

LE IMPRESE

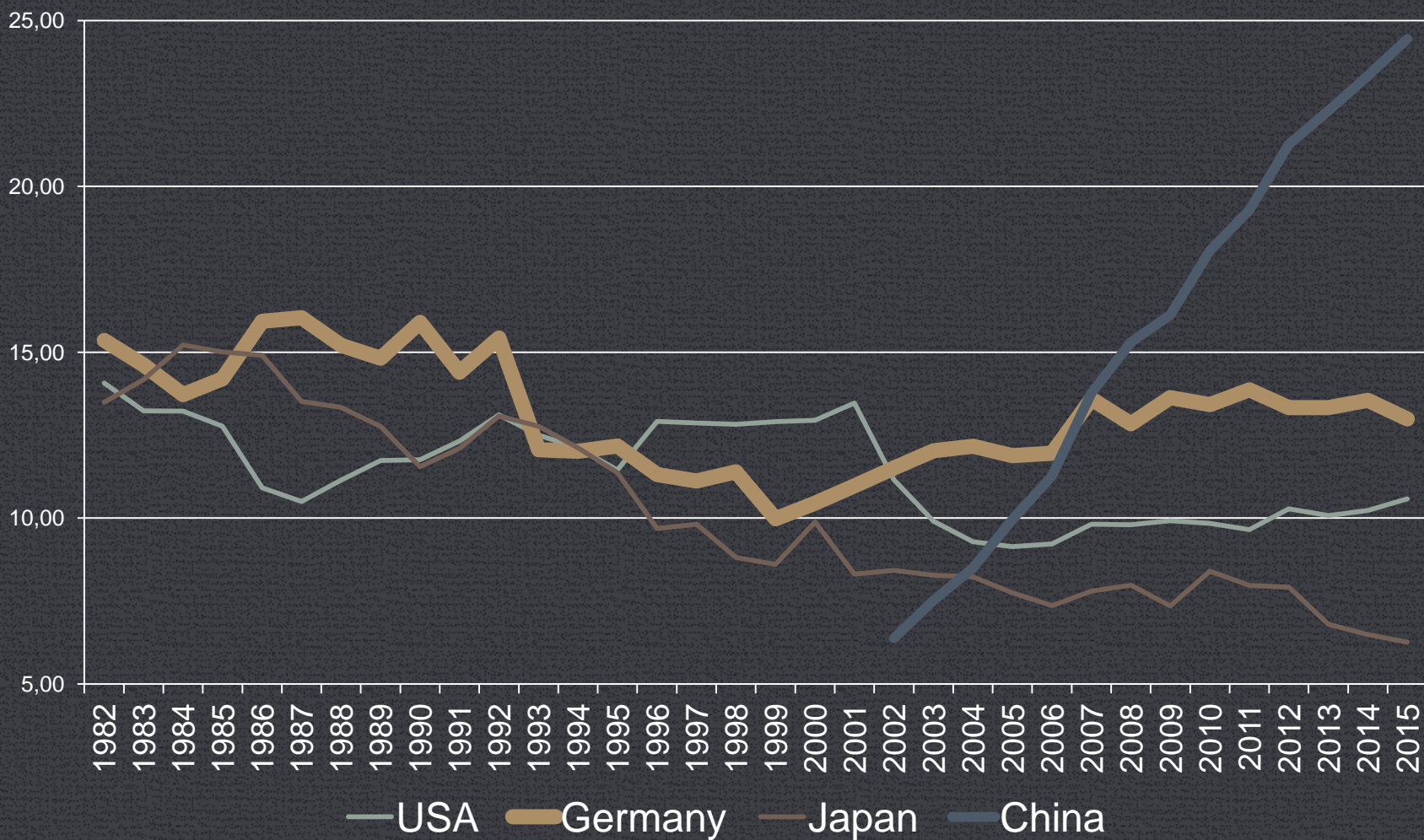
*MULTINAZIONALI
TEDESCHE IN EMILIA
ROMAGNA*

A. Angerer (AHK, Camera di Commercio Italo-Germanica di Milano),

A. Manco (Università di Parma)

A. Ninni (Università di Parma)

Quote di mercato mondiale export manufatti (SITC 5,6,7,8), 1982-2015



Fattori che spiegano la capacità competitività dell'industria tedesca

- Fattori di successo delle imprese tedesche nel mondo (export) (Godart-Goerg, Foders-Vogelsang, Marin) motivati da caratteristiche delle imprese (dimensioni, ricerca della qualità, aspetti organizzativi, K umano, presenza di imprese familiari) e del sistema (istituzioni, politiche industriali)

Foders

- “Our results confirm that Germany is specialized in medium-range technology products and show that quality is the main driver of Germany’s international success, that price and cost advantage determines competitiveness in some product groups and that R&D efforts have contributed to develop and maintain German competitiveness in manufactured products.»

- *

Marin

- “Among the top 10 percent of exporters there is no single firm with low quality in Germany and Austria, which suggest that decentralised management has provided incentives for quality in these countries.
- Third, Germany’s exports are less vulnerable to price increases, while exports from France and Italy respond strongly to price changes, and thus costs reductions via offshoring benefits these countries most.»

Fattori che spiegano la capacità competitività dell'industria italiana

- Eterogeneità delle imprese italiane nell'export, con (parecchi) casi di successo, motivati prevalentemente da caratteristiche delle imprese (flessibilità, ricerca della qualità, presenza di imprese familiari) solo per talune variabili supportati positivamente da caratteristiche delle istituzioni (Fortis, Di Giacinto-Micucci, Arrighetti-Ninni, Giunta-Rossi)

Germania in Emilia Romagna

- Verso l'incontro fra due realtà produttive caratterizzate da medio-elevato livello qualitativo, presenza di competenze tecnologiche, con decentramento manageriale e organizzativo
- Verso il German Business Day, Bologna, 21 settembre: informazioni micro da banca dati AIDA + banca dati AHK

Poche comparazioni utili

- Le statistiche ufficiali (Istat) non pubblicano l'accoppiata paese investitore di origine – regione di destinazione
- Le statistiche Reprint (Politecnico di Milano) sono di più difficile accesso e si basano più o meno sulle stesse nostre fonti di informazione
- Fonti di informazioni locali, con metodologie diverse
- Effetti considerati: effetti diretti e indiretti

Effetti diretti

(hp. produttività impr estere > impr domestiche):

- Δ composiz. sett.le (↑ VA, R&S, Inv, Esp)
- ↑ salari perchè
- 1) Aumenta la domanda di lavoratori con qualifiche più elevate
- 2) In caso di politiche di formazione interna, imprese cercano di fidelizzare manodopera e pagano più alti salari rispetto alla concorrenza (salari di efficienza)
- Effetti moltiplicativi su beni di investimento e beni intermedi
- Effetti sui consumi: ↑ lavoratori da altre aree del paese, spesso persone con elevato livello di reddito, e questi consumano nel territorio

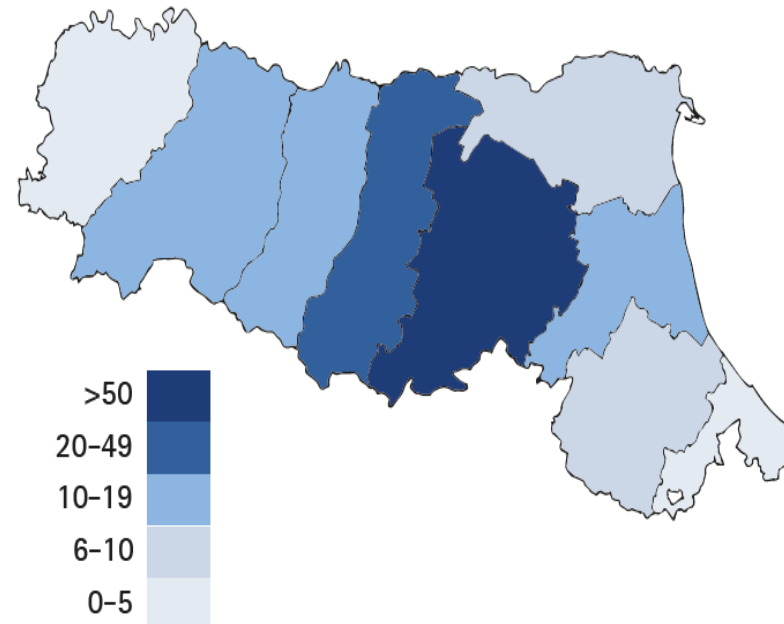
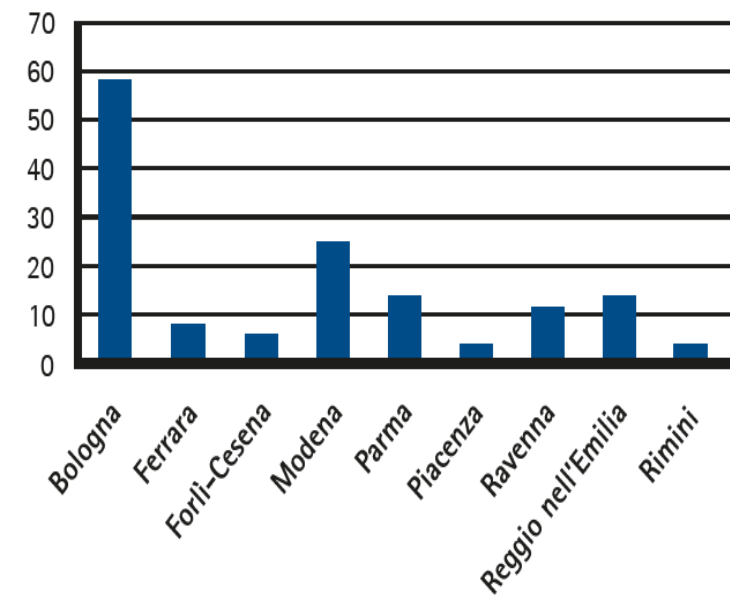
Effetti indiretti – spillover:

- Relazioni commerciali a monte e a valle:
- selezione di fornitori più efficienti e/o qualitativamente migliori,
- fornitura di beni e servizi a prezzi più bassi e/o qualitativamente migliori
- Stimoli competitivi su concorrenti e talvolta imitazione
- Mobilità di lavoratori ed eventuali spin-off
- Arricchimento demand-led di innovazione

Le caratteristiche dell'investimento estero tedesco in ER: la testimonianza del German Business Day (banche dati più interviste): 45 su 144

- Caratteristiche del campione: impresa piccola (ma non tanto), produttiva 45 %, grande importanza degli aspetti industriali, province
- Aspetti interessanti: singolare convergenza tra punti di forza e punti di debolezza
- Fattori di ostacolo e di successo
- Grado di autonomia
- Ricadute (5% degli acquisti da provincia)

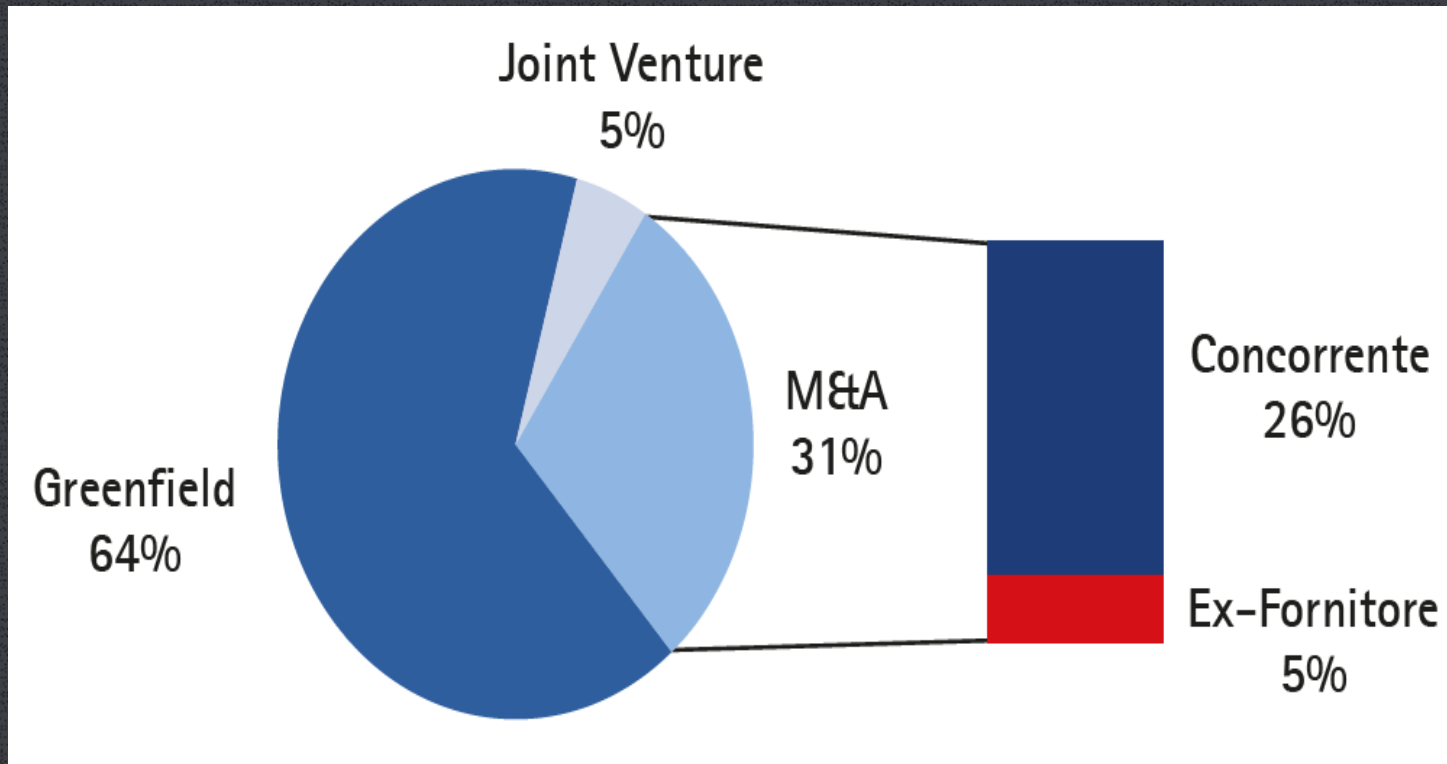
Distribuzione geografica sul territorio regionale delle aziende tedesche



Fonte: “2017 - Camera di Commercio Italo-Germanica (AHK Italien)”

La provincia di Bologna è di gran lunga la più importante, seguita (a distanza) da Modena

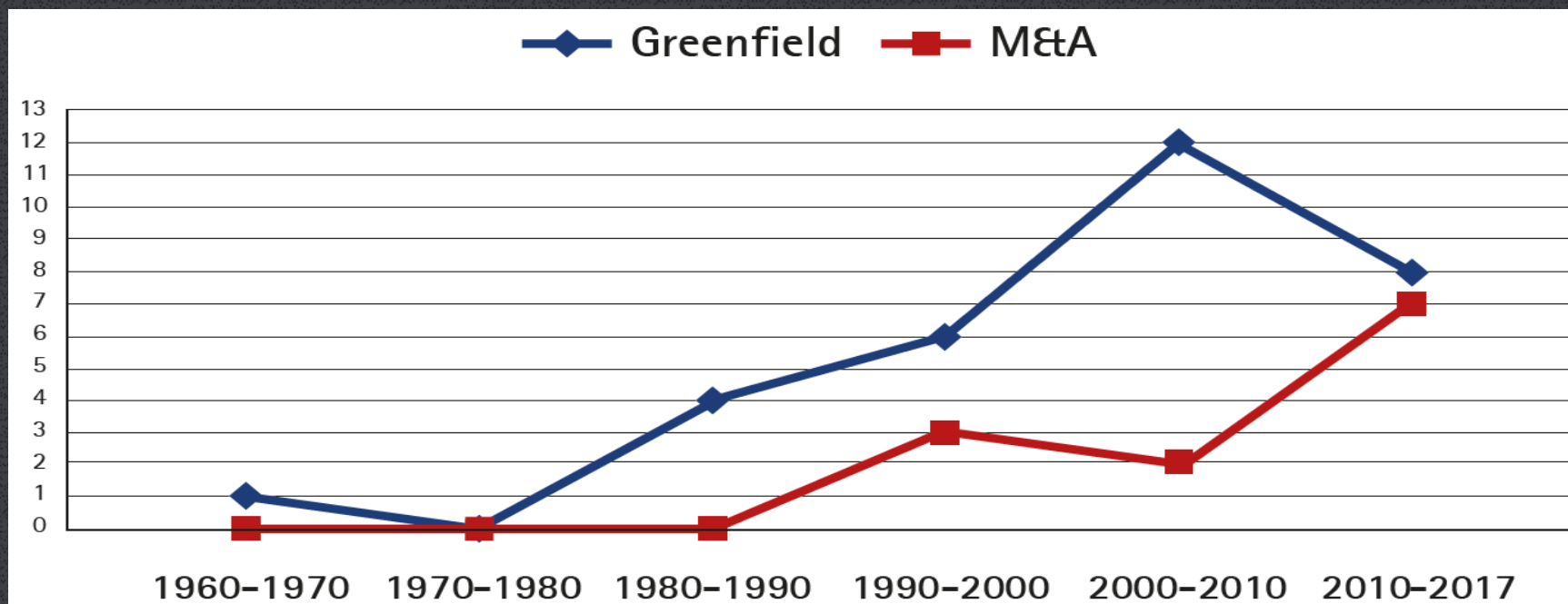
Modalità d'ingresso delle imprese intervistate



Fonte: 2017 - Camera di Commercio Italo-Germanica (AHK Italien)

Il greenfield è la modalità di ingresso più usata (peso dell'investimento commerciale) ma il m&a è importante: le imprese acquistate sono il più delle volte concorrenti

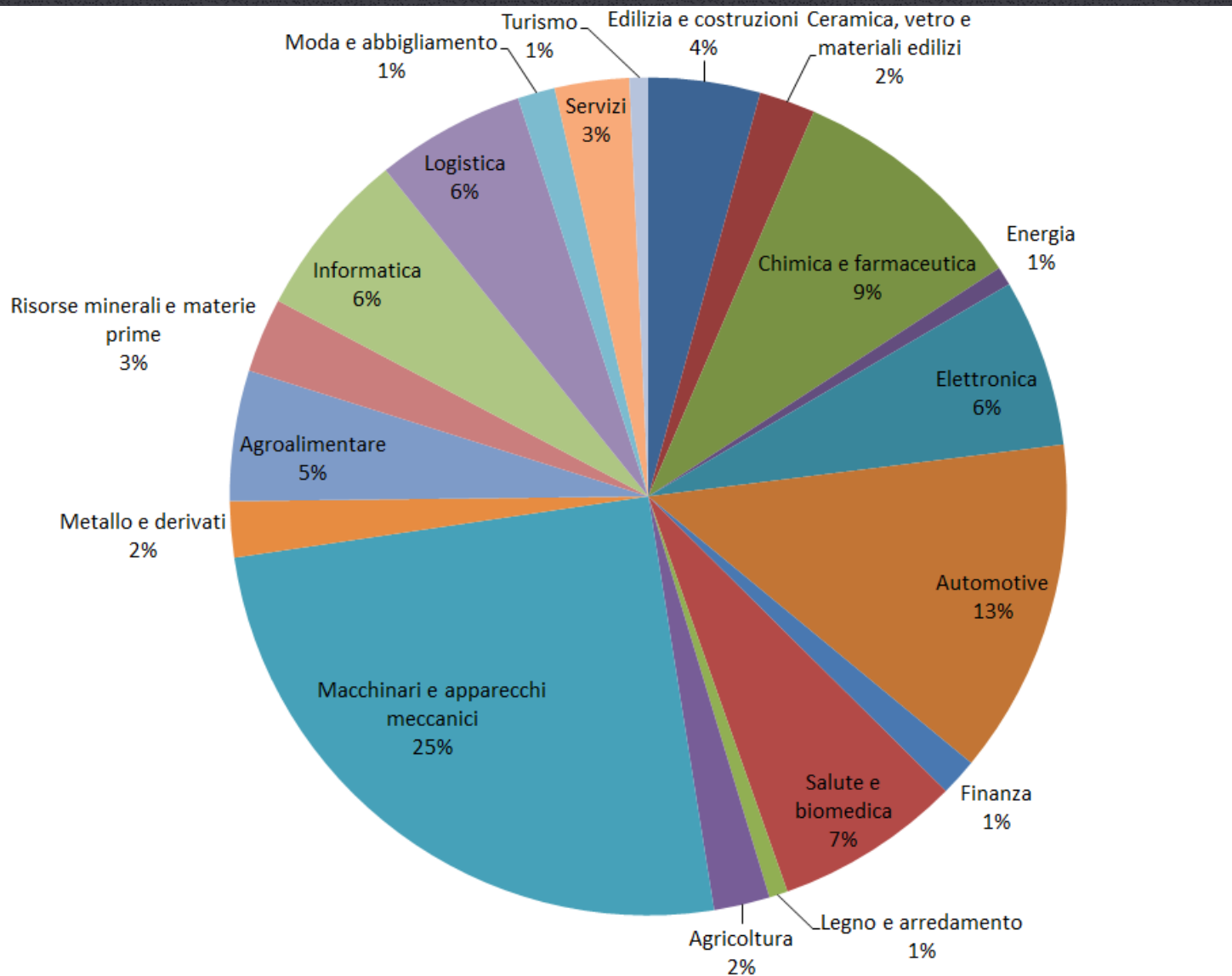
Trend delle modalità di ingresso



Fonte: “2017 - Camera di Commercio Italo-Germanica (AHK Italien)

E' evidente la trasformazione nel tempo: l'investimento da prevalentemente commerciale è diventato produttivo, nell'ultimo periodo sono di uguale entità

Settori di investimento



Sono più importanti le caratteristiche di specializzazione dell'area di destinazione che quelle dei settori di origine

Fonte: "2017 - Camera di Commercio Italo-Germanica (AHK Italien)

Effetti sul territorio

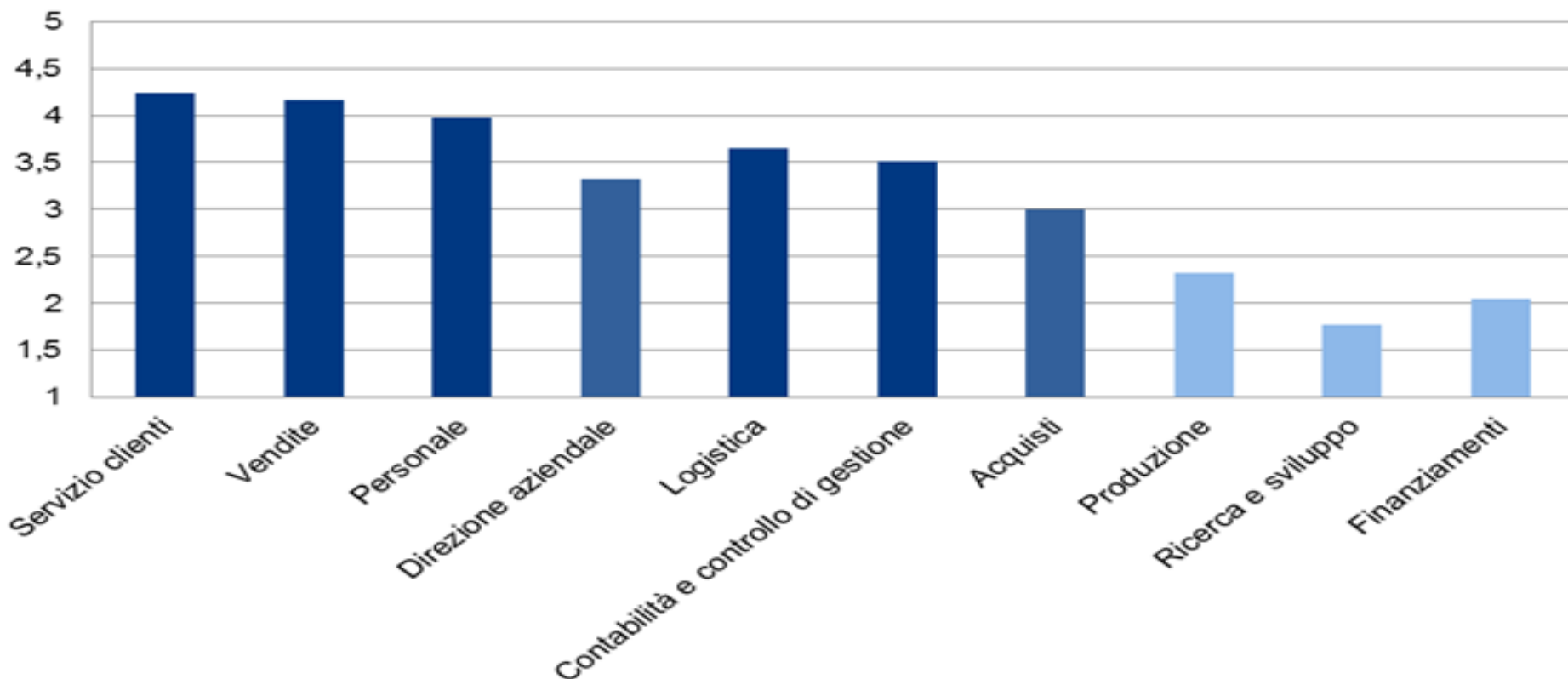
- Positivi:
- In $\frac{3}{4}$ dei casi le imprese spendono più del 5% del loro fatturato per l'acquisto di beni e servizi da imprese della provincia
- Nel 20 % dei casi più del 30% degli acquisti è rappresentato da spese effettuate sul territorio emiliano-romagnolo

Fattori di attrazione

- **Vantaggi regionali:** IDE in ER relativamente elevati grazie a: dotazione e disponibilità di infrastrutture (legati a vantaggi di localizzazione), accesso alle tecnologie (vicinanza a fornitori specializzati, tecnologia e capitale umano), prezzi competitivi (costo degli immobili)
- **Caratteristiche positive:** Buon livello di autonomia delle filiali
- Importanza data a R&S, enfasi su sviluppo umano e aggiornamento tecnologico (ma potrebbe essere migliore)
- **Svantaggi nazionali:** fiscalità e tasse, efficienza dell'amministrazione pubblica (ma migliore che in altre regioni italiane)

Grado di autonomia

Grado di autonomia dalla casa-madre



Fonte: "2017 - Camera di Commercio Italo-Germanica (AHK Italien)

Ricerca e sviluppo (da German Business Day)

1. Circa il **70%** circa delle filiali dispone di un **dipartimento interno dedicato alla ricerca e sviluppo**, mentre per il restante 30% si tratta di filiali produttive la cui ricerca e sviluppo viene completamente gestita dalla casa-madre.
2. Spesa in R&S: tra il **2,4 e il 6%** del fatturato annuo in attività di ricerca e sviluppo, (ad eccezione di singoli casi per la distribuzione)
3. Non c'è evidenza statistica di una positiva correlazione tra ammontare di investimento in ricerca e sviluppo e grandezza dell'impresa.

(Primissime) conclusioni (da analisi successive)

- - Le filiali di IMN tedesche nel manifatturiero in ER sembrano creare valore maggiormente al proprio interno rispetto alle filiali di IMN di altri paesi (e quindi sono anche più autonome dalla casa madre)
- - Questo non (sempre) vale per l'intermediazione (commercio) e nei servizi (dove però l'eterogeneità settoriale è elevata)
- - Questa maggiore integrazione è consentita da un livello di produttività del lavoro (presumibilmente consentita dal capitale umano acquisto) probabilmente più elevato (= una migliore organizzazione ?)
- Questa maggiore produttività è possibile che consenta una maggiore profittabilità

- - E' questa caratteristica isolabile dalla composizione settoriale e dalle caratteristiche dimensionali ?
- - La scelta settoriale è decisa dalla capogruppo, ma l'andamento delle caratteristiche dimensionali è (parzialmente) deciso dalla filiale (è correlato con l'autonomia): è importante distinguere l'età !
- - L'IED tedesco in ER sembra una congiunzione abbastanza felice, con effetti positivi sia sul territorio (la destinazione) sia sulle imprese (l'origine): sarà vero ?

•

- Grazie per l'attenzione !
- augusto.ninni@unipr.it