La qualità reale e/o quella percepita che le imprese italiane riescono a veicolare non è sufficiente ad assicurare prezzi e margini superiori rispetto a quelli mondiali. L'analisi non permette di distinguere se questo è ascrivibile alle intrinseche caratteristiche tecniche del prodotto o alla percezione che di tale prodotto si ha nei mercati esteri. Ad ogni modo, politiche rivolte ad innalzare le "competenze immateriali", nel primo caso ricerca e sviluppo, nel secondo conoscenza e assistenza sui mercati esteri, sarebbero utili a sostenere la competitività delle imprese.

4.3 Le barriere tariffarie

Il commercio internazionale è stato caratterizzato negli ultimi 20 anni da un processo di apertura progressiva al libero scambio che ha dato un notevole impulso ai flussi globali. Tuttavia permangono ancora barriere tariffarie e non, soprattutto nelle aree emergenti che più di altre hanno aumentato il proprio peso sullo scenario mondiale: India, Brasile, e in parte anche la stessa Cina continuano a perseguire politiche protezionistiche a vantaggio dei propri settori industriali. Anche l'automotive è interessato da queste politiche; oltre alle barriere tariffarie, più facili da misurare e analizzare, esistono anche molti regolamenti in termini di sicurezza, emissioni e standard di produzione che riducono il mercato potenziale degli scambi globali.

Figura 4.14 - I dazi medi pagati dall'industria automotive italiana per Paese, 2012 (valori in %)



Fonte: elaborazioni su dati GTI, Comtrade

Queste politiche hanno evidentemente un impatto sul posizionamento strategico e organizzativo delle imprese europee che, valutando tali fattori, si trovano a scegliere se delocalizzare o esportare sui mercati di interesse. Le barriere tariffarie, alzando i prezzi dei beni, rendono meno convenienti i beni esportati rispetto alla produzione interna, garantendo una maggiore competitività all'industria nazionale o, in senso lato, all'industria che sia posizionata sul suolo nazionale. India, Brasile, e Cina sono i principali esempi di paesi che grazie anche a queste politiche hanno attratto molti investimenti diretti esteri; in più sono mercati grandi e strategici e questo fattore incrementa gli incentivi alla localizzazione sul territorio nazionale.

In figura 4.14 ed in tabella 4.6 si riportano i dazi medi fronteggiati dall'industria automotive italiana ed europea in alcuni paesi emergenti. I valori medi sono costruiti a partire dalle tariffe dei singoli prodotti ponderate per il peso relativo di ciascun bene sull'export del paese in quel mercato. Questi valori riflettono quindi anche il diverso mix di beni esportati in ogni mercato; in questa ottica indicano se il paniere esportato da un paese è più o meno svantaggiato rispetto ai competitor dalle barriere tariffarie applicate in quel mercato.

In alcuni paesi emergenti i dazi subiti dai prodotti italiani ed europei sono estremamente elevati: in India gli importi medi sfiorano il 50% per l'Italia, la Germania e la Spagna mentre in Brasile si attestano sul 25%. Sono grandezze che rendono bene l'idea delle politiche protezionistiche alle quali si è già fatto cenno e che portano in primo piano l'importanza del tema per lo sviluppo dell'industria europea sui mercati esteri. In questo senso le differenze medie fra i paesi appartenenti all'Unione Europea e che perseguono, pertanto, politiche commerciali comunitarie, sono contenute e sono solo il frutto di un differente mix di beni esportati.

Tabella 4.6 - I dazi medi pagati dall'industria automotive europea per Paese importatore, 2012 (valori in %)

	Italia	Germania	Spagna	Francia
India	48,0	51,4	58,5	36,0
Brasile	25,3	24,9	26,3	26,2
Vietnam	24,4	23,7	24,4	23,3
Messico	24,2	23,0	24,8	22,6
Indonesia	17,4	17,5	17,7	16,2
Cina	16,9	19,0	18,3	18,0
Malesia	16,6	22,2	21,8	17,7
Russia	12,8	13,0	13,2	13,1
Sud Africa	9,8	9,6	9,9	9,8
Sud Corea	7,7	8,0	7,7	7,9
Filippine	7,0	24,6	11,6	13,8
Emirati Arabi	5,0	5,0	5,0	5,0

Fonte: elaborazioni su dati GTI, Comtrade

I negoziati e gli accordi di commercio internazionale assumono quindi una rilevanza primaria per promuovere gli scambi. Per avere un'idea di quanto potrebbero essere estesi i benefici per le imprese italiane, si può far riferimento ad una pubblicazione ICE - Prometeia, che contiene una simulazione sugli effetti che riduzioni dei dazi avrebbero sull'export italiano. Sono due gli scenari presentati: nel primo si ipotizza un dimezzamento delle tariffe rispetto a quelle attuali, nel secondo un

livellamento delle tariffe medie su valori omogenei a quelle applicati ai beni capitali. I risultati mostrano un potenziale di crescita per l'export italiano dell'automotive compreso fra il 7% e oltre il 10%; si tratta di opportunità considerevoli che testimoniano l'impatto delle regole con cui sono chiamate a confrontarsi le imprese italiane a livello internazionale.

5. I grandi gruppi europei

- L'Europa occidentale è ancora la sede di importanti case automobilistiche che operano come player globali; complessivamente i gruppi analizzati producono oltre 23 milioni di autovetture e veicoli commerciali che pesano per un quarto sul totale mondiale.
- Il portafoglio di prodotti e mercati serviti dai gruppi è articolato e differenziato; il più esteso è quello di Volkswagen (VW). L'industria dell'auto rimane caratterizzata da una fitta rete di partecipazioni e alleanze, soprattutto per la ricerca e sviluppo e per la produzione nei paesi emergenti.
- I gruppi tedeschi premium (Bmw e Daimler) e i gruppi francesi (PSA Peugeot Citroen e Renault) mantengono la maggior quota di produzione di autovetture in EMEA (oltre il 70%); dopo l'acquisizione di Chrysler, il gruppo FCA è quello meno euro-centrico. Per i marchi premium tedeschi, la produzione in Germania conta per più del 50% del totale.
- I principali mercati di sbocco rimangono differenziati; nessuno dei gruppi riesce a veicolare almeno il 10% delle proprie vendite in ognuna delle 4 aree geografiche analizzate. Oltre all'Europa, FCA presidia i mercati americani (Nord e Sud) mentre l'Asia incide in misura minore; Volkswagen invece è meno presente in Nord-America; i brand premium tedeschi sono poco presenti in Sud-America.
- I marchi premium sono più export oriented mentre FCA e i gruppi francesi producono più in prossimità dei luoghi di consumo; in mezzo, il gruppo Volkswagen. Per FCA e i gruppi francesi l'Europa continua ad essere caratterizzata da sotto-utilizzazione degli impianti mentre negli altri continenti la capacità produttiva è sfruttata in maniera profittevole. Per tutti, i nuovi impianti sono programmati principalmente in Cina e Brasile.
- L'occupazione dei gruppi nel paese di origine è ancora rilevante (almeno 50 mila addetti in ogni nazione).
- La recente crisi economica ha impattato sui conti dei gruppi nel biennio 2009-2010; successivamente, in miglioramento sia i ricavi che la redditività per tutte le case automobilistiche, con l'eccezione di PSA Peugeot Citroen (PSA) che ha visto deteriorare la propria posizione.
- Sia gli indici di redditività operativa che gli utili netti sono più elevati per i gruppi tedeschi (in particolare quelli premium); FCA ha indici modesti ma positivi, migliori dei gruppi francesi.

- Il capitale fisso incide molto sul business automobilistico, con riflessi significativi sul conto economico; la gestione del capitale circolante è generalmente positiva e genera flussi di cassa. Gli operatori esercitano una elevata forza contrattuale nei confronti dei fornitori che si concretizza in tempi di pagamento dilazionati.
- L'indebitamento è mediamente elevato per tutti gli attori; i mezzi di terzi in rapporto al capitale proprio sono particolarmente critici per Peugeot e FCA. Per questi gli oneri finanziari sono una voce di costo che assorbe oltre un quinto del margine operativo lordo, più del doppio rispetto agli altri gruppi. La posizione finanziaria netta del gruppo FCA è la migliore grazie all'alto livello di liquidità detenuta.
- Gli investimenti effettuati in rapporto al fatturato sono rilevanti; per FCA valgono oltre l'8% dei ricavi e assorbono completamente i flussi di cassa generati dalla gestione operativa. I gruppi francesi invece stanno investendo meno di quello che è il consumo di capitale, riducendo così di fatto la base produttiva a propria disposizione.
- La spesa in ricerca e sviluppo è anch'essa importante per l'industria dell'auto e conta fra il 3% e il 6% dei ricavi; seppur in riduzione, FCA presenta ancora un gap apprezzabile nei confronti dei competitor tedeschi. Gli addetti alla R&S rappresentano dal 7% al 13% dell'intera forza lavoro dei gruppi. Più centralizzata, per i marchi tedeschi, la spesa in ricerca rispetto a quella FCA che risulta la più delocalizzata e multicentrica.
- Il costo del lavoro ha una incidenza sul conto economico che varia dal 10 al 16%; FCA, oltre a presentare il rapporto più basso, è anche la casa con il costo del lavoro per dipendente inferiore. Bmw e Daimler associano ad alti livelli di costo del lavoro elevati livelli di valore aggiunto pro-capite. La competitività del gruppo FCA, misurata come rapporto fra valore aggiunto lordo e costo del lavoro, è seconda solo al gruppo Bmw.
- I segmenti premium presentano risultati operativi netti maggiori rispetto ai brand mass market. Se si esclude l'area europea, i risultati operativi di FCA sono allineati a quelli dei marchi generalisti di Volkswagen.
- I gruppi hanno obiettivi di medio periodo sfidanti in termini di vendite e marginalità. Per raggiungere i target intendono aumentare la propria presenza sui mercati lontani ed estendere/riposizionare la propria gamma prodotti in fasce di mercato a più alto valore. Necessitano però di notevoli investimenti e di programmi di efficientamento e riduzione costi che vogliono perseguire grazie all'aumento di economie di scala e alla razionalizzazione negli acquisti.

5.1 Introduzione

L'Europa Occidentale è ancora oggi la sede centrale di importanti case automobilistiche che operano come player globali e le cui scelte hanno ricadute importanti sull'industria automotive del nostro continente. Comprendere il posizionamento, l'evoluzione e le strategie del prossimo futuro delle principali case europee aiuta quindi a meglio definire il possibile scenario in cui le imprese di tutta la filiera si troveranno ad operare. In un contesto più internazionale, e con i mercati più dinamici lontani dall'Europa, la capacità di espansione e di successo degli attori europei nei paesi emergenti impatterà anche sulla tenuta dei sistemi industriali locali e nazionali del vecchio continente: lo spostamento dei consumi ridurrà la base produttiva in Europa o la sosterrà? Gli investimenti diretti all'estero sono un opportunità per i fornitori attuali o no? Le attività estere sosteranno l'occupazione qualificata nell'headquarter?

Ovviamente le risposte a queste domande dipendono dal modo con cui i processi di internazionalizzazione e di consolidamento dell'industria si dispiegheranno ed è plausibile che i risultati non saranno univoci per i differenti paesi e operatori. Vale la pena ricordare che negli anni recenti la letteratura economica si è spesso occupata di studiare gli effetti che le attività di offshoring delle multinazionali hanno sui paesi di origine (home country). Contrariamente all'opinione diffusa, molti dei risultati stimano effetti netti positivi sull'economia e sull'occupazione. Desai et al. (2009), analizzando le imprese manifatturiere statunitensi, trovano che ad un incremento del 10% negli investimenti esteri è associato un aumento degli investimenti del 2,6% nel paese di origine mentre ad un aumento dei salari all'estero del 10% si associa un aumento dei salari nella casa madre di circa il 3,7%. Harrison and MacMillan (2011), analizzando dati su multinazionali americane, giungono a conclusioni leggermente differenti sottolineando come l'effetto sull'occupazione nazionale dipenda dal tipo di funzioni che si delocalizzano. In particolare, se le funzioni fra il paese di origine e quello di investimento sono complementari, cioè non si producono gli stessi beni, allora anche l'occupazione è complementare e non c'è effetto di sostituzione; se invece le funzioni che si delocalizzano sono sostitute fra loro, anche l'occupazione lo sarà e l'effetto netto potrebbe essere negativo. Becker e altri (2013) mostrano come nel caso delle multinazionali tedesche, gli investimenti all'estero abbiano aumentato il salario e il numero di occupati qualificati nell'headquarter. Tanaka (2013) stima un impatto positivo degli investimenti effettuati all'estero dalle multinazionali giapponesi sull'occupazione domestica; non solo, positivi sarebbero anche i risultati per i fornitori di queste multinazionali a sottolineare un ruolo di traino da parte delle grandi aziende. Nuove evidenze sull'attività di imprese americane (Hufbauer e altri, 2013) sembrano confermare la relazione sincrona fra investimenti domestici e all'estero (chi investe all'estero investe anche nel paese domestico e viceversa). In particolare, in questo ultimo studio, anche gli investimenti in R&D all'estero sembrano essere complementari e non sostituti di quelli domestici.

Dalla letteratura, senza trarre conclusioni definitive, emergerebbe, quindi, un qualche elemento di sostegno all'occupazione interna derivante dalle attività estere, almeno in termini di posti di lavoro qualificati.

Da queste riflessioni si trae spunto per condurre l'analisi sui principali gruppi automobilistici europei ovvero: Fiat-Chrysler (FCA), Peugeout-Citroen (PSA), Renault, Volkswagen, Bmw, Daimler.

5.2 Struttura

I gruppi oggetto di analisi hanno perimetri di business, marchi e mercati molto diversi fra loro. Tali differenze devono essere sempre tenute a mente quando si valutano il posizionamento e le performance dei gruppi.

In tabella 5.1 si riportano le principali linee di business dei gruppi e i relativi marchi.

Tabella 5.1 - I business e i marchi dei gruppi presi in esame

	Autovetture	Autovetture lusso	Veicoli commerciali	Veicoli industriali	Bus	Moto	Compo-nentistica	Servizi finanziari
Fiat-Chrysler	Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Chrysler, JEEP, Abarth, RAM, Doodge, Mopart, SRT	Ferrari, Maserati	Fiat professional				Magneti Marelli, Teksid, Comau	√
PSA	Citroen, Peugeot, DS		Citroen, Peugeot			Peugeot	Faurecia	√
Renault	Renault, Dacia		Renault					√
Volkswagen	Volkswagen, Audi, Skoda, Seat	Bentley, Bugatti, Porche, Lamborghini	VW professional	Man, Scania	Scania	Ducati		√
BMW	BMW, MINI	ROLLS ROYCE				BMW		√
Daimler	Mercedes-Benz, Smart		Mercedes-Benz, Mitsubishi fuso	Daimler, Mitsubishi fuso	Daimler, Setra			√

Il perimetro riportato è quello al 31 dicembre 2013; tuttavia il mondo automotive, come vedremo più avanti, è caratterizzato da fusioni, acquisizioni e alleanze che ne ridisegnano in continuazione la fisionomia.

Fiat Chrysler (FCA)

Negli ultimi anni il gruppo ha cambiato il proprio posizionamento in maniera consistente. A partire dal 1 gennaio 2011 è diventata operativa la scissione delle business unit legate ai veicoli industriali che sono confluite in Fiat Industrial e poi in CNH International; già dai bilanci del 2010, qui riportati, l'apporto di queste business unit non è stato considerato.

Nel primo trimestre 2014 Fiat Spa ha acquistato le quote del capitale rimanente di Chrysler, arrivando a detenere così il 100% dell'intera società. Il processo di integrazione è iniziato nel 2009 con un accordo che sanciva l'entrata del gruppo Fiat nel capitale della società a seguito della concessione e condivisione di alcune tecnologie relative ai motori e alle piattaforme. L'accordo prevedeva inoltre la possibilità di salire fino la 35% del capitale al soddisfacimento di alcuni requisiti in termini di sviluppo tecnologico; in più esisteva l'opzione di arrivare fino al 51% del capitale a seguito del rimborso dei finanziamenti pubblici ottenuti dall'azienda americana. Nel luglio 2011, dopo aver raggiunto gli obiettivi e aver rimborsato il debito pubblico, Fiat è arrivata a controllare la maggioranza delle azioni con il 53,5%. Dal 2012 la quota è ulteriormente salita al 58,5%. Dal 2011 la società viene consolidata per intero nel bilancio di Fiat. Nel corso del 2014 si è proceduto alla fusione delle due società nella FCA con sede olandese e quotazione sul mercato finanziario di New York.

La società è organizzata in 3 business unit: mass-market, lusso e componentistica. Ha joint venture e accordi di collaborazione con svariate case automobilistiche. Insieme al gruppo Peugeot sviluppa e produce veicoli commerciali in Italia e in Francia, anche se in quest'ultimo paese la collaborazione è terminata. Insieme al Koc group produce auto in Turchia; grazie ad una joint venture con lo Stato, ha investito in Serbia dove attualmente produce la 500L. Così come per altre compagnie automotive, lo sviluppo in Cina è affidato ad una joint venture paritaria con il gruppo cinese GAC mentre in India collabora con il gruppo TATA; con questi due ultimi gruppi ha inoltre progetti di sviluppo di motori e trasmissioni. La collaborazione con General Motor è invece terminata a fine 2013.

I servizi finanziari sono affidati alla joint venture paritetica FGA capital con Credit Agricol e non rappresentano una vera e propria business unit come avviene per altri gruppi.

Peugeot-Citroen (PSA)

Il gruppo opera nella produzione di auto, moto, veicoli commerciali e componentistica (tramite Faurecia); offre, inoltre, servizi finanziari tramite la Banque PSA Finance. A seguito del peggioramento delle performance economiche e dell' indebitamento finanziario, all'inizio del 2014 è stato varato un aumento del capitale che ha portato all'ingresso del gruppo cinese Dongfeng e dello stato francese con quote identiche a quelle della Famiglia Peugeot e uguali al 14%. L'ingresso nel capitale azionario consolida la relazione con il gruppo cinese con il quale era già stata creata in Cina una joint venture finalizzata alla produzione per il mercato locale.

Nel 2012 il gruppo ha firmato un'alleanza strategica con il gruppo General Motors (GM) per lo sviluppo e la produzione di 2 modelli di auto su piattaforme PSA e per la gestione comune di progetti legati all'ottimizzazione dei costi nella logistica e negli acquisti. A fine 2013 l'alleanza è stata confermata e rafforzata nonostante GM abbia proceduto alla vendita del proprio capitale azionario.

Tabella 5.2 - Principali azionisti e accordi di collaborazione 2013

	Azionisti	Partecipazioni, accordi con case automobilistiche			
	principali azionisti	*partecipate da:*	*partecipazioni in:*	*joint venture, accordi di collaborazione*	*accordi di collaborazione per la R&S*
Fiat-Chrysler (FCA)	EXOR (30%)			• PSA (sevel), Italia/Francia: veicoli commerciali • Koç Group, Turchia: sviluppo e produzione auto • Fiat- Serbia (stato serbo) • Sukuki, Ungheria: produzione autovetture • Ford, Polonia: sviluppo e produzione auto • GAC, Cina: produzione e vendita auto in Cina • Tata: motori, produzione auto trasmissione • Mazda: produzione spider	• GM, Italia: sviluppo motori. collaborazione terminata nel 2013 • GAC, China: trasmissione • Tata: motori,trasmissione
Psa-Citroen	Peugeot (25%) al 31/12/2013; dal 2014 Peugeot (14%); Stato francese (14%); Donfeng (14%)	• GM (Usa) (a fine 2013 ha venduto la propria quota) • Dongfeng (Cina)		• Fiat (sevel), Italia,Francia: veicoli commerciali • Fiat, Turchia: sviluppo e produzione autovetture • Mitsubishi, Russia e Turchia • Toyota, Repubblica ceca • Dongfeng, China • GM: acquisti globali	• BMW: motori ibridi • Renault: motori • Fiat: trasmissioni • GM: piattaforme • Dongfeng: centro di ricerca comune in Cina
Renault	Quotata (63%) Stato Francese (15%) Nissan (15%) Daimler (3,1%)	• Nissan (15%) • Daimler (3,1%)	• Nissan (43%) • Daimler (1,55%) • Oyak (Turchia) (49%) • Avtovaz (Russia) (35,9%) • Samsung motor (80%)	• GM • Nissan • Oyak • Avtovaz • Somaca (Marocco) •	• Oyak ,Turchia • PSA: motori • Nissan, Daimler: motori elettrici • Mitsubishi
Volkswagen	Porsche (32,2%) Quatar holding (15,6%) Stato della bassa Sassonia (12,7%)		•Suzuki motors (19.9%)	• FAW, Cina • SAIC, Cina • GAZ, Russia • Indomobil, Indonesia • Chrysler, Canada	
BMW	Famiglia Quandt (46%)			• Brilliance Automotive, Cina • Magna Steyr, Austria • Accordi di assemblaggio in Russia, Egitto, Indonesia, India, Brasile, Tailandia • SGL automotive carbon fiber, Germania e Usa	• SGL, Germania e Usa: componenti al carbonio • PSA: motori ibridi • Toyota: veicoli elettrici
Daimler	Investitori istituzionali (73%) Kuwait investment (6,8%)	• Renault (1,55%) • Nissan (1,55%)	• Renault (3.1%) • Nissan (3.1%) • Tesla motors (4%) • BAIC, Cina (12%)	• BAIC, Cina • Beijing Foton Daimler Automotive • Beijing Benz Automotive Co., Ltd. • Fujian Benz Automotive Co., Ltd. • GAZ, Russia	• Renault-Nissan: motori elettrici • FORD, AFCC Automotive Fuel Cell, Canada • Aston Martin

Fonte: elaborazioni sui bilanci aziendali

Le altre collaborazioni interessano la Fiat (cfr. sopra), la Mitsubishi per lo sviluppo nei mercati turchi e russi e la Toyota per la produzione in Repubblica ceca di city-car.

Il gruppo ha progetti di ricerca e sviluppo comuni anche con BMW per i motori ibridi.

Renault

Renault è attiva nella produzione e commercializzazione di autovetture e veicoli commerciali e nell'offerta di servizi finanziari. Nel 1999 il gruppo ha acquistato la società Dacia che ha rilanciato grazie ad ingenti investimenti di ammodernamento degli impianti allora esistenti. Risale allo stesso anno la nascita dell'alleanza Renault-Nissan con lo scopo di valorizzare i marchi esistenti e di creare sinergie in fase di acquisti e sviluppo modelli. L'alleanza si fonda su uno scambio reciproco di partecipazioni azionarie: Renault possiede il 43% di Nissan e quest'ultima il 15% della prima. Dal 2010 Renault detiene, inoltre, l'1,55% del gruppo Daimler, mentre questo partecipa il gruppo per il 3,1%. Dal 2012 l'alleanza Renault-Nissan ha acquisito la maggioranza della società russa Autovaz. Lo stato francese ha azioni per il 15% della società.

Insieme ai partner Nissan e Daimler e a Mitsubishi Renault sta sviluppando tecnologie per motori ibridi; in Cina collabora con Dongfeng motors.

Volkswagen (VW)

Il gruppo Volkswagen è uno dei principali gruppi produttori di automobili e la più grande casa automobilistica in Europa. La gamma di prodotti inclusa nel perimetro di consolidamento è estesa e va dalle moto (Ducati), alle autovetture per il mass market (VW, Skoda, Seat), per il segmento premium (Audi) e per il lusso (Porsche e Bentley), ai veicoli commerciali, industriali e agli autobus. Ha, inoltre, una divisione finanziaria.

Nel 2008 ha acquisito Scania e nel 2010 il 50% della Porsche; nel 2012 ha acquistato anche il rimanente pacchetto azionario di quest'ultima società.

I principali azionisti sono la famiglia Porsche con oltre il 30% delle azioni e il Qatar holding con più del 15%; segue il land della Bassa Sassonia con partecipazioni superiori al 12%. Il gruppo ha partecipazioni minoritarie in Suzuki Motor e due joint venture ben consolidate in Cina con i gruppi FAW e SAIC con i quali produce le autovetture del gruppo per il mercato locale e con i quali ha aperto 2 centri di ricerca e sviluppo.

BMW

Il gruppo BMW opera nei segmenti delle autovetture premium (BMW, Mini), nelle auto di lusso (Rolls-Royce) e nelle moto e fornisce servizi finanziari. La maggioranza delle azioni è detenuta dalla famiglia Quandt. Non ha partecipazioni dirette rilevanti in altri gruppi automobilistici. Ha accordi con altre società per l'assemblaggio di autovetture in Russia, Egitto, Indonesia, India, Brasile e Tailandia mentre in Cina produce attraverso la joint venture Brilliance Automotive. Ha accordi con SGL per lo

sviluppo di materiali per l'automotive al carbonio e collabora con PSA per i motori ibridi e con Toyota per i veicoli elettrici.

Daimler

Daimler è un gruppo molto esteso in termini di prodotti e segmenti. Produce autovetture, veicoli commerciali, industriali, bus e ha una divisione di servizi finanziari. Offre inoltre servizi di car-sharing.

E' partecipata da investitori istituzionali e dal Kuwait investment oltre che da Renault e Nissan, come già segnalato. Oltre alle partecipazioni in Nissan e Renault, Daimler detiene anche una quota di minoranza in Tesla. In Cina produce grazie alla collaborazione con il gruppo BAIC e attraverso le sue controllate. Ha progetti di ricerca e sviluppo nel campo dei motori elettrici e delle auto alimentate da pile a combustibile (fuel cell).

E' importante sottolineare che le joint venture paritetiche o di minoranza di tutti i gruppi vengono generalmente consolidate con il metodo del patrimonio netto; questo implica che i ricavi e i costi operativi di queste società non vengono conteggiati in quelli consolidati di gruppo mentre il loro contributo si manifesta, pro-quota, come proventi da investimenti (generalmente come posta assimilabile ad entrate finanziarie).

5.3 Dati di sintesi

In questo paragrafo si evidenziano alcuni dati salienti utili ad inquadrare il posizionamento dei gruppi europei su scala mondiale. Occorre ribadire che i numeri risentono del perimetro di consolidamento e delle relative business unit.

In termini di fatturato totale il gruppo Volkswagen (VW) si colloca al primo posto fra quelli analizzati, seguito da Daimler e FCA; consolidando i numeri del gruppo CNH Industrial e mettendo insieme Renault e Nissan, i fatturati di queste due realtà equivalgono a quelli di Daimler.

Considerando i ricavi delle sole componenti autovetture e veicoli commerciali leggeri, il gruppo VW rimane al primo posto con 140 miliardi di € mentre FCA risulta il secondo gruppo con quasi 78 miliardi di € (o il terzo consolidando l'alleanza Renault-Nissan a 106 miliardi). Anche il gruppo BMW sviluppa un fatturato di rilievo nel segmento di interesse.

Figura 5.1 - I ricavi dei gruppi nel 2013 (miliardi di euro)

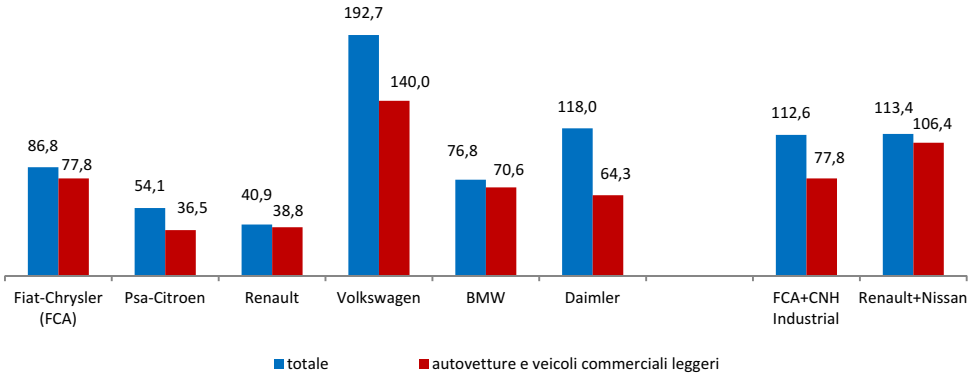
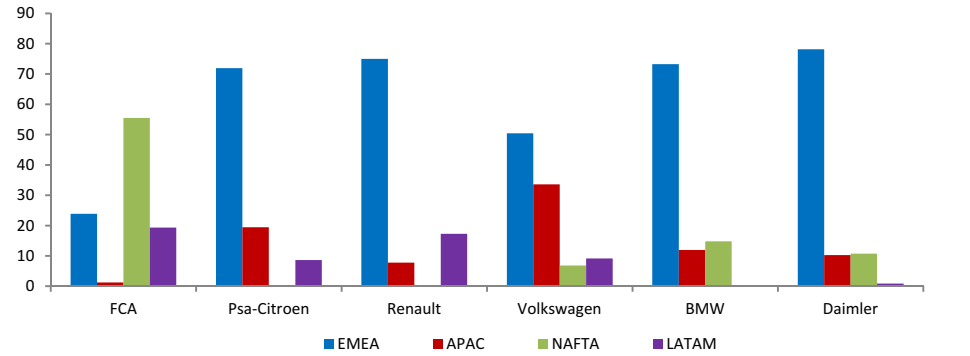


Tabella 5.3 - Ricavi e vendite dei Gruppi (valori assoluti e variazioni %)

	Ricavi totali 2013 (miliardi €)	Ricavi autovetture + veicoli commerciali 2013 (miliardi €)	Autovetture + veicoli commerciali prodotti 2013 (milioni unità)	Autovetture + veicoli commerciali prodotti (var.% 2013-2008)*	Posizione nel ranking mondiale per auto e vc prodotti 2012
Fiat-Chrysler (FCA)	86,8	77,8	4,5	6	7°
Psa-Citroen	54,1	36,5	2,8	-11	9°
Renault	40,9	38,8	2,7	14	11°
Volkswagen	192,7	140,0	9,5	48	3°
BMW	76,8	70,6	2,0	40	13°
Daimler	118,0	64,3	1,9	14	12°

*Valutato con lo stesso perimetro del 2013.
Fonte: elaborazioni su bilanci e dati OICA

Figura 5.2 - Distribuzione della produzione di auto e veicoli commerciali per aree geografiche, 2013 (valori % sul totale dei pezzi prodotti)



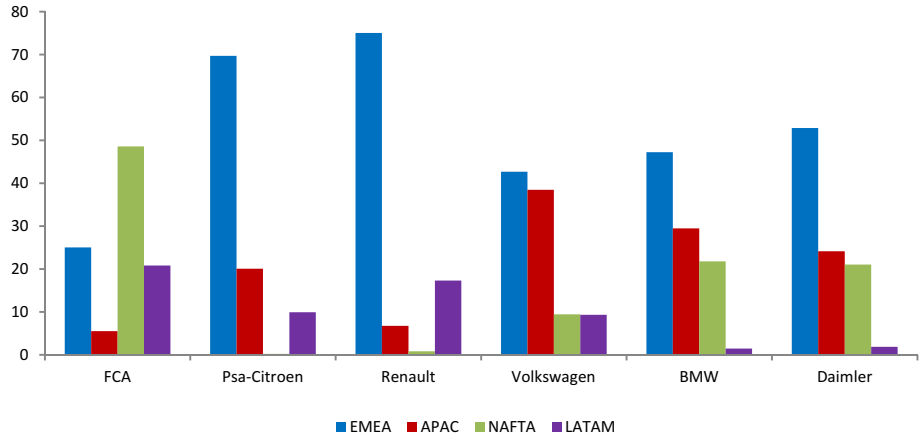
EMEA=Europa, Russia,Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
Fonte: elaborazioni su bilanci

Le autovetture e i veicoli commerciali prodotti nel 2013 dalle società prese in esame oscillano fra i 2 milioni della BMW e i 9,5 della Volkswagen. FCA ha prodotto nel 2013 circa 4,5 milioni di pezzi, il 6% in più rispetto al 2008 considerando lo stesso perimetro del 2013. A parte VW, nessun gruppo produce al di sopra della soglia di 6-7 milioni di pezzi annui che è considerata da molti operatori il livello che consente di operare con profitti e con economie di scala rilevanti. Rispetto al 2008, i gruppi che hanno aumentato maggiormente la produzione sono i tedeschi VW e BMW; Renault, grazie all'ottimo andamento del marchio low-cost Dacia, è riuscita a controbilanciare il calo delle produzioni del proprio marchio. La produzione del gruppo PSA è invece l'unica ad essere arretrata, di oltre dieci punti.

L'analisi della produzione e delle vendite per aree geografiche permette di comprendere meglio il posizionamento e la vocazione dei gruppi.

FCA, grazie all'acquisizione da parte di Fiat di Chrysler, è il gruppo che insieme a VW ha diversificato maggiormente la propria struttura produttiva. Produce infatti circa il 25% delle auto in EMEA e il 54% in Nord-America; ha una presenza importante anche in Sud-America mentre è ancora poco presente nell'area asiatica.

Figura 5.3 - Distribuzione delle vendite di auto e veicoli commerciali per aree geografiche, 2013 (valori % sul totale dei pezzi venduti)



EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
Fonte: elaborazioni su bilanci

Il gruppo VW produce la metà delle proprie auto in Europa; ha aperto da tempo stabilimenti in Asia (Cina soprattutto) tanto che assembla in questa area oltre il 30% della produzione (considerando anche le joint-venture).

Gli altri gruppi rimangono ancora molto euro-centrici; l'EMEA infatti contribuisce ad oltre il 70% del totale prodotto. Per queste società l'Asia rappresenta poco più del 10% della produzione, con la sola PSA che si avvicina al 20%. Poco presenti i gruppi premium tedeschi in America Latina.

Tabella 5.4 - Distribuzione della produzione di auto e veicoli commerciali per aree geografiche, 2013 (valori % sul totale dei pezzi prodotti)

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)	Asia Pacifico (APAC)	Nord America (NAFTA)	Sud-America (LATAM)	Totale
Fiat-Chrysler (FCA)	11	24	1	56	19	100
Psa-Citroen	31	72	19	0	9	100
Renault	18	75	8	0	17	100
Volkswagen	26	50	34	7	9	100
BMW	53	73	12	15	0	100
Daimler	59	78	10	11	1	100

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali e dati OICA

La produzione nel paese dove ha sede il quartier generale dei gruppi (headquarter, HQ) mostra una rilevante variabilità: la produzione italiana per FCA rappresenta poco più del 10% di quella totale, mentre il gruppo Daimler produce quasi il 60% in Germania. Prima dell'acquisizione della Chrysler, in Italia si produceva circa il 25% del totale, una quota in linea con quella del gruppo PSA e Renault. Da tali dati emerge, in prima battuta, che le quote di produzione più elevate nel paese di origine sono appannaggio dei produttori di marchi premium, che riescono a sopportare i maggiori costi di lavoro e logistici rispetto alla localizzazione vicino ai mercati di sbocco emergenti.

Tabella 5.5 - Distribuzione delle vendite di auto e veicoli commerciali per aree geografiche, 2013 (valori % sul totale dei pezzi venduti)

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)	Asia Pacifico (APAC)	Nord America (NAFTA)	Sud-America (LATAM)	Totale
Fiat-Chrysler (FCA)	9	25	6	49	21	100
Psa-Citroen	22	70	20	0	10	100
Renault	22	75	7	1	17	100
Volkswagen	13	43	38	9	9	100
BMW	14	47	29	22	1	100
Daimler	19	53	24	21	2	100

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali e dati OICA

Analizzando la geografia delle vendite, sempre per macroarea, si nota ancora una differenziazione accentuata degli sbocchi. FCA ha come mercati principali quelli nord-americani ma ha posizioni rilevanti in EMEA e Sud-America; l'Asia rimane ancora un mercato minoritario nonostante le vendite siano cresciute di oltre il 200% negli ultimi 5 anni. Il gruppo VW vende prevalentemente in EMEA e Asia mentre destina meno del 10% alle consegne in ognuna delle due aree americane. Il peso delle immatricolazioni in Asia è rilevante anche per i marchi premium BMW e Daimler (Mercedes) con oltre un quarto del totale, così come quello in Nord-America. Le vendite in America Latina dei due marchi premium appaiono di scarso peso, ma l'alto tasso di crescita delle immatricolazioni ha spinto a programmare

nuovi investimenti produttivi in questo continente. Peugeot e Renault vendono ancora la maggior quota di auto in EMEA; come secondo mercato la Peugeot è ben posizionata in Cina mentre Renault lo è in America Latina. Rispetto al 2008, i mercati più dinamici per i gruppi in esame sono stati quelli asiatici (con la sola eccezione di Renault), in particolare quello cinese. Sono risultate in forte calo le vendite in Europa, dove solo VW e BMW sono riuscite a stabilizzare le immatricolazioni. FCA ha diminuito le autovetture consegnate nel vecchio continente di oltre il 30%, e in Italia il loro numero si è quasi dimezzato. Tale calo è stato mitigato dalla performance dei marchi Chrysler che hanno visto aumentare di molto i propri ricavi. Complessivamente rispetto al 2008, con la sola eccezione del gruppo Peugeot, le società esaminate nel 2013 hanno venduto un numero di pezzi superiore o uguale mentre, come sottolineato più volte, è cambiata la geografia dei mercati di riferimento.

Tabella 5.6 - Dinamica delle vendite per area (variazione % 2008-2013)

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)	Asia Pacifico (APAC)	Nord America (NAFTA)	Sud-America (LATAM)	Totale
Fiat-Chrysler (FCA)	-49	-36	201	20	20	1
Psa-Citroen	-18	-26	193	-34	11	-10
Renault	-14	-2	32	32	86	9
Volkswagen	9	8	207	68	22	53
BMW	-6	4	246	26	153	39
Daimler	-14	-9	158	38	100	20

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali e dati OICA

A questo proposito è stato costruito un indice che rapporta la quota della produzione per macroarea con la quota delle vendite per macroarea (moltiplicato per 100). Un indice con valore superiore a 100 indica che nell'area si produce una quota superiore rispetto a quella venduta e che quindi parte della produzione viene esportata. Al contrario, un indice inferiore a 100 mette in evidenza che la produzione in quell'area è inferiore alle vendite e che parte del consumo viene soddisfatto con importazioni da altre aree.

Il gruppo FCA ha una posizione sostanzialmente equilibrata in Europa, produce anche per l'estero in Nord-America mentre importa ancora auto in Asia. L'integrazione fra brand del gruppo che però mantengono, almeno fino al 2013, il proprio posizionamento produttivo nelle aree di origine spiega in parte il valore dell'indicatore. E' il caso ad esempio del marchio Jeep che nel 2013 è stato prodotto in Nord-America e poi venduto in tutte le altre aree. Il valore dell'indice inferiore a 100 giustifica gli investimenti programmati in Cina e in Asia dal gruppo FCA per il 2014 e per gli anni a venire con lo scopo di intercettare la crescita dei consumi locali. Per gli altri gruppi la presenza produttiva in Asia è molto più bilanciata rispetto alle vendite, se si esclude Daimler e BMW che offrono però vetture nel segmento premium (e come vedremo più avanti con margini superiori).

Tabella 5.7 - Grado di copertura delle vendite con produzione "locale", 2013 (valori in %, rapporto tra quota produzione e quota vendite)

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)	Asia Pacifico (APAC)	Nord America (NAFTA)	Sud-America (LATAM)	Totale
Fiat-Chrysler (FCA)	119	100	27	117	94	100
Psa-Citroen	137	103	97	0	87	100
Renault	85	100	114	0	100	100
Volkswagen	199	118	87	72	98	100
BMW	393	155	41	68	0	100
Daimler	307	148	42	51	45	100

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali e dati OICA

La produzione europea è per tutti i gruppi superiore alle vendite interne ed ha una vocazione più spiccata verso l'export per i gruppi tedeschi. In conseguenza della riduzione delle vendite sui mercati europei, nel paese di origine molti gruppi hanno attualmente una produzione ben superiore all'assorbimento domestico. Fa eccezione il gruppo Renault, che produce meno dei consumi interni in Francia (principalmente per effetto degli stabilimenti spagnoli e per il successo del brand Dacia).

Le quote di mercato (in termini di pezzi), calcolate utilizzando il totale mondiale e per area di fonte OICA, corroborano le considerazioni fin qui riportate sul posizionamento globale dei principali player europei. Il gruppo VW ha un quota mondiale intorno all'11%; solo nell'area NAFTA scende al di sotto del 5%.

FCA ha una forte presenza in America mentre la quota in Asia è ancora inferiore all'1%.

Tabella 5.8 - Quote di mercato in termini di pezzi venduti, 2013 (valori in %)

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)	Asia Pacifico (APAC)	Nord America (NAFTA)	Sud-America (LATAM)	Totale
Fiat-Chrysler (FCA)	29,5	4,7	0,5	11,5	14,7	5,1
Psa-Citroen	29,6	8,9	1,6	0,0	4,7	3,4
Renault	24,8	8,3	0,4	0,1	6,9	2,9
Volkswagen	37,3	17,6	9,6	4,7	14,1	11,0
BMW	8,2	4,1	1,5	2,3	0,5	2,3
Daimler	10,9	4,3	1,2	2,1	0,6	2,2

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali e dati OICA

Volendo fare una sintesi di queste prime evidenze è possibile identificare due blocchi di produttori. Il primo riguarda i marchi premium che mantengono ancora una forte vocazione produttiva in Europa e che fanno leva sull'export; ciononostante i nuovi piani di investimento prevedono un'espansione produttiva nei mercati emergenti. Il secondo insieme di costruttori europei, le francesi più FCA, è più orientato, ad oggi, a soddisfare la domanda con produzione locale o prossima. Questo spiega come i piani di investimento siano tutti orientati a colmare il gap nelle aree più dinamiche. In mezzo a questi due gruppi si colloca VW, che mantiene in Germania un

forte orientamento all'export verso l'Europa e le aree limitrofe, mentre nelle aree più lontane persegue politiche di insediamento locale.

Queste considerazioni vengono rafforzate se si analizza la mappa dei siti produttivi dove si assemblano autovetture o veicoli commerciali. Nella tabella 5.10 si riportano il numero di stabilimenti di produzione finale senza considerare i siti di contract manufacturing o di CKD (assemblatori di kit). Incrociando questi dati con le rispettive produzioni annuali del 2013, si nota subito che la produzione media per stabilimento in Europa appare inferiore a quella totale, specialmente per il gruppo FCA. Quest'ultimo, infatti, ha una produzione media in Italia inferiore alle 100 mila unità e in EMEA di circa 115 mila, inferiore alle 150 mila unità medie dei gruppi francesi (per il gruppo PSA il dato già esclude il sito che è stato chiuso). In America il gruppo FCA ha produzioni medie elevate, tanto che in Brasile nel 2015 dovrebbe aprire un secondo stabilimento per espandere la propria capacità produttiva. In Asia produce tramite joint venture e nel 2013 la produzione è stata limitata; tuttavia il gruppo conta di portare nel 2014 l'utilizzo della capacità produttiva in Cina vicino al 100%. E' opportuno sottolineare che le produzioni medie relativamente modeste in Asia per alcuni gruppi (con l'eccezione di VW e PSA) riflettono anche il fatto che gli investimenti e l'inizio della produzione sono recenti (e quindi le produzioni medie potrebbero salire rapidamente).

La produzione media per stabilimento del gruppo Daimler risente della dimensione più contenuta degli stabilimenti dedicati all'assemblaggio dei furgoni (divisione vans), come ad esempio si può notare dalla produzione media dell'unico stabilimento in Sud America (Argentina) che ha prodotto nel 2013 circa 16 mila unità (su una capacità potenziale di circa 18-19 mila unità). Al netto della divisione vans, le produzioni medie del gruppo Daimler si attestano globalmente sui 190 mila pezzi.

Tali dati rafforzano la consapevolezza che il principale problema di capacità produttiva risieda nell'area europea, soprattutto per i gruppi francesi e per quello italiano.

La capacità utilizzata[22] dichiarata dalle case automobilistiche, infatti, oscilla fra il 66% del gruppo FCA e il 100% dei gruppi premium tedeschi; in Italia tale capacità scende al 53% e per le francesi a percentuali di poco superiori al 60%. Questa capacità inutilizzata impatta, come si vedrà più avanti, sui conti finanziari e sulle strategie di espansione dei gruppi.

[22] Capacità utilizzata secondo la definizione di Harbour: 235 giorni all'anno/16 ore al giorno.

Tabella 5.9 - Siti totali e di assemblaggio finale, 2013

	Siti totali	Siti di assemblaggio finale auto+vc				
		Proprietà	*Contract manufacturing, CKD (kit)*	*Joint Venture*	*Totali*	*Note*
Fiat-Chrysler (FCA)	159	19	3	5	27	Ferrari e Maserati escluse; Sevel Nord e Ungheria inseriti fra i contract manufacturing. Escluso lo stabilimento di Conner (USA) che produce macchine sportive Viper.
Psa-Citroen	36	12	5	5	22	Uno stabilimento di proprietà è stato chiuso ad ottobre 2013.
Renault	37	16	1	3	20	Non comprende il sito di Dieppe (Francia); fra i siti di joint venture non sono stati considerati quelli del gruppo Nissan.
Volkswagen	106	29	0	8	37	Non comprende Bentley, Lamborghini e Bugatti.
BMW	29	8	7	2	17	
Daimler	35	12	8	3	23	

Fonte: elaborazioni su bilanci e fonti aziendali

Come mostrato in tabella 5.12, la capacità inutilizzata può avere riflessi sulla tenuta dell'occupazione, soprattutto in Europa dove si concentra la maggior parte delle persone impiegate nei gruppi (tabella 5.13). Allo stesso tempo il consolidamento e il successo delle strategie globali ha il potere di rafforzare l'occupazione delle funzioni centrali nei paesi che ospitano la casa madre.

Tabella 5.10 - Siti di assemblaggio finale* per area geografica, 2013

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)	Asia Pacifico (APAC)	Nord America (NAFTA)	Sud-America (LATAM)	Totali	Note
Fiat-Chrysler (FCA)	5	8	2	11	3	24	Ferrari e Maserati escluse. Escluso lo stabilimento di Conner (USA) che produce macchine sportive Viper.
Psa-Citroen	6	14	2	0	2	18	Uno stabilimento di proprietà è stato chiuso ad ottobre 2013.
Renault	5	13	3	0	3	19	Non comprende il sito di Dieppe (Francia); fra i siti di joint venture non sono stati considerati quelli del gruppo Nissan.
Volkswagen	10	21	10	2	4	37	Non comprende Bentley, Lamborghini e Bugatti.
BMW	4	7	2	1	0	10	
Daimler	5	10	2	2	1	15	

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
* Siti di proprietà e joint venture; contract manufacturing e CKD esclusi.
Fonte: elaborazioni su bilanci e fonti aziendali

Tabella 5.11 - Produzione media di auto e veicoli commerciali per impianto e area geografica*, 2013 (valori in migliaia di pezzi)

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)	Asia Pacifico (APAC)	Nord America (NAFTA)	Sud-America (LATAM)	Totali	Note
Fiat-Chrysler (FCA)	97	131	28	228	292	187	Ferrari e Maserati escluse. Escluso lo stabilimento di Conner (USA) che produce macchine sportive Viper.
Psa-Citroen	153	150	282	-	130	167	Uno stabilimento di proprietà è stato chiuso ad ottobre 2013 e non è stato considerato. Sono stati esclusi i cooperation agreement (Giappone, Turchia, Austria).
Renault	100	152	68	-	152	139	Non comprende il sito di Dieppe (Francia); fra i siti di joint venture non sono stati considerati quelli del gruppo NIssan.
Volkswagen	246	229	321	327	218	258	Non comprende Bentley, Lamborghini e Bugatti.
BMW	270	193	120	297	-	201	
Daimler	227	151	99	103	16	128	

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina
* Siti di proprietà e joint venture; contract manufacturing e CKD esclusi.
Fonte: elaborazioni su bilanci e fonti aziendali

Tabella 5.12 - Utilizzo capacità produttiva* in Europa nel 2013 (valori in %)

	Paese HQ	EMEA (con paese HQ)
Fiat-Chrysler (FCA)	53	66
Psa-Citroen	65	72
Renault	67	73
Volkswagen	90	85
BMW	100	100
Daimler	100	100

EMEA=Europa, Russia,Turchia, Medio-Oriente e Africa
* Definizione di Harbour.
Fonte: elaborazioni su bilanci e fonti aziendali

Come in effetti è possibile osservare, la percentuale di occupati presente nei paesi headquarter è ancora molto elevata, specialmente per i gruppi tedeschi premium che occupano nel paese di origine quasi il 70% dell'intera forza lavoro. Gli operai e addetti a mansioni simili rappresentano ancora una quota rilevante degli addetti globali (dal 60% al 70%) delle case automobilistiche.

Tabella 5.13 - Dipendenti per localizzazione della sede di lavoro, 31/12/2013 (valori assoluti e valori in %)

	Totali	Paese HQ	Europa compreso HQ	% Europa sul totale	N° operai	% operai sul totale
Fiat-Chrysler (FCA)	225.587	62.505	89.030	39,5	158.829	70,4
Psa-Citroen	194.682	83.930	146.594	75,3	133.972	68,8
Renault	121.807	48.550	71.455	58,7	73.163**	60,0
Volkswagen	572.800	260.449	424.600	74,1	329.060	57,5
BMW	110.351	77.110	n.d.	69,9*	67.635**	61,2
Daimler	274.616	167.515	202.391	73,7	186.500**	67,8

* Calcolata sulla sola Germania.
** Stima.
Fonte: elaborazioni su bilanci e fonti aziendali

Riquadro 5.1 - Gli impianti di assemblaggio finale dei gruppi

Nell'analisi presentata nei paragrafi precedenti sono stati presi in considerazione i seguenti impianti, distribuiti per luogo e tipologia di proprietà*.

Gruppo	Località	Paese	Continente	Tipologia
BMW	Cairo	Egypt	Africa	Contract
BMW	Rosslyn	Sud Africa	Africa	Propr.
BMW	Dadong	Cina	Asia	JV
BMW	Tiexi	Cina	Asia	JV
BMW	Chennai	India	Asia	Contract
BMW	Jakarta	Indonesia	Asia	Contract
BMW	Kulim	Malesia	Asia	Contract
BMW	Rayong	Tailandia	Asia	Contract
BMW	Graz	Austria	Europa	Contract
BMW	Dingolfing	Germania	Europa	Propr.
BMW	Leipzig	Germania	Europa	Propr.
BMW	Munich	Germania	Europa	Propr.
BMW	Regensburg	Germania	Europa	Propr.
BMW	Goodwood	Regno Unito	Europa	Propr.
BMW	Oxford	Regno Unito	Europa	Propr.
BMW	Kaliningrad	Russia	Europa	Contract
BMW	Spartanburg	USA	Nord America	Propr.

Gruppo	Località	Paese	Continente	Tipologia
Daimler	East London	Sud Africa	Africa	Propr.
Daimler	Pechino	Cina	Asia	JV
Daimler	Fuzhou	Cina	Asia	JV
Daimler	Pune	India	Asia	Contract
Daimler	Wanaherang	Indonesia	Asia	Contract
Daimler	Pekan	Malesia	Asia	Contract
Daimler	Samutprakan	Tailandia	Asia	Contract
Daimler	Ho Chi Minh City	Vietnam	Asia	Contract
Daimler	Graz	Austria	Europa	Contract
Daimler	Uusikaupun	Finlandia	Europa	Contract
Daimler	Mauberge	Francia	Europa	JV
Daimler	Hambach	Francia	Europa	Propr.
Daimler	Bremen	Germania	Europa	Propr.
Daimler	Rastatt	Germania	Europa	Propr.
Daimler	Sindelfingen	Germania	Europa	Propr.
Daimler	Dusseldorf	Germania	Europa	Propr.
Daimler	Ludwigsfelde	Germania	Europa	Propr.
Daimler	Nizhny Novgorod	Russia	Europa	Contract
Daimler	Vitoria-Gasteiz	Spagna	Europa	Propr.
Daimler	Kecskemet	Ungheria	Europa	Propr.
Daimler	Tuscaloosa	USA	Nord America	Propr.
Daimler	Charleston	USA	Nord America	Propr.
Daimler	Gonzales Catan	Argentina	Sud America	Propr.

Gruppo	Località	Paese	Continente	Tipologia
FCA	Cairo	Egitto	Africa	Contract
FCA	Changsha	Cina	Asia	JV
FCA	Ranjangaon	India	Asia	JV
FCA	Sevel Nord	Francia	Europa	Contract
FCA	Sevel	Italia	Europa	JV
FCA	Cassino	Italia	Europa	Propr.
FCA	Pomigliano	Italia	Europa	Propr.
FCA	Melfi	Italia	Europa	Propr.
FCA	Mirafiori	Italia	Europa	Propr.
FCA	Tychy	Polonia	Europa	Propr.
FCA	Kragujevac	Serbia	Europa	JV
FCA	Tofas	Turchia	Europa	JV
FCA	Esztergom	Ungheria	Europa	Contract
FCA	Brampton	Canada	Nord America	Propr.
FCA	Windsor	Canada	Nord America	Propr.
FCA	Saltillo	Messico	Nord America	Propr.
FCA	Saltillo	Messico	Nord America	Propr.
FCA	Toluca	Messico	Nord America	Propr.
FCA	Belvidere	USA	Nord America	Propr.
FCA	Detroit	USA	Nord America	Propr.
FCA	Sterling Heights	USA	Nord America	Propr.
FCA	Toledo	USA	Nord America	Propr.
FCA	Toledo	USA	Nord America	Propr.
FCAt	Warren	USA	Nord America	Propr.
FCA	Carabobo	Venezuela	Nord America	Propr.
FCA	Cordoba	Argentina	Sud America	Propr.
FCA	Betim	Brasile	Sud America	Propr.

Gruppo	Località	Paese	Continente	Tipologia
PSA	Shenzen	Cina	Asia	JV
PSA	Wuhan	Cina	Asia	JV
PSA	Okazaki	Giappone	Asia	Contract
PSA	Mizushima	Giappone	Asia	Contract
PSA	Graz	Austria	Europa	Contract
PSA	Aulnay	Francia	Europa	Propr.
PSA	Mulhouse	Francia	Europa	Propr.
PSA	Poissy	Francia	Europa	Propr.
PSA	Rennes	Francia	Europa	Propr.
PSA	Sevelnord	Francia	Europa	Propr.
PSA	Sochaux	Francia	Europa	Propr.
PSA	Atessa	Italia	Europa	JV
PSA	Mangualde	Portogallo	Europa	Propr.
PSA	Kolin	Repubblica Ceca	Europa	JV
PSA	Kaluga	Russia	Europa	JV
PSA	Trnava	Slovacchia	Europa	Propr.
PSA	Madrid	Spagna	Europa	Propr.
PSA	Vigo	Spagna	Europa	Propr.
PSA	Bursa	Turchia	Europa	Contract
PSA	Bursa	Turchia	Europa	Contract
PSA	Buenos Aires	Argentina	Sud America	Propr.
PSA	Porto Real	Brasile	Sud America	Propr.

Gruppo	Località	Paese	Continente	Tipologia
Renault	Casablanca	Marocco	Africa	Propr.
Renault	Tangiers	Marocco	Africa	Propr.
Renault	Chennai	India	Asia	JV
Renault	Tehran	Iran	Asia	JV
Renault	Busan	Corea del Sud	Asia	Propr.
Renault	Togliatti	Russia	Europa	Contract
Renault	Bursa	Turchia	Europa	JV
Renault	Batilly	Francia	Europa	Propr.
Renault	Douai	Francia	Europa	Propr.
Renault	Flins	Francia	Europa	Propr.
Renault	Maubeuge	Francia	Europa	Propr.
Renault	Sandouville	Francia	Europa	Propr.
Renault	Pitesti	Romania	Europa	Propr.
Renault	Moscow	Russia	Europa	Propr.
Renault	Novo Mesto	Slovenia	Europa	Propr.
Renault	Palencia	Spagna	Europa	Propr.
Renault	Valladolid	Spagna	Europa	Propr.
Renault	Cordoba	Argentina	Sud America	Propr.
Renault	Curitiba	Brasile	Sud America	Propr.
Renault	Envigado	Colombia	Sud America	Propr.

Gruppo	Località	Paese	Continente	Tipologia
VW	Uitenhage	Sud Africa	Africa	Propr.
VW	Annting/Shanghai	Cina	Asia	JV
VW	Changchun	Cina	Asia	JV
VW	Chengdu	Cina	Asia	JV
VW	Foshan	Cina	Asia	JV
VW	Nanjing	Cina	Asia	JV
VW	Ningbo	Cina	Asia	JV
VW	Urumqi	Cina	Asia	JV
VW	Yizheng	Cina	Asia	JV
VW	Aurangabad	India	Asia	Propr.
VW	Pune	India	Asia	Propr.
VW	Brussels	Belgio	Europa	Propr.
VW	Ingolstadt	Germania	Europa	Propr.
VW	Neckarsulm	Germania	Europa	Propr.
VW	Leipzig	Germania	Europa	Propr.
VW	Stuttgart	Germania	Europa	Propr.
VW	Dresden	Germania	Europa	Propr.
VW	Emden	Germania	Europa	Propr.
VW	Osnabruck	Germania	Europa	Propr.
VW	Wolfsburg	Germania	Europa	Propr.
VW	Zwickau	Germania	Europa	Propr.
VW	Hanover	Germania	Europa	Propr.
VW	Poznan	Poland	Europa	Propr.
VW	Palmela	Portogallo	Europa	Propr.
VW	Kvasiny	Repubblica Ceca	Europa	Propr.
VW	Mlada Boleslav	Repubblica Ceca	Europa	Propr.
VW	Kaluga	Russia	Europa	Propr.
VW	Bratislava	Slovacchia	Europa	Propr.
VW	Martorell	Spagna	Europa	Propr.
VW	Pamplona	Spagna	Europa	Propr.
VW	Gyor	Ungheria	Europa	Propr.
VW	Puebla	Messico	Nord America	Propr.
VW	Chattanooga	USA	Nord America	Propr.
VW	Pacheco	Argentina	Sud America	Propr.
VW	Anchieta	Brasile	Sud America	Propr.
VW	Curitiba	Brasile	Sud America	Propr.
VW	Taubate	Brasile	Sud America	Propr.

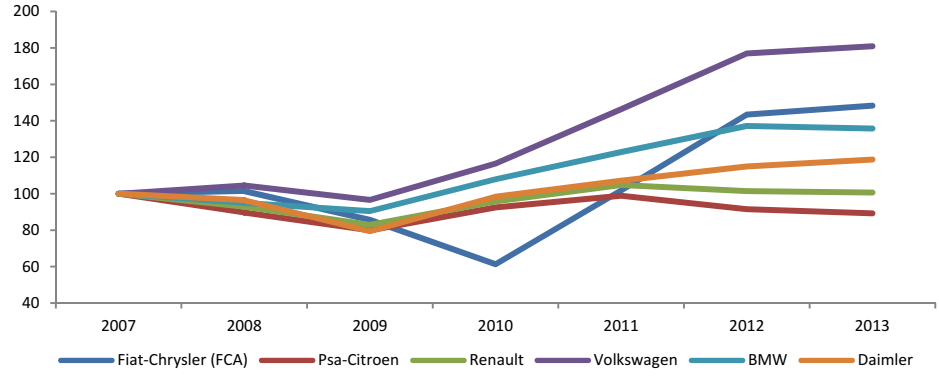
* Propr. = Proprietà; JV = Joint Venture; Contract = Contract manufacturing.

5.4 Le performance economiche

L'andamento dei ricavi dei gruppi automobilistici risente del perimetro di consolidamento dei gruppi e delle relative acquisizioni e cessioni. In particolare FCA e Volkswagen sono state le aziende che più hanno modificato il proprio perimetro di attività. Fiat ha prima scorporato le attività di Fiat Industrial (con riflesso sui conti del 2010) e poi iniziato a consolidare Chrysler nel 2011, con un ulteriore aumento di quota del 5% nel 2012 che spiega la crescita dei ricavi nel biennio 2011/2012. Allo stesso modo la crescita del fatturato del gruppo Volkswagen nell'ultimo triennio è stata influenzata dall'inserimento nel perimetro di bilancio prima del 50% di Porsche nel 2009 e poi dell'intero capitale nel 2012 (anno in cui è stata acquistata anche la società Ducati). Daimler invece nel dato del 2007 incorpora ancora parte dei ricavi del gruppo Chrsyler che è stato venduto a metà 2007 (ciò spiega la caduta del 2008).

Al netto di questi effetti, gli anni della recente crisi sono stati difficili per le case automobilistiche; in particolare, nel 2009 tutte le compagnie automobilistiche hanno visto ridursi i propri ricavi. Il recupero dal minimo del 2009 è stato più accentuato per i gruppi tedeschi premium mentre il gruppo francese Peugeot non è riuscito a tornare sui livelli registrati nel 2007 nemmeno a fine periodo.

Figura 5.4 - Dinamica dei ricavi dei gruppi (n. indice 2007=100)



Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Riquadro 5.2 - La riclassificazione del conto economico

Al fine di rendere più facilmente confrontabili i risultati di bilancio delle case automobilistiche si è provveduto a riclassificare ulteriormente le voci di conto economico seguendo uno schema simile a quello adottato da FCA.
La diversità di risultati fra i bilanci delle differenti compagnie e fra le riclassificazioni delle società di analisi risiede principalmente nel trattamento delle poste che vengono generalmente denominate "altri ricavi e costi operativi" e "costi di ristrutturazione" nonché della valutazione delle poste di ammortamento e svalutazione.

Questo perché lo schema di presentazione dei conti non esplicita direttamente queste voci né la completa composizione delle stesse.
Le compagnie analizzate presentano uno schema di conto economico simile al seguente:

Ricavi
-Costo del venduto
-Spese generali di amministrazione e di vendita
-Costi di ricerca e sviluppo
+/-Altri ricavi/costi operativi
+/-Proventi/oneri da partecipazione
+/-Proventi/oneri finanziari
Utile prima delle imposte

Nel costo del venduto e nelle spese generali, oltre ai costi operativi relativi all'acquisto dei materiali e dei servizi e a quello del lavoro del personale impiegato nelle stesse, rientrano anche le voci di ammortamento e (talvolta) di svalutazione dei beni impiegati per lo svolgimento dell'attività produttiva.
Occorre quindi scorporare le voci di ammortamento e svalutazione nonché tutte le altre voci che non afferiscono alla gestione caratteristica (proventi e oneri su cambi, ad esempio).

Lo schema adottato in questa nuova classificazione è il seguente:

Ricavi
- Costo acquisti di beni e servizi
- Costo del lavoro

= Margine operativo lordo
- Ammortamenti immobilizzazioni materiali e immateriali

= Margine operativo netto
+/- Altri proventi oneri (fra i quali:
- Oneri di ristrutturazioni
+/- Rivalutazioni/ svalutazioni
+/-Plusvalenze/minusvalenze provenienti da cessioni di attività
+/- Proventi/oneri finanziari
+/- Risultati da partecipazioni)
Utile prima delle imposte
- Imposte
Utile al netto delle imposte

Per adottare lo schema descritto si è provveduto a trasformare lo schema di partenza nel seguente modo:

Ricavi
-Costo del venduto
-Spese generali di amministrazione e di vendita
-Costi di ricerca e sviluppo
+Ammortamento beni immateriali e materiali
+Svalutazioni
+/- Proventi/oneri inseriti nelle voci di cui sopra non afferenti alla gestione caratteristica (oneri da cambio)

=Margine operativo lordo (EBITDA)
- Ammortamento beni immateriali e materiali

=Margine operativo netto (EBIT)

IMPORTANTE. Le voci relative agli altri ricavi e costi operativi sono state riallocate a valle del margine operativo netto in quanto non afferenti a voci della gestione caratteristica. A titolo di esempio, la posta che nel bilancio del gruppo Volkswagen è denominata "altri ricavi operativi" nel bilancio del gruppo FCA corrisponde ad "altri ricavi atipici"; ne sono un esempio i ricavi da copertura cambi e le rivalutazioni delle attività.
Nella tabella seguente si elencano le voci in inglese che fanno parte degli altri oneri e ricavi e che non contribuiscono alla formazione del margine operativo (lordo e netto).

Altri proventi*

	Denominazione originale nel bilancio	Voci incluse
FCA	• Other unusual income	• Provisions for dispute • Reduction of provision of pension obligations
PSA	• Non recurring operating income	• Net gain on disposal of real estate assets • Reversal of impairment loss on Automotive dision • Other non recurring operating income
Renault	• Other operating income and expenses	• Restructuring and workforce adjustment costs • Gain and losses on total partial disposal of business or operating entities, and other gains and losses related to changes in the scope of consolidation • Gains and losses on disposal of property, plant and equipment and intangible asset (except leased asset sales) • Impairment of fixed assets • Provision related to operation in Iran • Other unusual item
Volkswagen	• Other operating income	• Income from reversal of valuation allowances on receivables and other asset • Income from reversal of provisions and accruals • Income from foreign currency hedging derivatives • Income from sale of promotional materials • Income from cost allocations • Income from investment property • Gains on asset disposal and the reversal of impairment losses • Miscellaneous other operating income
BMW	• Other operating income	• Exchange gains • Income from reversal of provisions • Income from the reversal of impairment losses and write-downs • Gains on the disposal of assets
Daimler	• Other operating income	• Income from cost recharged to third parties • Government grant and subsidies • Gains on sales of property, plant and equipment • Rental income, other than income relating to financial services • Reimbursements under insurance policies • Other miscellaneous income

* Le voci inserite nella tabella sono in lingua inglese così come si trovano nei bilanci consolidati pubblicati in inglese.

Altri oneri*

	Denominazione originale nel bilancio	Voci incluse
FCA	• Other unusual expense • Restructuring costs	• Restructuring expenses • Write down of asset and development costs • Warranty and recall • Write down of Equity Recapture Agreement Right • Foreign currency translation loss
PSA	• Non recurring operating expenses	• Impairment loss Division CGU and other assets • Impairment loss on Faurecia a • Impairment loss on other division • Restructuring cost • Other non recurring operating expenses
Renault	• Other operating income and expenses	• Vedi sopra
Volkswagen	• Other operating expenses	• Valuation allowances on receivables and other assets • Losses from foreign currency hedging derivatives • Foreign exchange losses • Expenses from cost allocations • Expenses for termination agreement • Losses on disposal of non current assets • Miscellaneous other operating income
BMW	• Other operating expenses	• Exchange losses • Expense for additions to provisions • Expenses for impairment losses and write down • Losses on the disposal of asset • Sundry operating expenses
Daimler	• Other operating expenses	• Losses on sales of property, plant and equipment • Other miscellaneous expense

* Le voci inserite nella tabella sono in lingua inglese così come si trovano nei bilanci consolidati pubblicati in inglese.

Relativamente alla valutazione degli ammortamenti sono state considerate esclusivamente le poste relative alle immobilizzazioni immateriale e materiali, escludendo gli ammortamenti dei beni dati in leasing operativo che, per omogeneità e coerenza, sono considerati costi operativi delle divisioni finanziarie (laddove queste siano presenti).
Occorre, inoltre, porre attenzione quando si legge il dato aggregato sull'ammontare degli ammortamenti inserito nel cash flow. È il caso del gruppo Renault dove nel 2013 gli ammortamenti e le svalutazioni per 3.169 milioni di euro comprendono sia 488 milioni di svalutazioni sia 307 milioni di ammortamento e svalutazioni dei beni offerti in leasing.

5.4.1 La redditività

Il difficile contesto economico dei recenti anni di crisi si è riflesso negli indicatori di redditività dei gruppi analizzati. In particolare, come già visto per i ricavi, il 2009 è stato un anno in cui i margini si sono quasi azzerati per molte case automobilistiche; negli anni successivi il recupero è stato sostenuto, soprattutto per i brand tedeschi. In questo contesto sia i margini operativi lordi che quelli netti dei gruppi francesi sono invece diminuiti nell'ultimo triennio, specialmente per il gruppo Peugeot (che ad inizio 2014 ha varato un aumento del capitale per ripianare le perdite). I margini operativi lordi nel 2013 risultano prossimi al 10% per i gruppi tedeschi, soglia a cui si avvicina

anche il gruppo Fiat. L'incidenza dei costi fissi, che si riflette nel conto economico attraverso la componente degli ammortamenti e deprezzamenti, è però rilevante per l'industria dell'automobile che è un tipo di industria capital intensive; la differenza fra i margini lordi e quelli netti è in media di oltre 5 punti percentuali. I margini netti diventano così contenuti: per il gruppo PSA lo sono in media già dagli anni della crisi. Il sotto utilizzo della capacità produttiva è un elemento che impatta in misura importante sul conto economico.

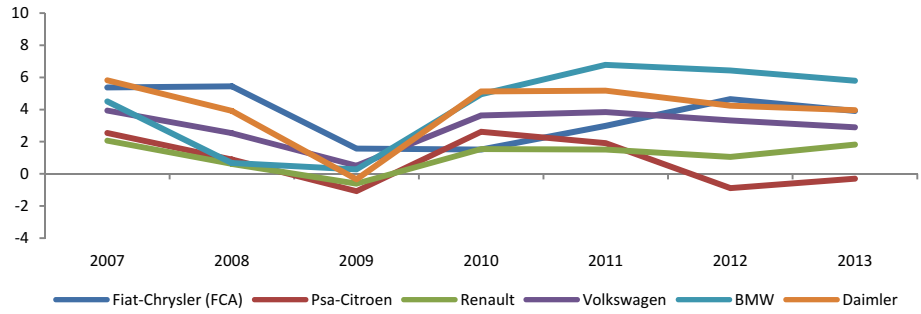
Tabella 5.14 - Indicatori redditività (valori in %)

	EBITDA (margine operativo lordo) % ricavi				ROS (risultato operativo netto o EBIT) % ricavi			
	Media			*2013*	*Media*			*2013*
	2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*	
Fiat-Chrysler (FCA)	8,1	9,1	9,6	9,2	2,9	3,6	4,3	3,9
Psa-Citroen	8,6	6,9	5,5	4,1	3,2	0,9	0,6	-0,3
Renault	10,2	8,1	8,4	9,1	3,6	0,9	2,3	3,3
Volkswagen	9,4	8,9	10,3	10,0	2,9	3,4	5,7	4,8
BMW	14,1	10,4	16,7	15,6	7,4	3,6	11,6	10,5
Daimler	8,2	8,5	10,1	9,4	3,8	4,0	6,6	5,7

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Anche prendendo in esame il ritorno sul capitale investito (ROI), approssimato come risultato operativo netto sul totale attivo, il posizionamento e l'evoluzione dei gruppi francesi non cambia molto. Più reattivi, dopo il 2009, gli indicatori degli altri gruppi, con i brand tedeschi premium nelle prime due posizioni. Il livello di questo indicatore per il gruppo FCA è risultato sostanzialmente stabile, intorno al 4%, nell'ultimo triennio. Per il gruppo BMW appare più marcata la differenza fra il ROS e il ROI, segno che la rotazione del capitale investito (ROT, fatturato su totale attivo)[23] è minore per questa compagnia rispetto ai pari analizzati. In particolare, per BMW risulta maggiore l'incidenza degli attivi ascrivibili alle imprese che prestano servizi finanziari: per i servizi finanziari, infatti, la rotazione del capitale investito è generalmente più bassa.

Figura 5.5 - Evoluzione del ROI* (valori in %)



* EBIT su totale attivo.

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

[23] Ricordiamo che il ROI può essere scomposto nel modo seguente: ROI=ROS x ROT.

L'analisi dell'incidenza degli utili netti sui ricavi è di particolare interesse nel mondo auto perché include, a differenza del ROS, anche le componenti finanziarie del reddito, e in particolare i proventi finanziari, rilevanti soprattutto laddove sono in essere attività di joint venture consolidate con il metodo del patrimonio netto. E' il caso, ad esempio, di tutte le partnership paritarie stipulate fra gruppi europei e cinesi o ancora dell'alleanza Renault Nissan. Per Daimler l'utile al netto delle tasse risulta superiore al margine netto; un contributo positivo importante dai proventi delle partecipazioni è presente anche nei bilanci Volkswagen, BMW e Renault.

Tabella 5.15 - Utile al netto delle tasse (valori in %)

	Utile al netto delle tasse % ricavi			
	2004-2007	*Media 2008-2010*	*2011-2012*	*2013*
Fiat-Chrysler (FCA)	1,3	0,6	2,2	2,2
Psa-Citroen	1,6	-0,6	-4,8	-4,4
Renault	7,4	0,5	4,6	1,7
Volkswagen	1,9	3,6	10,6	4,6
BMW	5,3	2,1	6,9	7,0
Daimler	2,4	1,1	5,8	7,4

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Nel 2013, i livelli di utile netto sui ricavi sono negativi per PSA e modesti per Renault e FCA. Per il gruppo Renault si tratta di un risultato in peggioramento rispetto al biennio 2011/12 e molto inferiore al periodo 2004-07, mentre il gruppo FCA presenta andamenti più stabili, ma su livelli poco elevati. La redditività netta migliore rimane appannaggio dei gruppi tedeschi premium, che esibiscono livelli superiori o in linea a quelli di medio periodo. I profitti del gruppo Volkswagen sono invece risultati in diminuzione nel 2013 rispetto ai valori dell'ultimo biennio; tuttavia i valori del 2011 sono stati influenzati dalla rivalutazione della opzione sul capitale azionario della Holding Porsche, mentre nel 2012 con il passaggio dal 1 agosto al consolidamento completo della stessa Holding Porsche è stato riconosciuto un maggior reddito per oltre 10 miliardi di euro.

5.4.2 Il capitale investito

La rotazione del capitale investito, inteso come quantità di fatturato generato da una unità di capitale investito[24], mostra valori modesti, soprattutto se rapportati ai valori medi di filiera presentati nel capitolo 3. In particolare, questo indicatore è molto influenzato dalla composizione dei bilanci delle aziende consolidate nel gruppo, dalla presenza di imprese dei servizi e di quelle dei settori finanziari[25]. Per limitare questi effetti distorsivi, è stato calcolato lo stesso indicatore considerando solo quelle che nei

[24] Approssimato come ricavi su totale attivo.

[25] In più nei bilanci consolidati, mentre le componenti dell'attivo e del passivo si sommano, le operazioni intragruppo vengono elise; in questo modo, maggiore è l'integrazione verticale del gruppo, cioè la quantità di lavorazioni effettuate al proprio interno, minore risulta la rotazione del capitale investito.

bilanci vengono chiamate le attività industriali in senso lato[26], escludendo così la componente finanziaria. Essendo la componente finanziaria poco rilevante, l'indicatore non cambia per il gruppo FCA; assume invece valori maggiori per il gruppo Peugeot e per i gruppi tedeschi, i quali mostrano le differenze assolute più elevate.

Tabella 5.16 - Evoluzione della rotazione del capitale investito*

	Rotazione del capitale investito				
	2004-2007	*Media 2008-2010*	*2011-2012*	*2013*	*Solo attività industriali 2013*
Fiat-Chrysler (FCA)	0,8	0,7	0,9	1,0	1,0
Psa-Citroen	0,8	0,8	0,9	0,9	1,5
Renault	0,6	0,6	0,6	0,5	0,7
Volkswagen	0,7	0,6	0,6	0,6	0,9
BMW	0,6	0,5	0,6	0,5	1,0
Daimler	0,8	0,7	0,7	0,7	1,3

* Ricavi su totale attivo.
Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Prendendo in considerazione gli indicatori sul capitale immobilizzato, si conferma che il capitale fisso necessario per fare impresa risulta particolarmente consistente nelle case automobilistiche. Sia considerando l'intero capitale fisso (attività non correnti) sia quello computato con la sola componente legata alle immobilizzazioni (materiali e immateriali), l'incidenza sui ricavi si attesta su valori ben al di sopra di quelli di filiera. Esaminando il solo indicatore delle immobilizzazioni immateriali e materiali, che non risente della componente finanziaria, l'incidenza media oscilla dal 30 al 50% dei ricavi, con FCA, Volkswagen e Daimler posizionate sulle soglie superiori. L'andamento nel tempo dello stesso indice mostra dinamiche differenti: per Volkswagen l'incidenza delle immobilizzazioni materiali e immateriali è cresciuta nel tempo mentre per altre case, dopo il picco del 2008-10, il valore è diminuito. Stupisce che l'indicatore per il gruppo Peugeot sia fra i più bassi, in linea con il gruppo BMW che però ha livelli di redditività molto più elevati. Se il capitale fisso genera nel gruppo Peugeot una quota di ricavi relativamente più favorevole rispetto agli altri gruppi, allora le cause della scarsa redditività potrebbero essere da ricercare nella presenza di costi elevati, nella produttività e nell'organizzazione del lavoro.

Tabella 5.17 - Evoluzione degli indicatori sul capitale immobilizzato (valori in %)

	Capitale fisso in % sui ricavi				Immobilizzazioni immateriali e materiali in % ricavi			
	2004-2007	*Media 2008-2010*	*2011-2012*	*2013*	*2004-2007*	*Media 2008-2010*	*2011-2012*	*2013*
Fiat-Chrysler (FCA)	44	72	64	55	33	37	57	49
Psa-Citroen	41	42	41	37	33	35	31	28
Renault	72	86	79	78	39	44	36	35
Volkswagen	76	88	97	103	29	32	42	52
BMW	99	116	107	113	33	31	24	28
Daimler	65	85	83	83	34	47	48	50

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

[26] Tutte le attività ad eccezione dei servizi finanziari. Comprendono quindi anche attività di distribuzione e di servizi.

Gli indicatori relativi al capitale circolante mostrano una giacenza media di magazzino che si aggira sui 40 giorni, con i gruppi francesi che mostrano le tempistiche minori; le case tedesche invece hanno le giacenze maggiori, superiori anche ai 50 giorni.

I fabbisogni di capitale circolante risultano più elevati per le imprese tedesche, seppure tutti i gruppi mostrino tempi medi di incasso dai clienti molto contenuti (intorno ai 10 giorni). La differenza fra i tempi di pagamento fornitori e incasso clienti è sempre positiva per tutte le compagnie a segnalare una elevata forza contrattuale di tutti i gruppi nei confronti dei fornitori, che consente di trarre sostegno finanziario anche dalla gestione del circolante. Tale vantaggio è particolarmente elevato per FCA grazie a tempi di pagamento dei fornitori dilazionati di circa 3 mesi (seppur in riduzione) e per le case automobilistiche francesi.

Tabella 5.18 - Indicatori sul capitale circolante, 2013

	Tempi medi di giacenza magazzino (giorni)	Tempi medi incasso dai clienti (giorni)	Tempi medi pagamento fornitori (giorni)
Fiat-Chrysler (FCA)	43	10	91
Psa-Citroen	38	11	70
Renault	28	9	71
Volkswagen	53	21	46
BMW	46	12	49
Daimler	54	24	39

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

E' importante sottolineare che tempi medi di incasso dai clienti così contenuti sono influenzati dalla componente finanziaria legata alle vendite tramite finanziamenti (sia alle persone fisiche che ai dealer); queste vendite danno origine a poste iscritte come attivi finanziari (correnti e non correnti in funzione della loro scadenza) e non entrano nei crediti commerciali utilizzati nel computo degli indicatori mostrati in tabella.

5.4.3 Struttura delle fonti

L'analisi delle fonti necessarie a sostenere gli impieghi del gruppo mostra, anche per i bilanci delle grandi case automobilistiche così come nell'analisi delle filiere, un forte squilibrio fra mezzi propri e mezzi di terzi. Il leverage, rapporto tra mezzi di terzi (passività) e mezzi propri (patrimonio netto) mostra valori compresi fra il 2,3 della Renault e il 7,7 del gruppo PSA. I valori del gruppo PSA sono particolarmente critici tanto che il gruppo a inizio 2014 ha varato un aumento di capitale consentendo l'ingresso nell'azionariato del gruppo cinese Dongfeng. Il gruppo FCA presenta anch'esso un dato di leverage considerevole seppur in riduzione rispetto a quello medio dell'ultimo biennio. I due gruppi sono caratterizzati da una scarsa capitalizzazione rispetto ai fabbisogni finanziari; come mostrato in tabella 5.20, il patrimonio netto rappresenta poco più del 10% dei mezzi totali contro percentuali circa doppie per gli altri gruppi.

Tabella 5.19 - Le fonti e il passivo

	Leverage*				Passivo non corrente su (passivo non corrente+passivo corrente) %			
	Media			*2013*	*Media*			*2013*
	2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*	
Fiat-Chrysler (FCA)	7,4	5,3	6,7	5,9	65	46	56	55
Psa-Citroen	4,0	4,0	4,8	7,7	38	42	45	47
Renault	2,5	2,5	2,1	2,3	37	40	43	45
Volkswagen	4,2	3,4	2,9	2,6	52	50	50	49
BMW	3,1	3,9	3,5	2,9	51	53	52	51
Daimler	4,1	3,1	3,0	2,9	49	49	51	53

* (Passivo corrente+passivo non corrente)/patrimonio netto.

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Tabella 5.20 - Composizione del passivo, 2013 (valori in %)

	Patrimonio netto	Passività breve termine	Passività a medio-lungo termine
Fiat-Chrysler (FCA)	14,5	38,8	46,7
Psa-Citroen	11,5	46,5	42,0
Renault	30,5	38,0	31,5
Volkswagen	27,8	36,6	35,7
BMW	25,6	36,2	38,2
Daimler	25,3	35,1	39,6

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

All'interno dei mezzi di terzi, la ripartizione fra passività non correnti e correnti segnala un sostanziale equilibrio per tutti i gruppi, con Renault che mostra una leggera prevalenza verso le fonti correnti. FCA è il gruppo che ha l'incidenza maggiore della componente di debito a media-lunga scadenza. Le imprese tedesche hanno invece una struttura più bilanciata fra patrimonio, debiti a breve e a lungo termine.

In tabella 5.21 si riporta il rapporto fra attivo corrente e passivo corrente; l'indice dà conto della capacità di soddisfare gli impegni di breve periodo (passività correnti) con il solo utilizzo delle attività a breve. Un valore superiore all'unità indica che l'impresa può coprire i fabbisogni a breve con le attività a breve termine (più liquide). Un valore inferiore all'unità indica che l'impresa potrebbe aver difficoltà a far fronte alle esigenze a scadenza più ravvicinata. Valori di molto superiori all'unità potrebbero invece indicare situazioni critiche quali quelle di un eccesso di scorte accumulate oppure di sottoinvestimento delle attività cash.

Tutti i gruppi mostrano indici equilibrati, uguali o superiori all'unità a testimonianza dell'assenza di criticità nel fronteggiare gli impegni finanziari a breve. FCA, Daimler e PSA presentano i valori più alti senza però particolari problematiche.

Tabella 5.21 - Alcuni indicatori di equilibrio di bilancio

	Attivo corrente/passivo corrente				Attivo non corrente/ (passivo non corrente+patrimonio netto)			
	Media			*2013*	*Media*			*2013*
	2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*	
Fiat-Chrysler (FCA)	2,1	1,3	1,2	1,2	0,5	0,9	0,9	0,9
Psa-Citroen	1,3	1,4	1,4	1,4	0,7	0,6	0,6	0,6
Renault	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0
Volkswagen	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0
BMW	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Daimler	1,2	1,1	1,1	1,2	0,9	0,9	0,9	0,9

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

In tabella 5.21 si riporta poi un indice che prende in esame il rapporto fra attivo non corrente (immobilizzazioni) e passivo non corrente e patrimonio netto. Si tratta di una misura di quanta parte dell'attivo immobilizzato è coperta da fonti stabilmente a disposizione delle aziende. Se l'indice assume valori superiori all'unità significa che parte del capitale fisso dell'azienda è finanziato da passività di breve periodo e ciò potrebbe rendere l'impresa più vulnerabile alle richieste di rientro dei creditori. Viceversa, un indicatore inferiore all'unità indica che le immobilizzazioni sono interamente coperte dalle passività consolidate e che queste, per la quota in eccesso, finanziano anche parte degli impieghi correnti.

Anche in questo caso i bilanci mostrano valori di sostanziale equilibrio. Specularmente a quanto prima esaminato, FCA, PSA e Daimler mostrano valori inferiori all'unità: questi gruppi utilizzano una parte dei finanziamenti di medio-lungo termine per sostenere attività correnti, quali le scorte di magazzino o le disponibilità di cassa.

5.4.4 Sostenibilità del debito

Tabella 5.22 - Indicatori di sostenibilità del debito

	Posizione finanziaria netta 2013 (miliardi €)	Posizione finanziaria netta/EBITDA				(Mezzi di terzi–liquidità)/EBITDA			
		Media			*2013*	*Media*			*2013*
		2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*	
Fiat-Chrysler (FCA)	10	4,6	2,9	1,3	1,3	12,2	11,4	7,8	6,8
Psa-Citroen	22	4,0	6,4	8,1	10,0	9,0	12,6	16,0	19,8
Renault	21	5,4	8,3	6,0	5,6	9,8	13,7	11,0	10,5
Volkswagen	87	4,1	4,8	4,1	4,5	10,5	12,4	10,1	10,3
BMW	53	3,2	9,3	4,4	4,5	7,7	14,6	7,3	7,8
Daimler	68	5,1	10,0	5,6	6,2	13,2	16,2	9,4	9,9

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Tabella 5.22 bis - Indicatori di sostenibilità del debito per FCA, 2013 (perimetro allargato)

	Debiti finanziari (milioni €)	Liquidità (milioni €)	Posizione finanziaria netta (milioni €)	Mezzi di terzi (milioni €)	Margine operativo lordo EBITDA (milioni €)	Posizione finanziaria netta/EBITDA	(Mezzi di terzi – liquidità)/EBITDA
CNH Industrial	21.714	4.705	17.009	35.385	2.736	6,2	11,2
FGA capital (pro quota al 50%)	6.925	46	6.879	7.380	315	21,8	22,4
FCA	29.902	19.721	10.181	74.190	7.968	1,3	6,8
*FCA+CNH+FGA**	*58.266*	*24.472*	*33.794*	*116.955*	*11.019*	*3,1*	*8,4*

* Si tolgono dalla posizione finanziaria netta la metà di 409 milioni di euro (ovvero 204,5) di crediti/debiti di FCA con FGA e 71 milioni di euro verso CNH Industrial per un totale di 275 milioni di euro.

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Sono stati presi in esame alcuni indici per valutare la sostenibilità del debito, ovvero la capacità delle imprese di rimborsare gli impegni contratti, sia quelli di natura finanziaria che totali. La posizione finanziaria netta misura la differenza fra debiti di natura finanziaria e liquidità disponibile. Un valore positivo indica che le passività sono maggiori delle liquidità; più alto è il numero, maggiore è la quantità di debito (al netto delle liquidità) da rimborsare. La posizione finanziaria netta è stata rapportata al margine operativo lordo (EBITDA) per avere una misura standardizzata di quanti anni sarebbero necessari a coprire i debiti con i flussi di cassa generati dalla gestione ordinaria (di cui l'EBITDA può essere considerato una proxy).

Il gruppo FCA mostra la posizione finanziaria netta migliore, sia in termini assoluti che rapportata al margine lordo. Questo risultato dipende dalla disponibilità di cassa del gruppo che è particolarmente elevata (quasi 20 miliardi) e rappresenta oltre il 20% dell'attivo, il valore più alto fra i gruppi esaminati. La detenzione di una quota così consistente di liquidità, a fronte di debiti anch'essi elevati, può essere giustificata dalla volontà/necessità di essere garantiti contro potenziali eventi/rischi di mercato non attesi. La liquidità agisce quindi come una sorta di assicurazione contro possibili restrizioni di accesso al credito; è inoltre un segnale di affidabilità che viene diretto ai creditori e ai potenziali finanziatori in ordine alla capacità di soddisfare in tempi brevi eventuali richieste di rimborso.

Inserendo nel perimetro FCA anche il gruppo CNH Industrial e il 50% della società finanziaria FGA, joint-venture paritaria con il gruppo Credit Agricole, la posizione finanziaria netta aumenta e sorpassa i 30 miliardi. Anche gli indicatori di sostenibilità decrescono e si riportano su valori più in linea con quelli degli altri gruppi.

Il gruppo PSA è quello che mostra le minori capacità di rimborso del debito netto con il margine operativo lordo (10 anni) mentre i gruppi tedeschi, con l'eccezione di Daimler, si attestano su valori intorno ai 4 anni. In tutti i casi si tratta di valori elevati rispetto alle medie di altri settori industriali.

Allargando l'analisi anche alla capacità di rimborsare non solo i debiti finanziari ma anche quelli di altra natura, i posizionamenti relativi non differiscono di molto ma le distanze si riducono. E' il caso di FCA, dove il rimborso di mezzi di terzi al netto della liquidità richiederebbe l'impiego di 6,8 annualità di EBITDA (del 2013). In particolare sono rilevanti le voci relative alle obbligazioni per i benefici ai dipendenti (circa 8

miliardi di euro) che comprendono i piani pensionistici del gruppo Chrysler. Al 31 dicembre 2013 il fair value del fondo Chrysler risulta inferiore rispetto alle obbligazioni derivanti dai piani pensionistici di circa 4 miliardi, in diminuzione rispetto ai 6 miliardi di fine 2012. Tale valore, che concorre a formare le passività del gruppo, è ovviamente influenzabile dagli andamenti dei mercati finanziari in cui sono investiti i fondi che dovrebbero sostenere le prestazioni pensionistiche. Il gruppo FCA dichiara che un aumento/diminuzione dello 0,1% del tasso di sconto produce una diminuzione/aumento delle obbligazioni dovute pari a circa 265 milioni di euro. Questa componente di rischio, oltre ad impattare sul bilancio tramite gli esborsi annuali dovuti in ragione del verificarsi degli eventi che danno luogo alle prestazioni (pensionamenti, ecc.), può riflettersi anche sullo stock di debito in virtù delle mutate condizioni dei mercati finanziari (ed è quindi un elemento di rischio da monitorare).

Gli indicatori presi in esame mostrano un sostanziale miglioramento nel tempo della sostenibilità del debito dei gruppi automobilistici rispetto agli anni della crisi, quando livelli contenuti di EBITDA hanno incrementato notevolmente i rapporti in esame. FCA è riuscita a migliorare sensibilmente la propria capacità di rimborsare i debiti, mentre il gruppo PSA ha visto deteriorarsi la propria posizione.

E' stato poi analizzato il rapporto fra oneri finanziari netti (che non comprendono i redditi da investimenti) ed EBITDA, per misurare la quota di margine assorbita dal pagamento dei costi legati all'indebitamento. Il servizio del debito è particolarmente condizionante per FCA e PSA, oltre il 20% del margine operativo contro valori intorno al 10% per gli altri gruppi. Nel 2013 anche il gruppo Volkswagen registra un indicatore molto al di sopra della sua media (nel 2011 e nel 2012 il gruppo ha registrato proventi finanziari), con una incidenza al 14%.

L'incidenza degli oneri finanziari è quindi considerevole per i gruppi italiano e francese, a riflesso degli alti indici di leverage precedentemente mostrati; una componente elevata di oneri finanziari aumenta inoltre la volatilità dei risultati di esercizio in presenza di oscillazioni nelle vendite (essendo una componente poco elastica al ciclo determina una rigidità sul conto economico).

Tabella 5.23 - Dinamica degli indicatori di sostenibilità del debito (valori in %)

	Oneri finanziari netti su EBITDA %				Capitale netto tangibile in % dei debiti finanziari			
	Media			*2013*	*Media*			*2013*
	2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*	
Fiat-Chrysler (FCA)	24,1	15,8	21,5	24,6	11,0	21,9	neg.	neg.
Psa-Citroen	1,2	12,6	13,4	29,6	33,0	28,0	22,0	9,2
Renault	3,3	4,9	6,6	10,8	54,1	48,5	63,8	57,9
Volkswagen	6,9	1,5	neg.	14,0	38,1	42,8	33,9	25,9
BMW	4,1	5,1	6,4	4,0	51,8	28,2	36,8	45,7
Daimler	1,6	33,3	8,7	9,2	46,1	40,4	40,5	39,2

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

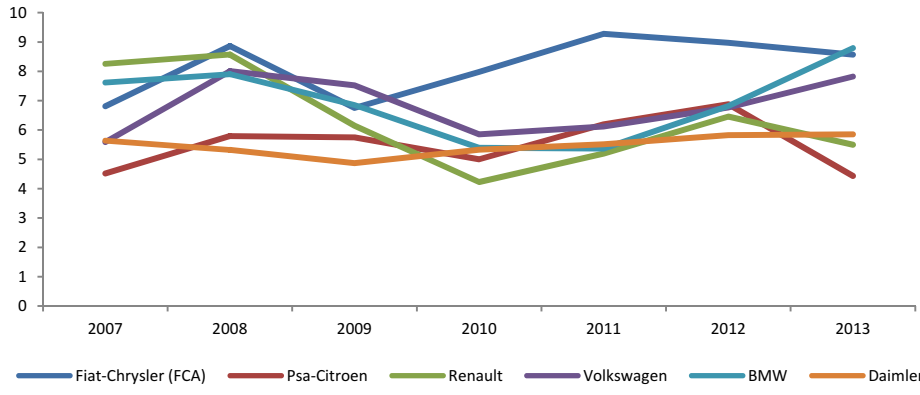
La sostenibilità del debito può essere misurata anche secondo una logica differente da quella mostrata. In particolare, gli indicatori di cui sopra sono determinati assumendo l'ipotesi di continuità dell'impresa e ne misurano la capacità di poter far fronte nel tempo agli impegni presi.

Se invece ci mettessimo nella situazione di porre in liquidazione l'impresa analizzata, dovremmo far fronte alle posizioni debitorie attraverso la vendita degli asset aziendali. Teoricamente, per costruzione contabile, le passività sarebbero coperte dagli attivi e il patrimonio netto sarebbe quello che rimane del valore dell'impresa. Difficilmente però sarebbe possibile vendere tutti gli attivi ai prezzi iscritti a bilancio, visto che il loro valore è legato ad una logica di funzionamento dell'impresa. A questo proposito, nelle analisi finanziarie, spesso viene analizzato il capitale netto tangibile ovvero il capitale dell'azienda meno le immobilizzazioni immateriali (intangibles). Questo perché si ritiene che le attività immateriali siano di difficile trasformazione in moneta in caso di liquidazione aziendale e che la loro vendibilità sia molto legata alla tipologia e alle condizioni di mercato. Voci quali l'avviamento sono sicuramente difficili da monetizzare ma altre, quali progetti di ricerca e sviluppo, brevetti e brand, potrebbero invece avere un valore molto rilevante sul mercato.

Sebbene nel mondo dell'automotive alcune voci degli attivi intangibili siano rilevanti, in termini prudenziali è interessante valutare il capitale al netto di queste poste. A scopi comparativi, tale grandezza viene poi presentata in rapporto ai debiti finanziari. FCA mostra un valore del patrimonio netto tangibile negativo perché ha in attivo un valore di immobilizzazioni immateriali di quasi 20 miliardi. In rapporto ai debiti finanziari, anche il capitale netto tangibile di Peugeot è modesto mentre Renault ha la copertura maggiore. Comunque, i livelli di tutti i gruppi non sono brillanti, poiché già dagli indicatori di leverage era emersa una scarsa capitalizzazione. Anche per il gruppo PSA la capacità di coprire i debiti finanziari sarebbe minima mentre cresce per i gruppi tedeschi; il gruppo Renault evidenzia la copertura maggiore. Qualche elemento di criticità, soprattutto in termini dinamici, emerge anche per il gruppo Volkswagen.

5.4.5 Gli investimenti (impianti e R&S)

Figura 5.6 - Evoluzione del CAPEX (investimenti) in % dei ricavi



Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Il CAPEX (capital expenditure) misura gli investimenti in impianti, macchinari e immobilizzazioni immateriali e comprende anche la quota di costi in ricerca e sviluppo capitalizzati. L'analisi dell'incidenza di questa grandezza sui ricavi permette di valutare le politiche di investimento effettuate dai gruppi automobilistici, anche in funzione del ciclo economico e del posizionamento di gruppo. L'analisi nel medio periodo mostra andamenti differenziati fra i gruppi. Tra il 2007 e il 2013, gli investimenti hanno mostrato un'incidenza sui ricavi notevole, compresa tra il 4% e il 10%; in termini assoluti i gruppi hanno investito dai 2 ai 15 miliardi di euro all'anno. Quasi tutte le società hanno ridotto gli investimenti nel periodo 2009-2010 ed hanno successivamente aumentato i loro impegni. Il gruppo FCA è quello che dal 2010 presenta gli investimenti con la più alta incidenza sui ricavi (sorpassato solo nel 2013 da BMW), oltre l'8%. Dopo la fusione con Chrysler sono stati profusi molti sforzi per l'ammodernamento degli impianti americani; contestualmente è stato aperto lo stabilimento in Serbia ed è in programma l'apertura di un ulteriore impianto in Brasile per il 2015. FCA, inoltre, ha annunciato piani di investimento ambiziosi per il lancio e la produzione di nuovi modelli in Cina e in Europa che continueranno a pesare in termini di flussi sui ricavi.

Elevate percentuali di investimenti si trovano anche nei bilanci di Volkswagen e BMW mentre i gruppi francesi mostrano i valori più bassi ed in diminuzione rispetto al recente passato.

In tabella 5.25 si riporta il rapporto fra investimenti e ammontare di ammortamenti e svalutazioni che dà conto di quanto gli investimenti programmati siano rivolti a compensare l'obsolescenza del capitale e quanto invece siano diretti all'espansione della capacità produttiva. Un valore superiore ad 1 indica che gli investimenti effettuati più che compensano la perdita di valore del capitale.

Tabella 5.24 - Evoluzione degli investimenti (miliardi di euro e valori in %)

	Investimenti (miliardi €)				Investimenti % su ricavi			
	Media			*2013*	*Media*			*2013*
	2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*	
Fiat-Chrysler (FCA)	3,9	3,8	6,5	7,4	7,1	7,9	9,1	8,6
Psa-Citroen	3,1	2,9	3,8	2,4	5,3	5,5	6,5	4,4
Renault	3,4	2,3	2,4	2,3	8,3	6,3	5,8	5,5
Volkswagen	6,1	8,1	11,4	15,4	5,3	7,1	6,4	7,8
BMW	4,2	3,6	4,5	6,7	8,2	6,7	6,1	8,8
Daimler	6,6	4,7	6,3	6,9	4,5	5,2	5,7	5,9

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Dall'analisi emerge che il gruppo FCA è stato impegnato nel rimpiazzo e nell'ampliamento del proprio portafoglio di immobilizzazioni (materiali e immateriali) soprattutto nell'arco degli ultimi 5 anni. In aumento il valore dell'indicatore anche per i gruppi tedeschi. Diversa è la situazione dei gruppi francesi che stanno riducendo (di fatto) la propria base produttiva investendo quanto il consumo annuo del capitale.

Tabella 5.25 - Evoluzione degli indici di copertura degli investimenti

	Investimenti/ammortamenti				Cash flow operativo/investimenti			
	Media			*2013*	*Media*			*2013*
	2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*	
Fiat-Chrysler (FCA)	1,4	1,5	1,7	1,6	1,2	0,9	0,9	1,0
Psa-Citroen	1,0	0,9	1,3	1,0	1,3	0,9	0,4	0,7
Renault	1,2	0,9	0,9	0,9	1,0	1,3	1,4	1,4
Volkswagen	0,9	1,3	1,4	1,5	1,8	1,6	1,4	1,3
BMW	1,3	1,0	1,2	1,7	2,5	3,2	2,0	1,2
Daimler	1,1	1,2	1,6	1,6	1,8	1,6	0,6	1,2

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

La capacità di sostenere gli investimenti attraverso le operazioni correnti è sintetizzata dal rapporto fra cash flow operativo (ovvero generato dalla gestione ordinaria) e investimenti effettuati. La differenza, invece del rapporto, fra le due grandezze è anche conosciuta come free cash flow ovvero flusso di cassa "libero", disponibile dopo che si sono ripagati gli investimenti. L'indice proposto mette in luce la copertura degli investimenti attraverso i flussi di cassa generati dalla gestione ordinaria. E' importante sottolineare che i flussi di cassa operativa non servono solo a coprire gli investimenti in impianti e macchinari, bensì potrebbero essere utili, ad esempio, per investimenti e partecipazioni finanziarie, oppure per ripagare debiti precedentemente contratti. In questo senso sarebbe auspicabile esibire un indice di molto maggiore rispetto all'unità in modo da avere liquidità in eccesso per gli altri investimenti e per la gestione finanziaria. Il gruppo FCA è riuscito nel 2013 a coprire con i flussi di cassa generati dalla gestione caratteristica gli investimenti effettuati, mentre nel biennio precedente c'è stato un piccolo squilibrio. Gli investimenti effettuati, che come è stato riportato, sono consistenti, assorbono quindi la liquidità creata dalle operazioni correnti e lasciano poco margine per coprire la gestione finanziaria che al momento assorbe risorse. Il tema dei flussi di cassa a copertura degli investimenti risulta cruciale anche per valutare la sostenibilità del piano industriale del gruppo che si propone di continuare ad investire molto.

Per il gruppo Peugeot i risultati economici negativi hanno determinato flussi di cassa insufficienti a coprire gli investimenti effettuati (già inferiori rispetto a quelli richiesti per mantenere costante il capitale). Più equilibrata, invece, la gestione del gruppo Renault che riesce a coprire con i flussi operativi le somme destinate ad alimentare i decrescenti acquisti di impianti e macchinari.

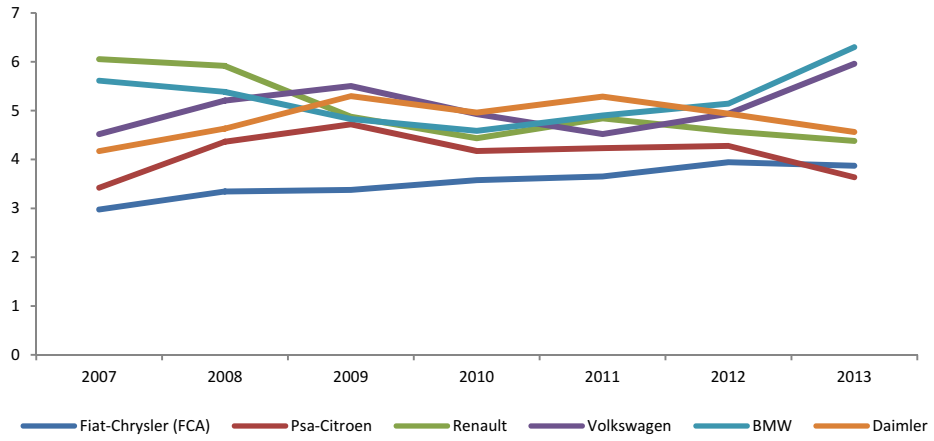
I gruppi tedeschi negli anni recenti mostrano anch'essi una buona capacità di copertura degli investimenti, seppure sensibilmente ridotta rispetto a quella del periodo precedente.

La spesa in ricerca e sviluppo (R&S) rappresenta un altro importante driver delle capacità competitive dei gruppi automotive. La spesa in ricerca analizzata comprende sia la parte di costi capitalizzati (che concorrono a formare l'attivo intangibile) sia quelli spesati a conto economico (cioè che risultano a tutti gli effetti fra i costi dell'esercizio in cui sono stati sostenuti).

La figura 5.7 mostra l'andamento della spesa in R&S in percentuale sui ricavi: l'indicatore oscilla fra il 3 e il 6% del fatturato, una quota che conferma come il settore auto sia uno fra quelli maggiormente orientati all'innovazione e alla ricerca.

Anche per questa grandezza la crisi finanziaria ha modificato i comportamenti delle imprese che hanno rivisto e ridotto (in un contesto di mercato in declino) gli investimenti in ricerca a ridosso del 2010. BMW e Volkswagen hanno successivamente impresso un nuovo slancio alla loro ricerca, mentre i gruppi francesi e Daimler hanno ridotto i propri impegni.

Figura 5.7 - Evoluzione della spesa in ricerca e sviluppo (R&S) sui ricavi (valori in %)



Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

FCA è l'unico gruppo che ha aumentato costantemente, seppur in maniera modesta, i propri impegni di spesa in R&S, tuttavia non sufficienti a colmare il divario rispetto agli investimenti effettuati dai principali competitor europei (con la sola eccezione del gruppo PSA nel 2013). Il gruppo FCA ha infatti investito nel 2013 più di 3 miliardi di euro, quasi il 4% dei propri ricavi contro il 6% del gruppo Volkswagen e il 6,3% di BMW. FCA è la casa automobilistica che dichiara il maggior numero di siti di ricerca e sviluppo, circa 78 di cui ben 35 localizzati in Italia. Il gruppo ha quindi una struttura più capillare e meno centralizzata della spesa in R&S rispetto agli altri che invece hanno un numero di siti molto più limitato. I gruppi automobilistici, tuttavia, hanno aperto (o hanno intenzione di farlo) almeno un centro di ricerca nei paesi ad alta crescita, Cina e Brasile in primis, per attrarre i talenti locali, conoscere da più vicino i gusti e le tendenze dei consumatori, sfruttare le tradizioni tecnologiche.

Gli addetti alla ricerca e sviluppo rappresentano una percentuale del totale dipendenti che varia dal 7% del gruppo Peugeot a circa il 13% di Renault. E' importante sottolineare che si tratta di dati dichiarati dalle società stesse e raccolti nei bilanci annuali e nei rapporti di sostenibilità e potrebbero quindi nascondere differenze nella definizione del termine e nel perimetro di inclusione.

Tabella 5.26 - Quadro sugli indicatori di ricerca e sviluppo (R&S), 2013

	Siti di R&S		Spesa in R&S (milioni €)	Addetti alla R&S			Totale spesa per addetto (migliaia €)
	Paese HQ	*Totale*	*Totale*	*Paese HQ*	*Totale*	*% sul totale dipendenti*	
Fiat-Chrysler (FCA)	35	78	3.362	n.d.	18.700	8,3	180
Psa-Citroen	6	8	1.966	12.970	14.500	7,4	136
Renault	n.d.	n.d.	1.793	n.d.	16.426	13,5	109
Volkswagen	5	26	11.743	29.839	43.756	7,6	268
BMW	n.d.	12	4.792	n.d.	11.359	10,3	422
Daimler	n.d.	22	5.385	n.d.	21.300	7,8	253

Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali

Tuttavia, tenendo a mente questa importante premessa, la spesa in ricerca e sviluppo per addetto (solo quelli ad essi dedicati) mostra differenze consistenti. E' importante sottolineare che la spesa in R&S include sia quella sviluppata al proprio interno sia la parte acquistata dall'esterno; l'indice proposto, pertanto, non è indicativo della produttività o dell'efficienza dei lavoratori addetti allo sviluppo bensì segnala quanta spesa (esterna e interna) è messa a disposizione per ognuno di loro. I gruppi tedeschi, oltre ad avere livelli di spesa più elevati, sono anche quelli che mostrano la maggior spesa per addetto, con il gruppo BMW che nel 2013 ha speso in R&S oltre 400 mila euro per addetto. Il gruppo FCA si colloca a metà fra i tedeschi e i gruppi francesi, che mostrano le spese pro-capite più basse. La dispersione dei centri di ricerca nel caso della FCA potrebbe giustificare, in parte, la minor spesa pro-capite.

5.4.6 Indicatori di produttività

E' opportuno soffermarsi sugli indicatori di produttività e competitività dei gruppi che possono essere messi anche in relazione con i risultati emersi nei capitoli 2 e 3.

Tabella 5.27 - Evoluzione del valore aggiunto e del costo del lavoro sui ricavi (valori in %)

	Valore aggiunto lordo % sui ricavi				Costo del lavoro % sui ricavi				Valore aggiunto/costo del lavoro
	Media			*2013*	*Media*			*2013*	*2013*
	2004-2007	*2008-2010*	*2011-2012*		*2004-2007*	*2008-2010*	*2011-2012*		
Fiat-Chrysler (FCA)	21,8	23,1	21,3	20,5	12,9	13,2	10,1	10,8	1,9
Psa-Citroen	24,0	22,9	21,3	20,2	15,3	16,0	15,8	16,1	1,3
Renault	24,4	22,8	22,3	22,5	14,2	14,7	13,9	13,4	1,7
Volkswagen	24,6	23,6	25,5	26,1	15,3	14,7	15,1	16,1	1,6
BMW	29,2	23,3	27,8	27,4	15,1	12,9	11,2	11,8	2,3
Daimler	25,7	25,3	26,1	25,3	16,3	16,8	16,1	15,9	1,6

Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau van Dijk) e bilanci aziendali

Il valore aggiunto complessivo (quello realizzato in tutti i paesi in cui operano) prodotto dalle case automobilistiche equivale ad una percentuale che oscilla fra il 20% e il 27% dei ricavi. Il valore aggiunto è una misura che esprime anche il grado di integrazione verticale del gruppo ovvero quanto del prodotto finale viene generato al proprio interno e quanto viene affidato ai fornitori esterni. Il gruppo FCA, insieme a Peugeot, è quello che genera al proprio interno minor valore se rapportato alle

vendite mentre quelli tedeschi sviluppano una quota maggiore di ricchezza. Tale quota è lo specchio e/o la determinante del posizionamento nella fascia più alta di mercato dei gruppi tedeschi rispetto a quelli francesi e italiani, i quali risentono molto anche della ridotta capacità operativa in Europa.

L'incidenza del valore aggiunto, coerentemente con la disintegrazione delle filiere globali, si è leggermente ridotta nell'arco dell'ultimo decennio per quasi tutti i gruppi (con la sola esclusione dei gruppi VW e Daimler), con i gruppi Renault e BMW che hanno registrato le contrazioni maggiori.

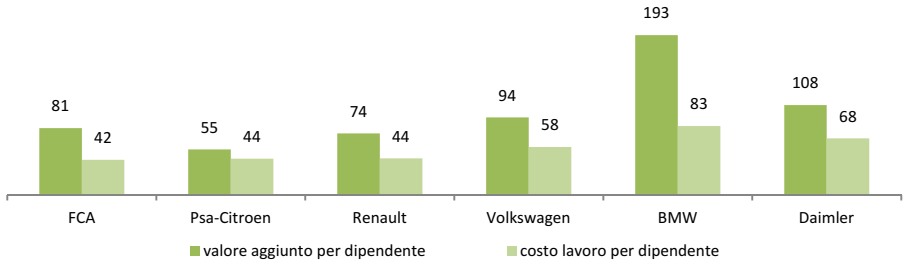
L'analisi dell'incidenza del costo del lavoro indica quanta parte del valore aggiunto è appannaggio del fattore produttivo lavoro e quanta invece è utilizzata per remunerare il capitale. Come già emerso dall'analisi delle filiere, il lavoro incide sul fatturato per il 10-15%, un valore leggermente superiore alle medie relative alla fase di trasformazione industriale finale analizzate nel capitolo 3; i gruppi, del resto, incorporano anche molte attività di servizi e molte funzioni interne (quali la ricerca e sviluppo ad esempio) che spingono verso l'alto tale percentuale.

Il gruppo FCA è quello che presenta la minor incidenza del costo del lavoro, in diminuzione rispetto alle quote di dieci anni fa. Il rapporto fra valore aggiunto e costo del lavoro di FCA, che è un indicatore di competitività in quanto sintetizza la capacità di generare valore a partire da una unità di costo, è fra i più elevati, inferiore soltanto a quello di Bmw e di poco superiore a quello degli altri due gruppi tedeschi. Il gruppo PSA è quello che mostra la maggiore rilevanza dei costi del lavoro, tanto da assorbire una buona quota del valore aggiunto generato. L'incidenza dei costi per il lavoro è rilevante anche nel gruppo Volkswagen.

La relazione fra le grandezze esaminate e il numero medio annuo di dipendenti dei gruppi è sintetizzata in figura 5.8.

Il costo del lavoro per dipendente del gruppo Fiat-Chrsyler (42 mila euro all'anno) è il minore fra quelli riportati, di poco inferiore anche ai gruppi francesi, e rappresenta la metà di quello di BMW, il più elevato. La produttività del lavoro di FCA (valore aggiunto su dipendente) è superiore agli 80 mila euro, un valore intermedio fra quello dei gruppi francesi e quello dei tedeschi. I gruppi premium tedeschi, Bmw e Daimler, presentano le produttività per dipendente più elevate (addirittura 193 mila euro per BMW nel 2013); sono anche quelli che, sviluppando la maggior parte della produzione in Germania e in Europa, risentono di costi per addetto più elevati. In una posizione intermedia si colloca il gruppo Volkswagen che presidia fasce di mercato sia mass-market sia premium e che sviluppa una quota di produzione consistente anche al di fuori dei confini europei.

Figura 5.8 - Valore aggiunto e costo del lavoro per dipendente, 2013 (migliaia di euro)



Fonte: elaborazioni su dati Orbis (Bureau Van Dijk) e bilanci aziendali

5.4.7 Un approfondimento sui risultati di alcune business unit

Tabella 5.28 - Il conto economico per alcune business unit, 2013 (miliardi di euro e valori in %)

	Volkswagen							FCA						BMW	
	Totale	*VW CARS*	*VW veicoli commerciali*	*AUDI*	*SKODA*	*SEAT*	*PORSCHE*	*Totale*	*EMEA*	*NAFTA*	*LATAM*	*APAC*	*FIAT senza Chrysler*	*Totale*	*Automotive*
Ricavi (miliardi €)	*197*	99,4	9,4	49,9	10,3	6,9	14,3	*86,8*	17,4	45,8	10,0	4,6	35,6	*76,0*	70,6
							Voci in % dei ricavi								
Costo materiali	*64,5*			65,1	68,3	78,1	57,8								
Costo del venduto	*81,9*			81,6	85,1	89,1	70,8	*88,5*					91,2	*79,9*	81,2
Margine lordo	*18,1*			18,4	14,9	10,9	29,2	*11,5*					8,8	*20,1*	*18,2*
Costi di marketing e distribuzione	*10,0*			9,3	6,9		7,5	*4,9*					8,1	*6,4*	8,6
Costi amministrativi	*3,5*			1,1	2,8		5,5	*2,8*						*3,1*	
Risultato operativo netto (EBIT)*	*5,9*	2,9	4,8	10,1	5,0	-3,3	18,0	*3,4*	-3,0	5,0	4,9	6,9	-0,5	*10,5*	9,4
Costo del lavoro	*16,1*			11,1	7,3	9,1	13,0	*10,8*						*11,8*	

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa; APAC=Asia eccetto Medio-Oriente, Australia; NAFTA= USA, Canada, Mexico; LATAM=America Latina

* Per il gruppo FCA e per il totale VW si riporta l'EBIT così come dichairato dai costruttori; il valore per i gruppi pertanto differisce da quello riportato nei paragrafi precedenti.

Fonte: elaborazioni su bilanci aziendali

In questo paragrafo si esaminano alcuni risultati aziendali in funzione dei brand e dei segmenti operativi riportati dai gruppi all'interno dei bilanci. Occorre precisare che la disponibilità di informazioni a livello di brand/segmento è parziale e limitata, a meno che non si disponga di bilanci a se stanti (è il caso del gruppo Audi).

Sono stati presi in considerazione i gruppi Volkswagen, FCA e Bmw con l'obiettivo di evidenziare le diverse performance economiche separatamente per i brand "mass-market" e per quelli premium. I risultati sono disponibili nel caso dei gruppi tedeschi per singolo brand, nel caso del gruppo FCA per segmento mass-market (tutti i brand auto tranne Maserati e Ferrari) e area geografica.

In tabella 5.28 si riportano le informazioni disponibili di conto economico per i brand/segmenti analizzati; tale conto economico, reso omogeneo per quanto possibile, evidenzia le voci per funzione economica ed è diverso da quello analizzato nei paragrafi precedenti.

Nel costo del venduto rientrano, oltre ai costi diretti necessari a produrre i beni (materiali, servizi, lavoro direttamente attribuibile alla produzione), i costi di ricerca e sviluppo imputati a conto economico nell'esercizio (non quelli capitalizzati), gli ammortamenti e le svalutazioni, le garanzie.

Nei costi di marketing e distribuzione rientrano i costi per pubblicità, marketing e la relativa quota di costo del lavoro impiegata (per esempio personale commerciale).

Le spese generali di amministrazione comprendono tutte le spese non direttamente attribuibili alle funzioni di produzione, commerciali e di ricerca e sviluppo.

Con questa classificazione la componente di costo del lavoro è quindi ripartita fra le varie voci presentate.

Il costo del venduto, cioè tutti quei costi necessari non solo alla produzione di auto ma anche al suo sviluppo e alla remunerazione del capitale (ammortamento impianti), assorbe mediamente dall'80% al 90% dei ricavi (con la sola eccezione di Porsche ferma al 70%). Il margine lordo (differenza fra i ricavi e il costo del venduto) è più elevato per i marchi premium (Porsche, Bmw e Audi) con valori vicini o superiori al 20%. Il gruppo FCA senza Chrsyler presenta un margine inferiore al 10%.

Analizzando il valore del risultato operativo netto si ottiene un quadro più esaustivo del posizionamento relativo. I marchi premium continuano a mostrare risultati migliori con EBIT compresi fra il 18% di Porsche e il 10% circa di Audi e BMW. I risultati dei rimanenti brand non differiscono di molto al loro interno. Se si esclude l'area EMEA, l'EBIT del gruppo FCA presenta valori intorno al 5%, in linea con quelli del gruppo Volkswagen. In particolare la divisione autovetture a marchio VW mostra EBIT contenuti (2,9% nel 2013 e 3,9% nel 2012). Il marchio Seat, operante soltanto in Europa con logiche simili a quelle dei marchi Fiat, presenta anch'esso una perdita di circa 3 punti. Differente posizionamento, invece, mostra il marchio SKODA che, nonostante operi nel mass-market in una fascia di prezzo medio-basso, presenta margini in linea con quelli del proprio gruppo; ciò avviene per effetto sia di una domanda crescente rivolta a tale fascia di prezzo sia per i costi mediamente più bassi derivanti dalla localizzazione in paesi dove il costo del lavoro è inferiore (l'incidenza del costo del lavoro è pari a 7,3%).

E' opportuno sottolineare che i risultati sopra delineati escludono il contributo proveniente dalle joint venture cinesi, osservazione che riguarda principalmente i marchi VW, Audi, e Skoda e BMW.

I numeri illustrati confermano che operare nel mass-market dove la competizione è più forte comprime i margini; riuscire ad offrire un prodotto premium, realmente percepito come tale dalla clientela, sembra garantire una redditività maggiore.

E' interessante rilevare che i marchi premium esaminati presentano un'incidenza di costi di marketing e distribuzione e costi generali superiori rispetto a quelli del gruppo

FCA. Tale risultato potrebbe essere l'effetto di due fattori: una localizzazione più distante rispetto ai mercati di sbocco (infatti la principale base produttiva rimane la Germania per i marchi premium) ed una maggiore intensità per spese di pubblicità e marketing necessaria a supportare il posizionamento.

5.5 Le strategie

E' opportuno integrare le evidenze emerse dall'analisi dei bilanci con alcune considerazioni che nascono dalla rassegna delle principali strategie perseguite dalle case automobilistiche europee.

Nella tabella 5.29 sono sintetizzati i principali punti dei piani strategici suddivisi per ambiti di intervento; nella tabella 5.30, inoltre, sono delineati gli obiettivi finanziari e commerciali dei piani e la distanza rispetto alle performance registrate nel 2013.

E' possibile tracciare alcuni elementi condivisi nelle strategie del mondo automotive.

Relativamente ai mercati di sbocco, tutti i competitor parlano di consolidamento sui mercati già presidiati ed espansione nelle economie emergenti, Cina, Brasile e India in testa. Visti la crescente domanda del mercato e il progressivo arricchimento della popolazione, non stupisce che tutti i gruppi si prefiggano di aumentare la presenza e le vendite in questi paesi. Diverso è il posizionamento attuale nelle varie aree emergenti, così come illustrato all'inizio del capitolo; tuttavia la partnership tramite joint-venture locali è l'opzione preferita in Cina mentre l'investimento diretto autonomo lo è in Brasile.

Parlando invece di marchi e prodotti, emerge un comune profilo di cambiamento/estensione della propria gamma prodotti e/o del proprio posizionamento. Naturalmente le strade da intraprendere sono differenziate perché diversi sono i punti di partenza, ma fattore comune appare la volontà di allargare e presidiare fasce di mercato non ancora servite. FCA, ad esempio, ha intenzione di puntare sulle fasce premium del mercato tramite il rilancio dei brand Maserati e Alfa Romeo e il rafforzamento e la valorizzazione del marchio Jeep (che durante il 2014 sta continuando a far registrare ottime performance). Allo stesso tempo il gruppo sta cercando di razionalizzare il portafoglio marchi; in questa prospettiva va letta la scelta di mantenere il marchio Lancia solo sul mercato italiano. Anche il gruppo Peugeot si propone di differenziare meglio i propri marchi principali (Peugeot e Citroen) e di riposizionarsi nel segmento a maggior margine con il brand DS.

Renault ha come obiettivo quello di estendere la gamma in tutti i paesi (veicolo segmento A anche negli emergenti) e di lanciare una versione cross-over per tutti i modelli.

Tabella 5.29 - La sintesi delle principali strategie

Gruppo	nome piano strategico	principali punti del piano strategico	mercati	prodotti	alimentazione alternativa	produzione/ nuovi impianti	riduzione costi produzione / efficienza	R&S	altro
Fiat	Start 2014-2018	Creazione di una azienda automobilistica globale efficiente e competitiva Nuova corporate identity	Consolidare presenza in America (Nord e Sud) Espansione in Cina e India	Integrazione e razionalizzazione dei brand e dei prodotti Spostamento su fasce premium (Maserati, Alfa Romeo, 500) Valorizzazione del marchio Jeep	Natural gas Biofuel	Riqualificazione degli impianti in Europa e in Italia grazie alla produzione per l'export Nuovo impianto in Brasile	Integrazione di prodotti, piattaforme, costi di sviluppo con Chrysler Estensione del World Class manufacturing	Riduzione emissioni CO2 Motori ad alimentazione alternativa	Nuovi modelli di sostenibilità (car sharing) Partnership con Santander
PSA	Back in the race	Differenziazione brand e aumento del pricing Focus su modelli core Sostenere la presenza sui mercati esteri Incrementare la competitività europea	Cina (alleanza con Dongfeng) Joint venture commerciale con Dongfeng per vendere nei paesi ASEAN	Differenziazione dei brand Fascia premium Lancio del brand DS nei mercati emergenti	Blue Diesel Ibrida	Riduzione degli investimenti in Europa Mantenimento della centralità industriale in Francia	Implementazione piattaforma EPM2 Riduzione costi acquisto grazie all'alleanza con GM Riduzione degli investimenti	Centro di ricerca comune con Dongfeng Riduzione emissioni di CO2 Communicating car Driver assistance system Connectivity	Partnership con Santander: Migliorare la profittabilità Abbassare il funding cost sui mercati locali
Renault	Drive the cange	Rinnovo ed estensione modelli Espansione internazionale Migliorare la competitività Sfruttare le sinergie con i partner Contenimento costi Raggiungere i 50 miliardi di fatturato e il 5% di margine operativo	Espansione in Cina tramite joint venture con Dongfeng Brasile Russia India	Estensione della gamma: Veicolo segmento A nei paesi emergenti Nuova Twingo in Europa Rinnovo dei segmenti C-D in tutto il mondo Modelli cross-over per tutta la gamma Mantenimento della politica di prezzo	Elettrica (ZOE)	Far tornare la capacità produttiva in Europa al 100% Contratto sociale in Francia Costruzione nuovo impianto in Cina	Condivisione delle piattaforme modumm,lari con Nissan con l'obiettivo di produrre l'80% dei nuovi futuri lanci Dal 35% al 65 del valore provenienti da moduli standardizzati Aumentare la percentuale di acquisto dai fornitori locali Sinergie di costo da alleanza con NISSAN	Motori elettrici Riduzione emissioni CO2 Riduzione peso autovetture Servizi di mobilità avanzata Guida automatica Connettività Integrazione nei sistemi di trasporto	
Volkswagen	Strategy 2018	Leader in customer satisfaction e nella qualità Garantire un margine prima della tasse >8% Raggiungere le 10 milioni di unità vendute all'anno Essere un top employer	Espansione sui mercati mergenti Consolidamento nei mercati internazionali	Flessibilità e personalizzazione grazie alla nuova piattaforma modulare, modelli regionali Offerta sulla gamma di tutte le tipologie di motorizzazione	Elettrica Ibrida Natural gas Biofuel	3 nuovi impianti in Cina aperti nel 2013; in costruzione 1 in Cina e 1 in Russia	Diffusione delle piattaforma modulari: passare dal 1 milione di unità ai 4 milioni nel 2016 Riduzione dei costi fissi Sinergie di costo con integrazione di Porsche	Sostenibilità Motori elettrici e ibridi Digitalizzazione Automatic drive Modelli regionali	

Gruppo	nome piano strategico	principali punti del piano strategico	mercati	prodotti	alimentazione alternativa	produzione/ nuovi impianti	riduzione costi produzione / efficienza	R&S	altro
BMW	ONE	Guidare il cambiamento tecnologico (efficienza +motori alternativi) Sistemi di mobilità alternativa Incrementare la profittabilità grazie a riduzione dei costi e efficienza nella R&D	Crescere nei mercati emergenti, in particolare in Cina	Aumentare di 3 volte il proprio portafoglio prodotti Rimanere nella fascia premium	Elettrica (modello BMW i3 già in commercio) Ibrida	Nuovo impianto in Brasile	Architetture modulari per aumentare il portafoglio prodotti e ridurre i tempi di sviluppo	Riduzione emissioni CO2 Nuovi materiali (fibre al carbonio)	Implementazione di una strategia retail multicanale
Daimler	Mercedes-Benz 2020	Crescita sostenibile e profittevole del business Mantenere posizioni di leader in tutti i business Rafforzarsi nel core business Crescere nei nuovi mercati Essere leader nella tecnologia green e nella sicurezza Offrire nuovi servizi di mobilità	Crescere nei mercati emergenti	Espandere il portafoglio prodotti nel segmento premium (C-class. GLA, nuova smart) Nuovi concetti di mobilità e di servizi	Elettrica Ibrida	Investimenti negli impianti in Germania, Usa e Cina Nuovo impianto in Brasile	Programma di efficienza "Fit for Leadership" Ottimizzazione del procurement, strategie modulari	Motori elettrici Riduzione emissioni CO2 Mobilità all'idrogeno Connettività Macchina intelligente	Modelli di mobilità alternativa (cars2go)

Il gruppo Volkswagen, che con i propri brand copre quasi completamente le fasce di mercato, ha intenzione, grazie alla flessibilità della nuova piattaforma modulare, di aumentare l'offerta di modelli regionali ovvero di modelli personalizzati sulle esigenze e i gusti dei consumatori locali; in più si propone di estendere tutte le tipologie di motorizzazione a qualsiasi auto. Anche il gruppo BMW dichiara di voler aumentare di 3 volte il proprio portafoglio prodotti, pur rimanendo nel segmento premium.

Le strategie di sviluppo prodotto, adottate per competere e acquisire nuovi clienti e mercati, presuppongono anche notevoli investimenti. E' lecito quindi chiedersi come possano coniugare questa espansione con target di marginalità sfidanti rispetto a quelli attuali (si veda tabella 5.30). Una prima risposta proviene dal migliorato posizionamento di prezzo dei prodotti che dovrebbero quindi godere di marginalità più elevate. L'altro elemento caratterizzante tutti i piani strategici esaminati è la grande attenzione ai programmi di efficienza e riduzione dei costi che dovrebbero tradursi in un miglioramento delle performance economiche.

Tabella 5.30 - I target dei piani strategici

	Anno di fine piano	Ricavi (miliardi €)	Vendite (milioni pezzi)	EBIT	Delta vendite rispetto al 2013 (Var. %)	Delta EBIT rispetto al 2013 (%)	Note
Fiat-Chrysler (FCA)	2018	132	7	7%	+60%	+3	
Psa-Citroen	2018			2%	nd	+4,5	
Renault	2017	50		5%	+22%**	+2	
Volkswagen	2018		>10	8%*	+5%	+5,4	Nel 2011 e nel 2012 il margine è stato sopra il 10% per effetto integrazione Porsche
BMW	2016		>2	8-10	+2%	+0	
Daimler-Mercedes benz cars	2020			9-10	nd	+3	

* Profitti dopo le tasse sul fatturato.
** Rispetto ai ricavi.
Fonte: elaborazioni su dati e bilanci aziendali

In prima battuta la riduzione dei costi dovrebbe scaturire dall'integrazione e dalla condivisione delle piattaforme modulari (Fiat con Chrysler, Renault con Nissan), dall'implementazione e dall'estensione di nuove piattaforme (Peugeot, Volkswagen, BMW) e dall'aumento di moduli standardizzati. Per FCA e i gruppi francesi, inoltre, l'obiettivo è il ritorno alla piena capacità produttiva nel paese dell'headquarter e in Europa, grazie alla produzione per l'export nel caso italiano, al fine di ridurre i costi fissi e aumentare l'efficienza dei fattori produttivi. In questo senso, l'ampliamento dei volumi produttivi è un importante elemento per ricercare economie di scala che nell'industria automobilistica sono particolarmente importanti, vista l'elevata incidenza dei costi fissi.

E ancora si parla in tutti i casi di sinergie di costo, ottimizzazione degli acquisti grazie ad alleanze (PSA-General Motors, Renault-Nissan) e razionalizzazione degli investimenti e della R&S.

Modularità, standardizzazione, razionalizzazione sono termini che avranno un impatto su tutta la filiera dei fornitori, per i quali aumenterà l'importanza di essere sufficientemente grandi e presenti nelle diverse aree del mondo; molti gruppi dichiarano infatti di voler aumentare gli acquisti nei mercati locali, prossimi ai luoghi di produzione e assemblaggio.

Dal lato della ricerca e sviluppo, grande attenzione è rivolta all'ideazione di tecnologie di riduzione delle emissioni e di alimentazione alternativa con declinazioni differenti di questo significato. FCA, ad esempio, è più impegnata su tecnologie legate al natural gas e biofuel mentre non ha sviluppato una tecnologia elettrica o ibrida. Il gruppo Volkswagen è, invece, capace di offrire tutte le tipologie di alimentazione alternativa, a loro volta BMW, Renault e Daimler sono molto presenti nel campo della motorizzazione elettrica e ibrida.

Nuovi materiali, connettività e macchina intelligente sono, inoltre, ambiti di ricerca su cui operano alcuni gruppi (cfr. cap. 7); BMW e Daimler sono inoltre impegnati in programmi di sviluppo di mobilità alternativa (car sharing).

Tutti questi obiettivi dovranno essere raggiunti perseguendo i target economici-finanziari annunciati (tabella 5.30). In termini di ricavi/vendite, laddove siano stati dichiarati degli obiettivi (PSA e Daimler non lo fanno), il gruppo FCA è quello che indica i più ambiziosi rispetto ai risultati 2013, seguito dal gruppo Renault che però ha un orizzonte temporale più breve (2017). Volkswagen è già stato molto vicino a centrare l'obiettivo nel 2013, così come il gruppo BMW (il cui riferimento temporale è però il 2016). In termini di redditività, se si esclude BMW che ha già raggiunto i propri desiderata, gli altri gruppi mostrano scostamenti assoluti nell'ordine di 3-5 punti percentuali, che, come già segnalato, rappresentano grandezze non trascurabili.

Riquadro 5.3 - L'impatto del piano strategico di FCA sulla produzione italiana ed europea

Nel piano strategico presentato a maggio 2014, il gruppo Fiat–Chrysler si è posto l'obiettivo di vendere globalmente, nel 2018, 7 milioni di autoveicoli, un incremento di oltre 2,5 milioni rispetto al 2013. Al centro della nuova strategia del gruppo è lo spostamento della gamma verso modelli a maggior valore aggiunto e il contestuale rilancio e impiego della base produttiva europea, attualmente sotto utilizzata. Gli stabilimenti italiani ed europei dovrebbero così incrementare i propri livelli di attività grazie a prodotti destinati sia al mercato regionale che a quello globale. Ad esempio, a Melfi si produrrà il modello Jeep Renegade, la prima automobile a marchio Jeep fabbricata fuori dagli Stati Uniti. Allo stesso tempo saranno assemblati nel vecchio continente i modelli Fiat destinati ai mercati nord-americani e quelli a marchio Alfa Romeo, il cui brand dovrebbe essere rilanciato a livello mondiale.
Abbiamo provato a disegnare, sulla base delle indicazioni accessibili dalle presentazioni pubbliche del piano strategico, uno scenario possibile sull'evoluzione della produzione in Italia e in Europa. Poichè la tempistica di realizzazione degli investimenti, seppur fondamentale, non è riportata nel dettaglio, le ipotesi qui presentate rappresentano una interpolazione fra i dati di inizio e quelli di fine piano.

Tabella 1 - Il piano strategico per la regione EMEA (valori stimati)

	2013	2016	2018
Ricavi (miliardi €)	17,4	22,4	26,4
EBIT (%)*	-1,8	0,2	2,5
Vendite (migliaia di unità)	1.100	1.331	1.512
Produzione (migliaia di unità) EMEA	1.234	1.625	1.888
di cui Italia	574	88	1.098
Utilizzo capacità produttiva % (definizione di Harbour)** - EMEA	66	87	101
di cui Italia	*53*	*82*	*101*
Utilizzo capacità produttiva % (capacità tecnica)** - EMEA	43	57	66
di cui Italia	*34*	*53*	*66*

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa
* Nel 2013 ricalcolato secondo quanto riportato nel piano.
** Assumendo capacità tecnica costante uguale a quella del 2013.
Fonte: Elaborazioni sulle presentazioni del piano strategico FCA

Inoltre gli obiettivi del piano presentati dal gruppo riguardano soltanto i ricavi e le vendite; i livelli di produzione sono quindi ricostruiti a partire dalla capacità produttiva dichiarata nel 2013 e quella ipotizzata per il 2018.

Tabella 2 - La produzione stimata per brand (valori in migliaia di pezzi)

	Italia		EMEA (compresa Italia)	
	2013	*2018*	*2013*	*2018*
Fiat + Lancia	285	285	702	850
Alfa Romeo	75	400	75	400
Fiat professional	124	125	259	290
Jeep	0	200	0	200
JV e Contract manufacturing (PSA, OPEL, Ford)	89	89	198	148
Totale	574	1.098	1.234	1.888

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa
Fonte: elaborazioni sui bilanci e sulle presentazioni del piano strategico FCA

La regione EMEA vedrà crescere i propri ricavi del 9% annuo; il margine operativo netto (EBIT), da negativo, dovrebbe azzerarsi nel 2016 per raggiungere poi nel 2018 una incidenza di circa 2-3 punti percentuali sui ricavi.
Le indicazioni desumibili dal piano sono compatibili con il ritorno della produzione in Italia su livelli superiori al milione di autovetture e veicoli commerciali, e con la relativa saturazione della capacità produttiva degli stabilimenti secondo la definizione di Harbour (2 turni per 235 giorni); rispetto alla capacità tecnica complessiva, la produzione 2018 rappresenterebbe circa i due terzi del potenziale. Elementi di incertezza al rialzo e al ribasso possono provenire da disallineamenti delle vendite rispetto a quelli ipotizzati e/o da diversa allocazione della produzione fra stabilimenti italiani ed europei. In particolare, a fine piano, in Italia si dovrebbero produrre circa 400 mila Alfa Romeo, marchio il cui rilancio è, però, previsto fra il 2015 e il 2016; eventuali slittamenti potrebbero portare al perdurare di criticità delle imprese italiane e della regione EMEA. In tabella 2 si riporta il dettaglio per marca della produzione al 2013 e al 2018; l'allocazione fra impianti italiani ed esteri è avvenuta con l'obiettivo che a fine periodo entrambi presentassero la stessa capacità produttiva utilizzata. Le produzioni per altri costruttori sono state tenute costanti, con la sola eccezione della collaborazione con Ford per la costruzione del modello Ka in Polonia che dovrebbe terminare nel 2016.
Per apprezzare gli effetti che possibili scostamenti dall'evoluzione del piano avrebbero sui conti del gruppo in Europa, abbiamo provato a fare alcune stime e considerazioni sui ricavi e sulla produzione di autoveicoli necessari a raggiungere il punto di pareggio (break-even) in EMEA, l'area che presenta gli indicatori finanziari più critici. Non si tratta di un'analisi semplice poiché le informazioni pubbliche sul segmento mass-market in EMEA sono limitate a pochi indicatori; in questo segmento poi sono ricomprese anche le vendite di auto prodotte in altri continenti.
Abbiamo condotto un'analisi sui bilanci consolidati di Fiat senza Chrysler e abbiamo stimato l'elasticità delle principali voci di costo ai ricavi ovvero quanto variano i costi al variare dei ricavi (in altre parole una stima della ripartizione fra costi fissi e variabili). Applicando questi risultati all'evoluzione dei ricavi prospettata nel piano per la regione EMEA, è stato calcolato il livello di ricavi compatibile con l'azzeramento del risultato operativo netto (EBIT); successivamente tale livello è stato collegato alla capacità produttiva utilizzata e infine ai livelli produttivi.
Si è poi provveduto anche a calcolare il punto di pareggio che rende nulli i profitti prima delle tasse, ripartendo pro-quota, rispetto ai ricavi, i costi finanziari del gruppo fra le aree geografiche. E' stata, inoltre, presa in considerazione l'ipotesi (coerentemente al piano FCA) che il margine unitario salga grazie al posizionamento nel segmento premium (con conseguente abbassamento del numero di automobili da produrre necessario al raggiungimento degli obiettivi dichiarati). Non sono state prese in considerazione ipotesi

di aumento della produttività e di efficientamento dei costi che invece potrebbero ridurre la perdita anche a fronte di ricavi costanti.
Allo scopo di verificare e validare i risultati ottenuti, abbiamo applicato lo stesso metodo prima descritto ai bilanci non consolidati del gruppo Fiat Automobiles che hanno il pregio di avere un maggior dettaglio di informazioni e di poste finanziarie e di rappresentare molto da vicino la situazione europea, ma che scontano anch'essi qualche limite dovuto alla non eliminazione delle operazioni intragruppo.
I risultati ottenuti con i due metodi sono molto vicini fra loro e, di fatto, sovrapponibili. In tabella 3 si riporta il punto di pareggio minimo e massimo, per ogni indicatore, in funzione che si realizzi o meno l'upgrading qualitativo dell'offerta (in presenza di efficientamento dei costi, percentuali inferiori di ricavi sarebbero sufficienti al raggiungimento degli obiettivi).
Gli esiti della simulazione, nell'ipotesi di un miglioramento di mix produttivo, sono compatibili con quelli del piano FCA, ovvero nel 2016, se le ipotesi di ricavi saranno confermate, la regione EMEA potrebbe raggiungere il pareggio del risultato operativo mentre l'utile prima delle imposte sarebbe azzerato fra il 2017 e il 2018.

Tabella 3 - Stime sul punto di pareggio del gruppo FCA in EMEA

	Punto di pareggio - EBIT	Punto di pareggio - Utile ante imposte
Var.% cumulata ricavi rispetto al 2013 EMEA	22-36	42-60
Capacità produttiva utilizzata % (Harbour)	75-87	100-113
Produzione EMEA (migliaia di unità)	1.400-1.625	1.860-2.100
Produzione Italia (migliaia di unità)	800-940	1.080-1.220
Produzione media per impianto (migliaia di unità) Italia	160-188	216-244

EMEA=Europa, Russia, Turchia, Medio-Oriente e Africa
Fonte: elaborazioni sui bilanci e sulle presentazioni del piano strategico FCA

Un aumento dei ricavi del 22% sarebbe quindi sufficiente a raggiungere il pareggio operativo mentre, in assenza di upgrading qualitativo, ci vorrebbe una crescita superiore di altri quattordici punti; per contribuire positivamente anche a ripianare gli oneri finanziari occorrerebbe invece una variazione positiva fra i 40 e i 60 punti percentuali.
La capacità produttiva utilizzata necessaria a rendere profittevoli gli impianti oscilla fra il 75 e l'87%, un range in linea con la soglia dell'80% generalmente ritenuta dagli esperti del settore come necessaria per far girare gli impianti non in perdita. Occorre invece oltrepassare la piena capacità (ovvero lavorare su tre turni) per contribuire positivamente al risultato aziendale del segmento.
In termini assoluti, queste misure si traducono in una produzione complessiva in EMEA di circa 1,5 milioni di autovetture e veicoli commerciali e in Italia di circa 870 mila unità per il raggiungimento del punto di pareggio. A livello di stabilimento, in Italia, la produzione media per raggiungere la profittabilità operativa varia dalle 160 alle quasi 190 mila unità; agli attuali livelli di produzione, gli impianti in esubero sarebbero quindi 1,5-2.
Anche in caso di successo e di raggiungimento degli obiettivi dichiarati, il gruppo FCA, portando i livelli di capacità stabilmente oltre il 100%, potrebbe rinunciare ad uno stabilimento produttivo sul territorio nazionale.
Tuttavia, i principali operatori economici e finanziari del settore dell'auto credono che i livelli produttivi che si raggiungeranno in Italia a fine piano siano inferiori a quelli prospettati: la produzione dovrebbe oscillare nel 2018 fra le 800 e le 900 mila unità, un numero che dovrebbe essere comunque sufficiente a raggiungere il punto di pareggio.

6. I fattori di costo

- Nel complesso, non si rilevano differenze particolarmente ampie tra i 5 principali paesi europei nei fattori di costo che le imprese si trovano ad affrontare.
- Le maggiori analogie tra i paesi si riscontrano nell'ambito della regolamentazione dei mercati, compreso quello del lavoro.
- L'Italia mostra una posizione intermedia in termini di costo del lavoro, inferiore a quello sostenuto in Francia e in Germania; guardando al solo comparto degli autoveicoli si ha il valore più basso tra tutti i paesi considerati.
- L'Italia mostra una relativa carenza per ciò che riguarda l'efficienza della logistica e dei trasporti.
- Il peso della tassazione sul lavoro in Italia è più elevato, ma non distante da quello registrato in Francia, paese caratterizzato da oneri fiscali sul reddito d'impresa più consistenti di quelli sostenuti in Italia.
- Il costo di approvvigionamento dell'energia mostra per l'Italia una posizione intermedia per ciò che riguarda il gas naturale, mentre l'indicatore relativo alla fornitura di energia elettrica è più elevato che altrove.

6.1 Introduzione

"Un imprenditore porta avanti un piano molto complesso. Ha bisogno di intelligenza per raccogliere e metabolizzare le informazioni sulle opportunità di business. Ha bisogno di prevedere le possibilità offerte dalle nuove tecnologie e da altre forme di sviluppo. Ha bisogno di buon senso e leadership per avviare un'azienda e farla crescere. Ha bisogno di doti di comunicazione per coinvolgere nella sua *vision* i possibili finanziatori. Il numero di imprenditori, dunque, dipende da quanti individui possiedono tali capacità. Ma le capacità non sono dotazioni acquisite. Gli individui decidono di sviluppare quelle capacità che migliorano il loro benessere e tralasciano di potenziare quelle che non lo fanno. La possibilità di fare l'imprenditore dipende dall'ambiente economico che può facilitare o inibire l'attività d'impresa. Una moltitudine di fattori determina l'ambiente economico [27]."

Questo capitolo ha una valenza più generale rispetto all'oggetto specifico dello studio. L'obiettivo, infatti, è di delineare quegli ostacoli che, al di là delle capacità del singolo imprenditore, possono inibire l'attività d'impresa. Tali difficoltà rappresentano fattori di costo dei quali non si può non tener conto nella scelta dell'opportunità di produrre e della localizzazione delle produzioni. E questo vale per ogni azienda, che appartenga alla filiera automotive oppure no.

Più in dettaglio si prendono in esame alcuni fattori strutturali e politico-istituzionali che concorrono a delineare l'ambiente in cui l'impresa si trova quotidianamente ad operare e che, dunque, contribuiscono ad accrescere (o ad erodere) il suo vantaggio competitivo. In quest'ottica come si posiziona l'Italia rispetto agli altri principali paesi europei? Esistono divari tali da rendere la scelta di produrre in Italia meno vantaggiosa perché di fatto soggetta ad oneri più consistenti? Prima di rispondere a tali interrogativi sono opportune alcune precisazioni. Non tutti i possibili fattori di costo (o barriere all'imprenditorialità) sono stati presi in considerazione. La selezione è stata effettuata, infatti, in modo da evidenziare le differenze tra i 5 paesi europei, quindi sono stati esclusi dall'analisi quei fattori per i quali si presume a priori una certa omogeneità[28]. Ancora, l'analisi non prende in esame argomenti affrontati specificamente in altre parti del rapporto[29]. Un'altra precisazione che è opportuno premettere, ma che sarà approfondita maggiormente nel prosieguo del capitolo, riguarda la difficoltà di misurare i costi connessi ad alcuni dei fattori presi in considerazione mediante indicatori oggettivi e in grado di assicurare una certa comparabilità internazionale. La regolamentazione del mercato dei beni e di quello del lavoro, così come la qualità dei governi, sono elementi che incidono in maniera significativa sull'attività imprenditoriale, ma che è arduo valutare sulla base di criteri oggettivi ed univoci. Ciò premesso gli indicatori utilizzati in tali casi scaturiscono da scelte metodologiche precise e documentate e offrono una rappresentazione, sia pure imperfetta, del fenomeno.

---

[27] Fogel et al. (2008).

[28] Si pensi, ad esempio, ai fattori legati alla cultura e alle tradizioni del paese in cui l'impresa opera.

[29] Il tema dell'innovazione, ad esempio, è trattato nel cap. 7.

Per tornare agli interrogativi sulla presenza di ostacoli all'attività d'impresa più rilevanti in Italia, il quadro che si desume dall'analisi evidenzia differenze nel complesso limitate tra i 5 paesi europei. Le maggiori analogie si riscontrano nella regolamentazione (sia del mercato che del lavoro). Per ciò che concerne gli altri fattori presi in considerazione l'Italia mostra una posizione intermedia in termini di costo del lavoro (che è anche più basso rispetto a quello degli altri paesi nel comparto degli autoveicoli), ma è più carente se si considerano le caratteristiche della logistica e dei trasporti. Anche la tassazione del lavoro in Italia riveste un peso più consistente, così come i costi connessi all'approvvigionamento di energia elettrica sono più elevati che altrove.

6.2 Il lavoro: costo e regolamentazione

In base al costo del lavoro l'Italia occupa una posizione intermedia tra i 5 principali paesi europei: il costo orario relativo all'industria manifatturiera si attesta sui 24 euro, più di quanto si registra in Spagna e Regno Unito, ma meno di quanto si rileva in Germania, dove si arriva a 32 euro all'ora, e in Francia (29,7). Una posizione centrale del paese si ravvisa anche per la componentistica e le carrozzerie, mentre nella produzione di autoveicoli il costo orario di un lavoratore italiano è il più modesto (24,4 euro), quasi la metà di quello di un tedesco.

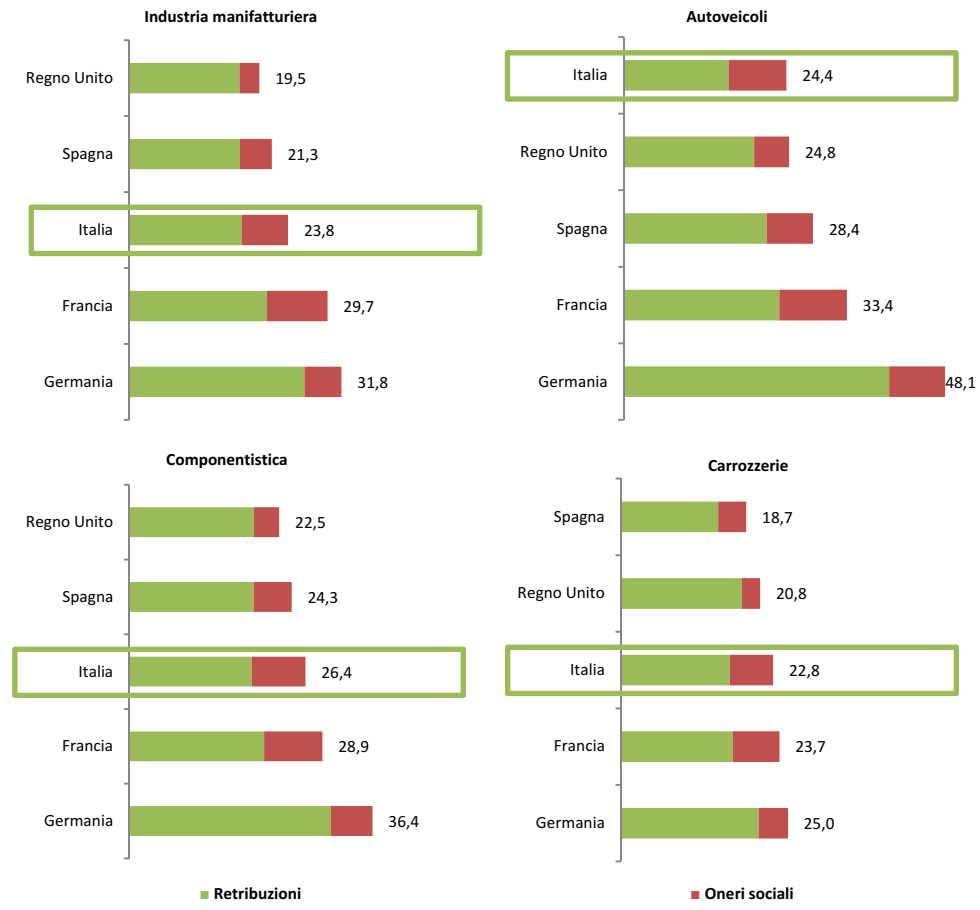
Il costo del lavoro non è il solo fattore relativo all'occupazione ad esercitare un peso rilevante nella scelta di dove produrre; professionalità e manodopera qualificata sono altri elementi importanti così pure non è da trascurare il grado di flessibilità del mercato del lavoro. A tal proposito l'OECD elabora alcuni indicatori per valutare la rigidità della legislazione sul lavoro (Employment Protection Legislation, EPL). La metodologia si basa su un'interpretazione oculata della legislazione vigente nei diversi stati, sullo studio della contrattazione collettiva e della giurisprudenza, in modo da armonizzare le informazioni e valutare in base a criteri quanto possibile omogenei le diverse normative[30]. Gli indici EPL, tuttavia, mostrano alcune limitazioni sulle quali è necessario soffermarsi. In primo luogo, non tutte le modifiche che intervengono nella legislazione nazionale sul lavoro sono in grado di modificare il valore dell'indice: ciò può accadere perché l'entità del cambiamento è tale da lasciare sostanzialmente invariato il valore oppure perché la modifica riguarda un aspetto della legislazione che non entra nella costruzione dell'indice. Inoltre, nonostante gli sforzi compiuti per armonizzare le informazioni, persiste una notevole eterogeneità tra le normative dei diversi stati e ciò rende ancora più ardua la loro traduzione in un indice sintetico che risente, inevitabilmente, di una certa arbitrarietà. Ancora, i pesi attribuiti agli indicatori elementari nella costruzione dell'indice sintetico scaturiscono da valutazioni soggettive, per quanto guidate da criteri di buonsenso[31].

[30] OECD (2013)

[31] Cfr. Venn D. (2009), pag.11.

Gli indici dell'OECD, benché vadano interpretati con cautela, offrono alcuni spunti interessanti. In primo luogo, con la parziale eccezione del Regno Unito, i principali indicatori segnalano un livello di regolamentazione simile nei paesi europei analizzati. Dalla tabella 6.1 si evince, ad esempio, che il livello di protezione del lavoratore (contro licenziamenti collettivi e/o individuali) è analogo in Francia e in Italia, attestandosi su un valore pari al 2,8 (in un intervallo che varia da 0 a 6, dove il valore più elevato corrisponde alla massima regolamentazione), mentre è poco più alto in Germania e poco più basso in Spagna. La protezione contro licenziamenti collettivi (in termini di requisiti specifici richiesti) è in tutti e 5 i paesi più stringente rispetto a quella relativa ai licenziamenti individuali e presenta una maggiore rigidità in Italia e in Germania. Una maggiore regolamentazione delle forme di lavoro temporaneo coinvolge, invece, Francia e Spagna, mentre l'indicatore nel Regno Unito, di poco superiore allo zero, rivela un'ampia flessibilità.

Figura 6.1 - Il costo del lavoro nel 2011 (costo orario, euro/h)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 6.1 - Il grado di regolamentazione del lavoro* nel 2013

	Protezione dal licenziamento individuale e collettivo			Regolamentazione delle forme di lavoro temporaneo
	*Totale****	*Individuale***	*Collettivo****	
Italia	2,8	2,4	3,8	2,7
Germania	3,0	2,7	3,6	1,8
Spagna	2,3	1,9	3,1	3,2
Francia	2,8	2,6	3,4	3,8
Regno Unito	1,6	1,1	2,9	0,5

* Indice da 0=meno regolamentato a 6=più regolamentato.
** Protezione del lavoratore a tempo indeterminato dal licenziamento individuale.
*** Requisiti specifici richiesti per effettuare un licenzamento collettivo.
**** Media ponderata delle componenti "individuale" e "collettivo".
Fonte: OECD

6.3 Trasporti e logistica

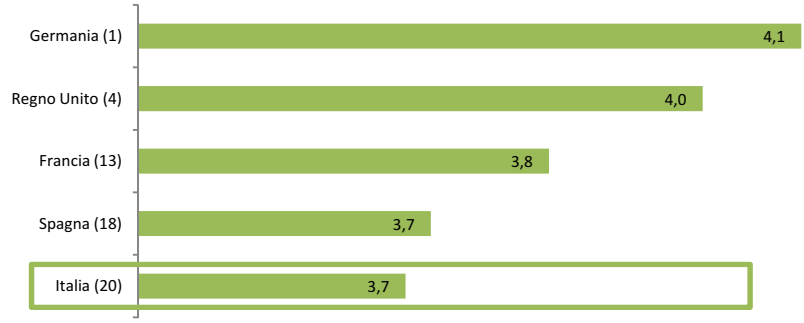
Un altro elemento rilevante nel favorire l'imprenditorialità risiede nell'efficienza della logistica: questa può rappresentare un vero e proprio motore per la crescita economica di un paese supportando la proiezione internazionale della produzione o, più precisamente, consentendo l'integrazione con le catene globali del valore. Aree caratterizzate da infrastrutture logistiche e di trasporto inefficienti, infatti, risultano svantaggiate nella partecipazione alle reti internazionali di produzione e raggiungono i mercati di sbocco sopportando costi relativamente più elevati, con inevitabili riflessi negativi sulla competitività. Di seguito la logistica nei 5 principali paesi europei è esaminata sotto vari profili, poi sintetizzati in un indicatore volto ad offrirne una valutazione complessiva.

6.3.1 La logistica e il costo dei trasporti

La Banca Mondiale ogni due anni elabora un indice sintetico[32] che misura l'efficienza della logistica in un determinato paese, tenendo conto di informazioni relative al trasporto delle merci, al magazzinaggio, alle procedure doganali, ecc.. Si tratta di un'indagine svolta a livello mondiale che coinvolge spedizionieri e vettori globali e che consente un confronto tra le performance di 160 paesi. La figura 6.2 riporta i risultati dell'indice per i principali paesi europei. Questi si collocano nella parte alta della graduatoria mondiale, rientrando tra le prime 20 posizioni. Su 160 paesi l'Italia occupa il 20° posto, poco più in basso del 18° della Spagna e del 13° della Francia, mentre la Germania e il Regno Unito si posizionano tra i primi posti della classifica globale.

[32] World Bank (2014).

Figura 6.2 - L'indice sull'efficienza della logistica*, 2014

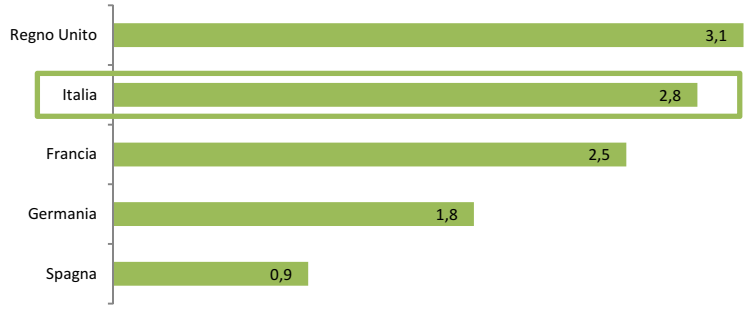


* L'indice varia da 1=efficienza bassa a 5=efficienza alta.
N.b. Tra parentesi il posizionamento ottenuto nella graduatoria dei 160 paesi oggetto d'indagine.
Fonte: Banca Mondiale

In una specifica parte dell'indagine della Banca Mondiale gli intervistati forniscono indicazioni qualitative e quantitative sulla logistica del paese in cui si trovano ad operare; tali informazioni comprendono anche i costi sopportati per operazioni di import ed export. La figura 6.3 riporta una media di tali costi, relativamente al trasporto via terra; dopo il Regno Unito, l'Italia è il paese che sopporta costi di trasporto più elevati, mentre più contenuti sono quelli di Germania e Spagna.

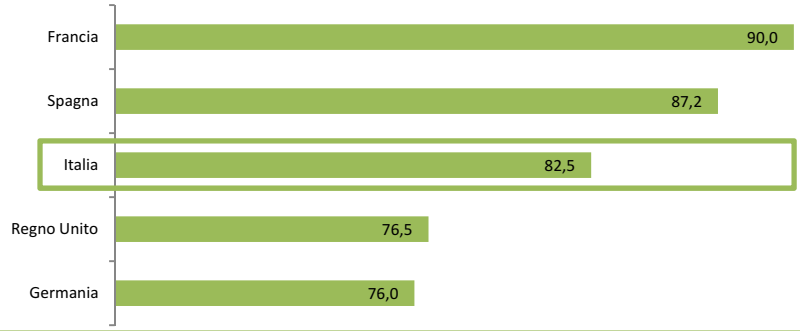
Sempre nella parte dell'indagine rivolta agli spedizionieri nazionali si rileva la quota di spedizioni che hanno risposto alle aspettative dei clienti sotto il profilo della qualità (figura 6.4); a tal proposito riveste il ruolo più rilevante l'aver rispettato i tempi di consegna, ma sono tenuti in grande considerazione anche la composizione della merce o la correttezza della documentazione. Per tutti e 5 i paesi le spedizioni che hanno rispettato le aspettative sono oltre i tre quarti di quelle complessive; in base a tale indicazione l'Italia con l'82,5% occupa una posizione intermedia, migliore di quella di Germania e Regno Unito.

Figura 6.3 - Il costo del trasporto via terra sopportato per operazioni di import ed export, 2014 (dollari per km, media tra il costo dell'import e quello dell'export)



Fonte: elaborazioni su dati Banca Mondiale

Figura 6.4 - Spedizioni che hanno risposto alle aspettative delle imprese sotto il profilo della qualità, 2014 (% sul totale)



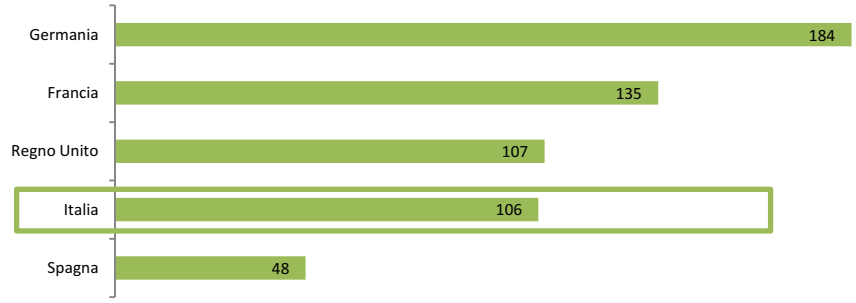
Fonte: elaborazioni su dati Banca Mondiale

6.3.2 L'accessibilità stradale

Nell'ambito del programma ESPON (European Spatial Planning Observation Network – Rete di Osservazione Permanente della Pianificazione Territoriale Europea) è stato elaborato un indice di accessibilità (aerea, ferroviaria e stradale)[33] delle regioni europee (a livello di NUTS3). Tale indice si basa su due elementi: l'ampiezza della popolazione della regione (quanto più un mercato è ampio tanto più è elevata l'attrattività) e il tempo necessario per raggiungerla.

Per ottenere una valutazione dell'accessibilità stradale complessiva del paese l'indice è stato aggregato a livello nazionale mediante una media ponderata con il valore aggiunto regionale. Per i 5 principali paesi europei i risultati sono evidenziati nella figura 6.5: l'Italia presenta un'accessibilità stradale in linea con quella del Regno Unito, migliore di quella della Spagna, ma inferiore a quella di Germania e Francia.

Figura 6.5 - L'indice di accessibilità stradale, 2009 (n. indice, Unione Europea=100)



Fonte: elaborazioni su dati ESPON

[33] ESPON (2009).

6.3.3 Una valutazione sintetica di trasporti e logistica nei 5 paesi europei

Sulla base delle informazioni descritte nei paragrafi precedenti è stato costruito un indice sintetico con l'obiettivo di stilare una graduatoria dei 5 paesi in esame basata sulla presenza di una rete logistica e di trasporto più o meno favorevole. I risultati degli indici (indice Logistic Performance Index, costo di trasporto, qualità delle spedizioni, accessibilità) sono stati standardizzati, ponendo pari a 1 la performance migliore e a 0 la peggiore. Dopo averne standardizzato i risultati, a ciascun indice è stato attribuito un peso per ottenere una valutazione sintetica[34] (tabella 6.2); complessivamente l'Italia occupa una posizione di relativo svantaggio rispetto agli altri paesi, mentre la Germania è caratterizzata da una rete logistica più favorevole.

Tabella 6.2 - L'indice sintetico di trasporti e logistica (valori normalizzati compresi tra 0 e 1)

	LPI-efficienza della logistica	Costo di trasporto per import/export	Qualità delle spedizioni (tempi di consegna, documentazione e composizione della merce,...)	Accessibilità stradale	Totale
Peso	0,3	0,4	0,1	0,2	1,0
Italia	0,0	0,1	0,5	0,4	0,2
Germania	1,0	0,6	0,0	1,0	0,7
Spagna	0,1	1,0	0,8	0,0	0,5
Francia	0,4	0,3	1,0	0,6	0,4
Regno Unito	0,8	0,0	0,0	0,4	0,3

N.b. per ciascuna componente: 1 = performance migliore, 0 = performance peggiore.
Fonte: elaborazioni su dati Banca Mondiale e ESPON

6.4 La tassazione e i costi per l'energia

Oltre agli aspetti già descritti nei paragrafi precedenti, altri costi incidono sull'attività d'impresa. Tra questi esercitano un peso non trascurabile la tassazione e i costi connessi all'energia.

6.4.1 Tassazione: lavoro e capitale

Nel 2011, la tassazione del lavoro in Italia ammontava a 344 miliardi di euro, pari al 22% del Pil (cfr. tabella 6.3). Tale percentuale è in linea con quella registrata in Germania e in Francia, mentre è più contenuta in Spagna e soprattutto nel Regno Unito. In questi ultimi due paesi la tassazione sul lavoro si conferma meno vincolante anche in base al tasso implicito dell'imposta sul lavoro, ossia il rapporto tra imposizioni fiscali e contributi e costo del lavoro. L'indicatore mostra, invece, una posizione di maggiore svantaggio per l'Italia che con il 42,3% è il paese caratterizzato dal valore più elevato.

[34] Modificando i pesi attribuiti a ciascun indicatore il risultato aggregato cambia, ma la posizione relativamente più svantaggiata dell'Italia trova comunque conferma.

Tabella 6.3 - La tassazione del lavoro nel 2011 (inclusi gli oneri sociali)

	Milioni di euro	Peso % su Pil	Tasso implicito (%)*
Italia	343.810	21,8	42,3
Germania	560.099	21,6	37,1
Spagna	183.155	17,2	33,2
Francia	456.577	22,9	38,6
Regno Unito	248.071	14,2	26,0

* Imposte e oneri sociali/remunerazione dei lavoratori.
Fonte: Eurostat

Per quanto concerne il capitale, le imposte pagate sul reddito delle società in Italia nel 2011 rappresentavano il 2,8% del Pil, incidenza più consistente dopo quella rilevata nel Regno Unito (3,1%), mentre il tasso implicito in Italia era al 24,8%, inferiore solo a quello della Francia (26,9%). La tabella 6.4 prende in considerazione anche le imposte sullo stock di capitale che per l'Italia rappresentavano il 2,6% del Pil, valore inferiore solo a Francia e Regno Unito.

Tabella 6.4 - La tassazione del capitale nel 2011

	Imposte sul reddito delle società			Imposte sulla ricchezza**	
	Milioni di euro	*Peso % su Pil*	*Tasso implicito (%)**	*Milioni di euro*	*Peso % su Pil*
Italia	44.454	2,8	24,8	40.286	2,6
Germania	66.220	2,6	18,2	27.850	1,1
Spagna	19.852	1,9	21,8***	25.291	2,4
Francia	45.513	2,3	26,9	92.418	4,6
Regno Unito	54.196	3,1	18,8	76.030	4,4

* Imposte su reddito/risultato economico.
** Comprendono: imposte di bollo, imposte su transazioni finanziarie, su beni immobili, su investimenti, imposte di successione, per l'acquisto di licenze e alcune tasse sui prodotti.
*** Riferito al 2009.
Fonte: Eurostat

Sulla base delle informazioni contenute nelle tabelle 6.3 e 6.4 è stato costruito un indice sintetico con l'obiettivo di costruire una graduatoria dei 5 paesi sulla base della tassazione di lavoro e capitale. I valori del tasso implicito per il lavoro e per il reddito delle società e del peso sul Pil per le imposte sulla ricchezza sono stati standardizzati ponendo pari a 1 il valore più basso e a 0 quello più elevato. L'indice complessivo deriva dalla media ponderata dei risultati standardizzati, utilizzando come pesi il valore delle imposte[35]. La valutazione complessiva evidenzia una situazione più sfavorevole per l'Italia e, in seconda battuta, per la Francia, mentre all'estremo opposto la tassazione avvantaggia maggiormente il Regno Unito.

[35] Utilizzare come pesi il valore delle imposte comporta attribuire un peso preponderante alla componente del lavoro che in effetti è quella più consistente in tutti i paesi analizzati.

Tabella 6.5 - L'indice sintetico sulla tassazione, 2011

	Lavoro		Reddito delle società		Ricchezza		Totale
	*Valore**	*Peso*	*Valore**	*Peso*	*Valore***	*Peso*	
Italia	0,0	0,8	0,2	0,1	0,6	0,1	0,1
Germania	0,3	0,9	1,0	0,1	1,0	0,0	0,4
Spagna	0,6	0,8	0,6***	0,1	0,6	0,1	0,6
Francia	0,2	0,8	0,0	0,1	0,0	0,2	0,2
Regno Unito	1,0	0,7	0,9	0,1	0,1	0,2	0,8

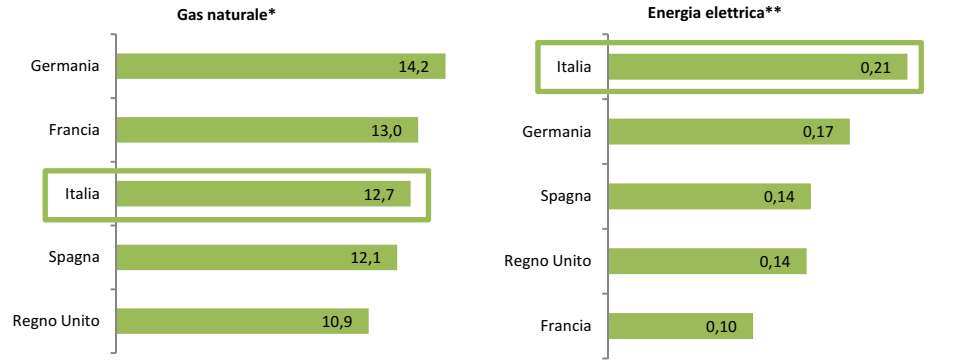
N.b. per ciascuna componente 1=tassazione più favorevole, 0=tassazione meno favorevole.

* Riferito al tasso implicito.
** Riferito al peso % sul Pil.
*** Riferito al 2009.
Fonte: Eurostat

6.4.2 Il costo dell'energia

La figura 6.6 riporta il costo per l'approvvigionamento di gas naturale ed energia elettrica per un'impresa industriale di medie dimensioni. Nel caso del gas naturale l'Italia occupa una posizione intermedia, peggiore di quella di Regno Unito e Spagna, aree caratterizzate da costi più vantaggiosi; la tariffa relativa all'energia elettrica, invece, vede l'Italia nella situazione più sfavorevole.

Figura 6.6 - Il costo dell'energia nel 2012 (costo medio semestrale, comprese imposte e tasse, per un'impresa industriale di medie dimensioni)



* Euro per gigajoule.
** Euro per kilowattora.
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

6.5 Regolamentazione del mercato e governance

Una regolamentazione eccessiva del mercato può rappresentare un freno all'imprenditorialità, comportando oneri burocratici e distorsioni che alterano l'arena competitiva. Per contro l'attività d'impresa viene favorita quando i meccanismi della

concorrenza funzionano, consentendo a nuove imprese di competere con le preesistenti e comportando l'uscita dal mercato di quelle inefficienti[36].

Dalla fine degli anni '90, l'OECD elabora una batteria di indicatori volti a quantificare il grado di regolamentazione dei mercati nazionali. L'indicatore sintetico PMR (Product Market Regulation) scaturisce da tre gruppi di indici (controllo dello stato, connesso alla proprietà pubblica delle imprese e ad altre forme di coinvolgimento diretto dello stato nelle decisioni delle imprese, barriere all'imprenditorialità e barriere al commercio e all'investimento internazionali) che, seguendo un approccio bottom up, sono a loro volta l'aggregazione di altri indicatori. Questi ultimi rappresentano la traduzione quantitativa di informazioni qualitative ottenute attraverso questionari sottoposti alle pubbliche amministrazioni e riguardanti l'adozione di policies specifiche; a ciascuna risposta viene assegnato un punteggio, poi normalizzato in una scala da 0 a 6, dove al valore massimo corrisponde un'elevata regolamentazione. Gli indicatori elementari vengono poi successivamente aggregati per confluire nelle tre categorie, di cui si è detto, e riportate nella tabella 6.6. Gli indicatori di regolamentazione dei mercati sono soggetti in linea generale ai medesimi caveat segnalati per quelli relativi alla regolamentazione del mercato del lavoro (cfr. paragrafo 6.2). Problemi di comparabilità internazionale dei diversi sistemi normativi nazionali, difficoltà di tradurre in un'unica scala, uguale per tutti gli indicatori, le informazioni qualitative che scaturiscono dalle risposte al questionario, incapacità dell'indice di cogliere tutte le modifiche apportate alla legislazione, valutazioni soggettive circa la scelta dei pesi da attribuire agli indicatori elementari sono alcune tra le principali criticità di cui tenere conto nell'interpretazione degli indici.

Pur con le limitazioni segnalate, gli indicatori elaborati dall'OECD offrono una rappresentazione dell'ambiente in cui le imprese si trovano ad operare sotto il profilo della concorrenza. L'indice PMR evidenzia nei principali paesi europei una situazione molto simile, in cui si ravvisa una regolamentazione relativamente più vincolante per la Spagna e meno per il Regno Unito.

Tabella 6.6 - L'indice di regolamentazione del mercato (PMR) e le sue componenti nel 2013

	Controllo dello stato	Barriere all'imprenditorialità	Barriere al commercio e all'investimento internazionali	Totale PMR
Italia	2,1	1,2	0,4	1,3
Germania	1,8	1,5	0,4	1,2
Spagna	2,0	2,1	0,3	1,5
Francia	2,3	1,7	0,3	1,4
Regno Unito	1,6	1,5	0,2	1,1

N.b. 0=regolamentazione bassa, 6=regolamentazione alta.
Fonte: OECD

Sistemi di governance efficienti contribuiscono a creare un ambiente più favorevole allo sviluppo di attività imprenditoriali. La Banca Mondiale definisce la governance come l'insieme di "tradizioni ed istituzioni attraverso le quali si esercita l'autorità in un

[36] Cfr. Bianco et al. (2012).

paese[37]" ed elabora una batteria di indicatori volti ad analizzare la qualità della governance in base a 6 differenti dimensioni. Ciascuna di queste è esaminata sulla base di interviste svolte a imprese e famiglie e di studi effettuati da esperti (organizzazioni non governative, società pubbliche o private); in tutti i casi le informazioni raccolte non riguardano dati oggettivi, bensì la percezione l'intervistato circa il fenomeno. La tabella 6.7 riporta i risultati delle 3 dimensioni ritenute più rilevanti ai fini della presente analisi[38]. Tali misure, sintetizzate attraverso una media semplice, evidenziano una situazione meno favorevole in Italia e migliore in Germania e Regno Unito.

Tabella 6.7 - L'indice sulla qualità dei governi nel 2012

	Efficacia/credibilità dell'attività di governo	Capacità di implementare politiche che favoriscano lo sviluppo economico	Controllo della corruzione	Totale*
Italia	0,4	0,7	0,0	0,4
Germania	1,6	1,5	1,8	1,6
Spagna	1,1	0,9	1,0	1,0
Francia	1,3	1,1	1,4	1,3
Regno Unito	1,5	1,6	1,6	1,6

N.b. per ciascuna componente l'indice varia da -2,5=qualità bassa a 2,5=qualità alta.

* Media semplice delle tre componenti.

Fonte: Banca Mondiale

[37] Kaufman et al. (2010).

[38] Le altre tre riguardano: la libertà di espressione e la partecipazione dei cittadini ai processi di selezione dei governi (voice e accountability), la stabilità politica e l'assenza di violenza, ossia la percezione che il governo possa essere destabilizzato o destituito con metodi incostituzionali o anche violenti, la percezione di vivere in una società dove i comportamenti degli individui sono vincolati al rispetto delle norme di legge (rule of law).

7. L'innovazione

- La concentrazione della produzione in un numero limitato di piattaforme globali rafforza la dimensione internazionale dell'innovazione nell'automotive: un'auto è costruita per soddisfare le esigenze di una specifica clientela, ma incorpora anche la tecnologia e la componentistica utilizzate per produrre altre auto della medesima piattaforma.
- La sfida dell'innovazione per le imprese dell'automotive si gioca su elettronica, tecnologie di automazione e di connessione, ricerca sui materiali, sistemi di alimentazione, motore e distribuzione.
- Nell'automotive, la spesa e gli occupati in R&S delle imprese italiane sono sostanzialmente in linea con quelli rilevati in Francia e Regno Unito, superiori a quelli della Spagna, decisamente inferiori a quelli delle imprese tedesche.
- Tra il 2009 e il 2011, pur in una congiuntura non favorevole, in Italia, Germania e Regno Unito spesa e occupazione in R&S delle imprese dell'automotive aumentano; la dinamica è particolarmente brillante, e migliore di quella riscontrata nel complesso del manifatturiero per Italia e Regno Unito.
- Nel decennio 2001-2011, l'attività brevettuale nell'automotive è stata più intensa negli Stati Uniti, in Germania e in Giappone, le cui domande di brevetto sono circa 10 volte quelle presentate da aziende italiane.
- L'attività brevettuale nelle tecnologie green rappresenta ancora una quota modesta di quella complessiva. Tra il 2000 e il 2010, nell'ambito dei brevetti per abbattimento delle emissioni ed efficienza dei carburanti continua ad essere prevalente la categoria dei miglioramenti di efficienza dei motori più tradizionali, sebbene l'incidenza di quelli ibridi ed elettrici generalmente aumenti.

7.1 Innovazione e flussi di conoscenza

"La capacità innovativa di un paese si traduce in beni, servizi, organizzazione del processo produttivo di qualità sempre più alta. Sono le innovazioni di prodotto e di processo a sostenere la crescita di lungo periodo, aumentando la produttività complessiva del sistema"[39].

Sul fatto che l'innovazione rappresenti un fattore determinante per lo sviluppo di un paese c'è un consenso unanime: la letteratura economica[40] evidenzia, infatti, come gli effetti spillover che scaturiscono da attività di ricerca e sviluppo (R&S) aumentino la produttività nell'uso dei fattori di produzione, capitale e lavoro, promuovendo la crescita. Tali effetti travalicano i confini dell'impresa a vantaggio anche di altre imprese del settore (effetti intra-settoriali) o appartenenti ad altri settori (effetti intersettoriali), consentendo all'intero sistema economico di beneficiarne.

In base a diversi studi, inoltre, l'attività innovativa in comparti ad alta intensità tecnologica come l'automotive riveste un peso ancora più importante. Le imprese dei settori high-tech, infatti, non solo investono di più in ricerca e sviluppo (R&S), ma l'impatto di tali attività sulla produttività è maggiore di quello riscontrato in comparti a minore intensità tecnologica[41].

Anche la dimensione aziendale svolge un ruolo rilevante: il rendimento sociale della R&S, infatti, è positivamente associato alla dimensione aziendale. La ricerca svolta da imprese più grandi genera esternalità positive per la collettività più consistenti rispetto alle imprese di dimensioni più modeste, che operano in ambiti tecnologici più limitati[42].

Dall'attività di R&S scaturiscono flussi di conoscenza che si articolano in network differenti:

- il flusso è veicolato da processi di produzione standardizzati/codificati (si pensi alle certificazioni, ad esempio) che consentono il passaggio di conoscenza da un'impresa all'altra;
- il trasferimento di conoscenza si realizza sia in maniera codificata che informale, ad esempio attraverso la partecipazione a programmi comuni di sviluppo di nuove tecnologie o tramite la mobilità dei lavoratori da un'impresa all'altra;
- il passaggio di conoscenza avviene attraverso la collaborazione con università o altri enti di ricerca pubblici e privati.

[39] Draghi (2007).

[40] Hall et al. (2009).

[41] Cfr. Ortega-Argilés et al. (2009).

[42] Bloom et al. (2013), pp. 1347-1393.

Se i network di conoscenza che si diffondono all'interno della filiera automotive riflettono le caratteristiche sopra evidenziate, l'innovazione che in essa si sviluppa presenta anche alcune peculiarità[43]:

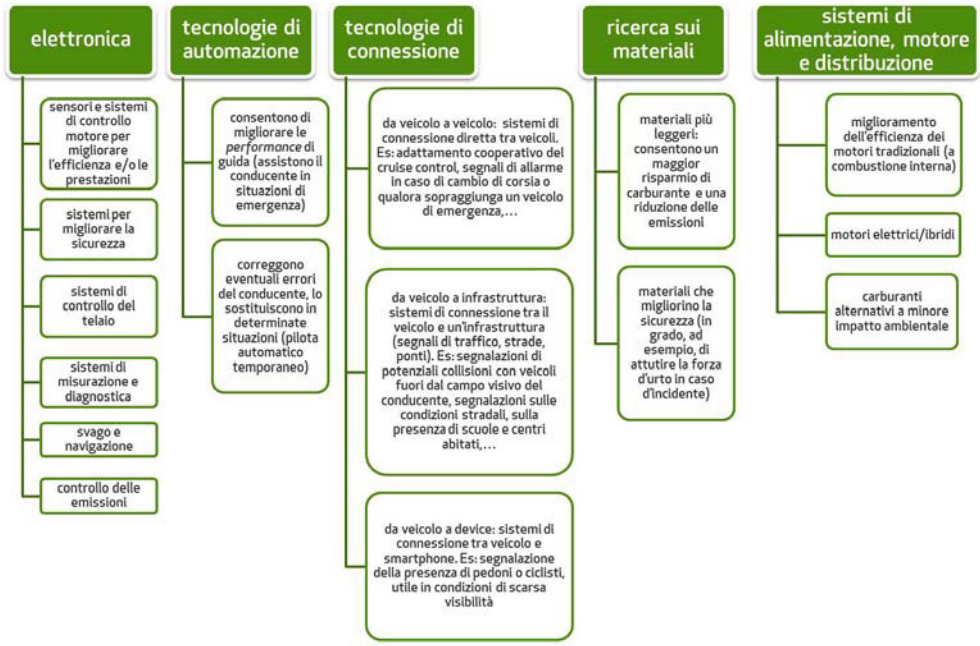
- La dimensione globale dell'innovazione. I grandi gruppi produttori utilizzano risorse diffuse a livello internazionale. In particolare tendono a concentrare la produzione in un numero limitato di piattaforme globali; ciò vuol dire che se un'auto è costruita per essere venduta in un determinato mercato avrà sì le caratteristiche idonee a soddisfare i gusti di quella specifica clientela, ma incorporerà anche tecnologia e componentistica utilizzate per produrre altre auto della medesima piattaforma.
- Lo sviluppo del processo innovativo. L'innovazione nell'automotive ha assunto negli ultimi decenni un ruolo sempre più centrale. Da un lato l'introduzione nel processo produttivo di componenti elettronici sempre più sofisticati ha allargato gli ambiti tecnologici coinvolti nella produzione, dall'altro la maggiore pressione competitiva ha imposto alle case automobilistiche di velocizzare il processo di sviluppo del prodotto, migliorandone la qualità, ma allo stesso tempo contenendo i costi[44]. I grandi produttori, pertanto, utilizzano laboratori e test centres sparsi in tutto il mondo per sviluppare e validare i nuovi prodotti. Ma l'innovazione all'interno delle grandi case automobilistiche si sviluppa anche al di fuori delle strutture specificamente dedicate alla ricerca, attraverso strategie che mirano a fare emergere le nuove idee (incontri periodici con i dipendenti, riunioni tra vari livelli di management e staff tecnico, ecc.).
- Le relazioni con i fornitori. Lungo la filiera automotive un apporto rilevante in termini di tecnologia e innovazione è offerto dai componentisti, i quali spesso sviluppano autonomamente prodotti di alto contenuto tecnologico che entrano nel processo produttivo.
- Le collaborazioni per attività di ricerca. La ricerca applicata, svolta dai diversi attori della filiera automotive, è spesso preceduta da un'attività di ricerca di base condivisa dalle imprese. Tra queste vengono, ad esempio, siglati accordi per sviluppare congiuntamente una tecnologia di base che ciascuna impresa firmataria potrà poi migliorare e personalizzare nei propri prodotti. Oltre che in forma collaborativa tra le imprese la ricerca di base può essere svolta anche da enti autonomi (università e centri di ricerca specializzati) che consentono alle imprese di condividere le tecnologie di base più innovative.

Schematicamente la figura seguente delinea i campi di ricerca più direttamente connessi all'automotive. È evidente che la scelta di privilegiarne uno piuttosto che un altro scaturisce dalla considerazione di molteplici fattori (valutazione dei costi, richieste del mercato, normative ambientali, ecc.).

[43] Cfr. CAR-Center for Automotive Research (2014).

[44] Trombini G. e Zirpoli F. (2013), pp. 19-35.

Figura 7.1 - Le principali aree di ricerca dell'automotive



Per quanto processi innovativi, effetti spillover e network di conoscenza tra le imprese siano fondamentali per la singola impresa, che ottiene guadagni di competitività, e per il sistema economico, che si colloca su un cammino di crescita più solida nel lungo periodo, la loro misurazione è ardua. Tale difficoltà deriva, come è evidente, dalla complessità del fenomeno che si vorrebbe misurare sulla base di indicatori che garantiscano, tra l'altro, anche una confrontabilità a livello temporale ed internazionale. Gli indicatori utilizzati nei paragrafi seguenti, pertanto, necessariamente offrono una rappresentazione non esaustiva dell'innovazione, ma ne colgono, comunque, alcuni aspetti interessanti.

7.2 La spesa in ricerca e sviluppo

Le attività di R&S rappresentano un ingrediente essenziale per attivare processi innovativi e, come già evidenziato nel paragrafo precedente, possono generare effetti spillover a beneficio dell'intero sistema economico.

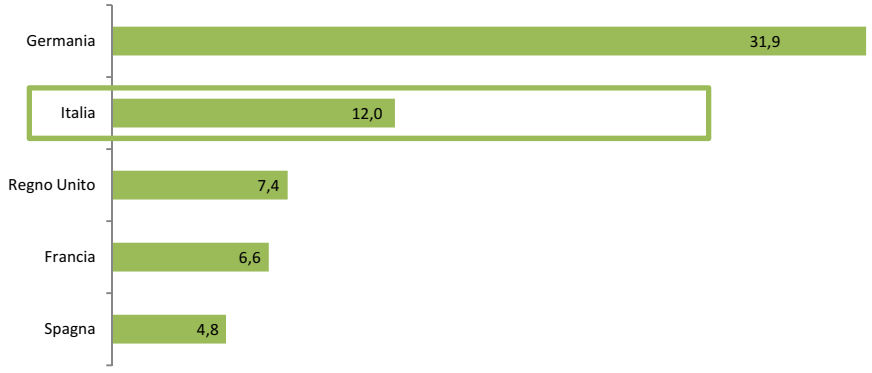
Quando si utilizza la R&S, in particolare la spesa ad essa dedicata, come indicatore dell'attività innovativa, bisogna tenere presente la sua natura di input che quanto più viene impiegato in maniera efficiente tanto più genera innovazione. Per sua natura, quindi, la R&S non offre una misura del risultato dell'innovazione che invece può essere colto, ad esempio, attraverso l'attività brevettuale (cfr. par. 7.4).

In Italia il comparto degli autoveicoli, che comprende anche componentistica e carrozzerie, rappresenta il 12% della spesa in R&S complessivamente erogata dalle imprese nel 2011; tra i principali paesi europei solo in Germania si nota un peso del settore più elevato, pari al 32% (cfr. figura 7.2). Nello stesso anno in Italia l'indicatore nel settore si attesta sui 1.300 milioni di euro, valore inferiore alla spesa in R&S erogata nel settore dell'elettronica (1.444 milioni di euro) e poco al di sopra di quella che ha interessato la meccanica (1.168). Nel comparto degli autoveicoli la spesa erogata dalle imprese italiane, per quanto non distante dai valori registrati in Regno Unito e Francia, è più elevata solo rispetto a quella della Spagna. Se si guarda ad altri comparti del manifatturiero, tuttavia, il posizionamento migliora: nel 2011, la spesa italiana in R&S è inferiore solo a quella della Germania nella meccanica e si colloca al di sopra dei valori registrati in Spagna e Regno Unito nell'elettronica.

Sempre nel 2011 spicca l'ammontare di spesa in R&S delle imprese tedesche, decisamente superiore a quello degli altri paesi in tutti e tre i comparti manifatturieri considerati, oltre che nel complesso del macrosettore. Le imprese tedesche del manifatturiero, inoltre, spendono per la R&S 6 volte ciò che spendono quelle attive nei servizi di mercato; anche in Italia la spesa in R&S è più sbilanciata sul manifatturiero, mentre l'opposto accade nel Regno Unito, soprattutto a seguito dell'ammontare relativamente elevato che si registra nelle attività professionali, scientifiche e tecniche.

La dinamica della spesa in R&S nell'ultimo biennio disponibile (2009-2011) è nel complesso favorevole all'Italia per quanto concerne le attività manifatturiere: infatti, la crescita media annua si attesta sul 5,7% (più modesta solo di quella delle imprese tedesche). Anche nell'elettronica e nella meccanica l'incremento è inferiore solo a quello della Germania; ma è proprio nel settore degli autoveicoli che si registra l'andamento più vivace (+14,3%) per l'Italia, superata solo dal 17,4% del Regno Unito.

Figura 7.2 - La spesa delle imprese in R&S nel settore degli autoveicoli*, 2011 (valori in % su totale spesa in R&S delle imprese)



* Comprende autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, oltre a componentistica e carrozzerie.
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 7.1 - La spesa in ricerca e sviluppo delle imprese tra il 2009 e il 2011 per settore* e paese (valori in milioni di euro e variazioni %)

	Manifatturiero	Elettronica	Meccanica	Autoveicoli	Servizi di mercato
			Valori 2011		
Italia	7.968	1.444	1.168	1.298	2.655
Germania	43.733	6.563	4.903	16.312	6.920
Spagna	3.420	208	224	357	3.445
Francia	14.307	3.189	995	1.912	13.571
Regno Unito	7.401	1.126	730	1.493	12.083
			Variazione % media annua 2009-2011		
Italia	5,7	6,5	4,0	14,3	-2,6
Germania	6,3	6,2	4,4	8,6	6,4
Spagna	1,4	-7,0	-4,1	1,3	-3,3
Francia	0,8	-2,8	3,3	7,4	8,5
Regno Unito	4,7	1,5	1,7	17,4	7,8

* Elettronica: computer e prodotti di elettronica ed ottica; meccanica: macchinari e apparecchiature nca; autoveicoli: autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, componentistica e carrozzerie; servizi di mercato: comprende i comparti da G a N della classificazione delle attività economiche ATECO 2007.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

7.3 L'occupazione in ricerca e sviluppo

Analogamente alla spesa, gli occupati in R&S delle imprese rappresentano un'approssimazione dell'entità di risorse investite per innescare processi innovativi[45].

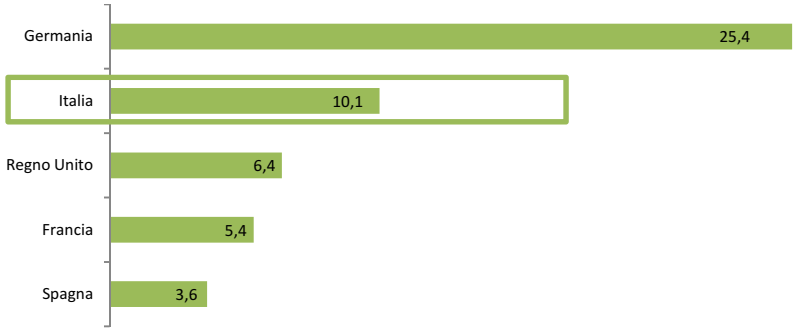
Nel 2011, il comparto degli autoveicoli in Italia pesa per il 10% sull'occupazione in R&S complessivamente impiegata dalle imprese, mostrando nel confronto con gli altri principali paesi europei un'incidenza inferiore solo al 25% registrato in Germania (cfr. figura 7.3). Sempre nel 2011 le imprese manifatturiere italiane impiegano per la R&S 80.251 unità di lavoro, collocandosi, tra i principali paesi europei, in una posizione intermedia, superiore a quella di Spagna e Regno Unito. Tale posizionamento si mantiene anche nell'elettronica e negli autoveicoli, comparto in cui le unità di lavoro dedicate alla R&S delle imprese italiane sono 11.315 nel 2011. Come già notato per la spesa, anche per l'occupazione in R&S l'Italia migliora il proprio posizionamento nella meccanica, caratterizzata da un numero di unità di lavoro inferiore solo a quello della Germania.

Il biennio 2009-2011 evidenzia per le imprese manifatturiere italiane una dinamica favorevole dell'occupazione in R&S. Negli autoveicoli, a fronte di un calo registrato in Francia e Spagna, la crescita media annua dell'occupazione in Italia (6,4%) è più intensa di quella rilevata in Germania e nel Regno Unito. Nell'elettronica e nella meccanica, inoltre, si riscontra una maggiore vivacità dell'andamento dell'occupazione italiana in R&S rispetto a quello degli altri paesi; nel complesso del manifatturiero, infine, le unità di lavoro in R&S aumentano in Italia del 3,3%, in linea con il dato della Germania, mentre la crescita è più modesta nel Regno Unito (0,6%) e si evidenzia un calo in Spagna e, più lieve, in Francia (cfr. tabella 7.2).

[45] Broekel et al. (2013).

Come la spesa, anche l'occupazione in R&S delle imprese italiane attive nei servizi di mercato è contraddistinta da una riduzione tra il 2009 e il 2011.

Figura 7.3 - L'occupazione* delle imprese in R&S nel settore degli autoveicoli**, 2011 (% su totale occupazione in R&S delle imprese)



* Totale personale impiegato in R&S espresso in unità di lavoro equivalenti tempo pieno.
** Comprende autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, oltre a componentistica e carrozzerie.
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tabella 7.2 - L'occupazione* in ricerca e sviluppo delle imprese tra il 2009 e il 2011 per settore** e paese (valori in unità di lavoro e variazione %)

	Manifatturiero	Elettronica	Meccanica	Autoveicoli	Servizi di mercato
			Valori 2011		
Italia	80.251	12.328	14.317	11.315	29.523
Germania	293.448	54.647	40.463	90.829	60.189
Spagna	36.491	3.408	3.367	3.264	46.650
Francia	114.805	27.738	10.018	12.838	117.852
Regno Unito	63.738	11.972	6.119	10.169	88.649
			Variazione % media annua 2009-2011		
Italia	3,3	5,3	4,6	6,4	-3,4
Germania	3,3	4,6	3,4	1,6	5,2
Spagna	-2,5	-7,1	-3,4	-2,5	-1,3
Francia	-0,5	0,1	0,8	-1,9	6,8
Regno Unito	0,6	2,3	-9,5	6,3	2,1

* Totale del personale in R&S espresso in unità di lavoro equivalenti tempo pieno.
** Elettronica: computer e prodotti di elettronica ed ottica; meccanica: macchinari e apparecchiature nca; autoveicoli: autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, componentistica e carrozzerie; servizi di mercato: comprende i comparti da G a N della classificazione delle attività economiche ATECO 2007.
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

7.4 L'attività brevettuale

I brevetti rappresentano un output del processo innovativo: si riferiscono, infatti, a quelle invenzioni che scaturiscono dall'investimento in attività di R&S e possono essere trasformate in tecnologie di successo[46].

Tra i numerosi lavori che utilizzano i brevetti per misurare l'innovazione vale la pena di citarne uno recente di Banca d'Italia[47] che analizza le caratteristiche dell'innovazione (misurata appunto dall'attività brevettuale) lungo la filiera automotive presente sul territorio italiano. I principali risultati dello studio evidenziano che l'innovazione è maggiore per le imprese vicine al car-maker sia lungo la catena del valore (si tratta dei grandi fornitori che producono componenti complessi ad alto contenuto tecnologico per i quali c'è un'interazione diretta con la casa madre), sia in termini di distanza fisica (interazione continua, face-to-face con l'headquarter, scambi di conoscenza tra le imprese, ecc.).

I principali limiti dell'indicatore risiedono nel fatto che non tutte le innovazioni sono brevettate (o brevettabili) e che l'impatto economico di brevetti differenti può essere di entità molto diversa. Nelle statistiche aggregate, inoltre, i brevetti sono registrati in base a classificazioni (si pensi alla Classificazione Internazionale dei Brevetti-CIB, ad esempio) che non sono agevolmente raccordabili con quelle relative alle attività economiche. Per individuare i brevetti connessi alla filiera automotive, pertanto, si è proceduto nel modo seguente:

- dal database dell'European Patent Office sono state estratte le domande di brevetto presentate negli ultimi 8 anni da un campione di imprese appartenenti alla filiera automotive e con sede nei 5 principali paesi europei;
- sulla base dei risultati dell'estrazione sono state selezionate le categorie di brevetto CIB caratterizzate dal maggior numero di brevetti e riportate nella tabella 7.3;
- dal database PatStat dell'OECD sono state estratte le domande di brevetto relative alle categorie selezionate nel passaggio precedente e che, pertanto, sono quelle più direttamente connesse all'automotive.

La figura 7.4 mostra come l'attività brevettuale nell'ultimo decennio disponibile (2001-2011) sia stata più intensa negli Stati Uniti e in Germania, che insieme coprono circa la metà delle 131.355 domande connesse all'automotive provenienti da tutto il mondo. Al terzo posto si colloca il Giappone che, con oltre 26 mila richieste di brevetto, rappresenta il 20% del totale mondiale del settore. Tra il 2001 e il 2011 le domande di brevetto presentate da aziende italiane nei comparti indicati nella tabella 7.3 ammontano a poco più di 3.000, valore leggermente inferiore a quello del Regno Unito (3.405), ma superiore a quello della Spagna, paese che si posiziona in fondo alla graduatoria sia nell'automotive che nell'attività brevettuale complessiva.

[46] European Commission (2013).

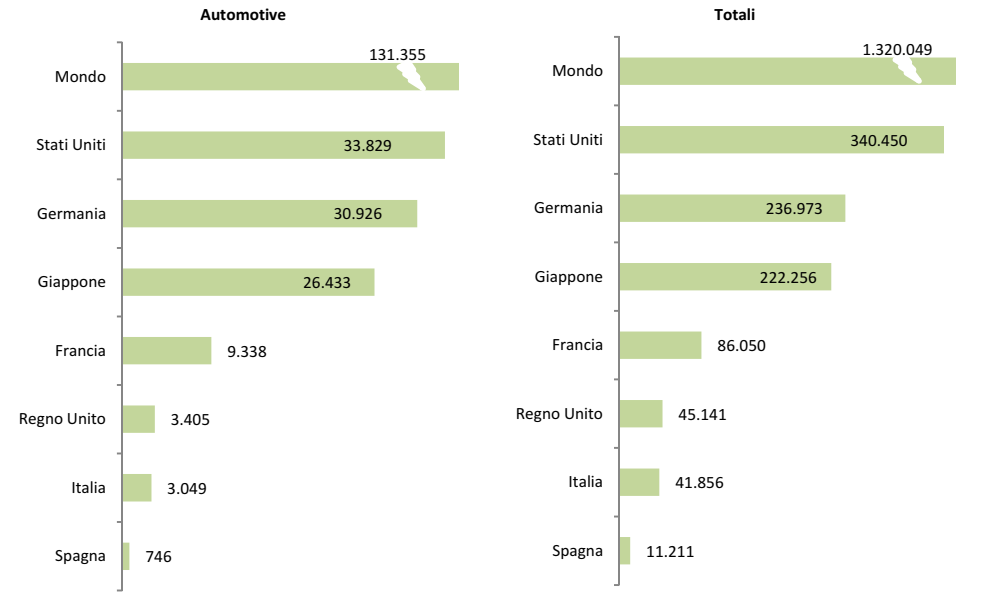
[47] Cullino et al. (2014).

Tabella 7.3 - Le categorie CIB connesse alla filiera automotive

Codice CIB	Descrizione
B60G	Sospensioni dei veicoli
B60H	Sistemazioni o adattamenti dei dispositivi di riscaldamento, di refrigerazione, di ventilazione o di altri trattamenti dell'aria, specialmente per quelle parti dei veicoli destinate ai passeggeri o alle merci
B60J	Finestrini, parabrezza, tetti amovibili, porte o dispositivi similari per veicoli, attrezzature di protezione per veicoli
B60K	Sistemazione o montaggio dei gruppi di propulsione o di trasmissione sui veicoli; sistemazione o montaggio di diversi motori principali; trasmissione del moto agli ausiliari; strumenti o quadri di bordo dei veicoli; comando simultaneo di più gruppi di propulsione; sistemazione dei gruppi di propulsione sui veicoli relativi al raffreddamento, all'immissione dell'aria, allo scarico dei gas o all'alimentazione in carburante
B60N	Attrezzature dei veicoli per passeggeri, non previste altrove
B60Q	Illuminazione o segnalazione dei veicoli
B60R	Veicoli, equipaggiamenti o parti di veicoli, non previsti altrove
B60T	Frenatura o comando dei freni per veicoli; sistemi per il comando dei freni o parti di questi sistemi, in genere
B62D	Veicoli a motore; rimorchi
F01D	Macchine o macchine motrici a spostamento non positivo; per es.: turbine a vapore
F01N	Silenziatori o dispositivi di scappamento per "macchine" o macchine motrici in genere; silenziatori o dispositivi di scappamento per motori a combustione interna
F02B	Motori a combustione interna a pistoni; motori a combustione in genere
F02D	Comando di motori a combustione
F02M	Alimentazione in generale di motori a combustione con mescolanze combustibili o con prodotti componenti tali mescolanze
F16D	Accoppiamenti per la trasmissione di movimenti di rotazione; innesti; freni
F16F	Molle, ammortizzatori; mezzi per ammortizzare le vibrazioni
F16H	Trasmissioni meccaniche
G01C	Misura delle distanze, dei livelli o dei rilevamenti per geodesia o navigazione; strumenti giroscopici; fotogrammetria
G06F	Trattamento dei dati numerici elettrici

Fonte: elaborazioni su dati EPO

Figura 7.4 - Le domande di brevetto presentate all'EPO tra il 2001 e il 2011 per paese di residenza di chi fa la richiesta* (dati cumulati)



* Definito *applicant*. Il database dell'OECD consente anche una selezione basata sul paese di residenza dell'inventore.

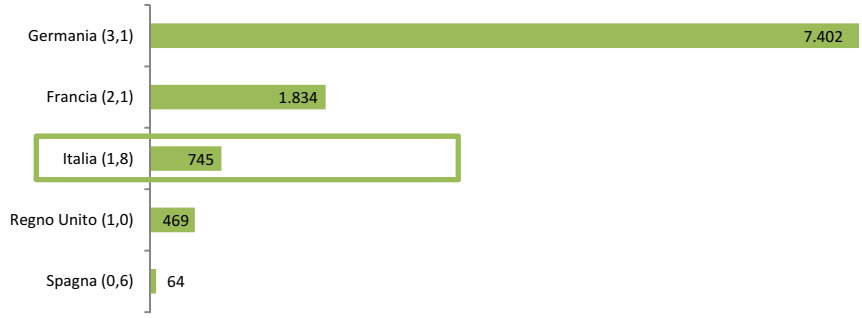
Fonte: elaborazioni su dati OECD

7.4.1 I brevetti nelle tecnologie green

Norme ambientali sempre più vincolanti finalizzate all'abbattimento delle emissioni e all'efficienza dei carburanti impongono alle imprese dell'automotive di convogliare su tali tematiche gran parte della propria attività innovativa. Una recente indagine[48] sottolinea come i produttori di tutto il mondo stiano incentrando le proprie attività di ricerca sulla riduzione dei motori a combustione interna e sullo sviluppo e perfezionamento di quelli ibridi plug-in, sebbene bisognerà attendere ancora diversi anni (dal 2020 in poi) prima che i sistemi di alimentazione ibrido ed elettrico diventeranno la tecnologia leader del settore.

Tra i principali paesi europei l'attività brevettuale per abbattimento delle emissioni ed efficienza dei carburanti nel decennio 2001-2011 è stata più intensa in Germania e in Francia, mentre l'Italia, con 745 domande di brevetto presentate, ricopre la terza posizione. Rispetto all'attività brevettuale complessivamente svolta nell'arco del decennio (cfr. figura 7.4) quella connessa alle tecnologie green riveste un ruolo ancora modesto, pari all'1,8% in Italia, più consistente in Germania (3,1%), inferiore all'1% in Spagna (cfr. figura 7.5).

Figura 7.5 - Le domande di brevetto per abbattimento delle emissioni ed efficienza dei carburanti presentate all'EPO tra il 2001 e il 2011 per paese di residenza di chi fa la richiesta* (dati cumulati)



* Definito *applicant*. Il database dell'OECD consente anche una selezione basata sul paese di residenza dell'inventore.

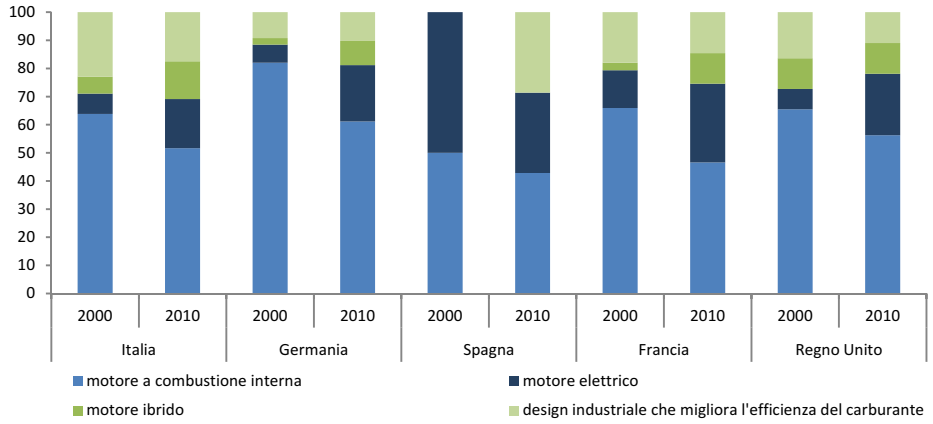
N.b.: tra parentesi il peso % sull'attività brevettuale del paese complessivamente svolta tra il 2001 e il 2011.

Fonte: elaborazioni su dati OECD

Se si guarda alla composizione delle domande di brevetto per abbattimento delle emissioni ed efficienza dei carburanti tra il 2000 e il 2010, si nota che continua ad essere prevalente la categoria dei miglioramenti di efficienza dei motori più tradizionali (a combustione interna), sebbene l'incidenza di quelli ibridi ed elettrici generalmente aumenti (cfr. figura 7.6).

[48] KPMG (2013).

Figura 7.6 - Le domande di brevetto presentate all'EPO per abbattimento delle emissioni ed efficienza dei carburanti, 2000 e 2010 (composizione % per tipo di tecnologia)



Fonte: elaborazioni su dati OECD

7.5 La rilevazione sull'innovazione delle imprese (Community Innovation Survey)

La Community Innovation Survey (CIS) è un'indagine sviluppata da Eurostat e dagli istituti statistici dei paesi Ue (in collaborazione con la Commissione europea), finalizzata a raccogliere informazioni sui processi di innovazione nelle imprese dell'industria e dei servizi. Per assicurare la comparabilità delle informazioni raccolte l'indagine è basata su un questionario comune a tutti i paesi coinvolti, corredato da una serie di definizioni e raccomandazioni metodologiche.

La definizione d'impresa innovativa indicata dall'indagine è relativamente ampia; sono considerate imprese innovative, infatti, quelle che hanno svolto attività d'innovazione di processo, di prodotto, di tipo organizzativo o di marketing nel triennio d'indagine (2008-2010) indipendentemente dall'esito di tale attività. Sono, pertanto, comprese le imprese per le quali l'attività si è concretizzata nell'implementazione effettiva dell'innovazione, quelle per le quali l'attività è ancora in corso e quelle le cui attività innovative sono state interrotte prima dell'implementazione dell'innovazione.

In Italia le imprese innovative nel comparto degli autoveicoli rappresentano il 57% del totale delle imprese, percentuale analoga a quella registrata in Spagna e Francia e superiore al 43% del Regno Unito. Se per Germania, Spagna e Francia il comparto degli autoveicoli è caratterizzato da un'incidenza delle imprese innovative più elevata rispetto a quella riscontrata per il totale del manifatturiero, in Italia e Regno Unito ciò non avviene soprattutto a seguito di un peso più contenuto che le innovazioni di tipo organizzativo e/o di marketing rivestono negli autoveicoli rispetto all'incidenza osservata nel manifatturiero (cfr. figura 7.7).

Le imprese innovative rivestono un ruolo ancor più rilevante in termini di fatturato: quest'ultimo nel settore manifatturiero copre in Italia oltre l'80% del fatturato realizzato dal complesso delle imprese intervistate e l'incidenza risulta ancora più elevata, attorno al 90%, per gli altri comparti industriali considerati.

Sulla base dei risultati dell'indagine le attività innovative, tanto in termini di numerosità delle imprese quanto di fatturato, presentano un rilievo maggiore nel manifatturiero rispetto a quanto registrato nei servizi in tutti i paesi in esame (cfr. tabella 7.4).

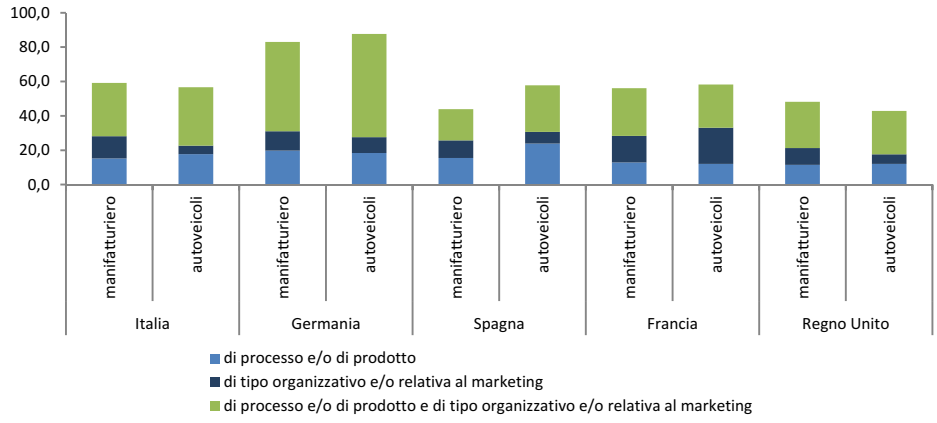
Tabella 7.4 - Il peso delle imprese innovative in termini numerici e di fatturato, 2010 (quote % sul totale delle imprese intervistate del settore*)

	Manifatturiero	Elettronica	Meccanica	Autoveicoli	Servizi innovativi
			Numero (%)		
Italia	59,2	68,3	72,8	56,7	51,8
Germania	83,0	97,6	88,4	87,7	76,7
Spagna	43,9	71,6	54,5	57,6	39,0
Francia	56,1	81,6	73,7	58,2	51,5
Regno Unito	48,2	64,8	57,2	42,9	41,1
			Fatturato (%)		
Italia	81,0	89,4	87,3	90,7	75,9
Germania	97,0	99,7	98,4	99,3	91,5
Spagna	83,0	90,9	74,4	95,9	66,2
Francia	86,1	96,5	88,3	96,3	87,8
Regno Unito	46,7	63,8	71,2	50,0	32,3

* Elettronica: computer e prodotti di elettronica ed ottica; meccanica: macchinari e apparecchiature nca; autoveicoli: autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, componentistica e carrozzerie; servizi innovativi: comprendono commercio all'ingrosso, trasporto e magazzinaggio, attività editoriali, telecomunicazioni, produzione di sw, consulenza informatica e attività connesse, attività dei servizi d'informazione e altri servizi informatici, attività finanziarie e assicurative, attività degli studi di architettura e d'ingegneria; collaudi ed analisi tecniche (comparti G46, H, J58, J61, J62, J63, K e M71 dell'ATECO 2007).

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Figura 7.7 - Le imprese innovative per tipo di innovazione, 2010 (quota % sul totale delle imprese intervistate del settore)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

8. Le policy per il settore

- L'impatto della crisi economico-finanziaria ha portato la Commissione Europea a rivedere in via temporanea il sistema di accesso agli aiuti di Stato, permettendo anche al settore automotive, particolarmente colpito dalla crisi, di beneficiare di un sostegno pubblico più consistente che in passato.
- La Francia è stato il primo paese europeo a promuovere un piano indirizzato al rafforzamento della competitività dell'auto, focalizzandosi in primis sui principali produttori finali.
- A differenza del generoso schema previsto dalla Francia, l'Italia ha confermato l'approccio non interventista iniziato a metà anni '90.
- Oltre agli aiuti di Stato, il settore automotive ha usufruito di altre forme di sostegno pubblico di tipo indiretto, quali i prestiti della Banca Europea degli Investimenti e l'accesso al Fondo Sociale Europeo e al Fondo Europeo per l'adeguamento alla Globalizzazione.
- Tutti i principali paesi europei in conseguenza della crisi hanno messo in atto piani d'incentivazione della domanda, seppure con caratteristiche e modulazioni temporali differenti.
- La rilevanza dell'automotive all'interno dell'economia europea e le sfide connesse allo sviluppo tecnologico e all'espansione nei nuovi mercati hanno portato la Commissione Europea ad elaborare un piano d'azione volto a rafforzare la competitività e la sostenibilità dell'industria europea dell'auto in un orizzonte temporale che arriva al 2020.
- La necessità di individuare linee guida all'interno delle quali strutturare le scelte di policy emerge anche a livello nazionale concretizzandosi talvolta in esperienze di partnership e di collaborazione tra rappresentanti del governo e delle imprese del settore.

8.1 Il sostegno pubblico

Nei paesi dell'Unione Europea il sostegno pubblico al settore auto si sviluppa secondo un sistema a doppio binario, prevedendo in maniera distinta un insieme di trasferimenti dall'Unione, soggetti alla preventiva approvazione da parte della Commissione[49], e il finanziamento da parte dei singoli stati membri. La separazione delle due dimensioni e la diversificazione degli strumenti utilizzati si è accentuata in modo spiccato in concomitanza della crisi, quando alcuni stati hanno fatto massiccio utilizzo del quadro di riferimento temporaneo (temporary framework), uno spazio di deroga al quadro europeo degli aiuti di stato approvato nel 2009, che ha de facto consentito un rilassamento dei limiti imposti dall'Unione.

Di seguito sono sintetizzate le caratteristiche delle principali tipologie di aiuti di Stato consentiti dalla legislazione comunitaria che hanno trovato applicazione nel settore dell'automotive.

8.1.1 Regolamento generale di esenzione (GBER)

Lo scopo del regolamento è semplificare l'iter amministrativo per la concessione di numerosi tipi di aiuti di stato. In casi particolari, infatti, è possibile derogare all'obbligo di notifica previsto dall'art. 108 del TFEU e ottenere un'autorizzazione automatica all'erogazione dell'aiuto. Le categorie di aiuti a cui il regolamento è applicabile sono varie, spaziando dagli aiuti finalizzati allo sviluppo regionale a quelli alle PMI e per la formazione o per ricerca, sviluppo e innovazione. Per ciascuna categoria è fissato un ammontare massimo entro il quale deve essere contenuto l'aiuto. Il Regolamento, emanato nel 2008 e scaduto nel 2013, è stato rivisto e per certi aspetti ampliato a decorrere dall'1 luglio 2014 fino al 2020[50].

Tenendo conto delle condizioni e dei tetti massimi di aiuto erogabili, sono le piccole e medie imprese del settore automotive a beneficiare maggiormente del GBER, quindi, in genere, le imprese di dimensioni relativamente contenute che partecipano alle lavorazioni intermedie della filiera piuttosto che i grandi produttori di auto. L'esempio più rilevante per il settore auto riguarda l'aiuto concesso, in forma di

---

[49] Il sostegno di stato alle aziende è subordinato a uncontrollo legislativo, definito all'interno dell'Unione Europea da un quadro di regole che previene distorsioni competitive di commercio nel mercato comune. Per essere definito come aiuto di stato e rientrare sotto il controllo della Commissione, un sussidio deve presentare le seguenti caratteristiche (articolo 107 del TFEU, Treaty on Functioning of the European Union):

1) deve avvenire un trasferimento di risorse statali alle aziende, garantito da autorità locali regionali o nazionali;
2) il trasferimento deve garantire una qualche forma di vantaggio economico diretto;
3) il trasferimento deve essere indirizzato a una specifica azienda o a un gruppo di aziende che rispecchino determinati parametri di eleggibilità;
4) deve avere dei potenziali impatti distorsivi sulla concorrenza e sul commercio.

Misure generali che avvantaggiano tutte le aziende di un settore, come gli schemi di rottamazione per incentivare gli acquisti di veicoli, non rientrano sotto l'osservazione della Commissione. Lo stesso articolo definisce un certo numero di deroghe all'interno delle quali l'aiuto statale può essere compatibile sotto parere della Commissione, che effettua il balancing test rispetto alle distorsioni.

[50] http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2014:187:FULL&from=EN

sovvenzione diretta e prestito agevolato, nell'ambito del Plan de Competitividad Sector Automócion predisposto dal governo spagnolo nel 2009. Il budget del piano prevedeva lo stanziamento di 800 milioni di euro per l'ottimizzazione dei processi produttivi e il ri-orientamento produttivo all'interno dell'industria automobilistica; il piano, che non interessava solamente i produttori finali, ma anche quelli di componenti, fu approvato ufficialmente dalla Commissione sotto il GBER nel 2009. Nell'ambito di tale misura di sostegno, la Seat ha ricevuto una garanzia di 100,7 milioni di euro per la costruzione di un nuovo modello Audi in Spagna. Il Plan de Competitividad Sector Automócion faceva parte di un più ampio piano (Plan integral de automoción) che comprendeva varie misure volte a migliorare la competitività del settore; tra queste, gli incentivi all'acquisto di veicoli ibridi/elettrici (progetto MOVELE) e alla rottamazione (piano VIVE), prestiti per l'internazionalizzazione delle imprese, misure volte a migliorare il sistema logistico e dei trasporti e a promuovere investimenti in ricerca e sviluppo nel settore.

8.1.2 Aiuti a finalità regionale

Si tratta di una forma di aiuto di stato mirata ad incoraggiare lo sviluppo delle aree più svantaggiate; è finalizzata a supportare l'investimento (ad esempio la creazione o l'ampliamento di stabilimenti nelle regioni in questione), mentre solo in casi eccezionali possono essere erogati aiuti al funzionamento a finalità regionale (i.e. sostegno alle spese correnti delle imprese).

Tale tipologia di aiuto è quella più frequentemente usata nel settore automotive. A tal proposito gli esempi più rilevanti si riscontrano in Germania nei primi anni 2000, quando hanno goduto di un sostegno all'investimento BMW per la costruzione di un nuovo stabilimento a Lipsia nel 2002, Daimler per investimenti in tecnologie green in uno stabilimento di produzione di motori a Koelleda, Volkswagen per la produzione di un modello D1 in un nuovo stabilimento a Dresda.

Riquadro 8.1 - La Spagna e il sostegno pubblico tra il 2012 e il 2014

Come è stato già evidenziato, la crisi del settore ha portato il governo spagnolo alla predisposizione nel 2009 del Plan de Competitividad del Sector Automoción, con uno stanziamento di 800 milioni di euro a favore del settore. Per il 2012 il programma di aiuti per aumentare la competitività dei settori strategici ha stanziato una somma pari a 220 milioni, da erogarsi sotto forma di prestiti agevolati, a favore del settore auto per investimenti in nuove tecnologie, innovazione, sostenibilità ambientale e sicurezza. Per il 2013 il programma di incremento della competitività industriale ha stabilito un budget di 181 milioni di euro per il settore da erogarsi sempre sotto forma di prestiti. Infine, per il 2014 il programma di sostegno finanziario per gli investimenti industriali prevede per il comparto una sovvenzione pari a 100 milioni di euro.
Sempre dal lato dell'offerta altre azioni del governo si sono concentrate sul miglioramento della logistica, mentre ulteriori agevolazioni riguardano il finanziamento di progetti in ricerca, sviluppo e innovazione[51].

[51] Cfr. ICEX-INVEST IN SPAIN (2014), Automotive industry in Spain, febbraio, pag. 39 e seguenti.

Per quanto riguarda la domanda, la Spagna ha realizzato il piano PIVE (Programa de Incentivos al Vehículo Eficiente), per promuovere il rinnovo del parco auto. Le risorse stanziate tra il 2012 e il 2014 sono riportate nello schema seguente:

Piano	Milioni di euro
PIVE 1	75
PIVE 2	150
PIVE 3	70
PIVE 4	70
PIVE 5	175

Riflessi positivi sul settore sono scaturiti dalla riforma del mercato del lavoro, varata nel 2012 e finalizzata ad introdurre maggiore flessibilità nel sistema. In particolare le imprese possono derogare alla contrattazione nazionale o regionale applicando accordi stabiliti a livello aziendale che siano improntati alla tutela dei livelli occupazionali in cambio di una maggiore adattabilità su salari e orario di lavoro. Tali misure avrebbero favorito le scelte di investimento nel paese da parte della grandi case automobilistiche estere[52].

8.1.3 Aiuti alla formazione

Come gli aiuti a finalità regionale, quelli alla formazione dei lavoratori sono soggetti al procedimento di autorizzazione da parte della Commissione, a meno che non rispettino le condizioni previste nel GBER. Nel settore dell'auto è una tipologia di aiuto molto utilizzata; nei casi in cui l'aiuto è soggetto a notifica, la Commissione ha mostrato una particolare attenzione nel valutare se l'investimento in formazione avrebbe avuto luogo ugualmente oppure no, arrivando talvolta ad autorizzare l'aiuto solo parzialmente (è il caso, ad esempio, della sovvenzione concessa a Volvo per lo stabilimento di Ghent in Belgio o di quella a General Motors per lo stabilimento di Anversa).

8.1.4 Aiuti a ricerca, sviluppo e innovazione (R&D&I)

Aiuti di stato per progetti di ricerca di una certa rilevanza sono stati approvati in Germania e in Svezia, tutti indirizzati alla produzione di veicoli meno inquinanti. Non ci sono casi di trasferimenti ad hoc nel corso dell'arco temporale analizzato, essendo in genere finanziati direttamente dalla Banca Europea degli Investimenti (BEI) (cfr. oltre).

8.1.5 Aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà

Gli aiuti per il salvataggio sono, per natura, una forma di assistenza temporanea, il cui obiettivo principale è consentire di tenere in vita un'impresa in difficoltà per il tempo necessario all'elaborazione di un piano di ristrutturazione o liquidazione[53].

[52] Cfr. Veronese L. (2014), Spagna, flessibilità alla tedesca per l'auto, il Sole24Ore, 9 gennaio.

[53] Commissione Europea Orientamenti sugli aiuti di stato per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà, http://ec.europa.eu/competition/consultations/2013_state_aid_rescue_restructuring/draft_guidelines_it.pdf

Gli aiuti per la ristrutturazione mirano a ripristinare la redditività a lungo termine del beneficiario in base a un piano di ristrutturazione realistico, coerente e di ampia portata, e devono consentire, al contempo, di ripartire adeguatamente gli oneri e limitare le potenziali distorsioni della concorrenza.

Nell'automotive tale tipologia di aiuto ha trovato applicazione nel 2005 in riferimento al prestito agevolato concesso a MG Rover sulla base della durata limitata, delle conseguenze sociali che sarebbero scaturite dalla bancarotta immediata della società e sulla base della considerazione che la quota di mercato dell'azienda non era tale da generare impatti lesivi della concorrenza nei confronti degli altri stati membri[54].

8.1.6 Il quadro di riferimento temporaneo

Come è stato già accennato, la crisi ha portato la Commissione a rivedere, in via temporanea, il sistema di accesso agli aiuti di stato[55]. Il quadro temporaneo ha rappresentato sostanzialmente uno strumento per veicolare più agevolmente investimenti in ricerca, sviluppo e innovazione o finalizzati al salvataggio/ristrutturazione delle imprese. Inoltre, nonostante il carattere trasversale del quadro, Germania e Francia hanno utilizzato questo strumento quasi esclusivamente per il settore automotive.

La Francia è stato il primo paese europeo a promuovere un piano indirizzato al rafforzamento della competitività dell'auto, focalizzandosi in primis sui principali produttori finali, Renault e PSA.

Il programma francese denominato "Le pacte automobile" fu approvato nel febbraio del 2009 e prevedeva:

- un prestito agevolato dell'ammontare di 6,5 miliardi di euro a PSA, Renault e altri produttori del settore per fronteggiare la crisi industriale e finanziaria e promuovere lo sviluppo di prodotti più ecocompatibili;

---

[54] Calabrese et al. (2013).

[55] Il framework temporaneo era stato preceduto dallo European Economic Recovery Plan, che proponeva alcune forme di semplificazione per la concessione dell'aiuto statale attraverso schemi orizzontali. La scadenza del quadro, prevista a fine 2010, è stata prolungata fino a termine del 2011, soggetta a restrizioni via via maggiori, in modo da designare un percorso di uscita dalle misure eccezionali. Gli aiuti "coperti" dal framework sono:

- un tetto di aiuti di 500mila euro per ogni impresa nel biennio 2009-2010, per far fronte alle difficoltà immediate, per la durata massima di due anni;
- aiuti per ridurre i premi sulle fidejussioni: la garanzia può coprire fino al 90% del prestito;
- aiuti in forma di sussidi per ridurre gli interessi su qualsiasi tipo di prestito;
- aiuti specifici per ridurre gli interessi sui prestiti collegati a prodotti che migliorano in modo significativo la protezione dell'ambiente;
- deroga temporanea alle Guidelines del 2006 sul capitale di rischio per permettere un'iniezione di 2.5 milioni di capitale di rischio per piccola media impresa e una riduzione del costo minimo di investimento da privati;
- semplificazione dei requisiti per la comunicazione dell'assicurazione a breve termine sull'export per utilizzare l'eccezione che il rischio non di mercato sia coperto dallo stato.

- un prestito agevolato di 2 miliardi alle tesorerie interne a PSA e Renault;
- garanzie e fondi per i fornitori di componenti.

I prestiti concessi a Peugeot e Renault prevedevano una durata di 5 anni con il 6% di tasso di interesse (inferiore di circa 2 punti percentuali ai livelli di mercato con il rating dei due produttori). In cambio gli operatori promettevano di mantenere stabili i livelli occupazionali in Francia, di investire in tecnologie green e di non variare in nessuna misura la struttura degli stabilimenti in Francia per la durata di concessione del prestito.

Riquadro 8.2 - Le forme di sostegno pubblico ai principali gruppi francesi dall'inizio della crisi finanziaria

Il finanziamento pubblico diretto

Nel marzo 2009, Peugeot SA ha ottenuto un prestito a scadenza quinquennale dal Governo francese per un ammontare di 3 miliardi di euro. Inizialmente posto al 6%, il tasso di interesse poteva incrementare di una componente variabile indicizzata ai risultati del gruppo, senza superare il livello del 9%. Una prima tranche del prestito è stata ripagata nel 2010, la parte restante è stata restituita in due transazioni distinte a febbraio e ad aprile 2011.

Nell'ottobre 2012, il management di Peugeot-Citroen ha espresso la necessità di rafforzare la solidità di PSA Finance, la banca del gruppo, a fronte di necessità per 11,5 miliardi in cash e un altro miliardo in liquidità aggiuntiva. Il governo francese ha messo a disposizione fino a 7 miliardi in garanzie di finanziamento per nuove emissioni azionarie del gruppo Peugeot, per sottoscrizioni da svolgersi nel periodo 2013-'16. L'accordo non prevedeva nessun trasferimento monetario al gruppo, garantendo l'intervento statale solo in caso di insolvenza. Il via libera dell'Unione sull'utilizzo delle garanzie fino a 7 miliardi di euro è arrivata nel luglio 2013, ponendo alcune condizioni al governo francese per la cessione: in primis, l'impegno a un rapido ritorno di Peugeot alla sostenibilità finanziaria e l'obbligo di sottoporre a previa approvazione della Commissione qualsiasi acquisizione societaria per valori superiori a 100 milioni di euro annui.

Nel 2009, il gruppo Renault ha ricevuto un prestito di 3 miliardi di euro dal governo francese, ripagabile nel 2014, ma con rimborso anticipato autorizzato a partire dal 2011. Nel settembre 2010 il gruppo ha restituito una prima tranche del prestito sottoscritto con il Governo pari a un miliardo di euro e nel 2011 ha completato la restituzione.

Il finanziamento indiretto all'innovazione: Research Tax Credit Future Investment

Il governo francese ha sostenuto attivamente l'investimento in innovazione attraverso il Research Tax Credit, misura di natura fiscale, implementata dal 2004, ma semplificata e amplificata attraverso la legge finanziaria del 2008.

Iniezione di liquidità alle sussidiarie finanziarie dei gruppi

Durante il 2009 PSA Finance ha ottenuto un finanziamento di oltre un miliardo di euro dalla Société de Financement de l'Economie Francaise (SFEF), istituzione creata dal governo per iniettare liquidità nell'economia durante la fase di crisi. Lo stesso anno la filiale spagnola di PSA Finance SA ha iniziato a beneficiare anche del sostegno governativo dalla Spagna all'interno del piano VIVE, Vehículo

Innovador – Vehículo Ecológico. Il prestito quinquennale di 174 milioni di euro dall'Instituto de Crédito Oficial (ICO) era rivolto principalmente al sostegno dell'investimento nella costruzione di veicoli elettrici. Durante il biennio 2012-2013, PSA Finance ha avuto accesso al rifinanziamento della BCE all'interno del programma LTRO, per un ammontare che ha raggiunto 2,9 miliardi di euro nel 2012 e 1,7 miliardi di euro nel 2013.
Il rifinanziamento di medio termine di Renault è stato garantito mediante emissione di titoli e prestiti dalla SFEF per un ammontare pari a 1.084 milioni nel 2009, 824 nel 2010, 785 nel 2011, 210 sia nel 2012 che nel 2013.

I prestiti della BEI
Nell'aprile del 2009 Peugeot Citroen Automobiles SA ha ottenuto un prestito di 400 milioni dalla BEI, con un interesse pari all'euribor a 3 mesi più 179 punti base. Nel luglio dell'anno successivo, Peugeot Citroen Automobiles ha ottenuto un nuovo prestito per 200 milioni dalla BEI in scadenza nel luglio 2017, con la possibilità di pagamento anticipato a partire da luglio 2013, volto a finanziare le spese di ricerca e sviluppo per la progettazione di un nuovo veicolo. Nel 2011, Peugeot Citroen Automobiles ha restituito il prestito di 125 milioni di euro erogato dalla BEI nel 2006, ottenendo contestualmente un nuovo finanziamento per la stessa cifra, ripagabile tra dicembre 2013 e dicembre 2017.
Durante il 2009 la Renault ha ottenuto un prestito quadriennale di 400 milioni di euro dalla BEI per sostenere la transizione verso tecnologie a minor consumo. Nel 2012, poi, la BEI ha concesso a Renault un nuovo prestito di durata quadriennale per un ammontare di 180 milioni di euro. Durante la prima metà del 2013, Renault ha restituito il prestito del 2009 e ha concordato con la BEI due nuovi prestiti per un valore complessivo di 400 milioni di euro, con scadenza a 6 e 3 anni e mezzo.

Il sostegno alle operazioni di ristrutturazione: short time working
Il modello francese di disoccupazione parziale (chômage partiel) è uno strumento di protezione lavorativa che permette alle imprese con importanti cali delle vendite di ridurre temporaneamente l'orario di lavoro dipendente. Tra il dicembre 2008 e il gennaio 2009, lo strumento è stato riformato in relazione alla crisi, prevedendo la possibilità per i dipendenti di essere ripagati dallo Stato del differenziale di stipendio legato alla riduzione dell'orario lavorativo. A partire da 2009 le imprese fino a 250 dipendenti hanno ricevuto un supplemento governativo di 3,84 euro orari, mentre quelle di dimensioni maggiori di 3,33 euro orari. Il periodo di assegnazione dell'orario ridotto, inoltre, è stato esteso da un massimo di 4 a 6 settimane consecutive per dipendente, raggiungendo un totale annuale massimo di 1000 ore per i dipendenti del settore auto.
Entrambi i gruppi analizzati hanno utilizzato estensivamente lo strumento, in particolare Peugeot Citroen.

L'Italia, invece, a differenza delle ampie elargizioni concesse in precedenza (cfr. Riquadro 8.3), ha confermato l'approccio non interventista iniziato a metà degli anni '90, rappresentando un'eccezione sul panorama europeo. Fiat, monopolista della produzione finale con la parziale eccezione di Lamborghini, è stato l'unico tra i produttori europei ad affrontare la crisi in autonomia rispetto al diretto sostegno pubblico del governo centrale, incentrato sulla predisposizione di strumenti di

incentivo della domanda finale mediante piani di rottamazione. Il piano italiano di supporto all'automotive del febbraio 2009, infatti, era incluso all'interno di un pacchetto più ampio indirizzato al manifatturiero denominato "Misure urgenti a sostegno dei settori industriali in crisi"; in relazione all'automotive, il piano prevedeva l'introduzione di incentivi alla rottamazione per stimolare la domanda di veicoli.

In Germania, il sostegno al settore automotive è stato incluso all'interno dei programmi generali di stimolo all'economia tedesca denominati Konjunkturpaket I e II, approvati rispettivamente a dicembre 2008 e febbraio 2009. In particolare, Opel ha ricevuto un prestito bridging di 1,5 miliardi di euro per 6 mesi al tasso di interesse del 6,5%, quando la casa madre General Motors era già in procedura di bancarotta, permettendole di stilare un piano di ricostruzione. Opel ha rimborsato il prestito a novembre 2009.

Il Regno Unito, infine, ha approvato l'Automotive Assistance Programme nel 2009, che prevedeva un pacchetto di 2,3 miliardi di sterline di prestiti e garanzie all'industria auto. Le misure includevano garanzie per sbloccare prestiti fino a 1,3 miliardi di sterline dalla BEI per implementare produzioni a basso contenuto di carbone. In particolare, la Jaguar Land Rover ottenne un prestito dalla BEI a fini di ricerca e sviluppo. Il Regno Unito ha notificato l'adozione di tre schemi alla Commissione nell'ambito del quadro di riferimento temporaneo: ammontare di aiuto limitato, tassi di interesse agevolati e prestiti sussidiati per prodotti green. Nonostante Italia, Spagna e Regno Unito avessero indirizzato alcuni schemi previsti all'interno del quadro di riferimento temporaneo specificatamente al settore auto, essi di fatto non sono stati utilizzati.

Riquadro 8.3 - La Fiat e il sostegno pubblico fino a metà degli anni '90

L'approccio non interventista del Governo italiano in materia di aiuti di stato durante la crisi finanziaria più recente si è contrapposto in misura netta alle ampie elargizioni e al sostegno quasi protezionistico concesso all'azienda negli anni precedenti. In virtù del suo monopolio produttivo, Fiat ha fruito a lungo di una relazione privilegiata con il decisore pubblico, di cui si possono individuare 4 distinte fasi.

1) 1920-'60: un insieme articolato di strumenti di policy a sostegno dell'azienda, in conseguenza dell'intensificarsi delle relazioni Stato-impresa. La politica industriale a livello complessivo si concentra prevalentemente sulla crescita di pochi campioni nazionali chiave, tra cui Fiat. Nel quadro della creazione delle grandi imprese pubbliche, lo Stato interviene nell'acquisizione di Alfa Romeo, che sarà poi venduta a Fiat nella metà degli anni '80.
2) Fine anni '60 - fine anni '70: nei primi anni '70 il sistema delle controllate statali si è consolidato; il sostegno pubblico a Fiat è caratterizzato da un'ottica più discrezionale e aumenta il suo potere di incidere sugli equilibri aziendali.
3) Anni '80: il processo di negoziazione permanente e il grado di intervento statale rimane massiccio, ma le relazioni tra Stato e Fiat si indeboliscono progressivamente. In questi anni si segnalano vasti finanziamenti per l'apertura di centri di ricerca al Sud, come Elasis. In risposta ai finanziamenti per la riqualificazione del Mezzogiorno, la produzione della filiera si sposta in misura crescente verso il Sud, mentre al Nord sopravvivono nuclei di operatori export-oriented sempre più autonomi dall'orbita Fiat. In particolare, durante gli anni '80 l'industria della componentistica in Lombardia, Emilia Romagna e Veneto inizia a

stringere relazioni più intense con i produttori in Germania, diventando un'area centrale per il subcontracting.

4) Prima metà anni '90: fine del rapporto privilegiato Stato-Fiat, sia per la diminuzione delle risorse, a fronte dell'incremento del peso del debito pubblico, sia per il progressivo affermarsi di forze politiche meno sensibili al sostegno della grande impresa. Tra gli ultimi investimenti finanziati dalla mano pubblica, si segnalano durante la metà degli anni '90 la costruzione degli stabilimenti di Melfi e Pratola Serra, nonché l'acquisizione di partecipazioni di alcune imprese operatrici negli anelli a monte della filiera, come Magneti Marelli.

L'aiuto pubblico alla sola Fiat dal 1977 al 1995 in Italia è stato pari, secondo le stime della CGIA, a circa 6 miliardi e mezzo di euro.

Stima aiuti di stato* erogati alla Fiat negli ultimi decenni (valori in milioni di euro)

	Descrizione	Investimento totale	Investimento a carico Fiat	Investimento a carico Stato
1977-1990	Stima degli aiuti di Stato totali al settore automobilistico	n.d.	n.d.	5.199,70
Contratti di programma(1)	1990-1995 - Costruzione impianti di Melfi e Pratola Serra	3.280,5	2.001,1	1.279,4
	Crisi anni 2000 - Riqualificazione industriale (Lazio, Basilicata, Campania)	645,6	564,9	80,7
	2005 - Rilancio impianti Ob.1 (esclusi Torino e Termoli)	650	572	78
	2005 - Termini Imerese e Pomigliano d'Arco	43,5	33	10,4
1993-1997	Innovazione processo-prodotto - Cassino	350,1	320,9	29,1
1994-2000(2)	Ristrutt. impianti, innovazione processo - Rivalta	355,8	355,8	0
1994-1998	Innovazione processo-prodotto - Mirafiori (meccanica)	241,9	226,3	15,6
1994-1999(3)	Ristrutt. sito - inn. processo-prodotto - Mirafiori (carrozzeria)	332,1	328,5	3,6
1994-1999(4)	Innovazione processo-prodotto - Iveco Torino	110,8	110,8	0
1995-2000(5)	Innovazione processo-prodotto - Pomigliano (nuova Alfa 156)	340,3	319,9	20,5
1995-1999	Innovazione processo-prodotto - Termoli	251,5	223	28,5
1997-2000	Ristrutt. sito - inn. processo-prodotto - Sata Melfi	844	693	151
2000-2003	Ristrutt. sito - inn. processo-prodotto - Iveco Foggia	323,3	201,6	121,7
2007-2013	Innovazione processo-prodotto - Termini Imerese (nuova Lancia ypsilon)	319	273	46
2003-2005	Aiuti alla formazione Fiat Auto	73,3	35,1	38,2
2003-2005	Aiuti alla formazione Comau	10,5	4,9	5,5
2004-2006	Aiuti alla formazione Comau (modifica quello precedente)	n.d.	n.d.	5,1
2007-2009	Aiuti alla formazione Fiat Auto	n.d.	n.d.	23,9
	Incentivi alla rottamazione 40% del mercato nazionale			464,8
	Stima totale dal 1977 al 2013……	*n.d.*	*n.d.*	*7.601,9*
	Stima dal 1990 al 2013……	*8.172,1*	*6.263,8*	*1.908,3*

* Ammortizzatori sociali esclusi. Nel calcolo non sono stati considerati gli ultimi contratti approvati dal CIPE nel biennio 2010-2011

(1) Il contratto di programma è un contratto stipulato tra A.P. e grandi imprese o consorzi di PMI per realizzare interventi al fine di attivare iniziative atte a generare significative ricadute occupazionali ed economiche caratterizzate da un grado elevato di innovatività.

(2) 23,8 milioni non autorizzato da UE.

(3) 2,9 milioni regionali non autorizzati; 3,6 milioni innovativi autorizzati.

(4) 16,1 milioni non autorizzato da UE.

(5) autorizzato solo per 20,4 milioni dei 29,1 previsti.

Fonte: Elaborazione Ufficio Studi CGIA di Mestre su dati Commissione Europea, Bilancio Sostenibilità FIAT Group e dati di Luca Germano (Stato e Mercato n 80/2007)

Fonte: Germano L. (2012), FIAT Goes it Alone: the Italian Car Industry, the Government and the Crisis of the 2000s, South European Society and Politics, Volume 17, Issue 1

Riquadro 8.4 - Le forme di sostegno pubblico ai principali gruppi tedeschi

Nel 2009 il governo tedesco ha annunciato, come parte di un piano più esteso di supporto all'economia denominato Konjunkturpaket II, una serie di azioni coordinate a sostegno della domanda finale nel settore automotive.
Il governo ha alimentato la domanda finale con un investimento di 5 miliardi di euro: ogni acquirente aveva il diritto a ricevere 2.500 euro in "cash for clunkers" (premi ecologici) per l'acquisto di un nuovo veicolo. Il fondo si è esaurito a settembre 2009, dopo aver risposto a circa 1,7 milioni di domande. I maggiori beneficiari sono stati Volkswagen (17,7%), Opel (11%), Skoda (8,2%), Ford (8%), Fiat (7,7%) e Toyota (5%).
Dal lato dell'offerta, i piani di finanziamento biennali approvati nel febbraio 2009 hanno destinato un pacchetto di un miliardo e mezzo di fondi per il supporto alle imprese dell'auto, con misure sia di incentivo fiscale, sia di garanzia ai prestiti contratti. Un'imponente quota del plafond è stata indirizzata all'unità Opel di General Motors, che ha fruito di un miliardo di euro di finanziamento pubblico per dare ossigeno alla liquidità di breve termine nel 2009. Lo schema seguente riporta il sostegno pubblico ai principali gruppi tedeschi dal 2009 in poi, classificati a seconda della loro iscrizione in bilancio come contributi sul reddito operativo o deduzioni dai costi proprietari.

		2008	2009	2010	2011	2012	2013
Volkswagen	al reddito operativo	15	98	216	225	225	307
	dedotti dal costo della proprietà e degli impianti	49	25	167	530	418	295
	totale	64	123	383	755	643	602
BMW	al reddito operativo	32	14	30	13	19	73
	dedotti dal costo delle vendite	23	27	36	47	45	45
	regional aid (impianti Lipsia e Berlino)	276	303	241	223	196	193
	totale	331	344	307	283	260	311
Daimler*	aiuto pubblico per short time working		93	110	108	90	86
	dedotti dal costo della proprietà e degli impianti				17	57	75
	totale		93	110	125	147	161

* Il sostegno pubblico in forma di incentivo non è classificato in voce separata.
N.b.: valori espressi in milioni di euro correnti
Fonte: bilanci proprietari

Tutti i principali gruppi auto tedeschi hanno altresì ampiamente attinto alle risorse della BEI a partire dal 2009, BMW in testa, con progetti prevalentemente rivolti al finanziamento di innovazioni in materia di sostenibilità. A seguire un elenco dei prestiti ricevuti.

I prestiti della BEI

Nome del progetto	Data	Importo in milioni di euro
BMW INNOVATIVE TECHNOLOGIES RDI	18/12/2013	400
BMW LEIPZIG III	01/08/2012	350
BMW HYBRIDIZATION	25/07/2011	325
BMW RDI (PHASE 2)	25/06/2010	380
VOLKSWAGEN ANTRIEB RDI	16/02/2009	400
DAIMLER FCELL & ELECTRIC VEHICLE RDI	11/11/2013	500
DAIMLER R&D	15/05/2012	300
DAIMLER TRUCKS R&D PROJECTS	31/05/2011	400

Fonte: BEI

Inoltre, le riserve di liquidità e i programmi di mercato dei capitali e monetari supportati dalle garanzie del fondo tedesco Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin), messe a disposizione di operatori di diversi settori dell'economia, hanno conferito dall'inizio della crisi un elevato livello di flessibilità finanziaria al gruppo Volkswagen, garantendone la solvibilità. Nel febbraio 2009 SoFFin ha concesso alla banca del Gruppo, Volkswagen Bank GmbH, una garanzia per il rifinanziamento di prestiti per i veicoli fino a 2 milioni di euro.

8.2 Gli aiuti indiretti

Oltre agli aiuti di stato, l'automotive ha ricevuto altre forme di sostegno che coinvolgono, comunque, il decisore pubblico. Di seguito si riassumono i principali meccanismi di supporto del settore.

8.2.1 I prestiti della Banca Europea degli Investimenti (BEI)

La BEI ha finanziato progetti del settore automotive soprattutto nei territori più depressi, per esempio nel caso dello stabilimento BMW a Lipsia. Le principali linee di prestito sono state concesse al fine di sostenere ricerca, sviluppo e innovazione per aumentare la sicurezza o per la produzione di modelli ecosostenibili. Dal 2009 la BEI ha a disposizione un particolare strumento di finanziamento, l'European Clean Transport Facility, con la concessione di ulteriori fondi dalla Commissione.

8.2.2 Il Fondo Sociale Europeo (FSE) e il Fondo europeo di adeguamento alla Globalizzazione (FEG)

I due fondi hanno la finalità di migliorare le opportunità di impiego dei lavoratori e di minimizzare il costo sociale delle ristrutturazioni industriali; nell'automotive si è fatto ricorso ad entrambi al fine di arginare l'impatto negativo della crisi. L'FSE, ad esempio, è stato utilizzato per supportare forme di lavoro temporaneo attraverso il finanziamento della formazione o di una parte del costo del lavoro o in caso di ristrutturazioni di imprese del settore. Gli stati membri dell'Unione, inoltre, hanno attinto al FEG per misure di protezione sociale (ad esempio per coloro che hanno perso il lavoro a seguito della crisi).

8.2.3 I piani di rottamazione

Come già segnalato, molti paesi hanno implementato una serie di programmi di rottamazione per stimolare la domanda di sostituzione di auto, formulandoli con diverse condizioni per quanto concerne la durata, la dimensione dell'incentivo (ribassi fiscali o sconti di prezzo), l'età del veicolo da rottamare e i requisiti ambientali per il nuovo veicolo.

Tabella 8.1 - I piani di rottamazione nei principali paesi europei

	Durata	Incentivo	Età veicolo da sostituire	Condizioni per l'acquisto del nuovo veicolo
Francia	5 Dic 2007-3 Dic 2008	EUR 300	>15 anni	nuovo, max 160 g/km CO2
	4 Dic 2008-31 Dic 2009	EUR 1.000	>10 anni	nuovo, max 160 g/km CO2
	1 Gen 2010-30 Giu 2010	EUR 750	>10 anni	nuovo, max 155 g/km CO2
	1 Lug 2010-31 Dic 2010	EUR 500	>10 anni	nuovo, max 155 g/km CO2
	1 Gen 2011-31 Dic 2011	EUR 300	>15 anni	nuovo, max 150 g/km CO2
Germania	14 Gen 2009-31 Dic 2009	EUR 2.500	>9 anni	nuovo, min Euro 4 o utilizzato, massimo un anno
Grecia	28 Set 2009-2 Nov 2009	EUR 500-2.200	>13 anni	con acquisto di un nuovo veicolo Euro 4 o 5
		EUR 1.500-3.200	>13 anni	con l'acquisto di una nuova macchina l'incentivo dipende dal consumo energetico
Italia	3 Ott 2006-31 Dic 2007	EUR 1.316	>9 anni	nuovo, Euro 4&5, fino a 100 kw, max 140 g/km CO2 (benzina) o max 130 g/km CO2 (diesel)
		EUR 1.574	>9 anni	nuovo, Euro 4&5, più di 100 kw, max 140 g/km CO2 (benzina) o max 130 g/km CO2 (diesel)
	1 Gen 2008-31 Dic 2008	EUR 800	>9 anni	nuovo, max 130 g/km CO2
		EUR 900	>9 anni	nuovo, max 120 g/km CO2
	7 Feb 2009-31 Dic 2009	EUR 1.500	>9 anni	nuovo, min Euro 4+ max 140 g/km CO2 (benzina) o max 130 g/km CO2 (diesel); incentivi addizionali fino a 3.500 per veicoli ibridi, elettrici o a gas
Paesi Bassi	29 Mag 2009-21 Apr 2010	EUR 750-1.000	>13 anni	benzina (incentivo dipende dall'età)
		EUR 1.000-1.750	>9 anni	diesel (incentivo dipende dall'età) nuovo veicolo (auto o van) equipaggiato con un particolare filtro, auto nuova (<8 anni)
Portogallo	1 Gen 2005-31 Dic 2005	EUR 1.000	>10 anni	nuovo
	1 Gen 2006-31 Dic 2008	EUR 1.000	>10 anni	nuovo
		EUR 1.250	>15 anni	nuovo
	1 Gen 2009-7 Ago 2009	EUR 1.000	>10 anni	nuovo, max 140 g/km CO2
		EUR 1.250	>15 anni	nuovo, max 140 g/km CO2
	8 Ago 2009-31 Dic 2009	EUR 1.250	>8 anni	nuovo, max 140 g/km CO2
		EUR 1.500	>13 anni	nuovo, max 140 g/km CO2
	1 Gen 2010-31 Dic 2010	EUR 1.000	>10 anni	nuovo, max 130 g/km CO2
		EUR 1.250	>15 anni	nuovo, max 130 g/km CO2
Spagna	11 Apr 1997-31 Dic 2006	EUR 480	>10 anni	nuovo, o usato (fino a 5 anni)
	1 Gen 2007-31 Dic 2007	EUR 480	>10 anni	nuovo, max 2500 cc, o usato (fino a 5 anni)
	4 Set 2008-15 Mag 2009	EUR 2.000	>10 anni	nuovo, max 120 g/km CO2, prezzo max del nuovo veicolo 30000 euro
			>15 anni	usato (fino a 5 anni)
	18 Mag 2009-31 Dic 2009	EUR 2.000	>10 anni	nuovo, max 120 g/km CO2, prezzo max del nuovo veicolo 30000 euro
			>12 anni	usato (fino a 5 anni)
	1 Gen 2010-30 Set 2010	EUR 2.000	>10 anni	nuovo, max 120 g/km CO2, prezzo max del nuovo veicolo 30000 euro
			>12 anni	usato (fino a 5 anni)
Regno Unito	18 Mag 2009-31 Mar 2010	GBP 2.000	>10 anni	nuovo

Fonte: Leheyda e Verboven (2013)

Riquadro 8.5 - Le forme di sostegno all'export: più coordinamento e meno burocrazia

Com'è noto, forme di sussidio diretto alle esportazioni sono proibite a livello internazionale, in quanto ritenute distorsive della concorrenza. Nel settore dell'auto, ad esempio, il WTO nel maggio 2014 si è espresso a favore degli Stati Uniti nella disputa con la Cina, accusata di aver sovvenzionato le esportazioni del settore.
Le politiche di promozione dell'export, tuttavia, possono rappresentare un volano importante per il sistema industriale di un Paese, soprattutto in una situazione di debolezza della domanda interna a fronte di una maggiore vivacità di quella estera. All'interno dell'Unione Europea tali politiche sono di competenza degli Stati membri, sebbene l'art. 132 del protocollo di Schengen richieda un'armonizzazione delle stesse in modo che le scelte effettuate da un Paese non ne danneggino un altro. Le azioni volte all'incentivazione dell'export sono di varia natura, spaziando dalla predisposizione di un supporto finanziario (crediti all'esportazione e/o copertura assicurativa del credito) fino ad azioni più trasversali (organizzazione di eventi promozionali, fiere all'estero, fornitura di servizi specializzati, ricerche di mercato, ecc.). In Italia il potere decisionale spetta al Ministero dello Sviluppo Economico e a quello degli Esteri, mentre le attività operative sono ripartite tra gli enti deputati sulla base della tabella seguente.

	ICE	Cassa Depositi e Prestiti	SACE	SIMEST	Enti regionali di promozione	Camere di commercio italiane	Camere di commercio italiane all'estero	Ass.ni imprendi-toriali (ABI, Confindustria, ecc.)
Promozione	✓				✓	✓	✓	✓
Consulenza	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Finanziamento		✓	✓	✓				
Formazione	✓		✓	✓		✓	✓	✓
Capitale di rischio				✓				
Assicurazione			✓					

La presenza di due decisori strategici al vertice del sistema italiano può generare una certa difficoltà di coordinamento nelle scelte da intraprendere. In Germania, in effetti, il principale organo decisionale è il Ministero dell'Economia e dell'Energia, mentre nel Regno Unito, proprio per ovviare al problema del coordinamento tra ministeri diversi, è stato istituito un sottosegretario (junior Minister) in comune tra il Foreign and Commonwealth Office (FCO) e il Department for Business, Innovation and Skills. Anche la notevole frammentazione delle attività svolte dagli enti operativi italiani può rappresentare un freno all'efficienza del sistema di incentivazione all'export. Ad esempio, in Germania l'agenzia federale di sviluppo economico, Germany Trade & Invest, riassume in sé la funzione di promozione del commercio estero e quella di attrazione degli investimenti esteri e lo stesso accade per la UK Trade & Investment del Regno Unito, mentre in Italia le due funzioni sono suddivise tra due enti (ICE e Invitalia). Un'altra differenza importante riguarda le agenzie che offrono un supporto finanziario all'esportazione (Export Credit Agencies). L'agenzia tedesca è un consorzio di due imprese private (Euler Hermes e PricewaterhouseCoopers), mentre SACE in Italia e UK Export Finance nel Regno Unito hanno una struttura a controllo pubblico.

In tema di incentivi all'export un argomento su cui da tempo si concentra l'attenzione anche in seno agli organismi internazionali (WTO, OECD), oltre che nelle politiche a livello nazionale, riguarda gli oneri burocratici, un potenziale vincolo all'export particolarmente stringente per le imprese di piccole e medie dimensioni. Al fine di supportare i Paesi a migliorare le procedure alla frontiera, ridurre i costi delle transazioni e ottenere maggior beneficio dal commercio internazionale, l'OECD ha pubblicato nell'aprile del 2014 un set di indicatori focalizzati su aspetti differenti della burocrazia (grado di informatizzazione delle procedure, regime di tassazione, numero di documenti richiesti, efficienza delle dogane,ecc.). La performance dell'Italia è migliore della media OECD solo in 3 indicatori su 11, mentre la Germania, ad esempio, ottiene un punteggio superiore alla media in 8 indicatori. Tuttavia, come si nota dallo schema seguente, prendendo in esame solo i 3 indicatori inerenti le formalità (efficienza delle procedure, grado di informatizzazione e semplificazione dei documenti), l'Italia evidenzia un posizionamento rispetto alla media OECD nel complesso non dissimile da quello della Germania e migliore della Francia, mentre il Regno Unito presenta un relativo vantaggio.

	Italia	Germania	Francia	Spagna	Regno Unito
Procedure	-	≃	+	≃	≃
Informatizzazione	++	++	- -	++	+
Documenti	-	- -	- -	≃	++

- - molto inferiore alla media OECD
- leggermente inferiore alla media OECD
≃ in linea con la media OECD
+ leggermente superiore alla media OECD
++ tra i best performers all'interno dell'OECD
Fonte: OECD (2014), Trade Facilitation Indicators

Sempre in merito agli ostacoli burocratici un recente lavoro della Commissione Europea[56], effettuato su 17 paesi europei e basato sulla banca dati Doing Business della Banca Mondiale, mostra come nel periodo 2004-2011 il tasso di natalità delle imprese abbia reagito positivamente in maniera significativa ai cambiamenti inerenti costi e procedure per avviare un'attività d'impresa e/o per esportare.

8.3 Gli aiuti di stato tra il 2000 e il 2011

Grigolon et al. (2012) hanno effettuato una stima[57] del sostegno pubblico al settore automotive per il periodo 2000-2011. Dalla tabella 8.2 emerge come l'impatto della crisi nel 2009 abbia attivato la concessione di aiuti consistenti soprattutto sulla base del quadro di riferimento temporaneo e in termini di incentivi alla rottamazione.

L'analisi per paese evidenzia come gli aiuti a finalità regionale rilevati nel registro degli aiuti di stato[58] siano stati più consistenti in Germania, seguita, ad una certa

[56] Ciriaci (2014).

[57] Le stime sono basate su una serie di ipotesi rilevanti descritte in dettaglio nel lavoro citato.

[58] La Commissione ha introdotto un "sistema Trasparenza" in base al quale gli Stati membri forniscono ex post informazioni alla Commissione stessa su consistenti aiuti di stato (non notificati individualmente) concessi a singole imprese nell'ambito delle tipologie di aiuto regionale o finalizzato a ricerca, sviluppo e innovazione. Tali informazioni sono diffuse separatamente rispetto al database sugli aiuti di stato a cui si accede dalla pagina web della Commissione (http://ec.europa.eu/competition/state_aid/register/).

distanza, dall'Italia; a livello di impresa, BMW ha ottenuto il maggior ammontare di sostegno statale di questa tipologia, in relazione alla costruzione di un nuovo stabilimento a Lipsia nel 2002, per cui ha beneficiato anche di un prestito dalla BEI. Sempre nell'ambito di progetti a finalità regionale, ma registrati all'interno del sistema trasparenza, il primato spetta alla Spagna, seguita da Italia e Portogallo. La Spagna ha versato questo sostegno alle imprese straniere, specialmente Peugeot e Renault; a livello di impresa, Renault, Fiat e Volkswagen sono stati i maggiori beneficiari. Le più consistenti sovvenzioni per la formazione sono state approvate nel 2003, mentre si è registrata una sostanziale assenza nel biennio 2009-2010. A livello paese, sia in termini assoluti che in relazione alle unità prodotte, i maggiori erogatori di sostegni finanziari per la formazione sono stati l'Italia e, a seguire, Belgio e Regno Unito. Di particolare interesse l'entità dell'investimento in Belgio, a fronte di un'assenza di produttori domestici del settore. A livello di impresa, la maggiore quota di sussidi di questa natura è stata concessa a Fiat, Ford e GM Europe in diverse località europee. Gli aiuti in ricerca, sviluppo e innovazione di maggiore rilevanza hanno coinvolto la Germania; di questi hanno beneficiato soprattutto Volkswagen e Daimler, ma anche BMW, Opel e Ford.

Tabella 8.2 - Gli aiuti di stato* all'industria europea dell'auto tra il 2000 e il 2011 (milioni di euro**)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Totale
							Aiuti di stato						
GBER										3,8			3,8
Aiuti a finalità regionale	46,0	302,9	590,1	78,5	26,5	106,4	7,4			89,3	15,8	51,4	1.314,4
Aiuti alla formazione		19,7	2,7	54,6	4,6	14,2	5,6	23,2	14,7			17,1	156,2
Aiuti per il salvataggio e la Ristrutturazione di imprese in difficoltà						6,5							6,5
Quadro di riferimento temporaneo										1.125,0	96,8		1.221,8
Totale annuo	46,0	322,6	592,8	133,1	31,1	127,1	13,0	23,2	14,7	1.214,3	112,6	68,5	2.698,9
per unità di produzione	2,9	19,9	37,0	8,4	2,0	8,2	0,9	1,5	1,0	104,2	8,7	5,3	15,1
							Aiuti indiretti						
BEI	78,8	126,8	60,0	87,0	82,5	36,8	104,6	112,5	97,5	420,0	423,3	179,3	1.808,9
FES, FEG								4,8		15,1	4,3	52,5	76,7
Incentivi alla rottamazione									19,2	4.057,2	1.334,9	12,0	5.423,3

* Si considerano i seguenti paesi: Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna, Svezia e Regno Unito; non sono compresi gli aiuti registrati nell'ambito del sistema trasparenza.

** L'ammontare degli aiuti di stato è stato convertito in sovvenzione lorda equivalente (ESL) attualizzata, gli aiuti indiretti sono in valore nominale.

Fonte: Grigolon et al. (2012)

Tabella 8.3 - Gli aiuti di stato all'industria dell'auto nei principali paesi europei tra il 2000 e il 2011 (milioni di euro**)

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	Portogallo	Belgio	Svezia
				Aiuti di stato				
GBER			3,8					
Aiuti a finalità regionale:								
-registro sugli aiuti di stato	243,1	659,3	154,9	7,5	155,5	40,59	53,52	
-sistema trasparenza	143,6	43,6	425,9	4,2	97,6	131,11		
Aiuti alla formazione	76,9	0,5		1,3	37,1	2,65	37,86	
Aiuti per ricerca, sviluppo, innovazione*		47,7						13
Aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà					6,5			
Quadro di riferimento temporaneo		225,0		900,0			19,8	77
				Aiuti indiretti				
BEI	650,0	5.090,0	500,0	1.660,0	3.104,0	155,0		900,0
FES, FEG			4,3	37,7		4,8	14,8	15,1
Incentivi alla rottamazione	1.000,0	3.924,2	264,0	605,0	443,9			

* Aiuti registrati nell'ambito del "sistema trasparenza" (http://ec.europa.eu/competition/state_aid/register/).

** L'ammontare degli aiuti di stato è stato convertito in sovvenzione lorda equivalente (ESL) attualizzata, gli aiuti indiretti sono in valore nominale.

Fonte: Grigolon et al. (2012)

8.4 Il piano d'azione CARS 2020

Nel novembre 2012 la Commissione Europea ha presentato un piano d'azione per la filiera automotive, denominato CARS 2020. I pilastri su cui si fonda il piano sono i seguenti:

1. investire nelle tecnologie avanzate e finanziare l'innovazione mediante una serie di iniziative normative e sostenendo ricerca e innovazione;
2. migliorare le condizioni di mercato rafforzando il mercato interno e applicando la regolamentazione intelligente in modo coerente;
3. migliorare la competitività sui mercati mondiali attraverso una politica commerciale efficace e l'armonizzazione a livello internazionale delle normative sui veicoli;
4. anticipare l'adeguamento investendo in capitale umano e competenze e ammortizzando l'impatto sociale della ristrutturazione.

Tra le proposte presentate dalla Commissione in merito al punto 1 se ne segnalano alcune:

- l'iniziativa Orizzonte 2020: quadro per il finanziamento della ricerca e dell'innovazione per il periodo 2014-2020, con un bilancio totale di circa 80 miliardi di euro, superiore di circa il 30%, rispetto a quello del programma precedente, il Settimo Programma Quadro. I primi bandi per accedere ai finanziamenti sono stati pubblicati a dicembre 2013;
- il programma COSME (per la competitività delle imprese e le PMI) con un bilancio di 2,5 miliardi di euro per il periodo 2014-2020;
- l'avvio di una strategia europea per la tecnologia dei trasporti finalizzata alla diffusione delle tecnologie e dell'innovazione in dieci settori critici dei trasporti, compresi veicoli stradali puliti, efficienti, sicuri, silenziosi e intelligenti;

- l'inizio dell'attuazione del piano strategico per le tecnologie energetiche (piano SET);
- l'iniziativa europea per i veicoli verdi (quale seguito partenariati pubblico-privato dell'iniziativa europea per le auto verdi) nel quadro di Orizzonte 2020;
- la collaborazione con la BEI per garantire la disponibilità di finanziamenti per i progetti di ricerca e innovazione nel settore automobilistico, in particolare al fine di conseguire gli obiettivi 2020 in materia di riduzione del consumo di carburante, mantenendo le necessarie procedure di valutazione al fine di assicurare la redditività degli investimenti nel lungo periodo;
- il supporto alla BEI nel facilitare l'accesso al credito delle PMI e delle imprese di media grandezza;
- la valutazione con BEI della possibilità di finanziare progetti connessi alla mobilità elettrica.

Altre proposte d'interesse che rientrano nel primo pilastro del piano hanno come denominatore comune l'impatto ambientale e sono focalizzate, pertanto, sulla riduzione delle emissioni di CO2 e di altre sostanze inquinanti, sull'inquinamento acustico e sui carburanti alternativi.

Per quanto riguarda il secondo pilastro, la Commissione ritiene che il mantenimento di una base manifatturiera del settore automobilistico nell'UE possa essere assicurato soltanto offrendo condizioni commerciali favorevoli. Per alcune di queste condizioni, come il diritto del lavoro, ciò dipende in larga misura dalle politiche nazionali. Tuttavia, anche la politica comunitaria ha un'incidenza indubbia sulle condizioni quadro, in particolare attraverso la politica normativa. Tra le proposte si segnalano le linee guida per gli incentivi finanziari per i veicoli puliti e a basso consumo energetico concessi dagli Stati membri, al fine di promuovere un maggiore coordinamento, di massimizzare la loro efficacia ambientale e di limitare la frammentazione del mercato (pubblicate il 28 febbraio 2013).

Per ciò che concerne il terzo pilastro la Commissione ribadisce l'importanza di utilizzare gli strumenti della politica commerciale, in particolare gli accordi di libero scambio per favorire l'accesso ai mercati dei paesi terzi.

Nell'ambito del quarto pilastro, infine, la Commissione ribadisce la necessità di investire nel capitale umano affinchè si adegui alle nuove realtà, comprese le nuove tecnologie e i mercati in evoluzione. L'intervento pubblico, pertanto, dovrebbe essere finalizzato ad aiutare i lavoratori e le imprese ad operare questo adeguamento, a preservare il mercato interno e condizioni eque e a garantire che le conseguenze sociali negative di qualsiasi ristrutturazione siano ridotte al minimo. A tal proposito la Commissione:

- promuove l'uso del Fondo sociale europeo (FSE) per la riqualificazione dei lavoratori;
- nei casi di chiusura e importante ridimensionamento degli stabilimenti, invita gli Stati membri a considerare di utilizzare il Fondo europeo di adeguamento alla globalizzazione (FEG);

- invita gli Stati membri a utilizzare meccanismi di flessibilità del lavoro e a chiedere il loro cofinanziamento al FSE a favore dei fornitori che potrebbero aver bisogno di tempo supplementare per trovare nuovi clienti a seguito di una chiusura/ ridimensionamento di uno stabilimento automobilistico.

8.5 Una consulta sull'auto: il British Automotive Council

Nel 2008, con il supporto del Ministero delle Attività Produttive britannico, venne istituito il gruppo di lavoro denominato NAIGT (New Automotive Innovation & Growth Team). Il gruppo era stato formato con l'obiettivo di evidenziare le opportunità per il settore automotive nel Regno Unito, segnalare barriere ed ostacoli alla realizzazione di tali opportunità, delineare strategie e modalità per accelerare il processo. Dopo un anno di lavoro il NAIGT pubblicò un report in cui, tra le altre considerazioni sulla rilevanza del settore anche in chiave prospettica, si auspicava la formazione di una consulta sull'auto guidata in partnership da rappresentanti del governo e dell'industria; a tale organismo sarebbe spettato il compito di "sviluppare, guidare e implementare un quadro strategico per il settore"[59]. Nel dicembre del 2009 è nato il British Automotive Council, presieduto da un rappresentante del governo e uno dell'industria automobilistica britannica; tra i membri della struttura si trovano imprese della filiera, sindacati e una delle principali agenzie per la raccolta di fondi alla ricerca l'EPSRC (Engineering and Physical Sciences Research Council). Tra i suoi obiettivi la consulta si propone di rafforzare la competitività della filiera, delineare un piano d'azione per la produzione di veicoli eco-compatibili e promuovere un ruolo di primo piano per il Regno Unito nello sviluppo di tali tecnologie, mantenere un dialogo strategico e duraturo tra il governo e l'industria automobilistica. I membri della consulta formano due sottogruppi, uno relativo alla filiera, l'altro alla tecnologia. Il primo gruppo si concentra sulle criticità della filiera, in particolare sull'obiettivo di accrescerne la competitività, in modo da incoraggiare i grandi produttori a rifornirsi sul mercato britannico; il secondo gruppo è invece focalizzato sulle sfide tecnologiche, in particolare sulle opportunità per attrarre investimenti in ricerca e sviluppo nel settore automotive britannico, sulla capacità del Regno Unito di sviluppare tecnologie per produzioni eco-compatibili.

A luglio 2013 la consulta ha pubblicato un report[60] sulle strategie ritenute necessarie al fine di garantire la crescita futura del settore nel paese.

---

[59] NAIGT (2009), pag. 10.

[60] Driving success – a strategy for growth and sustainability in the UK automotive sector, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/211901/13-975-driving-success-uk-automotive-strategy-for-growth-and-sustainability.pdf

Appendice metodologica

A.1 La capacità di attivazione di domanda e occupazione

L'analisi riportata nel paragrafo 2.2.2 si basa sull'utilizzo di matrici input-output. Le matrici input-output forniscono una rappresentazione dettagliata della struttura dell'economia in un determinato periodo (generalmente un anno); in particolare danno conto delle relazioni e delle interdipendenze fra i settori dell'economia, mettendo in luce per ognuno di essi i flussi in entrata e in uscita, la relativa provenienza e lo sbocco finale. Con questo schema è quindi possibile comprendere da quali settori sono acquistati gli input impiegati per la produzione di un bene, con evidenza della quota parte importata dall'estero; in più è possibile sapere se i beni prodotti sono stati destinati all'utilizzo intermedio (con vista sul settore) o alla domanda finale (consumi, export, investimenti).

La rappresentazione delle matrici input-output simmetriche può essere basata su relazioni prodotto-prodotto o branca-branca. La rappresentazione per branca mette in luce le relazioni fra i settori (branche) di attività economica, cioè quanto del valore prodotto da una branca viene acquistato da un'altra, a prescindere dalla tipologia di prodotti venduti. Le matrici prodotto-prodotto indicano invece le relazioni a livello di prodotto ovvero mostrano quanto di un bene o servizio è necessario per la produzione di un altro bene o servizio, tralasciando l'informazione sulla branca che li ha prodotti.

Le differenze di rappresentazione risiedono nell'esistenza di produzioni secondarie e non omogenee all'interno dei settori (branche); ogni branca, infatti, produce non solo beni caratteristici del proprio business ma anche beni che sono produzioni primarie di altri settori (ad esempio oltre all'auto potrebbero essere prodotti manufatti in metallo). Se ogni branca producesse solo beni appartenenti al proprio settore, le due rappresentazioni sarebbero identiche.

Entrambe le rappresentazioni presentano vantaggi e svantaggi (si veda ad esempio Mantegazza-Pascarella (2006)[61] e Rueda-Cantuche (2011)[62]) e vengono utilizzate in funzione dell'analisi da condurre. Per i nostri fini, è stato scelto di utilizzare matrici simmetriche branca per branca che privilegiassero le relazioni interindustriali, coerentemente all'approccio utilizzato nell'intero studio. In più, quando si vogliono analizzare le relazioni sull'occupazione, è preferibile utilizzare un approccio branca per branca poiché i dati sull'occupazione sono disponibili a questo livello.

Per la stima degli effetti indiretti si è ricorso all'utilizzo di un classico modello alla Leontief (si veda ad esempio Eurostat 2008[63] e Nazioni Unite 1999[64]). Con questo

[61] Mantegazza-Pascarella 2006, Le tavole delle risorse e degli impieghi e la loro trasformazione in tavole simmetriche, nota metodologica disponibile sul sito dell'ISTAT.

[62] Rueda-Cantuche 2011, The choice of type of input-output table revisited: moving towards the use of supply-use table in impact analysis; SORT 35 January-June 2011.

[63] Eurostat (2008), Manual of Supply, Use and Input-Output Tables, cap. 15.

approccio è possibile quantificare gli effetti diretti e indiretti che si generano sull'economia a seguito di un aumento della domanda in un settore (moltiplicatore) ed è, inoltre, possibile comprendere quale è il contenuto di valore aggiunto interno nella domanda finale.

L'approccio delineato si basa sull'utilizzo di matrici simmetriche domestiche ovvero di matrici che mostrano le relazioni fra i settori già al netto dell'acquisto di input importati.

In maniera schematica la relazione di Leontief è rappresentabile come:

$$Ax+y=x \qquad \text{(eq.1)}$$

dove

A è la matrice (nxn) dei coefficenti a_{ij} di input della produzione;
x è il vettore nx1 delle produzioni;
y è il vettore nx1 della domanda finale;
n è il numero di settori.

Le lettere maiuscole rappresentano una matrice e le minuscole un vettore.

I coefficienti di input della produzione non sono altro che la quota impiegata di beni del settore i sulla produzione del settore j, formalmente:

$$a_{ij}=c_{ij}/pj$$

dove cij è il valore dell'input i che entra nella produzione del settore j e pj è la produzione totale del settore j.

La relazione eq.1 esprime la relazione di bilancio che uguaglia la domanda (Ax+y) all'offerta (x).

Attraverso le relazioni di algebra lineare è possibile giungere alla relazione:

$$x=(I-A)^{-1}y$$

dove $(I-A)^{-1}$ è conosciuta come la matrice inversa di Leontief e mostra quanto ogni settore deve produrre non solo per soddisfare la domanda finale del proprio prodotto ma anche quella intermedia proveniente dall'aumento della richiesta di prodotti di altri settori. La somma per colonna degli elementi di questa matrice rappresenta il moltiplicatore della produzione dell'output del settore j ovvero quanta produzione (domestica) viene attivata da un aumento della domanda (domestica) rivolta al settore j.

E' possibile estendere i risultati dell'analisi alla stima degli impatti sul valore aggiunto e sull'occupazione di un aumento della domanda di un settore.

In particolare:

$$Va=V(I-A)^{-1}y$$
$$OCC=O\,(I-A)^{-1}y$$

dove

Va è il valore aggiunto generato dalla domanda y;
V è una matrice diagonale nxn contenente sulla diagonale il rapporto fra valore aggiunto e valore della produzione per ogni settore;

[64] Nazioni Unite (1999), Handbook of Input-output table compilation and analysis, cap. 1 e cap. 12.

OCC è il numero di occupati necessario a sostenere la domanda y;
O è una matrice diagonale nxn contenente sulla diagonale il rapporto fra occupati e valore della produzione per ogni settore.

Le relazioni possono essere scritte anche in termini di differenze:

$$Va=V(I-A)^{-1} y$$
$$OCC=O (I-A)^{-1} y$$

Se il vettore y assume valore 1 per il settore j e 0 negli altri settori allora Va indica quanto valore aggiunto interno viene generato grazie all'aumento di 1€ di domanda del settore j; allo stesso modo OCC indica quanti occupati in più vengono generati da un aumento di 1€ della domanda finale nel settore j.

A partire da questi due contributi è possibile calcolare il moltiplicatore del valore aggiunto e quello dell'occupazione dividendo il risultato ottenuto rispettivamente per la quota di valore aggiunto e occupazione presenti nel settore j.

Questi indicatori sono stati calcolati per i paesi oggetto dell'analisi nel periodo 1995-2010 sulle matrici simmetriche messe a disposizione ogni 5 anni (1995, 2000, 2005, 2010) di fonte Eurostat e istituti nazionali di statistica.

Tabella A1 - La disponibilità, la tipologia e le fonti di dati delle matrici Input-output

	1995	2000	2005	2010
Italia	branca-branca; Istat;	branca-branca; Istat	branca-branca; Istat	branca-branca; Istat
Germania	prodotto-prodotto; Eurostat	prodotto-prodotto; Eurostat	prodotto-prodotto; Eurostat	prodotto-prodotto; Eurostat
Spagna	branca-branca; INE	branca-branca; INE	branca-branca; INE	Ricostruita a partire dai dati del 2008; INE
Francia	prodotto-prodotto; Eurostat	prodotto-prodotto; Eurostat	prodotto-prodotto; Eurostat	prodotto-prodotto; Eurostat
Regno Unito	prodotto-prodotto; Eurostat	non disponibile; stimata come media delle matrici 1995-2005	prodotto-prodotto; Eurostat	prodotto-prodotto; Eurostat

Non per tutti i paesi sono però disponibili le matrici branca per branca; per Francia e Germania si è provveduto ad utilizzare il metodo descritto in Lenzen, Rueda-Cantuche (2012)[65] e riportato qui sotto, mentre per il Regno Unito ciò non è stato possibile a causa della mancata completezza della tavola supply. I risultati esposti per il Regno Unito quindi sono stati calcolati a partire da relazioni prodotto-prodotto, opportunamente adattate poi con il valore aggiunto e occupazione settoriale. La Spagna non ha ancora rilasciato la matrice simmetrica per il 2010 e i valori riportati si riferiscono all'anno 2008.

Come già accennato, per passare dalla matrice prodotto-prodotto ad una branca-branca per Germania e Francia, si è utilizzato un metodo che grazie ad opportune trasformazioni converte gli impatti e i moltiplicatori da prodotto a branca.

[65] Lenzen, Rueda-Cantuche (2012), A note on the use of supply-use tables in impact analyses, SORT 36, July-December 2012.

In particolare se $Z_{pxp}=(I-A)^{-1}$ è l'inversa di Leontief calcolata sulla matrice prodotto-prodotto, allora gli autori dimostrano che

$$Z_{bxb}=D^t\, Z_{pxp}\, D^{t\wedge(-1)}$$

dove

Z_{bxb} è l'inversa di Leontief branca per branca;
D è la matrice (detta anche matrice della quota di mercato) i cui elementi sono le proporzioni in cui le diverse branche concorrono alla produzione di un determinato prodotto;
D^t è la trasposta della matrice D;
$D^{t\wedge(-1)}$ è l'inversa della matrice D trasposta.

A questo punto è possibile calcolare gli impatti in termini di valore aggiunto e occupazione così come sopra descritto. Per il Regno Unito l'impossibilità di utilizzare questo metodo ha comportato l'utilizzo della matrice Z_{pxp}; l'assunzione implicita (confermata dalle evidenze negli altri paesi) è che le due matrici non differiscano significativamente.

E' opportuno ricordare alcune ipotesi sottese all'utilizzo della metodologia basata su matrici input-output. In primis, si assume che il sistema economico sia inizialmente in equilibrio e che l'aumento della domanda venga soddisfatto con un aumento della produzione e non delle scorte. Poi non esistono economie di scale in quanto gli input vengono impiegati sempre con le stesse proporzioni e il rapporto fra i prezzi dei fattori produttivi rimane invariato tanto che non esistono effetti di sostituzione. Infine si assume che le risorse necessarie all'aumento della produzione siano sempre disponibili (che non ci siano vincoli di disponibilità).

La stima della filiera estesa

Nel calcolare i contributi diretti e indiretti della filiera automotive e la relativa incidenza sull'economia nazionale, si è assunto che questi sarebbero gli effetti cumulati che si genererebbero se l'intero settore scomparisse. Il concetto sottointeso è di tipo dinamico, così come lo sono gli impatti e i moltiplicatori calcolati, ovvero sono grandezze che si generano (o si perdono) a partire da una variazione della domanda. Dire, quindi, che il settore vale il 2% del Pil significa dire che la perdita cumulata della scomparsa equivarebbe ad un ammontare cumulato che corrisponde al 2% del Pil attuale.

E' inoltre opportuno sottolineare che se calcolassimo gli effetti diretti e indiretti per ogni settore, la loro somma supererebbe il 100%. E' sufficiente constatare che essendo il totale dato dalla somma dei valori aggiunti dei singoli settori, aggiungere ad ogni settore anche il valore che attiva con gli acquisiti verso altri settori significherebbe contare "pezzi" di filiera che già fanno parte del totale (doppio conteggio). In questo caso occorrerebbe allora stabilire quali sono i settori che attivano e quali sono quelli attivati per ogni filiera e questo è un esercizio non sempre facile perché ogni settore attiva altri settori ma produce anche per altri settori. Un criterio alternativo a quello esposto sarebbe quello di considerare il valore aggiunto contenuto nella domanda finale rivolta a quel settore; in questo caso non ci sarebbero

sovrapposizioni ma si perderebbe il contributo proveniente dalla produzione effettuata per la domanda intermedia di altri settori (che andrebbe conteggiata nella domanda finale). Questo criterio, infatti, stimerebbe il contributo che la domanda rivolta a quel settore ha sull'economia ma non il contributo dell'intero settore.

A.2 Analisi dei bilanci internazionali

I bilanci internazionali sono ricavati dalla **banca dati Orbis di Bureau van Dijk**, con informazioni per oltre 75 milioni di società di tutto il mondo. Queste informazioni includono un ampio set di dati anagrafici (indirizzo della sede, forma societaria, attività svolta, struttura proprietaria, principali azionisti, per le aziende maggiori, struttura del gruppo ed eventuali operazioni di M&A) e di dati di bilancio. La disponibilità di informazioni di bilancio e la loro completezza o confrontabilità variano molto a seconda del paese e delle caratteristiche dell'impresa (dimensione, azienda quotata, ecc.).

La banca dati Prometeia dei bilanci internazionali per impresa

A partire dalla banca dati Orbis, la costruzione della banca dati Prometeia dei bilanci internazionali per impresa avviene in 4 fasi:

1) selezione delle imprese;
2) raccolta dei bilanci;
3) riclassificazione dei bilanci secondo lo schema Prometeia;
4) calcolo degli indicatori per impresa e selezione del campione.

La **selezione delle imprese** (fase 1) segue questi criteri:

- sede legale in Italia, Germania, Spagna, Francia e Regno Unito;
- codice di attività Ateco 2007 a 4 digit che rientra nella filiera automotive (analogamente a quanto fatto per ricostruire i dati di filiera per paese a partire dai dati Eurostat);
- un fatturato di almeno 1 milione di euro in uno degli ultimi 3 anni.

La **raccolta dei bilanci** (fase 2) consiste nell'estrazione dalla banca dati Orbis dei bilanci non consolidati disponibili nel periodo 2006-2012, con una durata di 12 mesi. Il 2012 è al momento della redazione del rapporto l'anno più recente e sufficientemente aggiornato per tutti i paesi. Tutte le poste di bilancio delle imprese inglesi sono convertite in euro, per renderle confrontabili con gli altri quattro paesi.

Nella fase 3, si riportano i bilanci di impresa allo **schema di riclassificazione Prometeia per i bilanci internazionali** (tabella 1). La disponibilità dei dati di bilancio e il loro contenuto informativo variano a seconda dei paesi, in relazione a differenze nelle normative e nei principi contabili adottati. Per garantire la massima ampiezza al campione, lo schema di riclassificazione Prometeia include alcune poste obbligatorie (quelle nelle righe a fondo verde) e altre presenti solo in un sottoinsieme di bilanci. Se i bilanci da riclassificare non consentono di riempire le voci "obbligatorie", vengono esclusi dal campione. Se in generale le informazioni a disposizione sono ricche, dettagliate e abbastanza omogenee per Italia, Francia e Spagna, non altrettanto si può dire per la Germania, senza obbligo di deposito dei bilanci, e il Regno Unito, in cui le

informazioni di bilancio tendono a privilegiare il contenuto informativo dello Stato Patrimoniale, spesso con qualche lacuna nelle informazioni del Conto Economico. Di tali aspetti, quando significativi, si darà conto in fase di commento ai risultati economico-finanziari delle filiere.

Tabella A2 - Schema di riclassificazione dei bilanci internazionali Prometeia

STATO PATRIMONIALE: ATTIVO
Attivo immobilizzato
di cui: Immobilizzazioni immateriali
di cui: Immobilizzazioni materiali
Attivo corrente
di cui: Magazzino
di cui: Crediti commerciali
di cui: Liquidità
Totale attivo

STATO PATRIMONIALE: PASSIVO
Patrimonio netto
di cui: Capitale sociale
Passivo consolidato
di cui: Debiti finanziari a lungo termine
Passivo corrente
di cui: Debiti finanziari a breve
di cui: Debiti commerciali
Totale passivo

CONTO ECONOMICO
Fatturato
- Consumi
- Stima dei costi per Servizi
Valore aggiunto
- Costo del lavoro
Margine operativo lordo (EBITDA)
- Ammortamenti e accantonamenti
Margine *operativo* netto (EBIT)
+/- Saldo proventi e oneri finanziari
Risultato ordinario al lordo delle imposte
- Imposte
+/- Saldo proventi e oneri straordinari
Risultato netto

ALTRI DATI
Dati anagrafici dell'impresa
Numero Dipendenti

Nella fase 4, a partire dai bilanci riclassificati secondo lo schema Prometeia, viene calcolata una batteria di indicatori economico-finanziari (tabella 2) e fatto un controllo di qualità sul database ottenuto, eliminando i bilanci con squadrature o con valori palesemente *outlier* su alcuni dei principali indicatori.

Tabella A3 - Gli indicatori di bilancio analizzati

INDICATORE	FORMULA
Crescita	*Var. % Fatturato*
EBITDA % fatturato	Margine operativo lordo (EBITDA) / Fatturato %
ROI (EBIT % Totale attivo	Margine operativo netto (EBIT) / Capitale investito % [1]
ROS (EBIT % fatturato)	Margine operativo netto (EBIT) / Fatturato %
Tasso di rotazione del capitale investito	*Fatturato /Capitale investito* [1]
Giorni magazzino	365 x Magazzino/Fatturato
Giorni clienti	365 x Crediti comm.li/Fatturato
Giorni fornitori	365 x Debiti comm.li/Costi per materie prime e servizi
Consumi % produzione	Costi per materie prime/Fatturato %
Costo del lavoro % produzione	Costo del lavoro/Fatturato %
Intensità di capitale fisso	Immob. materiali e immateriali/Fatturato %
Leverage 1	*Mezzi di terzi/Patrimonio netto* [2]
Leverage 2	Debiti finanziari totali/Patrimonio netto
Sostenibilità dei debiti finanziari	Posizione finanziaria netta/EBITDA [3]
Sostenibilità del debito totale	(Mezzi di terzi - Liquidità)/EBITDA [2]
Valore aggiunto % fatturato	(Fatturato-consumi-costi per servizi)/Fatturato %
Fatturato per dipendente	Fatturato/numero dipendenti
Costo del lavoro per dipendente	Costo del lavoro/numero dipendenti
Valore aggiunto per dipendente	Valore aggiunto/numero dipendenti

(1) Capitale investito = il capitale investito nell'impresa viene approssimato con il Totale attivo.

(2) Mezzi di terzi = Debiti e altre pass. a breve e a medio-lungo termine, quindi Passivo consolidato + Passivo corrente.

(3) Posizione finanziaria netta = (Debiti finanziari totali - Liquidità).

Gli indicatori riportati in tabella nelle righe a fondo verde sono disponibili sull'intero campione, gli altri solo per le imprese e gli anni in cui i bilanci contengono tutte le poste necessarie al loro calcolo.

Il punto di arrivo di queste operazioni è un database di bilanci 2006-2012 per impresa, riclassificati secondo lo schema Prometeia, integrato con una batteria di indicatori, pulito dai bilanci incompleti, da quelli non coerenti o con valori fortemente outlier, in cui le imprese sono classificate per paese e per codice di attività Ateco 2007.

Dati di bilancio e indicatori per fase di filiera e paese

L'individuazione del valore di ciascun indicatore di bilancio per paese e per i livelli di aggregazione di interesse si basa sull'individuazione a livello di codice Ateco 2007 a 4 digit per ognuno dei 5 paesi, del **valore mediano** dell'indicatore per le imprese a campione anno per anno. In alcuni casi, insieme al valore mediano viene analizzato anche il **valore medio** dell'indicatore, calcolato sui bilanci somma delle imprese per ciascun anno a livello di codice Ateco 2007.

Per tutti i livelli di aggregazione successivi - blocchi di attività omogenee che compongono ciascuna fase, totale per fase, totale delle fasi di trasformazione industriale, totale dell'intera filiera per paese - le serie storiche degli indicatori sono costruite come **medie ponderate dei valori mediani (o dei valori medi)** individuati a livello di codice Ateco. I pesi per la ponderazione sono ricavati, per ciascun codice Ateco 2007 a 4 digit, dal valore del fatturato 2010 riferibile alla filiera automotive, come ricavato dalla combinazione dei dati settoriali Eurostat e dalle matrici input-output per paese.

Infine, per consentire un più agevole confronto trasversale dei risultati a livello di singole fasi di filiera, sono stati ricostruiti i livelli medi degli indicatori per i 5 paesi utilizzando i coefficienti di aggregazione riportati nella tabella 3, proporzionali al peso del fatturato di ciascuna fase di filiera in ognuno dei 5 paesi. Anche in questo caso i pesi sono stimati in base al fatturato di fase/filiera per paese al 2010 (dai dati Eurostat e dalle matrici input-output per paese).

Tabella A4 - Pesi per fase di filiera e paese per ottenere il dato medio delle fasi di filiera per i 5 paesi

	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	5 paesi
approvvigionamenti	0,128	0,546	0,114	0,119	0,093	1
prime lavorazioni	0,123	0,473	0,143	0,196	0,065	1
lavorazioni intermedie	0,149	0,479	0,121	0,162	0,088	1
lavorazioni finali	0,077	0,573	0,078	0,179	0,093	1
totale fasi trasf.ind.	0,101	0,539	0,097	0,174	0,089	1
servizi di ingegneria e design	0,169	0,432	0,113	0,161	0,125	1
distribuzione	0,165	0,268	0,105	0,230	0,232	1
totale filiera	0,133	0,407	0,101	0,201	0,159	1

Perché l'analisi privilegia l'utilizzo dei valori mediani

Le caratteristiche del campione dei bilanci di partenza (rappresentatività diversa a seconda delle fasi e dei paesi, e disponibilità di voci non omogenea per paese o fra tipologie di imprese) ci hanno indotto a privilegiare la ricostruzione dei risultati economico-finanziari per fase di filiera e paese in base ai loro valori mediani, ritenuti più idonei ad individuare i livelli "tipici" di ciascun indicatore. I valori medi degli indicatori, calcolati sui bilanci somma, comunque analizzati per alcune grandezze di bilancio – ad esempio nel calcolo del fatturato e del valore aggiunto per dipendente, o del costo medio del lavoro pro capite – possono essere fortemente influenzati dai risultati delle imprese maggiori presenti di volta in volta nel campione. A completamento di queste osservazioni, si sottolinea che, a seconda delle poste di bilancio necessarie al calcolo dell'indicatore, il perimetro del campione può variare, con effetti distorsivi sul valore finale dell'indicatore in genere trascurabili se si analizzano i valori mediani, ma che possono essere di una certa consistenza sui valori medi.

Appendice statistica

Capitolo 1. Il mercato globale ed europeo dell'auto: dinamiche recenti

Tabella AS.1.1 - Le immatricolazioni di autovetture nei mercati principali (in migliaia di unità)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Cina	3.971	5.176	6.298	6.756	10.331	13.758	14.472	15.495	17.929
Stati Uniti	7.660	7.762	7.562	6.769	5.401	5.635	6.089	7.242	7.586
Giappone	4.748	4.612	4.326	4.184	3.905	4.203	3.509	4.572	4.562
Germania	3.319	3.468	3.148	3.090	3.807	2.916	3.174	3.083	2.952
Brasile	1.369	1.556	1.976	2.193	2.475	2.645	2.647	2.852	2.764
Russia	1.520	1.911	2.515	2.897	1.466	1.913	2.654	2.755	2.598
India	1.107	1.311	1.512	1.545	1.817	2.387	2.510	2.782	2.554
Regno Unito	2.440	2.345	2.404	2.132	1.995	2.031	1.941	2.045	2.265
Francia	2.118	2.046	2.110	2.091	2.302	2.252	2.204	1.899	1.790
Italia	2.244	2.335	2.494	2.161	2.159	1.962	1.750	1.403	1.304
Corea del Sud	941	977	1.040	1.020	1.235	1.318	1.324	1.325	1.244
Indonesia	364	222	315	425	359	541	602	781	871
Canada	847	859	842	873	729	694	682	749	755
Tailandia	178	185	172	227	230	347	360	660	724
Spagna	1.529	1.635	1.615	1.161	953	982	808	700	723
Mondo	*45.210*	*47.753*	*50.572*	*49.659*	*49.345*	*55.338*	*57.300*	*60.432*	*62.644*

Fonte: OICA

Tabella AS.1.2 - Il parco auto circolante nei mercati principali (in migliaia di unità)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cina	21.325	26.196	31.960	38.389	48.451	61.634	74.850	87.376
Stati Uniti	132.909	135.047	135.222	135.882	132.500	129.053	127.577	120.902
Giappone	57.091	57.521	57.624	57.865	58.020	58.347	58.670	59.421
Germania	46.090	46.570	41.184	41.321	41.738	42.302	42.928	43.431
Brasile	18.370	19.446	20.430	21.884	23.612	25.541	27.491	29.566
Russia	25.570	26.794	29.405	32.021	33.084	34.354	36.415	38.748
India	7.626	8.572	9.444	10.606	11.744	13.268	15.027	16.896
Regno Unito	30.477	30.817	31.106	31.252	31.036	31.258	31.363	31.482
Francia	30.100	30.400	30.700	30.850	31.050	31.300	31.550	31.600
Italia	34.667	35.297	35.680	36.105	36.372	36.751	37.113	37.078
Corea del Sud	11.122	11.607	12.100	12.484	13.024	13.632	14.136	14.577
Indonesia	5.076	6.035	6.877	7.490	7.910	8.891	9.460	10.494
Canada	18.124	18.739	19.199	19.613	19.877	20.121	20.450	20.750
Tailandia	3.943	3.708	3.942	4.188	4.462	4.750	5.405	6.274
Spagna	20.250	21.053	21.760	22.145	21.983	22.147	22.277	22.248
Mondo	*652.042*	*676.743*	*696.925*	*725.058*	*745.561*	*773.574*	*805.989*	*833.342*

Fonte: OICA

Tabella AS.1.3 - La produzione di autovetture nei paesi principali produttori e in Italia (in migliaia di unità)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Cina	3.932	5.233	6.381	6.738	10.384	13.897	14.485	15.524	18.085
Giappone	9.017	9.755	9.945	9.928	6.862	8.310	7.159	8.555	8.189
Germania	5.350	5.399	5.709	5.532	4.965	5.552	5.872	5.388	5.440
Stati Uniti	4.321	4.367	3.924	3.777	2.196	2.731	2.977	4.106	4.347
Corea del Sud	3.357	3.489	3.723	3.450	3.158	3.866	4.222	4.167	4.123
India	1.264	1.473	1.713	1.846	2.175	2.832	3.040	3.296	3.139
Brasile	2.012	2.092	2.391	2.546	2.575	2.585	2.519	2.589	2.742
Russia	1.069	1.176	1.289	1.469	599	1.208	1.744	1.970	1.920
Messico	846	1.098	1.209	1.217	943	1.386	1.657	1.810	1.772
Spagna	2.098	2.079	2.196	1.943	1.813	1.914	1.839	1.540	1.720
Regno Unito	1.596	1.442	1.535	1.447	999	1.270	1.344	1.465	1.510
Francia	3.113	2.723	2.551	2.146	1.819	1.924	1.931	1.683	1.460
Italia	726	893	911	659	661	573	486	397	388
Mondo	*46.863*	*49.919*	*53.201*	*53.025*	*47.773*	*58.239*	*59.897*	*63.085*	*65.387*

Fonte: *OICA*

Tabella AS.1.4 - La produzione di veicoli commerciali nei paesi principali produttori (in migliaia di unità)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Stati Uniti	7.625	6.898	6.856	4.896	3.514	5.012	5.685	6.227	6.699
Cina	1.776	1.956	2.501	2.561	3.407	4.368	3.934	3.748	4.032
Giappone	1.783	1.728	1.652	1.648	1.072	1.319	1.240	1.389	1.441
Canada	1.332	1.183	1.237	887	668	1.101	1.145	1.423	1.415
Tailandia	845	896	972	992	686	1.090	920	1.484	1.386
Messico	838	948	886	950	618	956	1.024	1.192	1.280
Brasile	519	519	586	670	608	797	888	813	998
India	375	547	540	486	466	726	887	878	742
Turchia	426	442	465	526	359	491	549	496	492
Spagna	654	699	694	599	357	474	534	439	444
Corea del Sud	342	351	363	376	355	406	435	395	399
Argentina	137	169	194	198	133	208	252	267	284
Indonesia	168	41	102	169	113	206	276	322	283
Sudafrica	200	253	258	242	151	177	220	265	281
Francia	436	446	465	423	228	305	312	285	280
Germania	408	421	504	514	245	354	275	261	278
Italia	313	319	373	365	182	265	305	275	270
Mondo	*19.673*	*19.304*	*20.065*	*17.889*	*13.990*	*19.344*	*19.984*	*21.169*	*21.864*

Fonte: OICA

Capitolo 3. Analisi delle performance di bilancio per fase/filiera e paese - Mediane

Tabella AS.3.1 - EBITDA % del fatturato* (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,7	6,0	4,6	5,2	5,2	4,5
Prime lavorazioni	9,3	8,5	7,3	7,9	7,9	7,5
Lavorazioni intermedie	8,2	7,3	6,2	6,8	6,8	6,4
Lavorazioni finali	6,9	5,7	5,0	6,5	5,8	4,8
Totale fasi trasf.ind.	7,6	6,6	5,7	6,7	6,4	5,7
Servizi di ingegneria e design	9,9	9,1	8,3	8,3	8,2	8,4
Distribuzione	3,5	3,3	3,2	3,0	2,9	2,4
Totale filiera	5,1	4,6	4,2	4,5	4,3	3,7

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,9	5,7	3,7	5,2	5,0	4,3
Prime lavorazioni	8,3	7,2	6,7	7,9	7,5	7,6
Lavorazioni intermedie	7,7	5,7	5,1	6,1	6,9	5,9
Lavorazioni finali	4,6	3,8	2,0	3,1	4,4	3,6
Totale fasi trasf.ind.	5,7	4,6	3,1	4,2	5,2	4,5
Servizi di ingegneria e design	8,1	7,5	6,5	7,5	7,2	7,3
Distribuzione	3,7	3,7	3,9	4,0	3,9	3,2
Totale filiera	5,0	4,3	3,4	4,2	4,8	4,1

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,7	6,2	5,2	5,1	4,8	3,9
Prime lavorazioni	9,2	8,4	7,4	7,3	7,1	6,7
Lavorazioni intermedie	7,7	6,0	5,6	6,3	6,3	5,5
Lavorazioni finali	5,6	6,1	1,8	3,6	4,5	3,9
Totale fasi trasf.ind.	6,8	6,4	3,9	5,0	5,4	4,8
Servizi di ingegneria e design	9,6	8,7	7,8	7,5	7,0	6,6
Distribuzione	5,2	4,6	4,4	4,0	3,5	3,1
Totale filiera	6,0	5,5	4,2	4,5	4,5	3,9

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,8	4,8	2,1	4,3	3,9	3,1
Prime lavorazioni	7,8	6,8	4,7	6,3	6,2	5,6
Lavorazioni intermedie	5,8	5,3	4,4	6,0	5,4	4,5
Lavorazioni finali	6,0	4,6	4,9	4,6	3,6	5,8
Totale fasi trasf.ind.	6,2	5,0	4,7	5,1	4,3	5,4
Servizi di ingegneria e design	7,4	7,3	6,1	6,2	5,5	5,9
Distribuzione	4,0	3,4	3,3	3,5	3,1	2,8
Totale filiera	5,0	4,1	3,9	4,2	3,7	3,9

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,9	4,0	2,6	3,9	3,8	3,6
Prime lavorazioni	7,7	7,0	5,9	6,7	7,2	6,9
Lavorazioni intermedie	5,6	4,4	3,4	5,7	5,7	5,7
Lavorazioni finali	3,2	-0,6	2,8	3,3	4,2	1,9
Totale fasi trasf.ind.	4,2	1,4	3,1	4,1	4,7	3,2
Servizi di ingegneria e design	7,4	6,1	7,1	7,4	7,1	7,5
Distribuzione	4,1	3,2	4,1	4,5	4,1	4,0
Totale filiera	4,1	2,7	3,9	4,4	4,3	3,8

* Risultato operativo lordo in % del fatturato

Tabella AS.3.2 - EBIT % del fatturato* (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,4	3,6	1,7	2,5	2,7	2,1
Prime lavorazioni	5,4	4,6	2,9	3,8	4,0	3,6
Lavorazioni intermedie	5,0	3,9	2,9	3,4	3,6	3,1
Lavorazioni finali	3,5	2,9	2,4	2,8	2,7	2,6
Totale fasi trasf.ind.	4,3	3,5	2,6	3,1	3,2	2,8
Servizi di ingegneria e design	6,1	5,6	4,9	4,9	4,8	4,7
Distribuzione	2,4	2,1	1,9	1,8	1,7	1,2
Totale filiera	3,2	2,7	2,2	2,3	2,3	1,9

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,4	3,7	1,7	3,3	3,2	2,7
Prime lavorazioni	5,2	4,1	3,0	4,9	4,7	4,4
Lavorazioni intermedie	4,4	3,3	1,0	3,9	4,2	3,0
Lavorazioni finali	3,2	2,0	-1,1	1,4	2,6	2,5
Totale fasi trasf.ind.	3,7	2,6	-0,1	2,3	3,2	2,8
Servizi di ingegneria e design	4,9	4,7	3,5	4,7	4,3	4,4
Distribuzione	2,4	2,1	2,2	2,6	2,6	2,0
Totale filiera	3,3	2,4	0,6	2,4	3,0	2,5

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,2	3,7	2,6	2,8	2,5	1,8
Prime lavorazioni	4,6	3,9	2,6	2,9	3,1	2,8
Lavorazioni intermedie	4,0	2,7	1,8	3,0	3,2	2,6
Lavorazioni finali	2,7	1,4	0,2	0,5	1,3	0,8
Totale fasi trasf.ind.	3,5	2,3	1,2	1,7	2,2	1,7
Servizi di ingegneria e design	6,4	5,8	5,1	4,8	4,2	4,1
Distribuzione	2,8	2,1	1,8	1,6	1,3	1,1
Totale filiera	3,1	2,2	1,5	1,7	1,8	1,4

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,3	3,5	0,7	2,8	2,6	1,9
Prime lavorazioni	5,4	4,3	2,0	3,8	3,9	3,1
Lavorazioni intermedie	3,4	2,4	1,4	2,7	3,5	2,4
Lavorazioni finali	3,9	2,9	1,8	1,6	1,6	1,7
Totale fasi trasf.ind.	3,9	3,0	1,7	2,1	2,3	2,0
Servizi di ingegneria e design	4,5	4,4	3,4	3,4	2,8	3,0
Distribuzione	2,4	1,9	1,8	2,1	1,8	1,3
Totale filiera	3,1	2,4	1,8	2,1	2,0	1,6

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	3,7	2,7	1,4	3,0	2,6	2,5
Prime lavorazioni	4,6	4,1	3,1	4,3	4,9	4,3
Lavorazioni intermedie	3,1	1,8	1,0	3,5	3,9	4,0
Lavorazioni finali	0,7	-3,2	-0,2	1,7	2,2	0,6
Totale fasi trasf.ind.	1,7	-1,2	0,4	2,4	2,8	1,8
Servizi di ingegneria e design	4,7	3,8	4,5	5,3	4,7	5,3
Distribuzione	2,0	1,1	2,0	2,3	1,9	2,0
Totale filiera	1,9	0,5	1,5	2,3	2,2	1,9

* Risultato operativo netto in % del fatturato

Tabella AS.3.3 - ROI* (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,5	5,1	2,1	3,3	3,5	2,9
Prime lavorazioni	6,9	5,4	2,9	3,8	4,4	4,0
Lavorazioni intermedie	6,1	4,6	2,5	3,5	3,8	3,3
Lavorazioni finali	4,3	3,6	2,5	2,9	2,7	2,5
Totale fasi trasf.ind.	5,4	4,2	2,5	3,2	3,4	3,0
Servizi di ingegneria e design	6,9	6,4	5,0	5,1	5,2	4,9
Distribuzione	4,8	4,1	3,5	3,3	3,0	2,0
Totale filiera	5,1	4,1	3,1	3,3	3,1	2,4

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	11,8	9,8	3,9	7,6	8,4	7,1
Prime lavorazioni	10,7	8,5	5,2	9,2	9,5	8,8
Lavorazioni intermedie	7,9	7,0	2,3	8,2	8,1	6,2
Lavorazioni finali	6,8	4,7	-1,7	1,4	5,0	6,1
Totale fasi trasf.ind.	7,6	5,8	0,0	3,8	6,2	6,4
Servizi di ingegneria e design	7,4	7,4	5,4	7,6	7,3	8,0
Distribuzione	6,1	5,2	6,5	7,7	7,2	5,8
Totale filiera	7,1	5,6	2,1	5,1	6,6	6,2

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,5	5,8	2,5	3,5	3,3	2,7
Prime lavorazioni	6,1	4,8	2,6	3,0	3,4	3,2
Lavorazioni intermedie	5,6	4,1	2,4	3,9	4,3	3,6
Lavorazioni finali	3,9	2,7	0,4	0,5	2,0	1,2
Totale fasi trasf.ind.	4,9	3,6	1,4	2,1	3,0	2,3
Servizi di ingegneria e design	8,8	8,0	5,8	5,0	4,6	4,4
Distribuzione	5,3	3,3	2,8	2,5	1,8	1,4
Totale filiera	5,1	3,5	2,2	2,3	2,4	1,8

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	8,0	6,9	1,6	5,9	6,1	4,2
Prime lavorazioni	9,3	7,6	3,3	6,4	6,7	5,4
Lavorazioni intermedie	5,5	3,6	1,4	4,8	5,3	3,8
Lavorazioni finali	5,2	4,3	3,2	2,4	3,0	2,0
Totale fasi trasf.ind.	5,8	4,6	2,7	3,5	4,0	2,9
Servizi di ingegneria e design	6,1	5,4	4,7	4,6	3,7	3,7
Distribuzione	6,5	5,1	4,9	5,7	4,8	3,3
Totale filiera	6,2	4,9	4,0	4,7	4,4	3,1

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,5	5,2	2,5	5,9	5,8	5,0
Prime lavorazioni	7,9	6,1	4,4	6,4	7,5	7,3
Lavorazioni intermedie	5,6	3,3	1,7	6,0	6,4	7,4
Lavorazioni finali	1,7	-6,2	-0,6	3,2	2,8	0,7
Totale fasi trasf.ind.	3,4	-2,4	0,5	4,3	4,2	3,0
Servizi di ingegneria e design	7,4	5,8	6,3	7,3	6,6	7,9
Distribuzione	4,4	2,1	5,3	5,4	4,1	4,7
Totale filiera	4,1	0,8	3,9	5,1	4,1	4,2

* Risultato operativo netto in % del totale attivo

Tabella AS.3.4 - Rotazione del capitale investito* (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,5	1,4	1,0	1,2	1,3	1,3
Prime lavorazioni	1,3	1,2	1,0	1,0	1,1	1,1
Lavorazioni intermedie	1,3	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1
Lavorazioni finali	1,4	1,3	1,1	1,1	1,1	1,1
Totale fasi trasf.ind.	1,3	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1
Servizi di ingegneria e design	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
Distribuzione	2,3	2,1	2,1	2,1	1,9	1,8
Totale filiera	1,9	1,8	1,7	1,7	1,6	1,6

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,9	3,0	2,5	2,7	2,9	2,9
Prime lavorazioni	2,2	2,2	1,9	2,1	2,1	2,1
Lavorazioni intermedie	2,2	2,3	1,9	2,1	2,1	2,2
Lavorazioni finali	1,9	2,3	1,9	1,9	2,2	2,3
Totale fasi trasf.ind.	2,1	2,3	1,9	2,0	2,2	2,3
Servizi di ingegneria e design	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	1,9
Distribuzione	2,9	3,0	3,2	3,2	3,2	3,1
Totale filiera	2,4	2,5	2,3	2,4	2,5	2,5

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,6	1,6	1,2	1,2	1,3	1,5
Prime lavorazioni	1,3	1,3	1,0	1,1	1,2	1,1
Lavorazioni intermedie	1,5	1,4	1,2	1,2	1,3	1,3
Lavorazioni finali	1,4	1,4	1,2	1,1	1,2	1,4
Totale fasi trasf.ind.	1,4	1,4	1,2	1,2	1,3	1,4
Servizi di ingegneria e design	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1
Distribuzione	2,4	2,0	2,0	2,0	1,8	1,7
Totale filiera	1,9	1,7	1,6	1,6	1,5	1,5

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,9	1,9	1,8	1,9	2,1	2,1
Prime lavorazioni	1,7	1,8	1,6	1,7	1,8	1,8
Lavorazioni intermedie	1,8	1,8	1,6	1,7	1,8	1,8
Lavorazioni finali	1,7	1,7	1,5	1,6	1,5	1,5
Totale fasi trasf.ind.	1,7	1,7	1,6	1,7	1,6	1,7
Servizi di ingegneria e design	1,3	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2
Distribuzione	2,9	2,8	2,8	2,8	2,7	2,7
Totale filiera	2,4	2,3	2,2	2,3	2,3	2,2

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,9	2,0	1,7	1,8	2,0	2,0
Prime lavorazioni	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6
Lavorazioni intermedie	1,8	1,9	1,6	1,8	1,8	1,8
Lavorazioni finali	1,7	1,9	1,8	1,6	1,7	1,7
Totale fasi trasf.ind.	1,7	1,9	1,7	1,7	1,8	1,7
Servizi di ingegneria e design	1,6	1,5	1,4	1,4	1,5	1,5
Distribuzione	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1
Totale filiera	2,7	2,8	2,7	2,7	2,7	2,7

* Fatturato/Totale attivo

Tabella AS.3.5 - Intensità capitale fisso (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	10,2	13,5	22,0	16,2	14,1	15,1
Prime lavorazioni	16,2	20,5	27,7	23,5	21,5	22,1
Lavorazioni intermedie	15,9	19,3	23,3	20,6	18,7	18,9
Lavorazioni finali	14,8	15,7	20,3	17,1	16,6	14,2
Totale fasi trasf.ind.	15,1	17,4	22,3	19,0	17,7	16,8
Servizi di ingegneria e design	10,0	10,5	11,2	10,6	10,0	9,1
Distribuzione	5,7	6,6	6,1	6,0	6,1	6,4
Totale filiera	9,4	10,8	12,4	11,1	10,6	10,5

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,9	5,3	6,5	5,8	5,3	6,1
Prime lavorazioni	10,4	10,6	12,5	11,3	10,8	11,7
Lavorazioni intermedie	8,5	10,0	11,1	8,7	9,0	9,5
Lavorazioni finali	6,6	7,8	7,8	6,7	7,1	4,7
Totale fasi trasf.ind.	7,2	8,4	8,8	7,5	7,7	6,4
Servizi di ingegneria e design	6,5	6,1	6,7	6,3	6,0	6,5
Distribuzione	5,6	5,3	4,5	4,6	4,7	5,3
Totale filiera	6,7	7,4	7,4	6,6	6,7	6,0

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	17,3	15,0	19,7	15,3	13,4	12,4
Prime lavorazioni	23,3	24,8	30,9	27,8	24,7	23,7
Lavorazioni intermedie	17,9	19,0	22,8	19,4	17,7	19,9
Lavorazioni finali	18,4	19,3	19,6	19,5	18,4	22,9
Totale fasi trasf.ind.	18,9	19,7	22,2	20,4	18,7	21,5
Servizi di ingegneria e design	10,0	9,5	10,0	9,5	9,4	9,2
Distribuzione	14,1	15,1	14,9	14,3	13,6	12,7
Totale filiera	16,4	17,3	18,4	17,2	16,1	17,0

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,9	6,1	7,3	6,9	6,4	6,9
Prime lavorazioni	8,9	9,3	10,8	10,0	9,1	9,4
Lavorazioni intermedie	9,6	9,9	11,6	9,6	8,6	9,1
Lavorazioni finali	7,5	8,9	10,4	9,9	8,1	8,5
Totale fasi trasf.ind.	8,1	9,1	10,6	9,7	8,2	8,7
Servizi di ingegneria e design	9,7	10,8	11,9	10,6	11,4	10,6
Distribuzione	5,8	5,8	5,6	5,4	5,5	5,9
Totale filiera	6,8	7,3	7,8	7,3	6,7	7,2

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,3	5,4	6,6	5,4	5,0	5,1
Prime lavorazioni	15,8	16,0	17,3	16,0	13,7	14,1
Lavorazioni intermedie	13,2	12,5	13,7	10,0	9,5	10,2
Lavorazioni finali	19,5	13,1	11,8	10,3	9,1	13,4
Totale fasi trasf.ind.	16,9	12,8	12,4	10,4	9,3	12,2
Servizi di ingegneria e design	7,3	6,9	7,5	6,7	6,7	6,1
Distribuzione	10,9	10,9	11,2	11,1	9,4	10,7
Totale filiera	12,6	11,4	11,5	10,9	9,4	11,1

Tabella AS.3.6 - Tempi medi di incasso dai clienti (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	111	103	128	125	112	112
Prime lavorazioni	117	110	126	128	119	117
Lavorazioni intermedie	107	97	116	109	102	102
Lavorazioni finali	84	96	85	93	95	78
Totale fasi trasf.ind.	98	98	104	105	101	93
Servizi di ingegneria e design	129	130	138	136	137	141
Distribuzione	39	39	43	42	43	44
Totale filiera	62	63	67	67	66	64

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	27	21	27	28	23	22
Prime lavorazioni	29	24	28	28	27	26
Lavorazioni intermedie	34	26	33	34	31	29
Lavorazioni finali	23	22	27	28	23	29
Totale fasi trasf.ind.	26	23	29	29	25	28
Servizi di ingegneria e design	34	33	31	32	30	31
Distribuzione	20	17	17	15	14	15
Totale filiera	24	21	25	25	21	24

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	569	528	214	93	95	82
Prime lavorazioni	106	93	110	101	88	92
Lavorazioni intermedie	90	71	89	77	69	69
Lavorazioni finali	51	54	44	68	65	56
Totale fasi trasf.ind.	102	94	77	77	71	67
Servizi di ingegneria e design	153	137	146	153	147	154
Distribuzione	35	31	36	31	33	33
Totale filiera	68	62	57	54	52	50

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	80	71	63	65	57	55
Prime lavorazioni	86	76	69	69	66	62
Lavorazioni intermedie	79	67	66	68	62	56
Lavorazioni finali	54	54	45	56	48	46
Totale fasi trasf.ind.	64	60	53	60	54	50
Servizi di ingegneria e design	94	86	80	85	80	77
Distribuzione	25	24	24	24	23	22
Totale filiera	42	40	37	40	37	35

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	72	64	73	79	74	71
Prime lavorazioni	63	57	64	64	66	61
Lavorazioni intermedie	49	43	51	49	51	48
Lavorazioni finali	6	16	18	18	24	19
Totale fasi trasf.ind.	24	28	32	32	36	31
Servizi di ingegneria e design	63	61	64	66	67	62
Distribuzione	16	15	17	18	17	15
Totale filiera	18	19	22	22	22	20

Tabella AS.3.7 - Tempi medi di giacenza in magazzino (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	46	45	63	55	50	50
Prime lavorazioni	37	37	45	43	41	41
Lavorazioni intermedie	53	54	63	59	57	60
Lavorazioni finali	52	69	76	68	73	65
Totale fasi trasf.ind.	50	58	66	61	62	59
Servizi di ingegneria e design	33	34	37	35	32	28
Distribuzione	67	70	66	63	72	72
Totale filiera	60	65	66	62	68	67

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	31	30	35	36	35	35
Prime lavorazioni	35	35	37	38	37	38
Lavorazioni intermedie	34	37	39	37	38	39
Lavorazioni finali	44	42	53	48	53	52
Totale fasi trasf.ind.	40	40	48	44	47	47
Servizi di ingegneria e design	29	29	28	29	29	29
Distribuzione	48	46	41	43	48	47
Totale filiera	43	42	46	43	47	47

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	39	37	51	50	50	55
Prime lavorazioni	35	37	44	43	43	45
Lavorazioni intermedie	32	40	43	39	42	41
Lavorazioni finali	28	27	41	31	32	36
Totale fasi trasf.ind.	31	33	43	36	38	40
Servizi di ingegneria e design	16	14	15	19	19	20
Distribuzione	54	62	55	56	63	66
Totale filiera	42	48	49	46	51	53

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	48	48	51	50	48	50
Prime lavorazioni	35	36	39	39	38	38
Lavorazioni intermedie	36	37	39	37	38	38
Lavorazioni finali	33	33	41	38	44	45
Totale fasi trasf.ind.	34	35	41	38	42	43
Servizi di ingegneria e design	18	15	18	18	19	19
Distribuzione	47	48	47	46	51	50
Totale filiera	41	42	44	43	47	47

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	50	49	56	51	47	50
Prime lavorazioni	35	35	35	37	37	36
Lavorazioni intermedie	32	34	37	35	36	35
Lavorazioni finali	33	36	43	35	34	41
Totale fasi trasf.ind.	34	36	42	36	35	40
Servizi di ingegneria e design	14	14	13	12	12	14
Distribuzione	41	40	39	40	44	43
Totale filiera	39	39	40	39	41	42

Tabella AS.3.8 - Tempi medi di pagamento ai fornitori (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	107	92	111	115	103	102
Prime lavorazioni	115	101	116	120	111	108
Lavorazioni intermedie	113	103	117	119	114	106
Lavorazioni finali	112	102	110	106	112	107
Totale fasi trasf.ind.	112	102	113	113	112	106
Servizi di ingegneria e design	109	110	117	117	114	113
Distribuzione	69	65	67	65	74	70
Totale filiera	86	80	86	84	89	85

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	22	17	20	25	19	17
Prime lavorazioni	26	21	25	29	25	24
Lavorazioni intermedie	26	24	27	35	30	25
Lavorazioni finali	30	31	31	33	38	32
Totale fasi trasf.ind.	29	28	29	32	34	29
Servizi di ingegneria e design	30	27	27	29	27	28
Distribuzione	22	18	17	20	17	15
Totale filiera	26	25	25	28	28	24

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	n.d.	36	38	56	58	48
Prime lavorazioni	89	56	67	67	58	56
Lavorazioni intermedie	80	51	61	63	55	48
Lavorazioni finali	68	52	72	69	57	52
Totale fasi trasf.ind.	67	51	66	66	57	51
Servizi di ingegneria e design	104	65	67	70	60	55
Distribuzione	34	22	23	20	21	20
Totale filiera	50	37	44	43	39	35

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	85	70	67	69	60	57
Prime lavorazioni	82	70	65	68	63	60
Lavorazioni intermedie	81	64	65	70	66	63
Lavorazioni finali	80	63	63	73	73	63
Totale fasi trasf.ind.	81	65	64	71	70	63
Servizi di ingegneria e design	84	84	77	79	78	75
Distribuzione	47	43	43	44	46	44
Totale filiera	62	53	52	56	57	52

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	60	41	57	58	54	49
Prime lavorazioni	51	46	51	54	48	49
Lavorazioni intermedie	46	35	43	45	45	38
Lavorazioni finali	38	34	54	42	42	46
Totale fasi trasf.ind.	42	36	51	44	44	44
Servizi di ingegneria e design	36	31	30	33	34	34
Distribuzione	31	28	30	32	33	33
Totale filiera	34	30	36	36	36	36

Tabella AS.3.9 - Leverage* (stima su valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	3,8	2,8	2,5	3,0	3,3	3,1
Prime lavorazioni	3,3	2,5	2,3	2,6	2,6	2,6
Lavorazioni intermedie	3,4	2,5	2,4	2,8	2,8	2,6
Lavorazioni finali	3,4	2,8	2,9	3,0	3,7	4,1
Totale fasi trasf.ind.	3,4	2,6	2,6	2,9	3,2	3,2
Servizi di ingegneria e design	3,7	3,5	3,7	3,6	4,0	3,7
Distribuzione	5,7	4,6	4,6	4,6	4,9	4,6
Totale filiera	4,3	3,4	3,3	3,5	3,9	3,8

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,2	2,1	1,8	1,9	1,8	1,5
Prime lavorazioni	2,4	2,2	2,2	2,3	2,0	1,9
Lavorazioni intermedie	2,1	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9
Lavorazioni finali	2,8	2,8	2,2	2,9	2,7	4,0
Totale fasi trasf.ind.	2,5	2,5	2,1	2,6	2,4	2,9
Servizi di ingegneria e design	2,2	2,0	2,0	2,0	1,8	1,8
Distribuzione	6,8	7,1	5,4	4,9	4,8	4,8
Totale filiera	3,2	3,1	2,5	2,9	2,8	3,3

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,6	1,5	1,9	1,3	2,0	2,1
Prime lavorazioni	1,5	1,3	1,1	1,2	1,1	1,1
Lavorazioni intermedie	1,4	1,2	1,3	1,4	1,3	1,2
Lavorazioni finali	1,7	1,6	1,9	1,7	2,2	1,5
Totale fasi trasf.ind.	1,7	1,6	1,9	1,7	2,2	1,5
Servizi di ingegneria e design	1,6	1,4	1,5	1,5	1,7	1,4
Distribuzione	2,5	2,3	1,9	1,8	1,7	1,8
Totale filiera	1,9	1,7	1,7	1,6	1,7	1,5

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,5	1,4	1,2	1,3	1,4	1,4
Prime lavorazioni	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1
Lavorazioni intermedie	1,7	1,7	1,5	1,5	1,4	1,5
Lavorazioni finali	2,5	2,2	1,8	2,0	2,1	1,7
Totale fasi trasf.ind.	2,1	1,9	1,6	1,7	1,8	1,5
Servizi di ingegneria e design	1,2	1,3	1,0	1,1	1,1	1,1
Distribuzione	2,2	2,1	2,0	2,0	2,1	2,1
Totale filiera	2,1	2,0	1,8	1,8	1,9	1,7

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,4	2,0	1,8	2,0	1,9	1,8
Prime lavorazioni	1,2	1,1	1,0	1,2	1,2	1,1
Lavorazioni intermedie	1,4	1,7	1,6	1,5	1,5	1,3
Lavorazioni finali	4,3	n.s.	15,2	8,4	2,8	5,5
Totale fasi trasf.ind.	2,7	5,3	4,4	3,3	2,1	3,0
Servizi di ingegneria e design	1,7	1,5	1,5	1,2	1,3	1,2
Distribuzione	2,4	2,4	2,2	2,1	2,1	2,2
Totale filiera	2,5	3,0	2,8	2,5	2,1	2,4

* Mezzi di terzi/Patrimonio netto

Tabella AS.3.10 - Sostenibilità dei debiti finanziari* (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,4	3,2	5,5	3,7	3,6	4,3
Prime lavorazioni	2,0	2,4	3,5	2,8	2,9	3,0
Lavorazioni intermedie	2,3	3,2	4,3	3,6	3,7	3,9
Lavorazioni finali	2,5	3,4	2,9	3,3	3,4	4,4
Totale fasi trasf.ind.	2,4	3,2	3,6	3,4	3,5	4,0
Servizi di ingegneria e design	0,9	0,9	1,0	1,0	1,4	1,6
Distribuzione	3,4	4,3	4,4	4,4	5,3	7,2
Totale filiera	3,0	3,8	4,0	4,0	4,5	5,9

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,5	1,7	7,1	2,3	2,3	2,2
Prime lavorazioni	2,0	2,5	3,2	2,1	1,9	2,0
Lavorazioni intermedie	2,4	4,2	4,7	2,0	2,2	5,4
Lavorazioni finali	1,6	3,3	6,4	3,9	2,9	2,6
Totale fasi trasf.ind.	1,8	3,3	5,8	3,3	2,6	3,1
Servizi di ingegneria e design	0,7	1,0	1,3	0,9	0,8	0,9
Distribuzione	5,0	5,2	4,2	3,9	4,0	4,4
Totale filiera	2,8	3,9	5,3	3,5	3,0	3,5

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,6	1,9	3,9	3,8	3,8	4,7
Prime lavorazioni	2,3	2,4	3,3	3,1	3,1	2,3
Lavorazioni intermedie	1,2	2,4	3,1	2,3	2,4	2,7
Lavorazioni finali	0,2	0,7	4,3	2,1	0,7	1,7
Totale fasi trasf.ind.	0,9	1,5	3,8	2,4	1,7	2,2
Servizi di ingegneria e design	0,3	0,7	1,3	1,4	1,6	1,3
Distribuzione	2,9	6,0	5,6	6,3	8,9	11,4
Totale filiera	1,9	3,8	4,7	4,4	5,3	6,9

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	0,3	0,4	1,1	0,1	0,2	0,4
Prime lavorazioni	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,0
Lavorazioni intermedie	0,3	0,6	4,4	0,4	0,2	0,6
Lavorazioni finali	1,6	2,8	2,6	2,0	1,5	1,5
Totale fasi trasf.ind.	1,1	1,9	2,7	1,3	1,0	1,1
Servizi di ingegneria e design	0,0	0,1	0,0	0,1	0,3	0,1
Distribuzione	0,7	1,2	0,9	0,6	0,8	1,3
Totale filiera	0,9	1,5	1,7	0,9	0,9	1,2

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,3	2,3	5,7	2,8	2,3	2,9
Prime lavorazioni	1,6	2,4	3,1	1,8	1,5	1,8
Lavorazioni intermedie	4,7	7,1	6,1	1,3	1,8	1,4
Lavorazioni finali	5,4	50,0	12,2	3,1	1,2	7,0
Totale fasi trasf.ind.	4,8	33,8	9,7	2,5	1,5	5,1
Servizi di ingegneria e design	6,1	15,9	2,3	0,9	1,2	0,8
Distribuzione	3,6	7,6	2,3	2,4	3,1	2,7
Totale filiera	3,9	15,1	4,4	2,4	2,6	3,4

* Posizione Finanziaria Netta/EBITDA

Tabella AS.3.11 - Sostenibilità dei debiti totali* (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,6	8,6	13,6	10,9	10,9	12,0
Prime lavorazioni	6,4	7,0	9,7	8,4	8,1	8,5
Lavorazioni intermedie	7,1	8,4	11,2	9,6	9,4	9,8
Lavorazioni finali	8,1	10,4	10,5	9,5	11,7	12,1
Totale fasi trasf.ind.	7,5	9,2	10,9	9,5	10,4	10,8
Servizi di ingegneria e design	6,6	6,8	8,0	8,5	8,5	8,4
Distribuzione	11,4	12,7	13,6	14,1	16,1	21,0
Totale filiera	9,9	11,3	12,5	12,3	13,9	17,0

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,0	4,0	9,7	5,3	5,0	4,5
Prime lavorazioni	3,8	4,4	5,7	4,3	3,9	3,9
Lavorazioni intermedie	4,3	6,8	8,1	4,6	4,7	7,3
Lavorazioni finali	5,8	8,2	31,8	13,6	10,7	8,5
Totale fasi trasf.ind.	5,2	7,3	23,3	10,5	8,5	7,6
Servizi di ingegneria e design	5,0	4,8	5,8	4,8	4,3	4,1
Distribuzione	9,0	9,0	7,7	6,8	6,8	7,9
Totale filiera	6,4	7,9	18,2	9,3	8,0	7,7

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,6	5,8	9,8	9,8	9,1	10,7
Prime lavorazioni	4,8	5,2	7,0	6,8	6,6	6,4
Lavorazioni intermedie	5,0	6,5	8,3	6,5	5,9	7,2
Lavorazioni finali	5,3	9,0	15,6	9,6	7,8	7,5
Totale fasi trasf.ind.	5,2	7,5	11,8	8,3	7,2	7,4
Servizi di ingegneria e design	4,4	4,7	5,2	6,3	6,5	6,9
Distribuzione	7,7	11,8	11,9	13,0	17,6	21,4
Totale filiera	6,4	9,7	11,8	10,7	12,5	14,5

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,9	5,5	14,0	5,5	5,4	8,5
Prime lavorazioni	3,4	3,6	5,2	3,7	3,6	3,8
Lavorazioni intermedie	5,6	6,0	12,0	5,6	5,8	7,0
Lavorazioni finali	5,8	6,5	7,0	7,9	7,4	6,5
Totale fasi trasf.ind.	5,5	6,1	8,2	6,8	6,6	6,4
Servizi di ingegneria e design	4,0	5,0	5,1	5,4	6,1	6,1
Distribuzione	6,2	7,6	7,4	6,6	7,8	9,9
Totale filiera	5,9	6,9	7,7	6,7	7,2	8,4

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,3	7,2	12,8	8,6	9,0	8,7
Prime lavorazioni	3,9	4,6	6,7	4,7	4,1	4,3
Lavorazioni intermedie	5,2	7,8	12,0	5,3	4,7	5,0
Lavorazioni finali	15,1	50,0	19,8	8,1	6,6	17,2
Totale fasi trasf.ind.	11,5	34,3	16,6	7,2	6,1	12,9
Servizi di ingegneria e design	5,6	5,3	4,3	3,1	4,4	3,1
Distribuzione	9,6	21,0	7,7	7,9	9,6	9,2
Totale filiera	10,1	24,7	10,2	7,7	8,6	10,2

* (Mezzi di terzi-Liquidità)/EBITDA

Tabella AS.3.12 - Consumi di materie prime e semilavorati in % del fatturato (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	64,5	64,6	59,9	62,9	64,6	64,6
Prime lavorazioni	43,9	43,3	37,9	41,5	42,8	41,6
Lavorazioni intermedie	51,6	51,2	48,0	49,4	51,6	50,0
Lavorazioni finali	52,5	54,0	48,4	52,5	50,5	50,3
Totale fasi trasf.ind.	52,0	52,4	47,8	50,8	50,9	50,1
Servizi di ingegneria e design	4,3	4,8	5,0	5,7	5,8	4,9
Distribuzione	76,0	75,5	75,2	75,1	75,0	73,9
Totale filiera	66,2	66,1	64,1	65,3	65,2	64,2

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	68,4	70,0	64,8	66,3	68,3	67,7
Prime lavorazioni	46,4	45,8	42,4	44,2	45,6	44,7
Lavorazioni intermedie	55,9	56,3	54,3	55,2	55,9	55,8
Lavorazioni finali	60,9	62,4	59,4	59,1	55,9	59,2
Totale fasi trasf.ind.	59,0	60,1	57,1	57,4	55,7	57,7
Servizi di ingegneria e design	24,3	24,3	23,0	25,9	24,6	24,2
Distribuzione	73,3	72,4	72,1	72,2	72,4	73,8
Totale filiera	63,4	63,9	61,8	62,0	60,9	62,6

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	67,3	67,7	63,2	65,6	68,4	67,2
Prime lavorazioni	53,6	52,8	46,5	50,3	52,5	51,3
Lavorazioni intermedie	57,6	56,6	53,2	55,7	57,4	55,7
Lavorazioni finali	68,7	70,6	67,3	65,8	60,7	68,2
Totale fasi trasf.ind.	63,1	63,7	59,8	60,5	59,0	61,9
Servizi di ingegneria e design	31,9	32,0	30,7	31,1	32,3	32,1
Distribuzione	76,1	73,9	73,2	73,2	72,7	72,7
Totale filiera	69,5	68,7	66,4	66,8	65,8	67,3

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	59,7	58,3	57,1	57,5	59,6	59,0
Prime lavorazioni	35,0	34,5	31,9	34,0	35,7	34,7
Lavorazioni intermedie	48,3	48,3	46,1	46,8	48,1	47,8
Lavorazioni finali	57,3	54,9	51,6	51,9	54,1	53,0
Totale fasi trasf.ind.	52,9	51,3	48,4	49,0	50,9	50,0
Servizi di ingegneria e design	10,5	10,6	11,3	10,6	11,1	11,1
Distribuzione	71,0	70,8	70,2	70,3	70,7	70,8
Totale filiera	62,8	62,0	60,4	60,7	61,8	61,5

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	83,9	86,1	86,0	85,0	86,6	86,3
Prime lavorazioni	73,4	73,7	73,3	72,7	73,8	73,4
Lavorazioni intermedie	82,3	81,6	83,1	81,4	80,7	81,3
Lavorazioni finali	90,5	85,9	87,4	84,8	85,4	82,1
Totale fasi trasf.ind.	86,9	84,0	85,3	83,1	83,5	81,5
Servizi di ingegneria e design	64,8	65,4	64,4	65,3	66,8	65,4
Distribuzione	84,4	85,0	84,2	84,8	85,4	85,6
Totale filiera	85,0	84,6	84,5	84,3	84,8	84,3

Tabella AS.3.13 - Costo del lavoro in % del fatturato (valori mediani)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	9,4	9,9	13,6	11,4	10,5	11,3
Prime lavorazioni	17,8	18,7	22,5	20,7	20,3	21,4
Lavorazioni intermedie	17,1	18,0	20,4	19,1	19,1	19,9
Lavorazioni finali	15,3	14,7	17,3	17,5	17,7	18,9
Totale fasi trasf.ind.	15,9	16,0	18,7	18,0	18,0	19,0
Servizi di ingegneria e design	21,2	20,6	21,5	20,8	21,4	21,9
Distribuzione	5,8	6,4	6,6	6,7	7,0	7,7
Totale filiera	9,8	10,2	11,4	11,2	11,4	12,2

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	11,6	11,2	16,3	14,0	13,1	13,6
Prime lavorazioni	23,2	24,0	27,5	24,6	23,8	25,7
Lavorazioni intermedie	19,5	20,1	23,6	20,1	19,1	21,4
Lavorazioni finali	21,2	18,6	22,6	21,1	20,0	20,5
Totale fasi trasf.ind.	20,5	19,0	22,9	20,8	19,8	20,7
Servizi di ingegneria e design	33,3	33,4	35,0	34,0	33,6	34,8
Distribuzione	11,2	11,0	11,2	11,1	10,7	11,2
Totale filiera	17,6	16,5	19,2	17,7	17,0	17,8

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	13,1	13,9	18,9	17,2	15,9	16,2
Prime lavorazioni	21,4	22,7	26,9	25,3	24,8	25,4
Lavorazioni intermedie	19,4	22,9	24,8	22,3	21,4	22,3
Lavorazioni finali	12,3	16,2	16,9	18,3	17,3	18,7
Totale fasi trasf.ind.	15,8	19,0	20,8	20,5	19,5	20,6
Servizi di ingegneria e design	34,8	36,1	39,2	38,6	37,6	37,8
Distribuzione	9,6	11,8	12,5	12,4	13,3	13,8
Totale filiera	12,8	15,5	16,7	16,5	16,4	17,2

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	15,4	15,8	18,9	16,9	15,6	16,3
Prime lavorazioni	26,5	27,2	30,9	28,0	27,0	28,1
Lavorazioni intermedie	21,2	22,0	25,1	22,6	21,7	22,7
Lavorazioni finali	15,0	15,5	17,7	18,9	19,5	17,6
Totale fasi trasf.ind.	17,7	18,2	20,8	20,7	20,7	19,8
Servizi di ingegneria e design	40,3	39,7	42,0	42,9	42,5	42,8
Distribuzione	11,5	11,6	11,9	11,7	11,6	11,8
Totale filiera	14,3	14,7	15,9	15,8	15,7	15,4

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	10,5	10,1	11,6	9,6	9,1	10,3
Prime lavorazioni	23,0	23,0	23,6	22,0	21,0	22,5
Lavorazioni intermedie	19,2	19,6	21,3	17,1	16,8	18,0
Lavorazioni finali	14,3	15,8	19,1	12,9	12,9	14,0
Totale fasi trasf.ind.	15,9	16,9	19,5	14,4	14,2	15,4
Servizi di ingegneria e design	43,2	44,0	39,8	40,1	39,7	39,0
Distribuzione	8,9	9,5	9,3	9,0	8,8	8,7
Totale filiera	11,0	11,7	12,3	10,7	10,5	10,8

Capitolo 3. Analisi delle performance di bilancio per fase/filiera e paese - Medie

Tabella AS.3.14 - EBITDA in % del fatturato* (valori medi)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,2	6,2	2,6	4,2	4,5	3,8
Prime lavorazioni	10,5	9,3	8,3	8,8	8,4	7,7
Lavorazioni intermedie	6,8	5,1	4,3	5,2	5,5	6,5
Lavorazioni finali	3,5	2,1	2,5	2,6	1,3	-0,4
Totale fasi trasf.ind.	5,7	4,2	3,8	4,3	3,8	3,3
Servizi di ingegneria e design	9,6	9,3	10,4	10,9	8,1	10,6
Distribuzione	4,7	4,3	3,7	4,1	4,2	3,4
Totale filiera	5,1	4,3	3,8	4,2	4,1	3,4

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,4	4,0	2,1	3,9	3,5	3,0
Prime lavorazioni	8,5	6,4	6,0	8,2	7,9	7,2
Lavorazioni intermedie	7,6	4,4	0,8	5,9	8,6	9,4
Lavorazioni finali	3,4	1,2	0,0	5,6	7,1	5,3
Totale fasi trasf.ind.	5,0	2,5	0,8	5,8	7,3	6,2
Servizi di ingegneria e design	6,6	4,0	4,0	7,3	8,2	6,1
Distribuzione	3,2	2,9	2,2	3,1	3,4	2,6
Totale filiera	4,4	2,6	1,3	4,9	6,0	5,1

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,8	8,2	3,9	5,3	4,3	2,0
Prime lavorazioni	9,7	8,1	6,2	7,6	6,6	7,0
Lavorazioni intermedie	6,4	5,5	5,4	6,9	6,6	7,1
Lavorazioni finali	5,1	2,7	2,6	3,1	2,7	1,0
Totale fasi trasf.ind.	6,3	4,7	4,0	5,0	4,6	3,7
Servizi di ingegneria e design	9,5	10,3	13,7	24,1	18,4	19,5
Distribuzione	5,8	4,5	4,1	4,9	4,7	4,5
Totale filiera	6,1	4,6	4,1	5,1	4,7	4,2

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,1	4,4	0,3	3,9	2,8	1,7
Prime lavorazioni	7,1	5,9	3,4	5,8	5,5	5,0
Lavorazioni intermedie	4,9	3,3	1,8	3,9	3,4	4,2
Lavorazioni finali	1,8	0,5	1,2	0,9	0,8	-1,0
Totale fasi trasf.ind.	3,2	1,8	1,6	2,2	2,0	0,9
Servizi di ingegneria e design	6,7	6,5	5,9	6,3	5,9	4,8
Distribuzione	4,9	4,2	3,9	4,3	4,2	3,7
Totale filiera	4,2	3,2	2,9	3,4	3,2	2,5

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,6	2,9	1,8	4,2	2,9	2,4
Prime lavorazioni	7,1	5,0	5,4	6,6	6,3	7,0
Lavorazioni intermedie	5,1	4,3	3,3	7,1	6,4	6,0
Lavorazioni finali	3,6	-1,3	0,1	2,7	5,3	3,9
Totale fasi trasf.ind.	4,2	0,7	1,3	4,1	5,5	4,6
Servizi di ingegneria e design	6,8	5,3	7,2	8,4	8,1	7,7
Distribuzione	3,3	2,1	3,0	4,2	4,1	4,9
Totale filiera	3,6	1,7	2,6	4,2	4,6	4,8

* Risultato operativo lordo in % del fatturato

Tabella AS.3.15 - EBIT in % fatturato* (valori medi)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,9	3,6	-1,4	0,7	1,9	0,6
Prime lavorazioni	6,7	5,4	3,3	4,4	4,3	3,2
Lavorazioni intermedie	3,4	1,2	-0,9	0,9	1,5	2,2
Lavorazioni finali	0,5	-1,2	-1,2	-0,9	-1,8	-3,6
Totale fasi trasf.ind.	2,5	0,7	-0,6	0,5	0,3	-0,4
Servizi di ingegneria e design	4,2	4,4	3,8	3,9	3,8	-0,7
Distribuzione	2,4	1,8	1,4	1,6	1,8	0,8
Totale filiera	2,5	1,4	0,7	1,2	1,3	0,3

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,9	0,9	-0,1	2,4	2,2	1,6
Prime lavorazioni	5,6	3,8	1,9	5,1	5,1	4,3
Lavorazioni intermedie	4,9	1,6	-3,1	3,0	5,0	5,5
Lavorazioni finali	1,2	-1,9	-3,3	3,2	4,5	2,8
Totale fasi trasf.ind.	2,6	-0,5	-2,7	3,3	4,5	3,4
Servizi di ingegneria e design	3,8	1,4	0,3	4,6	4,6	3,0
Distribuzione	2,1	1,6	0,9	1,9	2,2	1,6
Totale filiera	2,4	0,2	-1,5	2,9	3,8	2,8

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,5	4,8	-1,5	2,3	0,2	-1,5
Prime lavorazioni	5,8	4,3	1,5	3,4	2,8	3,1
Lavorazioni intermedie	3,0	1,9	0,8	3,2	3,3	3,5
Lavorazioni finali	2,0	-1,2	-1,9	-0,7	-0,7	-2,6
Totale fasi trasf.ind.	3,0	0,9	-0,6	1,3	1,1	0,1
Servizi di ingegneria e design	6,4	8,1	11,4	21,6	14,9	15,7
Distribuzione	3,0	1,3	0,9	1,8	1,5	1,2
Totale filiera	3,0	1,1	0,2	1,6	1,4	0,8

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	4,5	2,9	-1,7	2,4	1,5	0,3
Prime lavorazioni	4,5	2,9	0,2	3,0	3,1	2,5
Lavorazioni intermedie	2,5	0,7	-1,3	1,3	1,2	1,6
Lavorazioni finali	-0,1	-1,6	-0,7	-0,7	-0,5	-2,8
Totale fasi trasf.ind.	1,1	-0,5	-0,8	0,2	0,3	-1,1
Servizi di ingegneria e design	3,4	3,1	2,1	2,5	2,2	1,1
Distribuzione	2,4	1,7	1,4	1,9	1,9	1,2
Totale filiera	1,8	0,8	0,4	1,2	1,2	0,2

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	3,2	1,8	0,5	2,8	2,1	2,0
Prime lavorazioni	3,8	1,8	2,0	3,4	3,7	4,3
Lavorazioni intermedie	2,1	1,6	0,1	4,6	4,4	4,0
Lavorazioni finali	0,2	-4,5	-3,8	-0,4	3,0	0,5
Totale fasi trasf.ind.	1,1	-2,3	-2,3	1,2	3,3	1,7
Servizi di ingegneria e design	3,4	2,3	4,6	4,7	4,7	6,2
Distribuzione	1,6	0,5	1,5	2,7	2,1	2,2
Totale filiera	1,5	-0,2	0,4	2,3	2,5	2,1

* Risultato operativo netto in % del fatturato

Tabella AS.3.16 - ROI* (valori medi)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,8	4,8	-0,5	1,4	2,7	1,1
Prime lavorazioni	7,7	5,9	2,8	4,0	4,2	3,1
Lavorazioni intermedie	4,2	1,3	-0,8	1,0	1,7	2,5
Lavorazioni finali	0,8	-2,0	-1,8	-1,1	-2,7	-4,6
Totale fasi trasf.ind.	3,3	0,5	-0,8	0,4	0,0	-0,8
Servizi di ingegneria e design	2,7	2,4	1,8	2,9	2,9	1,7
Distribuzione	4,6	3,0	2,2	2,7	3,0	0,9
Totale filiera	4,0	2,1	1,0	1,8	1,8	0,2

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	16,2	3,8	0,2	6,1	7,2	5,1
Prime lavorazioni	10,1	7,4	2,7	7,9	8,4	7,5
Lavorazioni intermedie	8,6	2,7	-2,2	4,9	5,9	5,9
Lavorazioni finali	1,6	-2,4	-3,2	3,5	5,3	3,1
Totale fasi trasf.ind.	4,6	-0,2	-2,3	4,3	5,8	4,2
Servizi di ingegneria e design	4,8	2,9	0,4	5,5	5,1	4,0
Distribuzione	4,9	3,4	2,4	5,3	6,1	4,0
Totale filiera	4,7	1,0	-0,8	4,6	5,9	4,1

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,9	4,3	-0,9	1,9	1,4	-1,0
Prime lavorazioni	6,5	4,9	1,4	3,5	3,1	3,5
Lavorazioni intermedie	4,7	2,8	1,3	4,4	4,8	5,3
Lavorazioni finali	4,3	-2,6	-3,4	-1,3	-1,4	-4,8
Totale fasi trasf.ind.	4,9	0,5	-1,1	1,3	1,3	-0,3
Servizi di ingegneria e design	3,6	4,6	5,8	16,6	10,6	11,0
Distribuzione	6,0	1,8	1,0	2,7	2,0	1,5
Totale filiera	5,5	1,2	0,0	2,1	1,7	0,7

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,7	5,3	-2,9	4,3	3,2	1,1
Prime lavorazioni	7,3	4,8	0,2	4,7	4,8	3,9
Lavorazioni intermedie	4,4	1,2	-2,0	1,9	1,9	2,3
Lavorazioni finali	-0,3	-4,0	-2,0	-1,9	-1,4	-6,4
Totale fasi trasf.ind.	1,8	-1,5	-1,8	-0,1	0,2	-3,0
Servizi di ingegneria e design	2,7	2,3	1,6	2,0	1,8	1,2
Distribuzione	5,6	3,8	2,9	4,1	4,3	2,4
Totale filiera	4,0	1,4	0,8	2,3	2,5	0,0

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,3	4,4	1,6	6,8	5,4	5,3
Prime lavorazioni	4,9	4,1	2,6	4,1	4,6	4,6
Lavorazioni intermedie	3,2	2,7	0,5	6,6	6,4	5,7
Lavorazioni finali	0,5	-10,0	-5,8	-1,0	5,3	0,8
Totale fasi trasf.ind.	1,8	-5,2	-3,3	1,6	5,5	2,5
Servizi di ingegneria e design	4,8	4,8	6,0	5,5	5,6	7,2
Distribuzione	3,9	0,8	3,0	6,1	4,4	4,3
Totale filiera	3,3	-0,9	1,2	4,8	4,7	3,8

* Risultato operativo netto in % del totale attivo

Tabella AS.3.17 - Rotazione del capitale investito* (valori medi)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,5	1,4	1,0	1,2	1,4	1,5
Prime lavorazioni	1,2	1,1	0,8	0,9	1,0	1,0
Lavorazioni intermedie	1,3	1,1	0,9	1,1	1,1	1,1
Lavorazioni finali	1,8	1,8	1,5	1,3	1,5	1,3
Totale fasi trasf.ind.	1,5	1,4	1,2	1,2	1,3	1,2
Servizi di ingegneria e design	0,6	0,5	0,5	0,6	0,7	0,6
Distribuzione	2,2	2,0	1,9	2,0	1,9	1,8
Totale filiera	1,9	1,7	1,6	1,7	1,7	1,5

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	3,0	2,7	2,0	2,7	3,5	3,5
Prime lavorazioni	1,8	2,1	1,4	1,6	1,7	1,8
Lavorazioni intermedie	1,8	1,9	1,4	1,7	1,2	1,2
Lavorazioni finali	1,4	1,3	1,0	1,1	1,2	1,1
Totale fasi trasf.ind.	1,6	1,6	1,1	1,3	1,4	1,3
Servizi di ingegneria e design	1,1	1,2	1,0	1,2	1,2	1,2
Distribuzione	2,6	2,9	3,2	2,9	3,0	2,9
Totale filiera	1,9	2,0	1,8	1,9	1,9	1,8

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,3	1,3	0,8	1,0	1,2	1,2
Prime lavorazioni	1,2	1,2	0,9	1,0	1,1	1,0
Lavorazioni intermedie	1,5	1,4	1,1	1,3	1,3	1,3
Lavorazioni finali	2,2	2,1	1,8	1,8	2,0	1,9
Totale fasi trasf.ind.	1,8	1,7	1,4	1,5	1,6	1,5
Servizi di ingegneria e design	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Distribuzione	2,5	2,1	1,9	2,0	1,9	1,7
Totale filiera	2,2	1,9	1,7	1,8	1,7	1,6

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,8	1,9	1,6	1,8	2,0	1,9
Prime lavorazioni	1,6	1,7	1,4	1,5	1,6	1,6
Lavorazioni intermedie	1,7	1,7	1,5	1,7	1,8	1,7
Lavorazioni finali	2,5	2,4	2,9	2,5	2,7	2,2
Totale fasi trasf.ind.	2,2	2,2	2,4	2,2	2,3	2,0
Servizi di ingegneria e design	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8
Distribuzione	2,8	2,7	2,6	2,7	2,6	2,6
Totale filiera	2,5	2,5	2,5	2,4	2,5	2,3

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,0	2,4	1,7	2,4	2,5	2,4
Prime lavorazioni	1,3	1,1	1,0	0,9	1,0	1,1
Lavorazioni intermedie	1,4	1,5	1,3	1,4	1,4	1,4
Lavorazioni finali	2,2	2,2	1,5	2,5	1,8	1,6
Totale fasi trasf.ind.	1,9	2,0	1,4	2,1	1,7	1,6
Servizi di ingegneria e design	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
Distribuzione	2,6	2,4	2,5	2,7	2,6	2,7
Totale filiera	2,4	2,3	2,2	2,5	2,4	2,4

* Fatturato/Totale attivo

Tabella AS.3.18 - Leverage* (valori medi)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,6	2,1	1,9	2,1	2,1	1,8
Prime lavorazioni	2,3	1,8	1,7	1,8	1,8	1,7
Lavorazioni intermedie	2,5	2,4	2,3	2,5	2,5	2,3
Lavorazioni finali	3,8	3,1	4,3	3,1	3,6	3,7
Totale fasi trasf.ind.	2,9	2,5	2,6	2,5	2,7	2,6
Servizi di ingegneria e design	2,6	3,1	3,4	3,5	3,1	5,1
Distribuzione	4,5	3,8	3,7	3,5	3,7	3,7
Totale filiera	3,6	3,1	3,1	3,0	3,2	3,1

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,1	2,6	2,1	1,9	1,7	1,5
Prime lavorazioni	1,8	1,8	1,8	1,9	1,7	1,7
Lavorazioni intermedie	1,5	1,6	2,2	1,9	1,8	1,7
Lavorazioni finali	2,4	3,0	3,4	2,4	2,5	2,5
Totale fasi trasf.ind.	2,1	2,6	2,9	2,3	2,2	2,2
Servizi di ingegneria e design	2,1	1,9	0,9	2,0	1,9	1,6
Distribuzione	4,4	4,3	4,1	3,7	3,7	3,7
Totale filiera	2,8	3,1	3,3	2,7	2,7	2,7

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,7	1,4	1,7	1,8	1,8	1,4
Prime lavorazioni	1,4	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2
Lavorazioni intermedie	1,9	1,8	1,9	1,7	1,6	1,7
Lavorazioni finali	1,8	1,6	2,0	1,9	2,0	2,2
Totale fasi trasf.ind.	1,8	1,6	2,0	1,9	2,0	2,2
Servizi di ingegneria e design	1,8	1,6	1,8	1,7	1,6	1,7
Distribuzione	2,8	2,7	2,4	2,3	2,2	1,9
Totale filiera	2,2	2,0	2,0	1,9	1,9	1,8

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	1,9	1,8	1,8	1,7	1,9	2,1
Prime lavorazioni	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,6
Lavorazioni intermedie	2,4	2,3	2,1	2,0	1,7	1,4
Lavorazioni finali	3,8	6,3	4,0	3,2	2,6	2,1
Totale fasi trasf.ind.	2,9	3,6	2,7	2,5	2,2	1,8
Servizi di ingegneria e design	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	1,1
Distribuzione	3,1	3,1	3,0	3,1	3,3	3,0
Totale filiera	2,9	3,2	2,8	2,7	2,6	2,3

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	2,3	1,7	2,5	1,8	2,1	2,0
Prime lavorazioni	1,5	2,2	1,9	1,9	1,8	1,2
Lavorazioni intermedie	2,1	2,3	2,1	1,7	1,5	1,5
Lavorazioni finali	3,5	5,7	10,5	15,5	6,0	7,9
Totale fasi trasf.ind.	2,6	3,1	4,0	3,3	2,8	3,3
Servizi di ingegneria e design	5,5	8,3	7,4	5,5	8,5	9,0
Distribuzione	3,4	3,0	2,7	2,6	2,8	2,7
Totale filiera	3,1	3,0	3,1	2,9	2,8	2,9

* Mezzi di terzi/Patrimonio netto

Tabella AS.3.19 - Sostenibilità dei debiti totali* (valori medi)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,4	8,7	24,2	15,8	13,3	13,8
Prime lavorazioni	5,4	6,2	9,0	7,6	7,4	8,2
Lavorazioni intermedie	8,4	13,5	20,2	15,2	14,1	12,4
Lavorazioni finali	12,3	20,3	20,9	21,9	35,7	50,0
Totale fasi trasf.ind.	9,8	15,5	19,5	17,5	23,2	29,3
Servizi di ingegneria e design	13,5	18,4	18,3	16,5	20,2	20,0
Distribuzione	12,3	15,6	20,3	17,2	16,3	32,2
Totale filiera	11,3	15,6	20,0	17,3	19,0	31,0

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	3,6	7,3	19,4	6,6	6,0	7,0
Prime lavorazioni	4,0	5,4	10,5	4,9	4,6	4,8
Lavorazioni intermedie	5,8	10,1	18,7	6,2	6,3	6,1
Lavorazioni finali	13,9	46,5	50,0	10,2	7,8	10,8
Totale fasi trasf.ind.	10,8	33,1	38,3	8,7	7,1	9,0
Servizi di ingegneria e design	11,6	25,9	27,0	9,2	9,4	15,3
Distribuzione	13,0	16,2	16,1	9,5	9,0	14,0
Totale filiera	11,5	27,7	31,1	9,0	7,7	10,7

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	6,7	6,9	23,6	17,8	18,1	25,9
Prime lavorazioni	5,1	5,9	10,8	7,3	9,0	7,7
Lavorazioni intermedie	7,5	9,3	15,0	8,2	9,5	9,8
Lavorazioni finali	5,8	10,1	9,7	7,5	8,9	33,9
Totale fasi trasf.ind.	6,3	9,1	12,3	8,3	9,6	22,3
Servizi di ingegneria e design	14,0	11,2	7,2	6,0	9,9	11,3
Distribuzione	7,3	16,8	18,2	10,7	13,3	14,2
Totale filiera	6,8	13,0	15,3	9,5	11,5	18,1

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	5,9	7,9	38,5	9,4	14,2	24,5
Prime lavorazioni	5,1	6,0	13,5	6,2	6,2	6,3
Lavorazioni intermedie	8,0	12,8	27,7	10,0	10,1	8,5
Lavorazioni finali	15,8	50,0	15,4	37,2	29,6	50,0
Totale fasi trasf.ind.	12,5	35,3	18,8	26,7	22,1	35,0
Servizi di ingegneria e design	8,1	9,3	10,8	9,0	10,9	16,6
Distribuzione	9,0	12,4	14,6	11,6	11,3	16,9
Totale filiera	10,6	22,5	16,4	18,2	16,1	24,8

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,7	10,7	22,6	7,6	15,1	16,6
Prime lavorazioni	5,6	14,2	15,3	12,8	12,7	5,2
Lavorazioni intermedie	8,5	11,2	16,7	5,7	5,6	6,2
Lavorazioni finali	10,5	50,0	50,0	13,2	6,5	27,0
Totale fasi trasf.ind.	9,5	36,0	38,1	11,1	7,2	19,9
Servizi di ingegneria e design	20,6	20,2	19,6	19,9	19,9	19,8
Distribuzione	13,0	36,5	18,4	8,1	10,8	10,4
Totale filiera	12,0	36,3	24,0	9,0	9,8	13,1

* (Mezzi di terzi-Liquidità)/EBITDA

Tabella AS.3.20 - Costo del lavoro in % del fatturato (valori medi)

Italia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,5	7,9	11,3	9,2	8,3	8,4
Prime lavorazioni	15,1	15,7	19,1	17,6	17,1	18,1
Lavorazioni intermedie	15,4	15,8	18,5	17,1	15,8	16,0
Lavorazioni finali	5,6	5,7	6,2	6,5	6,7	6,9
Totale fasi trasf.ind.	10,3	10,6	12,4	11,8	11,3	11,5
Servizi di ingegneria e design	18,1	18,8	20,2	18,2	15,3	21,8
Distribuzione	4,5	5,1	5,3	5,3	5,5	6,2
Totale filiera	6,9	7,3	8,2	7,9	7,8	8,4

Germania

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,9	8,0	10,6	7,7	7,3	7,9
Prime lavorazioni	20,3	18,3	24,5	21,1	20,3	21,4
Lavorazioni intermedie	17,4	18,6	22,3	18,6	16,1	15,4
Lavorazioni finali	12,7	12,7	15,5	13,1	12,4	12,8
Totale fasi trasf.ind.	14,1	14,2	17,5	14,7	13,6	13,8
Servizi di ingegneria e design	22,3	22,8	23,0	21,9	22,5	22,4
Distribuzione	7,2	7,7	8,3	8,1	7,6	7,5
Totale filiera	11,9	12,1	14,6	12,6	11,7	11,8

Spagna

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,6	8,7	12,2	10,5	9,2	8,7
Prime lavorazioni	17,1	18,2	22,1	20,1	19,4	19,9
Lavorazioni intermedie	15,5	16,9	19,4	17,1	15,9	16,4
Lavorazioni finali	6,9	8,2	9,2	8,0	7,8	8,1
Totale fasi trasf.ind.	11,0	12,3	14,3	12,6	12,0	12,3
Servizi di ingegneria e design	26,8	25,9	29,9	28,6	30,1	28,3
Distribuzione	6,9	8,6	9,5	9,1	9,5	10,3
Totale filiera	9,0	10,5	11,9	11,0	10,8	11,4

Francia

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	11,9	11,8	15,4	13,2	11,8	12,8
Prime lavorazioni	21,7	22,8	26,4	23,7	22,7	23,7
Lavorazioni intermedie	17,6	18,3	22,0	19,9	18,5	19,3
Lavorazioni finali	6,9	6,6	6,4	6,8	6,6	8,3
Totale fasi trasf.ind.	11,1	11,2	12,4	11,8	11,2	12,6
Servizi di ingegneria e design	24,4	25,2	28,6	29,5	27,7	28,6
Distribuzione	8,6	8,8	9,4	9,3	9,0	9,2
Totale filiera	9,7	9,9	10,8	10,5	10,1	10,8

Regno Unito

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Approvvigionamenti	7,4	6,6	7,2	6,2	5,9	6,8
Prime lavorazioni	20,5	21,6	21,9	20,2	19,6	18,5
Lavorazioni intermedie	17,1	16,5	17,1	14,7	14,4	15,1
Lavorazioni finali	8,4	8,5	9,9	7,7	6,9	8,5
Totale fasi trasf.ind.	11,2	11,3	12,3	10,1	9,5	10,7
Servizi di ingegneria e design	38,9	37,0	35,4	37,3	36,3	34,7
Distribuzione	6,9	8,3	7,4	6,9	6,8	6,7
Totale filiera	8,2	9,2	8,9	8,0	7,7	8,0

Capitolo 5. I grandi gruppi europei

Tabella AS.5.1 - Indicatori del gruppo BMW

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ricavi (miliardi €)	44,3	46,7	49,0	56,0	53,2	50,7	60,5	68,8	76,8	76,1
Valore aggiunto su ricavi (%)	30,4	29,5	29,8	27,2	21,8	20,6	27,5	28,7	27,0	27,4
Costo del lavoro su ricavi (%)	16,1	15,7	15,2	13,4	13,6	13,0	12,2	11,2	11,1	11,8
Margine operativo lordo (EBITDA) su ricavi (%)	14,2	13,9	14,6	13,7	8,2	7,7	15,3	17,5	15,9	15,6
Margine operativo netto (EBIT) su ricavi (%)	7,4	7,4	7,8	7,2	1,3	0,6	8,9	12,2	11,0	10,5
Utile al netto delle tasse sui ricavi (%)	5,0	4,8	5,9	5,6	0,6	0,4	5,3	7,1	6,7	7,0
ROI (%) sul totale attivo	4,9	4,6	4,8	4,5	0,7	0,3	4,9	6,8	6,4	5,8
ROE (%)	12,7	13,2	15,0	14,4	1,6	1,1	14,0	18,1	16,9	15,1
Dipendenti (000) al 31/12	97,3	105,8	106,6	107,5	100,0	96,2	95,5	100,3	105,9	110,4
Valore aggiunto per occupato (000 €)		135,6	137,6	142,1	111,7	106,5	173,6	201,9	201,2	192,7
Costo del lavoro per occupato (000 €)		72,0	70,1	70,2	69,7	66,9	77,1	79,1	82,8	83,1
CAPEX (investimenti) (miliardi €)	4,3	4,0	4,3	4,3	4,2	3,5	3,3	3,7	5,2	6,7
Spese in R&S (miliardi €)				3,1	2,9	2,4	2,8	3,4	4,0	4,8
Investimenti/ricavi (%)	9,8	8,6	8,8	7,6	7,9	6,8	5,4	5,4	6,8	8,8
Spese R&D/ricavi (%)				5,6	5,4	4,8	4,6	4,9	5,1	6,3
Cash flow operativo/CAPEX	2,2	2,8	2,3	2,8	2,6	3,0	4,2	2,3	1,7	1,2
Investimenti su ammortamenti	1,4	1,3	1,3	1,2	1,1	1,0	0,8	1,0	1,4	1,7
Leverage [(passivo corrente+non corrente)/patrimonio netto)]	2,8	3,4	3,1	3,1	4,0	4,1	3,7	3,6	3,4	2,9
Posizione finanziaria netta /EBITDA	3,3	2,1	3,1	4,4	10,6	12,0	5,2	4,4	4,4	4,5
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/EBITDA (%)	3,7	2,9	3,8	5,0	11,3	12,8	5,4	4,5	4,7	4,7
Posizione finanziaria netta/patrimonio netto	1,2	0,8	1,2	1,6	2,3	2,3	2,1	1,9	1,8	1,5
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/patrimonio netto	1,3	1,1	1,4	1,8	2,4	2,5	2,2	2,0	1,9	1,6
Disponibilità liquide sul totale attivo (%)	8,6	7,7	6,8	4,9	8,0	9,2	8,3	8,2	8,4	7,8
Rotazione del capitale investito (ricavi/totale attivo)	0,66	0,63	0,62	0,63	0,53	0,50	0,56	0,56	0,58	0,55
Saldo oneri finanziari netti su EBITDA (%)	4,5	8,0	-1,4	5,3	13,7	-2,3	3,8	6,6	6,2	4,0
Capitale netto tangibile % debiti finanziari	52	64	50	42	27	26	32	35	39	46
Giorni clienti	15	17	17	17	16	13	14	17	12	12
Giorni fornitori	39	39	40	32	22	28	36	40	42	49
Giorni magazzino	53	51	51	48	50	47	47	51	46	46
Attivo/passivo a breve	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0

Tabella AS.5.2 - Indicatori del gruppo Daimler

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ricavi (miliardi €)	142,1	149,8	154,1	99,4	95,9	78,9	97,8	106,5	114,3	118,0
Valore aggiunto su ricavi (%)	23,9	22,9	23,4	32,5	27,1	21,4	27,4	26,9	25,4	25,3
Costo del lavoro su ricavi (%)	17,0	17,2	15,3	20,4	15,8	17,8	16,8	16,4	15,8	15,9
Margine operativo lordo (EBITDA) su ricavi (%)	6,8	5,7	8,1	12,1	11,3	3,6	10,6	10,5	9,6	9,4
Margine operativo netto (EBIT) su ricavi (%)	2,7	1,5	3,2	7,9	5,4	-0,5	7,1	7,2	6,0	5,7
Utile al netto delle tasse sui ricavi (%)	1,7	2,0	2,5	4,9	1,8	-3,4	4,8	5,7	5,7	7,4
ROI (%) sul totale attivo	2,1	1,1	2,3	5,8	3,9	-0,3	5,1	5,2	4,2	4,0
ROE (%)	7,0	8,0	10,2	13,2	5,5	-8,7	12,9	15,2	17,1	20,4
Dipendenti (000) al 31/12	384,7	382,7	274,0	272,4	273,2	256,4	260,1	271,4	275,1	274,6
Valore aggiunto per occupato (000 €)		89,4	110,0	118,1	95,3	63,8	103,7	107,9	106,1	108,4
Costo del lavoro per occupato (000 €)		67,1	71,8	74,1	55,7	53,1	63,7	65,6	65,9	68,2
CAPEX (investimenti) (miliardi €)	6,4	7,1	7,2	5,6	5,1	3,8	5,2	5,9	6,7	6,9
Spese in R&S (miliardi €)				4,1	4,4	4,2	4,8	5,6	5,6	5,4
Investimenti/ricavi (%)	4,5	4,7	4,7	5,6	5,3	4,9	5,3	5,5	5,8	5,9
Spese R&D/ricavi (%)				4,2	4,6	5,3	5,0	5,3	4,9	4,6
Cash flow operativo/CAPEX	1,3	1,3	2,0	2,4	0,8	2,0	1,8	0,7	0,5	1,2
Investimenti su ammortamenti	1,1	1,1	0,9	1,4	0,9	1,2	1,5	1,6	1,6	1,6
Leverage [(passivo corrente+non corrente)/patrimonio netto)]	4,5	4,5	4,9	2,7	3,2	3,3	2,7	2,7	3,3	2,9
Posizione finanziaria netta /EBITDA	5,5	6,3	4,8	4,0	5,4	19,8	5,0	5,1	6,1	6,2
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/EBITDA (%)	5,5	6,3	6,3	4,3	5,7	21,2	5,4	5,4	6,4	7,1
Posizione finanziaria netta/patrimonio netto	1,6	1,5	1,6	1,3	1,9	1,8	1,4	1,5	1,8	1,6
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/patrimonio netto	1,6	1,5	2,1	1,4	2,0	2,0	1,5	1,5	1,9	1,8
Disponibilità liquide sul totale attivo (%)	6,4	6,3	3,9	11,6	5,2	7,6	8,0	7,4	9,2	9,8
Rotazione del capitale investito (ricavi/totale attivo)	0,78	0,74	0,71	0,74	0,73	0,61	0,72	0,72	0,70	0,70
Saldo oneri finanziari netti su EBITDA (%)	11,1	-2,5	-0,1	-2,0	20,0	75,1	4,8	4,6	12,7	9,2
Capitale netto tangibile % debiti finanziari	45	47	43	50	39	36	46	46	35	39
Giorni clienti	18	19	18	23	27	24	27	27	24	24
Giorni fornitori	44	46	42	38	34	33	39	45	38	38
Giorni magazzino	43	47	44	52	64	59	54	59	57	54
Attivo/passivo a breve	1,4	1,3	0,9	1,3	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2

Tabella AS.5.3 - Indicatori del gruppo Fiat-Chrysler (FCA)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ricavi (miliardi €)	45,6	46,5	51,8	58,5	59,4	50,1	35,9	59,6	84,0	86,8
Valore aggiunto su ricavi (%)	19,2	21,9	23,7	22,4	23,6	20,7	25,1	23,2	19,5	20,5
Costo del lavoro su ricavi (%)	13,5	13,2	13,0	11,9	12,6	13,6	13,3	10,6	9,7	10,8
Margine operativo lordo (EBITDA) su ricavi (%)	5,0	7,7	9,5	10,2	10,5	7,4	9,2	9,7	9,5	9,2
Margine operativo netto (EBIT) su ricavi (%)	0,1	2,1	3,8	5,5	5,7	2,1	3,1	4,0	4,5	3,9
Utile al netto delle tasse sui ricavi (%)	-3,5	1,2	2,2	3,5	2,9	-1,7	0,6	2,8	1,7	2,2
ROI (%) sul totale attivo	0,1	1,6	3,3	5,4	5,4	1,6	1,5	3,0	4,6	3,9
ROE (%)	-36,7	6,5	12,3	19,4	16,6	-8,2	1,9	18,9	10,7	15,5
Dipendenti (000) al 31/12	161,5	170,1	173,7	185,2	198,3	190,0	137,8	197,0	214,8	225,6
Valore aggiunto per occupato (000 €)		61,6	71,4	73,2	73,0	53,3	54,9	82,6	79,3	80,7
Costo del lavoro per occupato (000 €)		37,1	39,2	38,8	38,9	35,1	29,1	37,8	39,4	42,5
CAPEX (investimenti) (miliardi €)			3,8	4,0	5,3	3,4	2,9	5,5	7,5	7,4
Spese in R&S (miliardi €)			2	1,7	2,0	1,7	1,3	2,2	3,3	3,4
Investimenti/ricavi (%)			7,3	6,8	8,9	6,8	8,0	9,3	9,0	8,6
Spese R&D/ricavi (%)			3,1	3,0	3,3	3,4	3,6	3,7	3,9	3,9
Cash flow operativo/CAPEX			1,2	1,5	0,1	1,4	1,2	0,9	0,9	1,0
Investimenti su ammortamenti			1,3	1,5	1,8	1,3	1,3	1,6	1,8	1,6
Leverage [(passivo corrente+non corrente)/patrimonio netto)]	13,5	6,2	5,2	4,7	5,0	5,5	5,4	8,2	5,2	5,9
Posizione finanziaria netta /EBITDA	11,1	5,1	2,4	-0,3	2,9	4,1	1,6	1,5	1,2	1,3
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/EBITDA (%)	11,5	5,3	3,2	0,3	3,4	5,1	2,1	2,7	2,0	2,3
Posizione finanziaria netta/patrimonio netto	5,9	2,1	1,3	-0,2	1,7	1,5	0,5	1,0	0,7	0,8
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/patrimonio netto	6,1	2,2	1,7	0,2	2,1	1,8	0,6	1,8	1,2	1,5
Disponibilità liquide sul totale attivo (%)	11,2	11,9	14,4	33,1	7,5	19,5	17,3	22,9	22,5	22,7
Rotazione del capitale investito (ricavi/totale attivo)	0,73	0,75	0,89	0,97	0,96	0,75	0,49	0,74	1,02	1,00
Saldo oneri finanziari netti su EBITDA (%)	51,8	23,5	11,7	9,4	15,1	20,2	12,1	22,3	20,6	24,6
Capitale netto tangibile % debiti finanziari	-4	11	15	23	15	11	40	-35	-22	-23
Giorni clienti	44	39	35	27	27	27	23	16	12	10
Giorni fornitori	116	118	116	118	107	113	127	131	89	91
Giorni magazzino	58	62	59	62	70	64	45	56	40	43
Attivo/passivo a breve	2,5	2,4	2,0	1,7	1,8	1,4	0,7	1,2	1,2	1,2

Tabella AS.5.4 - Indicatori del gruppo PSA Peugeot

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ricavi (miliardi €)	56,1	56,3	56,6	60,6	54,4	48,4	56,1	59,9	55,4	54,1
Valore aggiunto su ricavi (%)	25,1	24,4	23,3	23,2	22,7	21,8	24,1	22,6	20,1	20,2
Costo del lavoro su ricavi (%)	15,2	15,6	15,7	14,8	15,8	16,8	15,5	15,4	16,1	16,1
Margine operativo lordo (EBITDA) su ricavi (%)	9,9	8,8	7,6	8,3	6,9	5,0	8,6	7,1	4,0	4,1
Margine operativo netto (EBIT) su ricavi (%)	4,4	3,4	2,0	2,9	1,0	-1,4	3,2	2,2	-1,0	-0,3
Utile al netto delle tasse sui ricavi (%)	3,0	1,8	0,1	1,4	-0,9	-2,6	2,2	1,3	-10,4	-4,1
ROI (%) sul totale attivo	3,8	2,8	1,6	2,5	0,9	-1,1	2,6	1,9	-0,9	-0,3
ROE (%)	12,8	7,1	0,5	5,8	-3,8	-10,3	9,1	5,7	-58,9	-32,2
Dipendenti (000) al 31/12	207,3	208,5	211,8	207,8	201,7	186,2	198,2	209,0	204,3	194,7
Valore aggiunto per occupato (000 €)		66,1	62,6	66,9	60,3	54,5	70,4	66,4	53,9	54,9
Costo del lavoro per occupato (000 €)		42,3	42,3	42,9	42,0	41,9	45,2	45,4	43,2	43,7
CAPEX (investimenti) (miliardi €)			3,5	2,7	3,1	2,8	2,8	3,7	3,8	2,4
Spese in R&S (miliardi €)				2,1	2,4	2,3	2,3	2,5	2,4	2,0
Investimenti /ricavi (%)			6,2	4,5	5,8	5,8	5,0	6,2	6,9	4,4
Spese R&D/ricavi (%)				3,4	4,4	4,7	4,2	4,2	4,3	3,6
Cash flow operativo/CAPEX	1,4	0,9	1,0	1,9	0,0	1,3	1,4	0,5	0,4	0,7
Investimenti su ammortamenti			1,1	0,8	1,0	0,9	0,9	1,3	1,4	1,0
Leverage [(passivo corrente+non corrente)/patrimonio netto)]	4,0	4,0	4,0	3,8	3,7	4,2	4,0	4,0	5,6	7,7
Posizione finanziaria netta /EBITDA	3,4	4,1	4,8	3,9	6,1	8,8	4,4	5,8	10,5	10,0
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/EBITDA (%)	3,6	4,3	5,0	4,0	6,3	9,1	4,5	5,9	10,7	10,4
Posizione finanziaria netta/patrimonio netto	1,4	1,4	1,5	1,4	1,7	1,7	1,5	1,8	2,4	3,2
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/patrimonio netto	1,5	1,5	1,6	1,4	1,8	1,8	1,6	1,8	2,4	3,4
Disponibilità liquide sul totale attivo (%)	13,7	15,4	15,4	15,6	8,0	15,7	16,8	10,5	14,2	14,6
Rotazione del capitale investito (ricavi/totale attivo)	0,86	0,81	0,82	0,88	0,88	0,76	0,82	0,87	0,86	0,91
Saldo oneri finanziari netti su EBITDA (%)	1,3	1,2	1,4	0,8	7,6	21,3	8,9	7,8	18,9	29,6
Capitale netto tangibile % debiti finanziari	34	32	31	34	32	25	27	26	18	9
Giorni clienti	157	163	165	156	163	183	164	162	164	155
Giorni fornitori	93	88	88	83	73	81	82	76	70	69
Giorni magazzino	43	45	44	42	52	40	39	40	41	38
Attivo/passivo a breve	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4

Tabella AS.5.5 - Indicatori del gruppo Renault

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ricavi (miliardi €)	40,3	41,3	40,3	40,7	37,8	33,7	39,0	42,6	41,3	40,9
Valore aggiunto su ricavi (%)	25,3	23,4	24,2	24,9	22,1	22,0	24,2	22,4	22,3	22,5
Costo del lavoro su ricavi (%)	13,5	14,0	14,7	14,7	14,3	15,2	14,4	13,7	14,1	13,4
Margine operativo lordo (EBITDA) su ricavi (%)	11,8	9,4	9,5	10,2	7,7	6,7	9,8	8,6	8,3	9,1
Margine operativo netto (EBIT) su ricavi (%)	5,3	3,1	2,7	3,5	1,0	-1,2	2,8	2,6	1,9	3,3
Utile al netto delle tasse sui ricavi (%)	7,2	8,4	7,3	6,7	1,6	-9,1	9,0	5,0	4,2	1,7
ROI (%) sul totale attivo	3,4	1,9	1,6	2,1	0,6	-0,6	1,5	1,5	1,1	1,8
ROE (%)	18,8	18,0	14,3	12,7	3,2	-19,2	15,7	8,9	7,1	3,0
Dipendenti (000) al 31/12	130,6	132,8	128,9	133,9	131,0	124,3	124,7	128,3	127,1	121,8
Valore aggiunto per occupato (000 €)		73,4	74,7	77,0	63,0	58,1	75,7	75,3	72,1	74,2
Costo del lavoro per occupato (000 €)		43,9	45,5	45,4	40,9	40,3	45,0	46,3	45,4	44,1
CAPEX (investimenti) (miliardi €)				3,4	3,2	2,1	1,6	2,2	2,7	2,3
Spese in R&S (miliardi €)				2,5	2,2	1,6	1,7	2,1	1,9	1,8
Investimenti /ricavi (%)				8,3	8,6	6,1	4,2	5,2	6,5	5,5
Spese R&D/ricavi (%)				6,1	5,9	4,9	4,4	4,8	4,6	4,4
Cash flow operativo/CAPEX				0,9	0,1	2,0	1,8	1,4	1,4	1,4
Investimenti su ammortamenti				1,2	1,3	0,8	0,6	0,9	1,0	0,9
Leverage [(passivo corrente+non corrente)/patrimonio netto)]	3,0	2,6	2,3	2,2	2,4	3,0	2,2	2,0	2,1	2,3
Posizione finanziaria netta/EBITDA	4,5	5,9	5,8	5,3	9,2	10,5	5,3	5,9	6,1	5,6
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/EBITDA (%)	4,5	5,9	5,8	5,6	9,5	11,0	5,6	6,3	6,6	6,0
Posizione finanziaria netta/patrimonio netto	1,4	1,2	1,1	1,0	1,4	1,5	0,9	0,9	0,9	0,9
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/patrimonio netto	1,4	1,2	1,1	1,1	1,5	1,6	1,0	1,0	0,9	1,0
Disponibilità liquide sul totale attivo (%)	11,2	11,7	12,0	8,7	4,8	13,8	15,4	13,6	16,1	17,0
Rotazione del capitale investito (ricavi/totale attivo)	0,65	0,60	0,59	0,60	0,59	0,53	0,56	0,58	0,55	0,55
Saldo oneri finanziari netti su EBITDA (%)	7,2	7,7	-1,3	-0,5	-12,8	17,9	9,4	3,6	9,7	10,8
Capitale netto tangibile % debiti finanziari	45	53	57	62	49	37	60	65	63	58
Giorni clienti	17	18	19	19	17	12	12	11	10	9
Giorni fornitori	88	90	88	98	67	82	78	68	75	71
Giorni magazzino	47	52	48	53	51	43	43	38	34	28
Attivo/passivo a breve	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0

Tabella AS.5.6 - Indicatori del gruppo Volkswagen

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ricavi (miliardi €)	89,0	95,3	104,9	108,9	113,8	105,2	126,9	159,3	192,7	197,0
Valore aggiunto su ricavi (%)	23,9	24,3	26,2	24,2	23,1	21,8	25,8	25,4	25,5	26,1
Costo del lavoro su ricavi (%)	15,8	15,4	16,6	13,4	13,9	15,2	15,0	15,0	15,3	16,1
Margine operativo lordo (EBITDA) su ricavi (%)	8,1	8,9	9,7	10,9	9,2	6,6	10,8	10,5	10,2	10,0
Margine operativo netto (EBIT) su ricavi (%)	0,8	2,2	3,4	5,3	3,7	0,8	5,7	6,1	5,3	4,8
Utile al netto delle tasse sui ricavi (%)	0,8	1,2	2,6	3,8	4,1	0,9	5,7	9,9	11,4	4,6
ROI (%) sul totale attivo	0,5	1,6	2,6	3,9	2,5	0,5	3,6	3,8	3,3	2,9
ROE (%)	3,2	4,7	10,2	12,9	12,5	2,4	14,8	24,9	26,7	10,2
Dipendenti (000) al 31/12	342,5	344,9	300,1	299,1	323,5	329,4	342,4	400,1	525,2	572,8
Valore aggiunto per occupato (000 €)		67,2	85,3	88,1	84,4	70,3	97,4	109,1	106,1	93,5
Costo del lavoro per occupato (000 €)		42,6	54,0	48,6	50,7	49,1	56,6	64,3	63,8	57,8
CAPEX (investimenti) (miliardi €)	7,1	5,9	5,2	6,1	9,1	7,9	7,4	9,8	13,0	15,4
Spese in R&S (miliardi €)				4,9	5,9	5,8	6,3	7,2	9,5	11,7
Investimenti /ricavi (%)	7,9	6,2	5,0	5,6	8,0	7,5	5,9	6,1	6,8	7,8
Spese R&D/ricavi (%)				4,5	5,2	5,5	4,9	4,5	4,9	6,0
Cash flow operativo/CAPEX		1,8	2,8	2,6	1,2	1,7	2,0	1,6	1,1	1,3
Investimenti su ammortamenti	1,1	0,9	0,8	1,0	1,5	1,3	1,2	1,4	1,4	1,5
Leverage [(passivo corrente+non corrente)/patrimonio netto)]	4,6	4,6	4,1	3,6	3,5	3,7	3,1	3,0	2,8	2,6
Posizione finanziaria netta/EBITDA	5,8	5,0	2,8	2,9	4,5	6,7	3,3	3,7	4,6	4,5
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/EBITDA (%)	7,3	6,7	4,2	4,0	5,7	8,7	4,4	4,7	5,8	5,6
Posizione finanziaria netta/patrimonio netto	1,8	1,8	1,1	1,1	1,3	1,2	0,9	1,0	1,1	1,0
(Posizione finanziaria netta + oneri per pensioni)/patrimonio netto	2,3	2,4	1,6	1,5	1,6	1,6	1,2	1,2	1,4	1,2
Disponibilità liquide sul totale attivo (%)	10,3	9,0	10,6	11,5	7,9	13,5	12,1	9,6	8,4	9,8
Rotazione del capitale investito (ricavi/totale attivo)	0,70	0,72	0,77	0,75	0,68	0,59	0,64	0,63	0,62	0,61
Saldo oneri finanziari netti su EBITDA (%)	6,4	11,8	9,0	0,4	-2,9	9,0	-1,7	-33,0	3,2	14,0
Capitale netto tangibile % debiti finanziari	28	29	46	49	42	35	52	48	20	26
Giorni clienti	22	22	18	19	19	20	20	24	19	21
Giorni fornitori	40	43	39	40	40	45	49	50	44	45
Giorni magazzino	47	48	43	47	57	49	51	63	54	53
Attivo/passivo a breve	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0

Bibliografia

Aimone Gigio L., Cullino R., Fabrizi C., Linarello A., Orame A. (2012), Indotto Fiat o Motor City? La filiera dell'auto torinese di fronte alle nuove catene globali del valore, Convegno "Le trasformazioni dei sistemi produttivi locali", Bologna, 31 gennaio-1 febbraio

Becker S.O., Ekholm K., Muendler M.-A. (2013), Offshoring and the onshore composition of tasks and skills, Journal of International Economics Volume 90, Issue 1, May 2013, Pages 91–106

Bianco M., Giacomelli S., Rodano G. (2012), Concorrenza e regolamentazione in Italia, Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, n.123

Bloom N., Schankerman M., Van Reenen J. (2013), Identifying technology spillovers and product market rivalry, Econometrica, Vol. 81, Issue 4

Broekel T., Rogge N., Brenner T. (2013), The innovation efficiency of German regions - a shared-input DEA approach, Working Papers on Innovation and Space, Philipps-Universität Marburg

Calabrese G., Coffey D., Pardi T. (2013), New industrial policies for the automotive industry in Europe, Working Paper Cnr-Ceris, n. 21

Cappariello R. (2012), Domestic value added content of exports: a cross-country comparison for the major European economies, CompNet Workshop, Frankfurt

Castellani D., Pieri F. (2012), R&D Offshoring and the Productivity Growth of European Regions, Working Paper n. 352, Centro studi Luca D'Agliano

CAR-Center for Automotive Research (2014), Just How High-Tech Is the Automotive Industry?

Cullino R., Fabrizi C., Linarello A., Orame A. (2014), Innovation in the automotive industry, Convegno "L'innovazione in Italia", Banca d'Italia, 16 gennaio

Desai M., Foley C., Hines J. (2009), Domestic Effects of the Foreign Activities of US Multinationals, American Economic Journal: Economic Policy, 1(1): 181-203

Draghi M. (2007), Dalla ricerca all'innovazione per la crescita economica, lezione al 53° Corso di orientamento universitario della Scuola Normale Superiore di Pisa, Camigliatello Silano, 24 luglio

ESPON (2009), Territorial Dynamics in Europe - Trends in Accessibility, Territorial Observation n. 2

European Commission (2013), Developing an indicator of innovation output, Commission Staff Working Document, Bruxelles, 13 settembre

European Commission (2014), European Economic Winter Forecast, 25th February

Eurostat (2008), Manual of Supply, Use and Input-Output Tables, cap. 15

Enrietti A., Calabrese G. (2013), The crisis and the survival of the Italian automotive suppliers, in Stocchetti A., Trombini G. e Zirpoli F. (eds.), Automotive in transition Challenges for strategy and policy, Edizioni Ca' Foscari – Digital Publishing, pp. 197-218

Fogel K., Hawk A., Morck R., Yeung B. (2008), Institutional Obstacles to Entrepreneurship, in Basu A., Casson M., Wadeson N, Yeung B (eds), The Oxford Handbook of Entrepreneurship, Oxford: Oxford University Press, pp. 540-579

Frigant V., Miollan S. (2014), The geographical restructuring of the European automobile industry in the 2000s, MPRA Paper n. 53509

Germano L. (2012), FIAT Goes it Alone: the Italian Car Industry, the Government and the Crisis of the 2000s, South European Society and Politics, Volume 17, Issue 1

Grigolon L., Leheyda N., Verboven F. (2012), Public Support for the European Car Industry: An Integrated Analysis, ZEW Discussion Paper n. 12-077

Hall B.H., Mairesse J., Mohnen P. (2009), Measuring the returns to R&D, National Bureau of Economic Research working paper, n. 15622

Harrison A., McMillan M. (2011), Offshoring Jobs? Multinationals and U.S. Manufacturing Employment, The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 93(3), pages 857-875, August

Hufbauer G.C., Moran T.H., Oldenski L. (2013), Outward Foreign Direct Investment and US Exports, Jobs, and R&D: Implications for US Policy, PIIE Policy Analyses in International Economics 101, August

ICEX-INVEST IN SPAIN (2014), Automotive industry in Spain, febbraio

Kaufman D., Kraay A., Mastruzzi M. (2010), The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues, Global Economy and Development at Brookings

Klein C., Koske I. (2013), Capacity needs in the automobile industry in the short - to medium run, OECD Economic department working papers n. 1097

Klier T.H., McMillen D. (2013), Agglomeration in the European automobile supplier industry, Federal Reserve Bank of Chicago, WP 2013-15

KPMG's Global automotive executive Survey 2013 e 2014

Leheyda N., Verboven F. (2013), Scrapping Subsidies during the Financial Crisis – Evidence from the Europe, ZEW Discussion paper n. 13-079

Lenzen M., Rueda-Cantuche J.-M. (2012), A note on the use of supply-use tables in impact analyses, SORT 36, July-December, pp. 139-152

Mantegazza S., Pascarella C. (2006), Le tavole delle risorse e degli impieghi e la loro trasformazione in tavole simmetriche, nota metodologica disponibile sul sito dell'ISTAT

NAIGT (2009), An Independent Report on the Future of the Automotive Industry in the UK

Nazioni Unite (1999), Handbook of Input-output table compilation and analysis, cap. 1 e cap. 12

OECD (2013), Employment Outlook 2013, cap. 2

Ortega-Argilés R., Piva M., Potters L., Vivarelli M. (2009), Is corporate R&D investment in high-tech sectors more effective? Some guidelines for European research policy, IZA Discussion Paper n. 3945

Rueda-Cantuche J.-M. (2011), The choice of type of input-output table revisited: moving towards the use of supply-use table in impact analysis; SORT 35, January-June

Schmitt A., Van Biesebroeck J. (2013), The role of geographical, cultural and relational proximity in the European automotive industry, Discussion paper series dps13.02, KU LEUVEN

Sturgeon T., Van Biesebroeck J (2011), Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries?, Int. J. Technological Learning, Innovation and Development, Vol. 4, Nos. 1/2/3

Tanaka A. (2012), The Effects of FDI on Domestic Employment and Workforce Composition, RIETI Discussion Paper Series, n. 12-E-069

Trombini G., Zirpoli F. (2013), Innovation Processes in the Car Industry: New Challenges for Management and Research, Automotive in Transition: Challenges for Strategy and Policy, Venezia, Ca' Foscari Digital Editions

Veloso F., Kumar R. (2002), The Automotive Supply Chain: Global Trends and Asian Perspectives, Asian Development Bank, ERD Working paper n. 3

Venn D. (2009), Legislation, Collective Bargaining and Enforcement: Updating the OECD employment

protection indicators, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, n. 89, pag.11

Word Bank (2014), Connecting to compete, Trade Logistics in the Global Economy, The Logistics Performance Index and Its Indicators