

C.e.rc.a. Centro di Economia e Ricerca Applicata
Dipartimento di Politiche Pubbliche e Scelte Collettive
C.so Borsalino, 50
15100 Alessandria

IL RUOLO E IL VALORE DELLE PMI FARMACEUTICHE IN EUROPA

Febbraio 2003

INDICE⁺

IL RUOLO E IL VALORE DELLE PMI FARMACEUTICHE IN EUROPA.....	1
INDICE	2
1 INTRODUZIONE.....	3
2 Alcuni caratteri strutturali dell'industria farmaceutica europea	4
2.1 La dimensione del settore farmaceutico europeo.....	4
2.2 L'internazionalizzazione produttiva	6
2.3 L'internazionalizzazione commerciale	7
2.4 Ricerca e innovazione	12
3 Le piccole E MEDIE imprese dell'industria farmaceutica: i dati strutturali del sistema europeo	
14	
3.1 Alcuni dati di struttura	14
3.2 Le strategie di innovazione e le performance delle imprese.....	22
APPENDICE AL CAPITOLO 3.....	27
Una definizione “non ufficiale” di piccola e media impresa	27
4 Le piccole E MEDIE imprese dell'industria farmaceutica: I principali paesi europei	29
4.1 Italia	29
4.2 Francia.....	32
4.3 Germania.....	34
4.4 Regno Unito	36
4.5 Spagna.....	38
5 Conclusioni	40
6 Bibliografia	42

⁺ Il presente rapporto di ricerca è stato curato dal CHER, istituito presso il Dipartimento di Politiche Pubbliche e Scelte Collettive dell'Università del Piemonte Orientale “Amedeo Avogadro”, ed è stato realizzato dai professori A.Enrietti , G.Vitali e dal dr. Sanlorenzo, coordinati dal professor R.Zanola, direttore del centro.

1 INTRODUZIONE

L'industria farmaceutica ricopre un ruolo importante nello scenario tecnologico europeo, sia in termini di risorse impiegate (capitale umano e industriale), sia in termini di impatto sul benessere collettivo (qualità della vita e crescita tecnologica).

Si tratta di un settore al centro della globalizzazione dei mercati e dell'evoluzione del cambiamento tecnologico. Merita infatti ricordare come per le imprese leader in campo farmaceutico il mercato di riferimento sia generalmente quello mondiale, e non il singolo mercato nazionale. La competizione tra le imprese si svolge quindi a livello mondiale, ed induce gli operatori a dotarsi della configurazione di impresa multinazionale. L'agire nel mercato globale deriva anche dal ruolo giocato dagli investimenti in ricerca e innovazione: poiché l'ammontare di tali investimenti è molto elevato, esso deve essere ripartito su una produzione di ampie dimensioni, come quella che attiene al mercato mondiale. Inoltre, i ritorni degli alti investimenti in innovazione devono fare riferimento ad un lasso di tempo non troppo lungo e quindi le imprese farmaceutiche hanno bisogno di una elevata capacità distributiva per essere presenti contemporaneamente in tutti i mercati.

Il connubio tra globalizzazione e innovazione sembra imporre al settore la presenza esclusiva di operatori di grandi, se non grandissime, dimensioni. In realtà, anche in questo comparto si nota una vivace presenza di imprese di piccole e di medie dimensioni, che pur non avendo la fama dei grandi leader giocano comunque un ruolo di indiscusso rilievo sulla scena europea.

Alcune di tali piccole imprese sono leader in una specifica nicchia di prodotto, altre costituiscono l'indotto produttivo di cui la grande impresa non può fare a meno.

A fronte di tale importanza, il sistema della piccola dimensione non è stato sufficientemente studiato nelle analisi del settore farmaceutico. Questo studio vuole colmare tale lacuna, e vuole qualificare meglio il ruolo giocato dalle piccole imprese, essendo esse il trait-d'union tra i grandi gruppi europei che sono in concorrenza con i giganti statunitensi e giapponesi, e le necessità produttive dei segmenti di nicchia o dei piccoli mercati innovativi.

Il presente contributo sintetizza i principali risultati ottenuti dallo studio svolto sulle caratteristiche strutturali delle piccole imprese europee, fornendo una fotografia sufficientemente aggiornata di tale aggregato imprenditoriale. L'indagine è stata sviluppata con la modalità dell'elaborazione dei dati statistici ufficiali, utilizzando le numerose informazioni presenti su tale comparto. Da questo punto di vista, il presente contributo rappresenta anche un approfondimento metodologico per l'analisi del sistema delle imprese di piccole dimensioni, in quanto definisce una metodologia di studio utile per la gran parte dei settori industriali europei.

La struttura espositiva del contributo è la seguente. Nel prossimo capitolo si fornirà un quadro sintetico delle principali caratteristiche strutturali del comparto farmaceutico europeo, senza distinguere tra le dimensioni, ed utile quindi ad inquadrare la struttura dell'offerta complessiva del settore. Nel terzo capitolo, il nostro studio approfondisce gli aspetti relativi al comparto della piccola industria europea: il peso e le caratteristiche strutturali delle piccole imprese farmaceutiche, le variabili relative alla produttività, redditività ed innovazione verranno analizzate con riferimento al complesso dell'intera industria europea e dei vari ambiti nazionali al fine di definire quale sia il minimo comune denominatore che lega la piccola dimensione, indipendentemente dal paese appartenenza, e quale siano invece le specificità di paese che generano profonde differenze tra le imprese. Nel capitolo successivo i singoli sistemi industriali nazionali verranno studiati in maggiore dettaglio.

Dall'interpretazione dei dati qui elaborati emergeranno alcune proposte di policy atte a stimolare la crescita qualitativa del sistema imprenditoriale delle piccole imprese europee, in un settore tanto importante quanto strategico per l'evoluzione del progresso scientifico e della qualità della vita qual è quello farmaceutico.

2 ALCUNI CARATTERI STRUTTURALI DELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA EUROPEA

Come affermato nell'introduzione, l'analisi dell'industria farmaceutica europea non può prescindere dalle dinamiche del progresso scientifico e del processo di globalizzazione dell'economia. Quest'ultimo si sintetizza in una domanda mondiale di farmaci in veloce accelerazione, con forti scambi commerciali ed una maggiore divisione internazionale del lavoro. In questo contesto di apertura internazionale il ruolo delle imprese multinazionali è determinante, sia nella definizione degli scambi commerciali, buona parte dei quali sono scambi infragruppo (e cioè tra le filiali della stessa impresa multinazionale), sia nella definizione delle politiche di marketing e di ricerca, preziosi elementi di differenziazione del prodotto farmaceutico.

Vediamo alcuni aspetti strutturali del comparto farmaceutico europeo esaminando singolarmente, per facilità espositiva, le seguenti variabili: la dimensione del settore, l'internazionalizzazione produttiva, l'internazionalizzazione commerciale, l'innovazione e la ricerca.

2.1 La dimensione del settore farmaceutico europeo

Nel 2000 operavano in Europa 3315 imprese nel comparto farmaceutico. Un elemento che emerge dall'analisi dell'evoluzione della struttura del comparto farmaceutico è sicuramente l'aspetto dimensionale delle imprese. Infatti, nel corso degli anni '90 si è assistito a numerosi casi di fusioni e di acquisizioni di imprese farmaceutiche, la cui dimensione media in Europa è progressivamente aumentata, passando dai 124 addetti del 1996 ai 142 addetti del 2000.

Una conferma del fenomeno indicato si ha esaminando l'evoluzione del grado di concentrazione: le prime 10 imprese farmaceutiche nel 1990 detenevano il 28% del mercato mondiale, tale quota nel 2000 risulta superiore al 45%. La tabella 2.1 indica infatti un aumento degli indici di concentrazione per le prime dieci e venticinque imprese (rispettivamente C10 C25) in molti paesi.

La concentrazione è più elevata in Francia, Regno Unito e Stati Uniti, mentre la dinamica più recente ha visto gli indicatori aumentare soprattutto in Germania, Francia e Italia. Giappone e Germania restano i paesi con la concentrazione economica minore, nonostante il fatto che essi siano dotati di numerosi leader mondiali.

E' probabile che il processo di aggregazione in atto nel comparto sia determinato soprattutto dalla necessità delle imprese di ampliare la gamma produttiva, di ampliare la copertura geografica e di sfruttare le economie di scala nel marketing e nella R&S.

Tabella 2.1 – Grado di concentrazione economica
(quota di mercato nazionale delle prime n imprese)

	C10 1994	C10 1999	C25 1994	C25 1999
Usa	52.8	47.9	81.5	84.5
Giappone	38.4	37.3	64.2	63.7
Germania	34.9	38.4	61.8	64.9
Regno Unito	48	49.1	71.5	71.4
Francia	47.9	52.2	76.4	78
Italia	44.2	44.7	70.1	73.2
Spagna	39.5	40.3	67.1	69.8

Fonte: IntesaBCI, 2002 su dati Ims International

Per quanto riguarda le singole variabili che definiscono la struttura industriale del comparto europeo, la tabella 2.2 mostra un aumento dell'occupazione negli anni novanta, che cresce di circa l'8%, passando da 441 mila addetti del 1990 ai 470 del 1999, per giungere ai 472 mila nel 2000. A tale crescita corrisponde un aumento (espresso in valore correnti) ancora più elevato della produzione e del valore aggiunto, e soprattutto del saldo della bilancia commerciale farmaceutica.

Il rapporto tra la produzione e l'occupazione rappresenta un indicatore grezzo della produttività del settore, che nel decennio aumenta dell'80% passando da 137 a 249 mila euro. Stessa dinamica si rileva nel caso del rapporto tra valore aggiunto e occupazione, un primo indicatore di performance del settore, che passa da 55 a 92 mila euro per addetto (sempre espresso a valori correnti).

Ma il rapporto che mostra la migliore dinamica è proprio quello che stima la competitività internazionale del comparto europeo: l'avanzo della bilancia commerciale cresce dai 9 milioni di euro per addetto del 1990 ai 35 del 1999.

Da queste prime indicazioni sembra emergere un modello di crescita dell'industria europea che ha sfruttato pienamente le opportunità della globalizzazione dell'economia. Cerchiamone altre conferme nei paragrafi successivi.

Tabella 2.2 – Variabili strutturali del comparto farmaceutico europeo

	produzioneUE (milioni di euro)	valore aggiunto (mln di euro)	Addetti (000)	saldo bilancia commerciale (mln di euro)	produzione per addetto (migliaia di euro)	valore aggiunto per addetto (migliaia di euro)	Saldo commerciale per addetto (migliaia di euro)
1990	60.383	24.096	441	4.078	137	55	9
1991	68.329	27.107	457	4.647	150	59	10
1992	74.357	29.394	466	5.320	160	63	11
1993	75.451	30.487	456	7.450	165	67	16
1994	78.813	32.207	443	8.379	178	73	19
1995	86.287	33.997	455	8.932	190	75	20
1996	92.615	35.843	458	8.790	202	78	19
1997	98.942	37.688	460	12.452	215	82	27
1998	105.270	37.975	469	14.808	224	81	32
1999	116.841	43.284	470	16.340	249	92	35
2000				19.212			

Nostre stime in grassetto

Fonte: European Commission, 2002

2.2 L'internazionalizzazione produttiva

Il grado di internazionalizzazione dell'industria farmaceutica è fra i più elevati all'interno dell'industria manifatturiera europea, sia nel caso dell'internazionalizzazione commerciale (flussi di import/export), sia nel caso dell'internazionalizzazione produttiva (investimenti produttivi all'estero).

Infatti, le imprese del settore non solo mostrano una forte propensione all'esportazione, ma la maggior parte di esse sono imprese multinazionali, aventi cioè siti produttivi in diversi paesi.

L'intenso processo di internazionalizzazione delle imprese è attribuibile agli elevati costi fissi necessari ad introdurre e sviluppare nuovi farmaci, e quindi alla necessità di fare riferimento a mercati molto più ampi del solo mercato nazionale. Per quanto grande possa essere quest'ultimo, il mercato potenziale per un nuovo ritrovato non può che essere individuato nel mercato mondiale.

Ciò ha reso necessario per le imprese del settore di impostare strategie di crescita internazionale, sia sotto forma di crescita esterna tramite fusioni, acquisizioni, joint-venture e accordi, sia sotto forma di nuovi impianti costruiti all'estero (*greenfield plants*).

In molti paesi, le imprese multinazionali rappresentano una quota significativa della produzione nazionale, e della copertura della domanda interna. Come mostra la tabella 2.3, la quota di mercato detenuta da imprese estere è aumentata dal 1985 al 1998, ed ha raggiunto livelli molto alti in Europa, quali il 74% in Italia, il 76% in Gran Bretagna, il 75% in Spagna, il 63% in Francia, mentre ha valori nettamente inferiori nei mercati statunitense e giapponese.

Tabella 2.3 - Quota di mercato detenuta da imprese estere

	1985	1989	1998
Italia	60,4	57,6	74,2
Germania	43,4	45	54,9
UK	66,6	57,3	75,6
Francia	48,4	51,5	63,1
Spagna	63	69,3	75,2
USA	25,3	30,4	36,7
Giappone	23,6	21	21,6

Fonte: tratto da IntesaBCI, 2002 su dati di fonte Efpia

Dai dati qui forniti si evince come l'industria europea sia fortemente internazionalizzata, con imprese che hanno la propria base produttiva in più paesi dell'Unione Europea.

2.3 L'internazionalizzazione commerciale

Come già indicato nel capitolo precedente, nel corso del periodo 1995-2000 l'Unione Europea mostra un elevato flusso di esportazioni (tabella 2.4), che supera il flusso di importazioni (tabella 2.5) e genera un rilevante avanzo commerciale (tabella 2.6). Il risultato positivo ottenuto dall'Unione Europea depone a favore della competitività internazionale delle imprese localizzate nel nostro continente, e diventa un importante fattore di attrazione di investimenti diretti statunitensi e giapponesi.

Tabella 2.4 – Esportazioni (milioni di euro)

Paese	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Austria	1.341.758	1.352.977	1.324.880	1.343.011	1.573.654	1.639.476
Belgio/Luss.	4.288.167	4.548.825	4.971.276	5.453.655	6.437.524	6.846.794
Danimarca	2.166.628	2.311.591	2.284.394	2.444.589	2.812.854	2.915.470
Finlandia	214.391	204.950	214.488	231.386	237.334	263.813
Francia	7.053.033	7.244.679	7.901.030	9.312.317	10.257.398	10.092.798
Germania	10.276.726	10.552.415	11.655.016	14.219.631	14.977.856	12.944.539
Grecia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Irlanda	2.105.860	2.784.062	3.356.685	4.746.014	5.088.562	4.908.812
Italia	3.628.985	4.299.120	4.424.990	4.898.302	5.609.788	6.286.930
Paesi Bassi	3.967.594	3.811.289	3.782.598	3.520.435	3.851.481	4.214.515
Portogallo	143.582	170.372	174.952	205.853	242.795	281.558
Spagna	1.224.025	1.414.037	1.516.932	1.795.701	1.959.996	2.056.587
Svezia	377.841	413.968	397.702	400.099	432.866	424.099
Regno Unito	7.590.879	8.233.534	8.725.832	9.545.660	10.018.267	10.849.992
Totale Ue	44.379.469	47.341.819	50.730.775	58.116.653	63.500.375	63.725.383
Turchia	63.641	97.357	113.568	120.085	126.506	147.991
Giappone	1.845.006	1.889.361	1.952.216	1.915.119	2.404.695	2.731.372
Svizzera	6.829.275	7.620.576	8.208.497	9.854.443	11.451.634	10.519.764
Usa	6.433.015	7.160.178	8.036.944	9.660.775	11.385.968	13.130.788

Fonte: Oecd, 2002

Tabella 2.5 – Importazioni (milioni di euro)

Paese	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Austria	1.730.600	1.869.519	1.913.743	2.223.793	2.373.986	1.997.035
Belgio/Luss.	3.184.935	3.528.951	3.690.857	4.655.609	5.023.615	5.561.556
Danimarca	898.721	899.194	846.454	907.657	921.958	949.743
Finlandia	591.290	630.581	618.586	656.879	713.324	690.322
Francia	5.627.817	5.797.217	5.875.590	7.159.285	7.917.488	7.796.145
Germania	6.665.262	6.940.640	7.117.203	8.379.024	8.669.519	8.812.268
Grecia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Irlanda	724.150	739.319	897.235	1.012.138	1.192.953	1.417.211
Italia	3.901.433	4.625.018	4.758.196	5.435.613	6.203.289	5.966.663
Paesi Bassi	3.888.592	3.586.793	3.503.817	3.427.478	4.174.598	3.993.144
Portogallo	630.017	710.204	712.430	783.837	1.002.361	922.965
Spagna	2.278.534	2.474.048	2.746.540	3.278.933	3.508.924	3.613.131
Svezia	485.178	486.294	463.668	467.524	487.340	440.640
Regno Unito	4.376.743	4.754.760	5.186.772	5.686.250	6.739.602	7.399.103
Totale Ue	34.983.272	37.042.538	38.331.091	44.074.020	48.928.957	49.559.926
Turchia	550.816	636.039	811.103	1.019.413	1.159.314	1.344.840
Giappone	4.917.358	4.501.813	4.242.798	3.751.213	4.592.239	4.775.094
Svizzera	2.862.356	2.839.396	3.517.053	4.108.233	5.050.541	5.207.763
Usa	5.605.343	7.150.378	8.737.157	10.982.183	13.496.761	14.684.578

Fonte: Oecd, 2002

Tabella 2.6 - Saldi bilancia commerciale (milioni di euro)

Paese	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Austria	- 388.842	- 516.542	- 588.863	- 880.782	- 800.332	- 357.559
Belgio/Luss.	1.103.232	1.019.874	1.280.419	798.046	1.413.909	1.285.238
Danimarca	1.267.907	1.412.397	1.437.940	1.536.932	1.890.896	1.965.727
Finlandia	- 376.899	- 425.631	- 404.098	- 425.493	- 475.990	- 426.509
Francia	1.425.216	1.447.462	2.025.440	2.153.032	2.339.910	2.296.653
Germania	3.611.464	3.611.775	4.537.813	5.840.607	6.308.337	4.132.271
Grecia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Irlanda	1.381.710	2.044.743	2.459.450	3.733.876	3.895.609	3.491.601
Italia	- 272.448	- 325.898	- 333.206	- 537.311	- 593.501	320.267
Paesi Bassi	79.002	224.496	278.781	92.957	- 323.117	221.371
Portogallo	- 486.435	- 539.832	- 537.478	- 577.984	- 759.566	- 641.407
Spagna	-1.054.509	- 1.060.011	- 1.229.608	- 1.483.232	- 1.548.928	- 1.556.544
Svezia	- 107.337	- 72.326	- 65.966	- 67.425	- 54.474	- 16.541
Regno Unito	3.214.136	3.478.774	3.539.060	3.859.410	3.278.665	3.450.889
Totale Ue	9.396.197	10.299.281	12.399.684	14.042.633	14.571.418	14.165.457
Turchia	- 487.175	- 538.682	- 697.535	- 899.328	- 1.032.808	- 1.196.849
Giappone	-3.072.352	- 2.612.452	- 2.290.582	- 1.836.094	- 2.187.544	- 2.043.722
Svizzera	3.966.919	4.781.180	4.691.444	5.746.210	6.401.093	5.312.001
Usa	827.672	9.800	- 700.213	- 1.321.408	- 2.110.793	- 1.553.790

Fonte: Oecd, 2002

Il risultato mostrato dall'Unione Europea nel suo complesso è in realtà il frutto di situazioni nazionali molto differenti tra loro, sia in termini di livelli assoluti raggiunti dai flussi commerciali, che di dinamica di tali flussi nel periodo considerato.

Per quanto riguarda i livelli, possiamo affermare che esistono alcuni paesi che si caratterizzano per una chiara leadership internazionale: la Germania, il Regno Unito, la Francia, il Belgio sono i paesi che esportano maggiormente. Il fatto che tali paesi siano anche quelli con i più elevati flussi di importazioni conferma il modello di trasformazione manifatturiera che sta alla base dello sviluppo europeo: l'attività di trasformazione porta alcuni paesi ad acquistare semilavorati e materie prime sui mercati internazionali e a rivenderli come prodotti finiti su quegli stessi mercati, ovviamente dopo averli rielaborati aumentandone il valore aggiunto.

Un'altra chiave di lettura che si accompagna alla precedente sottintende l'esistenza di una sorta di specializzazione del lavoro tra i paesi europei, al cui interno si importano farmaci di un certo tipo (o di un certo livello qualitativo) e si esportano farmaci di un altro tipo (o livello qualitativo).

Considerando il saldo tra le esportazioni e le importazioni, possiamo notare come all'interno dei 15 paesi dell'Unione si contrappongano tre diversi modelli nazionali di sviluppo del comparto farmaceutico. Un primo gruppo comprende i paesi leader, aventi elevati avanzi commerciali, quali il Regno Unito, l'Irlanda, la Germania, la Francia, la Danimarca, il Belgio. Il secondo gruppo è formato dai paesi con un forte deficit commerciale, quali la Spagna e il Portogallo. Infine, i rimanenti paesi mostrano un deficit o un attivo commerciale che non risulta particolarmente elevato.

Dal punto di vista della dinamica delle variabili nel periodo considerato (tabella 2.6), mentre l'Unione Europea mantiene costantemente un buon saldo positivo in tutto il periodo 1995-2000, gli Stati Uniti vedono trasformare il proprio avanzo commerciale di metà anni '90 in un pesante deficit commerciale. Il Giappone mantiene in costante deficit la propria bilancia commerciale per tutto il periodo considerato. Al di fuori dell'Unione Europea, merita ricordare il forte peso della Svizzera, che da sola possiede un saldo positivo pari a circa il 40% dell'intero saldo dell'Unione Europea.

Lo scambio di ruolo tra il Giappone e gli Stati Uniti nei loro rapporti con l'Unione Europea deriva essenzialmente dalla dinamica di crescita di tali paesi negli anni '90: la crisi giapponese ha ridotto anche i consumi di medicinali, e quindi non ha fatto peggiorare il deficit commerciale, mentre la grande crescita statunitense di fine anni '90 ha fatto aumentare tantissimo le esportazioni UE verso di essi, determinando un deficit commerciale statunitense.

Anche nel caso dell'evoluzione temporale dei flussi commerciali notiamo i diversi modelli di crescita nazionali: vi sono alcuni paesi che aumentano sensibilmente le esportazioni, quali l'Irlanda, il Portogallo e l'Italia, mentre altri paesi vedono crescere sensibilmente le importazioni, come succede nella stessa Irlanda, in Belgio e nel Regno Unito.

L'avanzo commerciale dell'Europa¹ può essere distinto nelle sue parti attribuibili agli avanzi commerciali con gli Stati Uniti e con il Giappone. I rapporti esistenti tra le tre macro-aree che formano la Triade evidenziano che l'Europa possiede flussi di import dal Giappone e dagli Stati Uniti (tabella 2.8) inferiori ai flussi di export verso tali paesi (tabella 2.7): il saldo della bilancia commerciale europea è infatti positivo, ed è in netto aumento nel corso degli anni '90, passando dai 7753 milioni di \$ nel 1993, agli 11697 del 1996, ai 17112 del 1999 (tabella 2.9).

Come si nota dalla tabella 2.9, nel corso del tempo si è modificato fortemente il peso del Giappone e degli Stati Uniti nel definire il saldo della bilancia commerciale UE: mentre nel 1993 il Giappone rappresentava quasi un quinto dell'avanzo commerciale europeo, nel 1999 sono gli Stati Uniti a determinare un quinto dell'avanzo commerciale europeo.

Tabella 2.7: Paesi di destinazione delle esportazioni dell'Unione Europea (milioni di \$)

	1993	1996	1999
Intra Ue-15	15.030	24.389	32.889
Svizzera e Norvegia	2.051	3.065	4.486
Giappone	1.828	2.022	2.211
Stati Uniti	2.056	3.733	8.416
Resto del Mondo	8.206	12.266	15.192
Totale esportazioni	29.171	45.475	63.194

Fonte: tratto da IntesaBCI, 2002

Tabella 2.8: Paesi di origine delle importazioni dell'Unione Europea (milioni di \$)

	1993	1996	1999
intra Ue-15	15.030	24.389	32.889
Giappone	443	603	661
Stati Uniti	2.189	3.028	4.801
Resto del Mondo	8.206	12.266	15.192
Totale importazioni	21.418	33.778	46.082

Fonte: tratto da IntesaBCI, 2002

¹ Quando, come in questo caso, utilizziamo i dati di fonte Epfia ci riferiamo ad un aggregato che comprende l'Unione Europea, la Norvegia, la Svizzera e la Turchia.

Tabella 2.9: Saldo della bilancia commerciale dell'Unione Europea (milioni di \$)

	1993	1996	1999
Saldo con il Giappone	1.385	1.419	1.550
Saldo con gli Stati Uniti	-133	705	3.615
Saldo totale	7.753	11.697	17.112

Fonte: nostre elaborazioni su dati IntesaBCI, 2002

Oltre che al dato espresso in valore assoluto, l'importanza di ogni paese nei confronti dell'industria farmaceutica europea può essere letta anche in termini relativi, con il contributo che ciascun paese fornisce ai flussi commerciali europei. La tabella 2.10 mostra il peso delle importazioni di ciascun paese sul totale delle importazioni UE, mentre la tabella successiva il peso delle esportazioni di ciascun paese sul totale delle esportazioni UE. Dal confronto di tali due colonne emerge come i paesi leader, per quanto riguarda l'avanzo commerciale, siano anche i paesi con un maggior peso delle importazioni e delle esportazioni.

Ma se esaminiamo la differenza tra il livello raggiunto dal peso delle prime con quello delle seconde, notiamo come sia la Germania a mostrare il differenziale maggiore, contando per circa il 23% delle esportazioni comunitarie e solo per il 18% delle importazioni dell'Unione Europea. Anche l'Irlanda ha un differenziale elevato che favorisce le esportazioni a scapito delle importazioni.

Tabella 2.10 - Peso % di ciascun paese sul totale UE
(media 1995-2000)

	Peso % sul totale import UE	Peso % sul totale export UE
Austria	4,8	2,6
Belgio/Luss.	10,1	9,9
Danimarca	2,2	4,6
Finlandia	1,6	0,4
Francia	15,9	15,8
Germania	18,5	22,8
Grecia	0,0	0,0
Irlanda	2,3	6,9
Italia	12,2	8,9
Paesi Bassi	9,1	7,2
Portogallo	1,9	0,4
Spagna	7,0	3,0
Svezia	1,1	0,8
Regno Unito	13,4	16,8

Fonte: nostre elaborazioni su dati Oecd

In sintesi, l'analisi dei flussi commerciali evidenzia la forte competitività delle imprese europee, che al contrario di quelle statunitensi o giapponesi generano un significativo avanzo della bilancia commerciale.

2.4 Ricerca e innovazione

I principali strumenti con cui differenziare il prodotto farmaceutico sono la capacità di sviluppare innovazioni e la capacità di marketing.

Per quanto riguarda l'innovazione, il comparto farmaceutico si caratterizza per un'alta incidenza degli investimenti in R&S sul fatturato. Nel corso degli anni '90 gli investimenti in ricerca e sviluppo sono aumentati in tutte e tre le aree della Triade, ma soprattutto negli Stati Uniti, che rappresentano nel 1999 quasi la metà degli investimenti effettuati nelle aree della Triade (tabella 2.12).

Tabella 2.11 – Spese in ricerca nella Triade (milioni di euro)

	1990	1995	1999	2000
EU	7.871	10.745	15.878	17.000
Stati Uniti	5.344	9.078	18.867	24.328
Giappone	2.810	5.221	5.683	n.d.
Totale Triade	16.025	25.044	40.428	

Fonte: tratto da IntesaBCI, 2002 su fonte Efpia, 2001

Tabella 2.12 – Distribuzione % spese in ricerca nella Triade

	1990	1995	1999
EU	49	43	39
Stati Uniti	33	36	47
Giappone	18	21	14
Totale Triade	100	100	100

Fonte: tratto da IntesaBCI, 2002 su fonte Efpia, 2001

Del resto, alcuni studiosi (Gambardella et al., 2000) hanno individuato un progressivo spostamento dell'attività di ricerca verso gli Stati Uniti, in termini di maggiore sforzo innovativo delle imprese locali e di attrazione di laboratori di ricerca di imprese europee. La quota di attività di ricerca svolta nell'Unione Europea da parte delle imprese multinazionali europee è calata nel corso del tempo passando dal 73% del 1990 al 59% del 1999 (IntesaBCI, 2002).

Se scendiamo nel dettaglio dei singoli paesi europei emerge la leadership tecnologica del Regno Unito, le cui imprese nel 1999 investivano ben 3870 milioni di \$ in ricerca (tabella 2.13)

Tabella 2.13 - Spese in ricerca e sviluppo (milioni di \$)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Belgio/Luss.	185	227	233	n.d.	n.d.	230	296	336	370	441	551	542	625
Danimarca	78	96	113	135	160	164	174	210	253	282	311	328	n.d.
Finlandia	35	37	40	43	46	49	57	62	71	71	67	73	105
Francia	751	800	936	1.062	1.179	1.561	1.759	1.873	2.026	2.096	2.127	2.201	n.d.
Germania	n.d.	1.213	1.486	1.844	1.970	2.101							
Irlanda	11	10	16	24	29	48	71	82	86	99	114	n.d.	n.d.
Italia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	726	762	640	590	589	565	527	578	664
Paesi Bassi	151	185	194	206	194	204	220	206	231	330	333	360	n.d.
Spagna	109	130	156	179	214	216	239	201	257	299	291	306	315
Svezia	194	228	280	337	377	413	452	525	645	725	780	861	960
Regno Unito	1.204	1.455	1.602	2.002	1.887	2.348	2.634	2.820	2.773	2.876	3.306	3.432	3.870
Giappone	1.811	2.042	2.289	2.643	3.057	3.420	3.414	3.504	3.779	4.028	3.898	4.165	4.344
Usa	4.100	4.906	5.808	6.287	7.061	7.944	9.146	9.633	10.215	9.773	11.899	12.667	12.305
Totale Ue	2.718	3.169	3.572	3.989	4.812	5.993	6.544	6.906	8.514	9.268	10.250	10.653	8.639

Fonte: Oecd, 2002

Lo sforzo di ciascun sistema nazionale in campo innovativo può essere definito in termini relativi rapportando le spese in ricerca al fatturato delle imprese. In questo caso, alla leadership del Regno Unito, le cui imprese investono in R&S ben il 21% del fatturato del 2000, si affiancano anche i casi della Svezia (con il 20%) e della Danimarca (con il 18%). La media europea è di circa il 12% mentre il ruolo dell'Italia è modesto. Infatti, nel 2000, l'industria farmaceutica italiana ha investito solo il 6,2% del proprio fatturato in attività di ricerca e sviluppo.

I paesi europei, presi nel loro complesso o singolarmente, sono comunque lontani dai livelli raggiunti dagli Stati Uniti e dal Giappone: i primi hanno investito il 25% del proprio fatturato, il secondo il 22%.

Un'ulteriore misura dello sforzo tecnologico aggregato è fornita dal numero di addetti alla ricerca. Il numero degli impiegati nei laboratori di R&S, calcolati in equivalente tempo pieno, è di 4.500 unità in Italia, contro 15.050 in Francia, 14.300 in Germania, 20.900 nel Regno Unito. In termini di quota degli occupati in ricerca sul totale degli addetti la posizione dell'industria italiana si conferma debole: solo il 6,2% degli occupati in imprese farmaceutiche è adibito ad attività formalizzata di ricerca in Italia. Tale quota si attesta al 15,9% nella media dei paesi europei con punte superiore al 28% in Svezia e Gran Bretagna.

Lo sforzo innovativo delle imprese europee, pur essendo rilevante, non appare ancora sufficiente in confronto agli investimenti in ricerca effettuati dalle imprese degli Stati Uniti e del Giappone. Questo differenziale innovativo si potrà presto tradurre in una divisione internazionale del lavoro che specializzerà i paesi che investono in ricerca nelle produzioni contraddistinte da maggior valore aggiunto.

3 LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA: I DATI STRUTTURALI DEL SISTEMA EUROPEO

I dati statistici relativi alle variabili strutturali del comparto farmaceutico possono essere riaggregati al fine di studiare le caratteristiche delle imprese di piccole dimensioni. Per tale motivo, nella presente ricerca abbiamo rielaborato le variabili che caratterizzano il comparto farmaceutico in funzione della dimensione posseduta dalle imprese coinvolte.

Poiché il concetto di piccola impresa è strettamente legato alle caratteristiche strutturali e tecnologiche del settore di riferimento, come indicato nell'appendice a questo capitolo, nella presente ricerca abbiamo utilizzato una definizione di piccola impresa differente da quella ufficiale. Più in particolare, l'appendice mostra che utilizzando il concetto di media entropica si riesce ad individuare con maggiore precisione la dimensione tipica di un settore, e quindi le imprese che sono nettamente al di sotto di tale dimensione tipica (le cosiddette piccole imprese) e quelle che sono significativamente al di sopra di essa (le grandi imprese).

Poiché la media entropica del settore farmaceutico europeo è compresa tra 200 e 900 addetti, a seconda dei paesi considerati, si è scelto di utilizzare il limite dei 500 addetti come divisione tra le grandi imprese e le medie imprese, mentre quello dei 250 addetti come divisore tra le piccole imprese e le medie imprese.

Pertanto, abbiamo creato tre gruppi dimensionali.

Il primo gruppo di imprese è quello che possiede meno di 250 dipendenti, e che abbiamo definito imprese di piccola dimensione. Il gruppo è costituito da piccole imprese posizionate nell'indotto produttivo delle grandi multinazionali, ma anche da piccole imprese nella fase di *start-up* nei settori più avanzati, come quello delle biotecnologie.

Il secondo gruppo è stato costruito aggregando tra loro le imprese che hanno più di 250 addetti ma meno di 500: si tratta delle medie imprese del settore. In questo gruppo ci sono numerose imprese leader di mercato, pur non avendo dimensioni molto elevate.

L'ultimo gruppo è formato dalle grandi imprese, quelle che occupano più di 500 addetti ciascuna. Si tratta dei grandi leader multinazionali, che sono in competizione diretta con le multinazionali statunitensi ed asiatiche.

Sulla base di tale divisione dimensionale, si sono riaggregate le principali variabili economiche del comparto farmaceutico, che sintetizzano la struttura industriale (numero di imprese, occupazione, produzione, grado di integrazione verticale), le performance delle imprese (in termini di crescita dimensionale, produttività e redditività), le strategie di innovazione (numero di addetti destinati alla ricerca e investimenti in innovazione).

3.1 Alcuni dati di struttura

Nell'industria farmaceutica europea le imprese di piccola e di media dimensione giocano un ruolo rilevante, nonostante il fatto che tale comparto sia tradizionalmente dominato da grandi produttori multinazionali. Questa importanza emerge immediatamente se consideriamo il numero di piccole imprese presenti in ogni paese. La tabella 3.1 mostra che nell'insieme dei paesi considerati, le imprese che occupano meno di 250 addetti sono ben 2939, e rappresentano quasi il 90% delle imprese totali. Il resto delle imprese si divide quasi equamente tra le medie imprese (250-500 addetti) e i grandi leader di mercato (> 500 addetti).

All'interno dell'Europa vista nel suo complesso, vi sono alcuni paesi in cui la presenza di piccole imprese è particolarmente significativa: in Svezia e Portogallo queste imprese rappresentano il 92-94% del totale delle imprese presenti, peso più elevato della media europea (89%).

Per quanto riguarda le medie imprese, esse rappresentano il 5% della numerosità di imprese europee, ed in alcuni paesi, come la Germania e l'Austria, esse raggiungono il 7-8% del totale delle imprese presenti.

In generale, i paesi con la maggiore incidenza di piccole imprese sono quelli dell'Europa mediterranea, e tale fatto viene qualificato da alcuni economisti come una mancata evoluzione del sistema capitalistico dell'Europa meridionale. Al contrario, nella tabella 3.1 si nota che oltre a tali paesi anche in Svezia, paese leader in campo farmaceutico, esiste una forte presenza di piccole imprese. Questo fatto indica che anche un sistema industriale basato sulle piccole dimensioni può raggiungere una leadership internazionale, a patto che tali imprese siano presenti in produzioni ad elevato contenuto tecnologico e qualitativo. Del resto, in Svezia sta crescendo il peso del settore delle biotecnologie, proprio grazie alla presenza di piccole imprese fortemente innovative (The Swedish Institute, 2001).

Tabella 3.1: Numero di imprese per classi di addetti (2000)

	< 249 addetti	250-499 addetti	> 500 addetti	Totale
Austria	74	6	3	83
Belgio-Lussemb.	86	4	9	99
Danimarca	67	4	5	76
Finlandia	25	2	2	29
Francia	538	29	52	619
Germania	378	38	42	458
Italia	690	23	34	747
Norvegia	10	0	3	13
Paesi Bassi	90	5	5	100
Portogallo	98	7	0	105
Regno Unito	423	20	32	475
Spagna	347	27	17	391
Svezia	113	4	3	120
Totale Europa*	2.939	169	207	3.315

* escluse Grecia e Irlanda

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

L'evoluzione del numero di imprese tra il 1997 ed il 2000 conferma il dinamismo dell'imprenditoria minore, tipico di settori industriali più tradizionali di quello farmaceutico. Anche in quest'ultimo, le piccole imprese crescono ad un tasso maggiore della media settoriale (9% contro il 7% del triennio considerato). Ed i paesi in cui la numerosità delle piccole imprese aumenta sensibilmente sono proprio quelli in cui il livello di tale fenomeno è meno intenso - Paesi Bassi (che crescono del 29% nel triennio), Germania (+23%), Austria (+17%) - segno che il modello di sviluppo dell'Europa continentale si sta avvicinando a quello dell'Europa mediterranea (area tipica della piccola dimensione). Del resto, in quasi tutti i paesi europei le piccole imprese aumentano di numero ad un tasso maggiore della media settoriale, segnalando l'ampia diffusione di un processo che non può definirsi legato ad un limitato gruppo di paesi.

Un'altra chiave di lettura riguarda la distribuzione dell'universo di piccole imprese nei vari paesi europei. I paesi che raccolgono la quota più consistente di imprese minori sono l'Italia (23% del totale delle imprese europee), la Francia (18%) ed il Regno Unito (14%). Se confrontiamo tali pesi percentuali con la quota detenuta dal paese nell'intero comparto farmaceutico europeo, possiamo costruire un indice di specializzazione dimensionale di ogni paese: gli indici superiori a 100

indicano che in tali paesi la presenza di piccole imprese è maggiore della media europea. La tabella 3.2 mostra come la Svezia, il Portogallo e l'Italia siano i paesi relativamente più dotati di piccole imprese: si tratta di una dotazione fattoriale che potrebbe essere sfruttata per conseguire un vantaggio competitivo proprio nei comparti/segmenti di mercato in cui le imprese di piccole dimensioni mostrano dei vantaggi rispetto alle grandi imprese multinazionali.

Grafico – 3.1

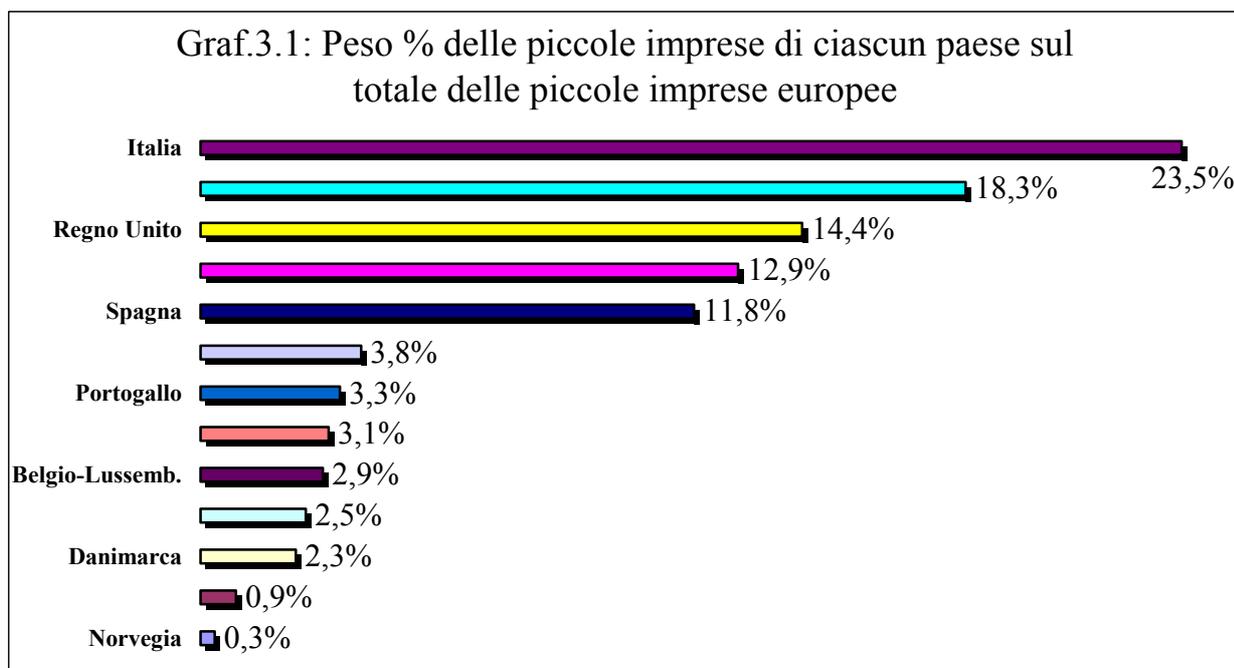


Tabella 3.2: Indice di specializzazione numerosità piccole imprese (2000)

	Indice
Austria	101
Belgio-Lussemb.	98
Danimarca	99
Finlandia	97
Francia	98
Germania	93
Italia	104
Norvegia	87
Paesi Bassi	102
Portogallo	105
Regno Unito	100
Spagna	100
Svezia	106

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

La stessa metodologia di analisi applicata al gruppo delle medie imprese indica che Germania, Francia e Spagna sono i paesi che pesano di più nella distribuzione del numero di queste imprese,

detenendo rispettivamente il 22%, il 17% e il 16% del totale europeo. Germania, Austria, Finlandia e Spagna sono anche i paesi che hanno l'indice di specializzazione più elevato.

Le piccole imprese sono importanti nel comparto farmaceutico non solo per quanto riguarda la loro numerosità, ma anche per il contributo in termini occupazionali da esse fornito. Nel complesso dei paesi considerati, oltre 96000 occupati sono presenti nelle imprese che hanno meno di 250 addetti. Stesse affermazioni valgono per le medie imprese, che occupando 60.000 addetti circa rappresentano il 30% dell'occupazione totale.

Il dato relativo all'insieme delle piccole e delle medie imprese è di ben 156.000 occupati, che non è particolarmente elevato se viene confrontato con quello di settori in cui il sistema industriale è tipicamente basato sull'imprenditoria minore, come nei settori tradizionali dell'abbigliamento o del legno, ma è sicuramente molto rilevante ed importante per un settore, come quello farmaceutico, il cui modello economico è rappresentato esclusivamente dalle imprese multinazionali.

Tra i paesi la cui occupazione è particolarmente presente nelle piccole imprese occorre annoverare il Portogallo (in cui le piccole imprese occupano ben il 63% dell'occupazione totale), la Spagna (36%), l'Austria (30%) e l'Italia (30%) (tabella 3.3).

Per quanto riguarda le medie imprese, sono il Portogallo, la Spagna e l'Austria i paesi in cui la quota di occupazione detenuta da questa dimensione produttiva è nettamente più elevata della media (rispettivamente con il 37%, 26% e 21% dell'occupazione totale).

Tabella 3.3: Composizione % occupazione per classi di addetti (2000)

	< 249 addetti	250-499 addetti	> 500 addetti	Totale
Austria	39,6	21,0	39,4	100,0
Belgio-Lussemb.	15,8	8,6	75,5	100,0
Danimarca	10,5	11,9	77,6	100,0
Finlandia	0,0	0,0	0,0	100,0
Francia	19,2	11,6	69,2	100,0
Germania	14,8	11,5	73,8	100,0
Italia	29,6	11,9	58,6	100,0
Norvegia	0,0	0,0	0,0	100,0
Paesi Bassi	23,0	12,5	64,5	100,0
Portogallo	62,8	37,2	0,0	100,0
Regno Unito	13,5	11,9	74,6	100,0
Spagna	36,0	26,3	37,7	100,0
Svezia	9,4	0,0	0,0	100,0
Totale Europa*	20,4	12,7	61,6	100,0
Totale Europa (valore assoluto) *	96.126	59.765	290.695	472.199

N.B.: il totale generale non corrisponde alla somma dei totali parziali in quanto per alcuni paesi mancano dati di classe, mentre sono disponibili i dati relativi al totale (come per Finlandia e Norvegia).

* escluse Grecia e Irlanda

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

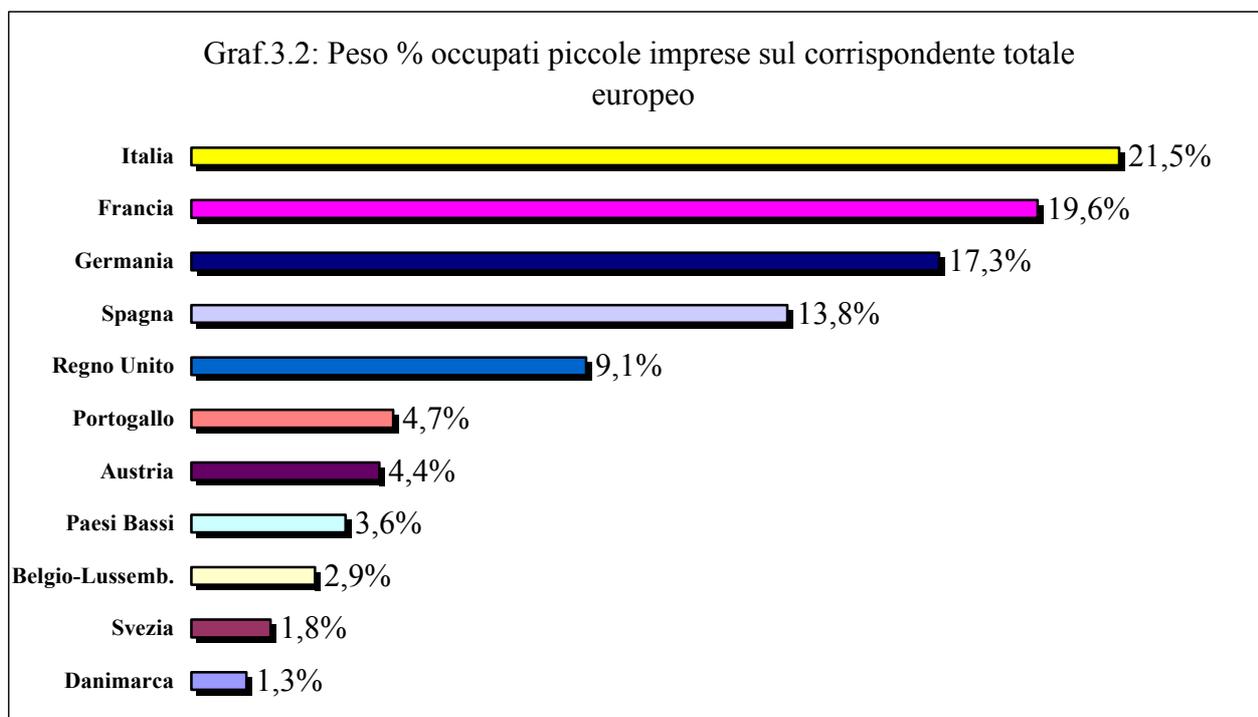
La dinamica assunta dalla variabile occupazionale nel periodo 1997-2000 premia le piccole e le grandi imprese, a danno delle medie imprese che crescono meno dell'intero comparto

farmaceutico. Nei singoli paesi, solo in Austria (+198%), Belgio (+20%) e Italia (+9%) la crescita occupazionale delle piccole imprese è significativamente superiore alla media del paese.

L'insieme dell'occupazione presente nelle piccole e nelle medie imprese europee è formato, come già affermato, da oltre 96000 addetti. Tale insieme si distribuisce nei diversi paesi europei in base a quanto emerge dal grafico 3.2: l'Italia è il paese più importante nella distribuzione dell'occupazione presente nelle piccole imprese europee, in quanto più di un quinto dell'occupazione della piccola dimensione europea è localizzato nel nostro paese. Ciò depone a favore del modello italiano di sviluppo, caratterizzato dalla prevalenza delle piccole dimensioni, non solo nei settori tradizionali ma anche nei settori ad alta intensità di ricerca. In questo caso, la piccola dimensione italiana non può essere considerata un indice di arretratezza tecnologico-industriale, ma semplicemente un modello di sviluppo autonomo. Al peso italiano seguono quello francese (20%) e tedesco (17%) che coprono anch'essi una quota significativa dell'occupazione europea.

La distribuzione degli occupati presenti nelle medie imprese europee vede alcuni paesi particolarmente presenti in questa fascia dimensionale: Germania e Francia rappresentano infatti più del 40% dell'occupazione totale.

Grafico – 3.2



L'analisi della dimensione media di ciascuna classe dimensionale consente di qualificare ulteriormente la distribuzione delle imprese.

Come si nota dalla tabella 3.4, all'interno della categoria "imprese con meno di 250 addetti" la distribuzione dimensionale è tutt'altro che omogenea tra i diversi paesi. Abbiamo infatti alcuni paesi, come l'Austria, in cui le piccole imprese hanno una dimensione media di 47 addetti per impresa, a fronte di altri paesi in cui tale dimensione è soltanto di 16 addetti (Svezia). La media europea in tale classe è di 33 addetti, nel cui intorno si posiziona l'Italia.

Stesse affermazioni valgono per la classe delle imprese più grandi, quelle con più di 500 addetti, al cui interno la dimensione media di impresa varia dai quasi 2000 addetti della Germania e dei Paesi Bassi, ai 1200 dell'Italia e agli 800 della Spagna. Anche in questo caso, tra le "grandi imprese" vi

sono alcuni paesi che raccolgono le dimensioni più elevate esistenti in Europa, mentre altri paesi quelle meno elevate (sempre all'interno della categoria "grandi imprese").

Queste indicazioni confermano che i modelli di sviluppo di ciascun paese nel comparto farmaceutico condizionano tanto le dimensioni delle PMI quanto quelle delle imprese di grandi dimensioni: in entrambi i casi emergono le qualificazioni tipiche del sistema industriale locale.

Tabella 3.4: Dimensione media in ciascuna classe dimensionale (addetti per impresa) (2000)

	< 249 addetti	250-499 addetti	> 500 addetti	Totale
Austria	57	370	1.390	128
Belgio-Lussemb.	32	375	1.461	176
Danimarca	18	346	1.810	153
Finlandia	n.d.	n.d.	n.d.	203
Francia	35	395	1.310	159
Germania	44	340	1.981	246
Italia	30	360	1.203	94
Norvegia	n.d.	n.d.	n.d.	206
Paesi Bassi	38	374	1.931	150
Portogallo	46	381	-	68
Regno Unito	21	388	1.517	137
Spagna	38	359	818	94
Svezia	16	n.d.	n.d.	157
Totale Europa*	33	354	1.404	142

* escluse Grecia e Irlanda

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

L'importanza di ciascuna dimensione aziendale può essere misurata oltre che in termini di addetti o di imprese, anche mediante la produzione realizzata in ciascuna tipologia di impresa (tabella 3.5). Il dato che emerge non è molto differente da quello relativo all'occupazione, con paesi come il Portogallo, l'Austria, la Spagna e l'Italia che mostrano un elevato contributo produttivo fornito dalle piccole imprese, con intensità nettamente superiore a quella media europea.

Nella classe superiore, quelle delle medie imprese, i paesi più presenti sono il Portogallo e la Spagna.

La struttura dimensionale del comparto farmaceutico europeo non è affatto omogenea al proprio interno, in quanto si notano profonde differenze nella dimensione media delle imprese, anche all'interno di ciascuno dei tre raggruppamenti dimensionali qui considerati.

Tabella 3.5: Composizione % valore della produzione per classi di addetti (2000)

	< 249 addetti	250-499 addetti	> 500 addetti	Totale
Austria	31	n.d.	n.d.	100
Belgio-Lussemb.	8	4	88	100
Danimarca	3	8	89	100
Finlandia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Francia	19	10	71	100
Germania	11	9	80	100
Italia	27	10	63	100
Norvegia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Paesi Bassi	9	8	n.d.	n.d.
Portogallo	66	34	0	100
Regno Unito	9	7	84	100
Spagna	28	26	46	100
Svezia	4	n.d.	n.d.	100
Totale Europa*	16	10	64	100

* escluse Grecia e Irlanda

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

Un'ultima indicazione sulla struttura del comparto farmaceutico emerge dall'analisi del grado di disintegrazione verticale d'impresa. Tale variabile misura, indirettamente, quanto siano intensi i rapporti orizzontali e verticali tra le imprese. Il rapporto tra acquisti e fatturato rappresenta una stima del ricorso al decentramento produttivo e allo spostamento al di fuori dell'azienda (*outsourcing*) di alcune fasi produttive, oltre a quella parte degli acquisti che si riferisce alle materie prime. Anche le differenze nei prezzi relativi e nelle tipologie contrattuali di ciascun paese condizionano il rapporto tra acquisti e fatturato.

La scelta tra mantenere una fase produttiva all'interno dell'impresa o il decentrarla all'esterno viene condotta in funzione di molteplici fattori, tra i quali hanno una certa importanza il tipo di prodotto, la tecnologia utilizzata, le dimensioni d'impresa, le variabili istituzionali di paese. Queste ultime sono riconducibili al regime di tassazione, alle relazioni industriali, al diritto commerciale, ecc.

Anche in campo farmaceutico il ruolo del decentramento varia in funzione delle suddette determinanti. Possiamo comunque tentare un confronto del grado di disintegrazione verticale presente nei diversi paesi, se formuliamo l'ipotesi che i fattori non specifici di paese siano poco importanti, o che siano omogeneamente distribuiti tra i vari casi qui esaminati.

A questo proposito, dalla tabella 3.6 emergono i paesi che farebbero maggiore ricorso al decentramento produttivo: si tratta di quei paesi in cui il grado di disintegrazione verticale risulta particolarmente alto, come in Francia, Spagna, Paesi Bassi. E' corretto ipotizzare che in tali paesi vi sia una struttura produttiva basata su forti relazioni tra le imprese leader di grandi dimensioni ed un indotto di piccole e medie imprese fornitrici.

Tabella 3.6: Grado di disintegrazione verticale (% acquisti / fatturato) per classi di addetti (2000)

	< 249 addetti	250-499 addetti	> 500 addetti	Totale
Austria	60	n.d.	n.d.	64
Belgio-Lussemb.	64	47	69	68
Danimarca	64	65	58	59
Finlandia	n.d.	n.d.	n.d.	59
Francia	78	71	72	73
Germania	64	58	66	65
Italia	70	69	69	69
Norvegia	n.d.	n.d.	n.d.	69
Paesi Bassi	64	66	n.d.	81
Portogallo	72	65	-	70
Regno Unito	61	67	59	60
Spagna	63	75	81	75
Svezia	80	n.d.	n.d.	64
Totale Europa*	70	68	68	68

* escluse Grecia e Irlanda

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

I dati che descrivono il decentramento produttivo mostrano un'organizzazione della produzione avente forti legami tra le imprese della filiera (un elevato rapporto tra acquisti e fatturato) in molti paesi europei. Ciò potrebbe indicare come in molte industrie europee si stia replicando il modello italiano degli intensi rapporti verticali tra grande e piccola impresa. Alla base di tale modello, che è stato studiato in una precedente ricerca condotta da Cher (2001), si individua un elevato potere di attivazione economica della piccola dimensione, ma anche una particolare strategia di crescita delle piccole e medie imprese: nella misura in cui la piccola dimensione non è una fase di passaggio verso le grandi imprese, possiamo affermare che le piccole e medie imprese italiane perseguono una crescita di tipo qualitativo, più che quantitativo. Si tratta di imprese che pur crescendo "professionalmente" mantengono una dimensione molto simile a quella iniziale.

Le informazioni economiche sul comparto farmaceutico europeo privilegiano in genere il ruolo delle grandi multinazionali e dei leader del mercato mondiale. Al contrario, anche in questo settore sono presenti numerose imprese di piccole dimensioni che rivestono un ruolo non marginale: le piccole e le medie imprese assorbono quasi un terzo dell'occupazione del comparto farmaceutico. Il fenomeno della piccola dimensione è molto diffuso in tutta Europa, in quanto quasi il 90% delle imprese farmaceutiche è proprio di taglia medio-piccola; Italia, Spagna, Svezia, Portogallo, Austria sono i paesi più coinvolti in queste classi dimensionali. Senza togliere nulla alla leadership delle grandi imprese, non bisogna pertanto dimenticare l'importante ruolo svolto dalle imprese di piccola e di media dimensione.

3.2 Le strategie di innovazione e le performance delle imprese

I dati a disposizione, di fonte Eurostat, per analizzare il livello di innovazione delle imprese farmaceutiche europee sono purtroppo poco soddisfacenti, in quanto molti paesi non hanno fornito alcuna informazione sul numero di addetti presenti nelle attività di ricerca o sugli investimenti effettuati in tale funzione aziendale; altri paesi hanno fornito tali informazioni, ma in modo incompleto per alcune classi di addetti. Rimane in ogni caso il fatto di elevati differenziali di investimenti in R&S, come già emerso al punto 2.4., con la Gran Bretagna che occupa in questa attività il 30% degli addetti totali, la Germania il 12%, l'Italia il 6% ed il Portogallo solo il 2%.

Nonostante ciò, i limitati dati disponibili riescono comunque a fornire ulteriori informazioni rispetto al punto 2.4. Per esempio, utilizzando il numero degli addetti dedicati alla R&S in rapporto al totale degli addetti stessi si trova conferma di un dato che era nelle attese, ovvero che la R&S è prevalentemente effettuata presso le imprese di grandi dimensioni (tabella 3.7): infatti in Belgio le imprese con meno di 500 addetti occupano in questa attività meno del 2% della forza lavoro, contro il 15,8% nella classe oltre i 500; per la Germania il salto è dal 2,8% al 15,5% e in Francia dall'8% al 13,4%. In effetti il salto è tra le grandi imprese e tutte le altre, in quanto la quota di addetti a R&S delle medie è più vicina a quella delle piccole che a quella delle grandi.

Per quanto riguarda l'Italia tre dati sono significativi:

1. se il valore medio è più elevato solo di quello del Belgio, occorre però notare come il valore delle piccole sia il più alto (escluso il dato anomalo della Francia) tra i paesi di cui si hanno dati, a dimostrazione che anche in questa fascia di imprese è presente un significativo investimento in ricerca strutturata;
2. l'Italia è anche l'unico paese dove la quota di addetti alla R&S nelle imprese di medie dimensioni risulta bassa e pari a quella delle piccole;
3. anche le grandi imprese manifestano elementi di debolezza in quanto investono dal 30 al 40% in meno dei concorrenti.

Diversa è invece la situazione per quanto riguarda l'innovazione incorporata negli investimenti: in quasi tutti i casi disponibili (tranne la Svezia) l'incidenza degli investimenti sul fatturato da parte delle piccole è superiore, o almeno corrispondente, a quella relativa alle grandi imprese (tabella 3.8). Ciò dipende, probabilmente, dal fatto che le piccole sono dedicate prevalentemente alle attività di trasformazione dove quindi sono importanti gli investimenti in capitale fisso. Valori simile alle piccole realizzano anche le medie.

Un caso significativo, a questo proposito, è quello italiano: da investimenti sul fatturato dell'ordine del 6,16% per le piccole imprese si passa ad una quota dimezzata (2,95%) per le grandi². Confrontando però il 2000 con il 1997 emerge una tendenza divaricata nel tempo. Infatti, mentre le piccole italiane aumentano il tasso di accumulazione nell'arco di quattro anni, passando dal 5,89 al 6,16%, le grandi riducono il loro sforzo accumulativo dal 4,30% al 2,95% indicando probabilmente una maggiore attenzione alla crescita esterna tramite il decentramento produttivo. Resta però il fatto che in media il settore italiano investe meno degli altri paesi, proprio a seguito del comportamento delle grandi.

² Ad analoghe conclusioni si era già giunti nella precedente ricerca relativa all'Italia con dati 1996; si veda FARMINDUSTRIA - CHER, Osservatorio sulle Piccole e medie imprese farmaceutiche 2000, Roma 2001.

Tabella 3.7 – Quota di addetti alla ricerca e sviluppo e incidenza investimenti sul fatturato per classi di addetti (2000)

Paese	Addetti R&S				Investimenti			
	Classi addetti				Classi addetti			
	fino a 249	250-499	oltre 500	totale	fino a 249	250-499	oltre 500	totale
Portogallo	1,30	3,30	-	2,10	6,96	5,43	-	6,43
Italia *	3,10	3,09	9,01	6,56	6,16	6,66	2,95	4,18
Austria	0,50			9,40	15,78			8,94
Francia*	8,00	8,70	13,40	11,80				
Belgio	1,70		15,80	12,20				9,53
Germania	2,80	5,70	15,50	12,50				
Finlandia				24,30				
Regno Unito °				30,00	7,24	7,88	7,25	7,30
Danimarca								2,93
Norvegia								
Paesi Bassi								
Spagna								
Svezia					5,54			8,21

* dati 1999

° Association of the British Pharmaceutical Industry

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

Nonostante gli sforzi volti ad aumentare la dotazione di capitale dell'impresa, le piccole mostrano un'organizzazione produttiva con un'intensità di capitale minore rispetto alle grandi dimensioni: la produttività del lavoro delle piccole (fatturato per addetto) è sistematicamente inferiore a quella delle grandi, nonché a quella media di settore (tabella 3.8)³; va anche sottolineato come in quattro paesi (Germania, Portogallo, Regno Unito e Italia), invece, le piccole presentano valori superiori alle medie.

³ Sempre escludendo il caso anomalo della Francia

Tabella 3.8 – Fatturato per addetto (in euro) per classi dimensionali (2000)

	Classi addetti			Totale
	Fino a 249	250-499	Oltre 500	
Austria	215.172	n.d.	n.d.	274.138
Belgio	169.724	174.516	398.502	342.972
Danimarca	96.414	200.578	358.606	312.279
Finlandia	n.d.	n.d.	n.d.	144.579
Francia	375.868	324.664	380.497	373.106
Germania	171.374	187.131	246.598	228.674
Italia	261.454	238.433	312.098	288.382
Norvegia	n.d.	n.d.	n.d.	302.801
Paesi Bassi	148.909	241.560	n.d.	397.360
Portogallo	157.248	137.495	-	149.895
Regno Unito	192.438	190.868	343.936	305.211
Spagna	192.409	243.605	296.282	245.033
Svezia	105.329	n.d.	n.d.	273.457
Totale Europa	233.914	222.786	304.449	292.045

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

Comparando però i differenziali del 2000 con quelli del 1997⁴ (tabella 3.9) si osserva come, nella maggior parte dei casi, essi siano aumentati nel passaggio dei quattro anni denotando una perdita di efficienza da parte delle piccole.

Vi sono però paesi importanti, come Regno Unito, Italia, dove non solo si riduce il divario tra grandi e piccole ma nel 2000 la produttività delle medie imprese italiane e inglesi risulta inferiore a quella delle piccole, situazione opposta rispetto al 1997. In Italia e Regno Unito sarebbe quindi in atto una tendenza verso una convergenza dei valori di produttività tra le classi dimensionali piccole e medie, convergenza che dipende dalla crescita di produttività delle piccole rispetto ad una sostanziale stagnazione delle medie. A sua volta, ciò è frutto di andamenti divaricati degli addetti e del fatturato: nel caso del Regno Unito le piccole diminuiscono gli addetti del 7% ma aumentano il fatturato del 42% mentre le medie rimangono stabili come addetti ma diminuiscono del 6% il fatturato; in Italia la situazione delle piccole è simile, mentre nelle medie si ha un aumento di addetti del 4% ma una riduzione del fatturato di eguale entità.

Vale ancora la pena sottolineare come, considerando la media per paese del 2000, la produttività presenti valori tra di loro molto difforni, denotando livelli di efficienza piuttosto disparati e specializzazioni produttive profondamente difforni: si passa infatti da valori di 144.579 euro in Finlandia a 397.360 euro nei Paesi Bassi.

⁴ Si è cioè rapportato il valore del fatturato per addetto delle medie e delle grandi imprese con quello delle PMI.

Tabella 3.9– Differenziali di produttività tra classi di imprese (1997 e 2000); piccole = 100

	1997		2000	
	Differenziali tra classi		Differenziali tra classi	
	Medie su piccole	Grandi su piccole	Medie su piccole	Grandi su piccole
Austria	124,22			
Belgio	89,13	123,84	102,82	234,79
Danimarca			119,02	
Finlandia				
Francia	61,85	65,64	86,38	101,23
Germania	121,82	140,08	109,19	143,89
Italia	126,79	129,61	91,20	119,37
Norvegia		192,61		
Paesi Bassi			162,22	
Portogallo	71,66		87,44	
Regno Unito	159,03	196,06	99,18	178,73
Spagna	110,36	126,62	126,61	153,99
Svezia				
Totale Europa	96,89	108,78	96,56	133,10

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

L'ultima variabile che è possibile prendere in considerazione è il reddito operativo in rapporto al fatturato (tavola 3.10). L'analisi del valore medio per paese nel 2000 mostra situazioni assai differenziate con livelli elevati, superiori al 20%, per Belgio, Danimarca, Finlandia, Norvegia, Regno Unito e Svezia mentre l'Italia è al 13,4% e la Germania a solo il 10,1%. Tale articolazione non pare essere congiunturale, in quanto la situazione risultava simile anche nel 1997, con l'eccezione della Norvegia il cui valore medio è condizionato dalla redditività negativa delle piccole imprese. Significativo è anche che sette paesi su tredici facciano registrare un aumento della redditività, contro solo quattro in diminuzione e due in sostanziale parità.

Differenze così elevate tra paesi paiono essere positivamente correlate al livello degli investimenti in R&S. Confrontando i dati della tabella 3.10 con quelli della tabella 2.13 si evidenzia come i paesi più redditizi siano anche quelli che realizzano la più alta incidenza delle spese per R&S sul fatturato, indicando come un elevato investimento in innovazione influenzi positivamente le performance aziendali.

Altra correlazione positiva può essere individuata considerando la dimensione delle imprese.

1. Nel caso dei paesi ad alta redditività si nota che la classe delle grandi imprese presenta redditività superiore alla media del paese. Due casi sono eclatanti nel 2000: in Belgio le grandi imprese manifestano una redditività doppia delle piccole; in Svezia le piccole presentano una redditività di solo lo 0,6% a fronte di una media di paese del 27,3%, dipendendo quest'ultima esclusivamente dalle performance delle medie e grandi imprese. Soltanto nel caso del Regno Unito la redditività delle piccole si colloca molto vicina a quella della media nazionale e delle grandi imprese. Rispetto al 1997 solo il Belgio mostra variazioni significative, in quanto in quell'anno erano le piccole ad avere una redditività doppia delle grandi. Rimane invariato, però, il fatto che le medie imprese presentino una

redditività sempre inferiore alle grandi e, in alcuni casi (come Belgio e Regno Unito) anche alle piccole.

2. Considerando i paesi a bassa redditività è significativo come, escludendo il Portogallo, in questo caso siano le piccole ad avere, nel 2000, una redditività superiore alle grandi o alle medie: ne sono una buona rappresentazione l'Italia, la Spagna e la Germania. La situazione si presentava sostanzialmente identica anche nel 1997.

Tabella 3.10 – Reddito operativo sul fatturato per classi (1997 e 2000)

	1997				2000			
	Classi addetti				Classi addetti			
	Fino a 249	250-499	Oltre 500	Totale	Fino a 249	250-499	Oltre 500	Totale
Austria	20,20	21,00		17,80	10,50			15,30
Belgio	39,20	15,10	17,90	20,60	15,40	23,00	30,70	29,20
Danimarca	14,50	14,50	25,90	23,80				27,10
Finlandia *				20,80	7,06			23,23
Francia *	10,80	14,40	13,00	12,60	9,58	13,60	12,63	12,06
Germania	13,40	10,30	7,90	8,80	13,20	14,00	9,20	10,10
Italia	13,00	12,70	11,30	11,90	14,60	13,40	12,90	13,40
Norvegia	-7,80		23,20	18,30				22,70
Paesi Bassi	13,50	14,30		13,00	19,70	13,10		12,90
Portogallo	15,30	19,80		16,50	11,10	18,70		13,70
Regno Unito	18,50	8,90	27,30	24,70	20,70	9,60	25,40	23,80
Spagna	13,80	14,60	17,80	15,60	15,50	14,50	15,90	15,40
Svezia	19,70			23,30	0,60			27,30

* I dati del 2000 sono relativi al 1999

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

L'analisi della redditività per classi di imprese pare avere invece un carattere più congiunturale, in quanto la situazione nel 1997 presenta alcune difformità con il 2000 (tabella 3.10): ad esempio in Belgio l'elevata redditività media è trainata dalle piccole, che mostrano una redditività più che doppia delle grandi; in Spagna le piccole si collocano al di sotto delle grandi. Si ripete, invece, il fatto che le medie imprese presentino una redditività sistematicamente inferiore a quella delle piccole, con l'esclusione della Francia e del Portogallo.

Gli elementi significativi relativamente all'attività di ricerca sono due: da un lato gli elevati differenziali di investimenti in R&S tra i paesi, dall'altro la R&S è prevalentemente effettuata presso le imprese di grandi dimensioni. Al contrario, l'innovazione incorporata negli investimenti (misurata con la quota degli investimenti sul fatturato) è maggiormente realizzata presso le piccole. Anche la produttività del lavoro è correlata positivamente con la dimensione, con il fatto però che spesso i valori delle imprese medie sono più vicini a quelli delle piccole che non a quelli delle grandi. Infine, la redditività è nuovamente differenziata tra i vari paesi, con i livelli più elevati che corrispondono ai paesi dove più elevati sono gli investimenti in R&S.

APPENDICE AL CAPITOLO 3

Una definizione “non ufficiale” di piccola e media impresa

La definizione europea di piccola e media impresa fa riferimento ad un insieme di variabili (addetti, fatturato, ecc.) che consentono di individuare una soglia di riferimento dimensionale valida per tutti i settori industriali. Si costruisce pertanto una dimensione media che non ha differenze tra i diversi settori⁵. Per esempio, utilizzando soltanto le statistiche sulla variabile occupazionale, possiamo affermare che le piccole imprese sono quelle che hanno meno di 50 addetti, le medie imprese quelle che occupano tra i 50 e i 250 addetti, le grandi imprese quelle che hanno più di 250 addetti.

Tale definizione applica gli stessi “limitatori dimensionali” a tutti i settori economici, indipendentemente dalle caratteristiche strutturali e tecnologiche di ciascun settore⁶. Questa metodologia, da una parte, consente di rendere omogenei i dati relativi ai diversi settori e paesi europei, dall'altra, lascia insoddisfatti gli studiosi di economia industriale. Infatti, questi ultimi evidenziano come le dimensioni “caratteristiche” di un settore siano strettamente legate alle tipologie produttive e tecnologiche del settore stesso, e pertanto non possano essere generalizzate all'intero sistema industriale.

Ciò emerge con chiarezza se consideriamo il concetto di piccola impresa in settori che hanno una funzione di produzione nettamente diversa. Un semplice esempio può chiarire questo concetto. Consideriamo l'industria della lavorazione del cuoio e quella della costruzione di autoveicoli. Nel primo caso un'impresa di 300 addetti viene sicuramente definita “grande”, stante il fatto che la tecnologia attuale modella il settore della lavorazione del cuoio sulla base di una miriade di imprese calzaturiere che possiedono poche decine di addetti; nel secondo caso, un'impresa di 300 addetti che produce autoveicoli risulta sicuramente “piccola”, a causa della tecnologia che impone il raggiungimento di dimensioni d'impresa molto elevate per poter sfruttare le economie di scala: per tale motivo, nel settore degli autoveicoli sono presenti numerose imprese leader aventi un'occupazione di decine di migliaia di addetti ciascuna.

Tale confronto ci induce a considerare limitativa la definizione ufficiale di piccola e media impresa, e di proporre una definizione di tipo dinamico, che indichi i limiti dimensionali delle imprese piccole, medie o grandi a seconda della tipologia del settore considerato.

In aiuto degli economisti industriali alcuni statistici hanno elaborato un concetto di dimensione caratteristica che si adatta maggiormente alle caratteristiche della distribuzione delle imprese presenti in ciascun settore.

Si utilizza la media entropica (ME), una media che a differenza della media aritmetica riesce a pesare maggiormente le imprese di dimensioni elevate, che sono quelle che in fondo “definiscono” le caratteristiche del settore studiato. Dalla media entropica si ricavano i limiti dimensionali che definiscono la piccola e la media impresa:

- le piccole imprese sono quelle che si posizionano molto al di sotto della media entropica;
- le medie imprese hanno una dimensione nell'intorno della media entropica;
- le grandi imprese sono quelle che si posizionano molto al di sopra della media entropica.

I limitatori inferiore e superiore sono definiti utilizzando la media entropica e la costante neperiana “e”:

- le piccole imprese sono quelle inferiori a ME/e ;
- le medie imprese hanno una dimensione compresa nell'intervallo tra ME/e e $ME*e$;
- le grandi imprese sono quelle superiori a $ME*e$.

⁵ Stesse differenze strutturali sarebbero riscontrabili a livello di paese, in quanto le istituzioni di ciascun paese favoriscono un certo tipo di dimensione d'impresa, anche a parità di settore considerato.

⁶ E quindi anche a tutti i paesi, indipendentemente dalle variabili istituzionali in esso presenti.

Vediamone un'applicazione al caso del comparto farmaceutico europeo.

La media entropica è un particolare tipo di media geometrica le cui singole modalità sono ponderate con l'intensità corrispondente.

$$ME = \exp [A^{-1} \sum_i A_i \log(A_i/N_i)]$$

Dove

N_i = numero delle imprese della classe i

A_i = addetti della classe i

A = totale addetti del settore ($A = \sum_i A_i$)

Applicando la suddetta formula al caso del comparto farmaceutico si nota come la media entropica sia nettamente maggiore della media aritmetica (tabella 1). La distanza tra le due medie viene determinata dal tipo di distribuzione delle imprese: più le imprese sono concentrate verso le classi elevate della distribuzione e maggiore sarà la media entropica; se le imprese sono equidistribuite nelle diverse classi, le due medie si equivalgono.

Tabella 1: Media entropica e media aritmetica: addetti industria farmaceutica (2000)

	Media aritmetica	Media entropica
Belgio/Luss.	176	710
Francia	159	569
Germania	246	923
Italia	94	350
Paesi Bassi	150	639
Regno Unito	137	722
Spagna	94	219

Fonte: nostre elaborazione su dati Eurostat database New Cronos

Se utilizziamo la media entropica per definire le piccole e medie imprese del comparto farmaceutico otteniamo dei limitatori molto più elevati della definizione ufficiale di piccola e media impresa europea.

Infatti, emerge come il limite al di sotto del quale sono presenti le piccole imprese in Germania sia di 340 addetti, soglia ben più elevata dei 50 addetti indicati dalla definizione della Commissione UE. Allo stesso modo, la soglia al di sopra della quale individuare le grandi imprese non è quella dei 250 addetti, ma bensì quelli di 2509 occupati. Per gli altri paesi considerati abbiamo dei limitatori più ridotti, e quindi più vicini alla soglia ufficiale. Un esempio indicativo è rappresentato dalla Spagna, in cui le piccole imprese sono inferiori ai 50 addetti e le grandi imprese quelle superiori ai 594.

Tabella 2: Definizione di piccola e media impresa in funzione della media entropica: addetti industria farmaceutica (2000)

	Limite superiore per la piccola impresa	Limite inferiore per la grande impresa
Belgio/Luss.	261	1.929
Francia	209	1.548
Germania	340	2.509
Italia	129	951
Paesi Bassi	235	1.736
Regno Unito	266	1.963
Spagna	80	594

Fonte: nostre elaborazione su dati Eurostat database New Cronos

4 LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DELL'INDUSTRIA FARMACEUTICA: I PRINCIPALI PAESI EUROPEI

Qui di seguito si presentano le schede di approfondimento dei cinque paesi (Italia, Germania, Regno Unito, Francia e Spagna) che complessivamente rappresentano il 70% delle imprese e l'80% degli addetti in Europa, oltre a possedere elementi strutturali e comportamentali abbastanza simili tra di loro.

4.1 Italia

I dati Eurostat hanno la caratteristica di essere omogenei con quelli, di fonte Istat, utilizzati nel precedente rapporto⁷ in quanto fanno riferimento alla rilevazione periodica del "Sistema dei conti economici delle imprese". Ciò permette, nel confronto con il 2000, di partire da quanto osservato per il 1997.

	1997				2000			
	1-249	250-999	>500	Totale	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	599	24	36	659	690	23	34	747
N° addetti	18.953	7.970	38.821	65.744	20.666	8.282	40.908	69.856
Fatturato	3.882	2.070	10.306	16.257	5.403	1.975	12.767	20.145
Investimenti	228,7	85,9	443,2	757,8	332,7	131,5	377,2	841,4
Disintegrazione verticale	66,9%	69,1%	67,5%	67,5%	69,9%	69,3%	69,0%	69,3%
Investimenti su fatturato	5,9%	4,2%	4,3%	4,7%	6,2%	6,7%	3,0%	4,2%
Addetti R&S su totale	3,2%	5,7%	9,6%	7,3%	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reddito operativo su fatturato	13,0%	12,7%	11,3%	11,9%	14,6%	13,4%	12,9%	13,4%
Fatturato per addetto (.000)	204,82	204,82	204,82	204,82	204,82	204,82	204,82	204,82
N° addetti per impresa	31,6	332,1	1.078,4	99,8	30,0	360,1	1.203,2	93,5
Variazione 2000/1997								
	1-249	250-999	>500	Totale				
N° imprese	15,2%	-4,2%	-5,6%	13,4%				
N° addetti	9,0%	3,9%	5,4%	6,3%				
Fatturato	39,2%	-4,6%	23,9%	23,9%				
Investimenti	45,5%	53,1%	-14,9%	11,0%				
Disintegrazione verticale	4,6%	0,3%	2,3%	2,6%				
Investimenti su fatturato	4,5%	60,4%	-31,3%	-10,4%				
Addetti R&S su totale	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				
Reddito operativo su fatturato	12,1%	5,2%	14,6%	13,0%				
Fatturato per addetto	27,7%	-8,2%	17,6%	16,6%				
N° addetti per impresa	-5,3%	8,4%	11,6%	-6,3%				

⁷ FARMINDUSTRIA - CHER, Osservatorio sulle Piccole e medie imprese farmaceutiche 2000, 2001

Già allora si sottolineava la forte presenza di piccole, il 91% del totale; ebbene, nel corso di quattro anni, con un aumento del 15% del loro numero, tale peso è ulteriormente incrementato raggiungendo il 92,4%; poiché, nel frattempo, gli occupati nelle piccole sono cresciuti del 9% è aumentata anche la quota degli addetti alle piccole sul totale, dal 28,8 al 29,6%. Occorre però anche notare come la crescita delle piccole sia avvenuto a favore delle dimensioni minori, in quanto la dimensione media passa da 31,6 a 30 addetti per impresa.

Al contrario, nelle altre due classi, la dimensione media è aumentata a seguito di un aumento degli addetti (del 4% nelle imprese di dimensione media e del 5,5% nelle grandi imprese) ma anche di una riduzione del numero delle imprese.

Si è pertanto in presenza di una crescita occupazionale che ha assunto un carattere estensivo e trasversale tra le classi.

Nella comparazione internazionale il dato italiano della crescita complessiva degli addetti è inferiore alla media europea (6,3 contro 10,3%): paesi come Belgio e Austria hanno conseguito incrementi rispettivamente del 24 e del 32%, Francia del 9%. Peraltro, Germania e Regno Unito hanno contratto la loro base occupazionale.

Differenti sono i dati a livello del fatturato: in quattro anni quello delle piccole è cresciuto di quasi il 40% contro una media del 24%, livello a cui si sono attestate le grandi imprese mentre le medie hanno fatto registrare un calo del 5% del fatturato stesso. Ciò segnala che mentre per le piccole e le grandi all'aumento occupazionale ha corrisposto in ogni caso un incremento di produttività (di quasi il 28% per le prime e del 17,6% per le seconde), le medie non sono state in grado di sfruttare efficacemente l'aumento di capitale umano.

I differenti andamenti della produttività segnalano anche un altro elemento di una certa importanza: da un lato, il divario di produttività tra grandi e piccole imprese si è ridotto dal 29 al 19%, dall'altro, la produttività delle piccole nel 2000 ha superato quella delle medie. E' sostenibile allora che in Italia sia in atto un trend verso una convergenza dei valori di produttività tra le differenti classi dimensionali attraverso una più forte crescita da parte delle piccole, che mostrano un'organizzazione produttiva ad alta intensità di lavoro (labour intensive).

L'andamento della produttività è però da associare anche con la strategia di investimento delle imprese: in effetti, l'aumento di produttività delle piccole è stato possibile anche per un maggior sforzo di incorporare innovazioni attraverso gli investimenti, in quanto il loro ammontare si è incrementato del 45% contro una media dell'11% e, soprattutto, una diminuzione del 15% da parte delle grandi. Viene così ribadito quanto osservato nel precedente rapporto e cioè una elevata propensione all'investimento da parte delle piccole, come dimostra il rapporto tra investimenti e fatturato che nel periodo aumenta del 4,6% portandosi al livello del 6,2%, pari ad oltre il doppio di quello delle grandi imprese (3,2%). La minor dimensione esige quindi, per competere efficacemente, un flusso continuo ed elevato di investimenti.

Il fatto che le imprese di dimensione media, nonostante abbiano aumentato di oltre il 50% l'ammontare del loro investimento tra il 2000 ed il 1997, con una incidenza sul fatturato del 6,7% rispetto al 4,2% precedente, abbiano però una produttività in calo ed inferiore alle altre due classi dipende fortemente dal calo del fatturato (-4,6%) associato ad un aumento di occupazione che non ha permesso di sfruttare appieno gli effetti della strategia di investimento. Va notato come anche in altri paesi, quali Belgio, Danimarca e Regno Unito, le imprese di media dimensione abbiano realizzato un calo del fatturato nello stesso periodo.

Un altro elemento significativo della struttura delle imprese è il loro livello di disintegrazione verticale: mentre nel 1997 esso era, per le piccole, il più basso, nel 2000 assume il valore più elevato (70%) denotando una strategia sia di maggior ricorso all'esterno per sfruttare competenze

specifiche e minori costi presenti all'esterno, sia di acquisto di materie prime e beni intermedi a maggior valore.

I dati della redditività operativa confermano quanto emerso nel 1997: le piccole hanno il livello più elevato (14,6%) e mantengono i differenziali rispetto alle medie e grandi. Nella comparazione internazionale l'industria farmaceutica italiana migliora complessivamente la sua posizione (nel 1997 tutte le classi dimensionali avevano una redditività inferiore alla media mentre nel 2000 tutte sono sopra la media); nonostante ciò rimangono molto elevati i differenziali verso alcuni paesi (Belgio, Svezia e Danimarca si collocano in media tra il 27 ed il 29%, il Regno Unito al 23,8% e Finlandia e Norvegia poco al disopra al 21%). Non si può non notare come questi siano anche i paesi che maggiormente investono in R&S e che quindi possono appropriarsi di margini di profitto attraverso il processo innovativo, strategia debolmente perseguita dall'Italia.

4.2 Francia

Per quanto riguarda la dimensione del settore esso appare in crescita nel periodo considerato, per numero di addetti e fatturato, mentre presenta una diminuzione del numero di imprese.

Complessivamente le imprese diminuiscono del 5,5%: numericamente il calo è fortemente influenzato dalle 31 in meno delle piccole, ma dal punto di vista interpretativo il dato più interessante è il calo di dieci unità, ovvero il 25%, tra le medie. Nel caso di questa tipologia di imprese si registra anche un calo significativo degli addetti, il 16%, mentre nelle altre due classi l'occupazione aumenta del 4% tra le piccole e del 17% tra le grandi.

L'ultima variabile dimensionale da prendere in considerazione è il fatturato che presenta, a livello di settore, un incremento rilevante, pari al 29%; incremento che dipende esclusivamente dalle grandi imprese, dove il fatturato cresce del 54%. Si può presumere che tale incremento dipenda, oltre che da una crescita degli sbocchi di mercato, anche da movimenti di carattere finanziario, ovvero processi di acquisizione e fusione nei confronti di imprese di media dimensione, il cui numero infatti diminuisce. Tutto ciò non toglie il fatto che le grandi imprese abbiano realizzato significativi incrementi di efficienza, in quanto il fatturato per addetto cresce di ben il 32%.

Le imprese di media dimensione presentano, al contrario, un fatturato stabile nel periodo, ma considerando il calo del numero delle imprese e degli addetti esse dimostrano di avere intrapreso e realizzato con successo un processo di ristrutturazione che le ha portate a incrementare la loro produttività del 19%.

Chi pare trovarsi in una condizione di difficoltà sono le piccole imprese, il cui numero diminuisce del 5% ma gli addetti aumentano del 4%, e quindi aumenta anche la dimensione media del 10%; si tratta di un dato che va nella direzione opposta a Germania, Italia e Regno Unito dove invece la dimensione media delle piccole diminuisce. Che si tratti di un processo problematico è dimostrato dal pesante calo della produttività, il 14,5%, contro aumenti del 20 e del 30% per le due classi superiori (occorre anche tenere conto che il fatturato diminuisce di quasi l'11%).

Il forte calo di produttività delle piccole segnala un altro elemento differenziale rispetto agli altri paesi più importanti: mentre in questi si ha un processo di convergenza dei valori di produttività, in Francia aumenta invece il divario tra piccole e le altre, ma anche tra grandi e medie.

Come già per altri paesi, i dati relativi agli addetti alla R&S esprimono il fatto di come l'intensità dell'attività innovativa sia direttamente correlata alla dimensione di impresa, per ambedue gli anni considerati. Ma i differenziali tra piccole imprese e le medie e grandi diminuiscono nel periodo, perché sono le piccole ad aver investito di più in questa attività (la quota di addetti cresce del 26%) contrariamente alle altre due dimensioni dove la quota di addetti destinati alla R&S diminuisce del 12% (per le medie) e del 7% per le grandi.

Per quanto riguarda la disintegrazione verticale, la Francia risulta il paese con il livello medio più elevato (oscillante tra il 72 ed il 73%, contro il 65% della Germania, il 60% del Regno Unito ed il 69% dell'Italia). Di rilievo è che siano le piccole a fare maggiormente ricorso al mercato, seppur in diminuzione: il 78% nel 2000 contro l'81% del 1997.

Come per il Regno Unito, anche in Francia la redditività operativa diminuisce, mediamente del 5%, con una punta dell'11% per le piccole. A conferma del successo nel processo di ristrutturazione intrapreso, le medie imprese mantengono nei due anni un tasso di redditività superiore a quello delle altre due classi.

	1997				2000			
	1-249	250-999	>500	Totale	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	566	39	50	655	538	29	52	619
N° addetti	18.068	13.639	58.245	89.952	18.855	11.466	68.106	98.427
Fatturato	7.944	3.709	16.810	28.463	7.087	3.723	25.914	36.724
Investimenti	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Disintegrazione verticale	81,2%	69,0%	69,3%	72,5%	78,0%	71,1%	72,0%	73,1%
Investimenti su fatturato	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Addetti R&S su totale *	6,3%	9,9%	14,5%	12,1%	8,0%	8,7%	13,4%	11,8%
Reddito operativo su fatturato *	10,8%	14,4%	13,0%	12,6%	9,6%	13,6%	12,4%	11,9%
Fatturato per addetto	439,67	271,93	288,60	316,42	375,87	324,66	380,50	373,11
N° addetti per impresa	31,9	349,7	1.164,9	137,3	35,0	395,4	1.309,7	159,0

*I dati del 2000 sono riferiti al 1999

	variazione 2000/1997			
	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	-4,9%	-25,6%	4,0%	-5,5%
N° addetti	4,4%	-15,9%	16,9%	9,4%
Fatturato	-10,8%	0,4%	54,2%	29,0%
Investimenti	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Disintegrazione verticale	-3,9%	3,0%	3,9%	0,7%
Investimenti su fatturato	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Addetti R&S su totale	26,2%	-12,5%	-7,3%	-2,7%
Reddito operativo su fatturato	-10,9%	-5,9%	-4,7%	-5,2%
Fatturato per addetto	-14,5%	19,4%	31,8%	17,9%
N° addetti per impresa	9,8%	13,1%	12,4%	15,8%

4.3 Germania

Per quanto riguarda la dimensione del settore, il caso Germania presenta alcune peculiarità:

- il numero totale delle imprese aumenta del 18%, il livello più elevato tra tutti i paesi considerati, ma gli addetti rimangono invariati;
- la crescita del numero delle imprese è totalmente opera delle piccole, come anche in Italia ma, contrariamente all'Italia, dove gli addetti aumentano in tutte le classi, le piccole e le imprese di dimensione media fanno registrare un calo di addetti della stessa percentuale (3%), compensato dall'aumento nelle grandi.
- In particolare è significativo il forte calo degli addetti medi per impresa tra le piccole: esso scende di ben il 21,6%, contro, ad esempio, il 5% dell'Italia, portandosi al livello di 44 addetti per impresa.

	1997				2000			
	1-249	250-999	>500	Totale	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	307	39	42	388	378	38	42	458
N° addetti	17.258	13.327	82.296	112.881	16.656	12.930	83.216	112.802
Fatturato	2.520	2.371	16.834	21.724	2.854	2.420	20.521	25.795
Investimenti	-	-	-	-	-	-	-	-
Disintegrazione verticale	54,4%	64,4%	66,6%	64,9%	63,7%	58,5%	65,8%	64,9%
Investimenti su fatturato	-	-	-	-	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Addetti R&S su totale	-	-	-	-	2,8%	5,7%	15,5%	12,5%
Reddito operativo su fatturato	13,4%	10,3%	7,9%	8,8%	13,2%	14,0%	9,2%	10,1%
Fatturato per addetto	146,02	177,89	204,55	192,45	171,37	187,13	246,60	228,67
N° addetti per impresa	56,2	341,7	1.959,4	290,9	44,1	340,3	1.981,3	246,3
variazione 2000/1997								
	1-249	250-999	>500	Totale				
N° imprese	23,1%	-2,6%	0,0%	18,0%				
N° addetti	-3,5%	-3,0%	1,1%	-0,1%				
Fatturato	13,3%	2,1%	21,9%	18,7%				
Investimenti	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				
Disintegrazione verticale	16,9%	-9,3%	-1,2%	-0,1%				
Investimenti su fatturato	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				
Addetti R&S su totale	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				
Reddito operativo su fatturato	-1,5%	35,4%	15,7%	14,1%				
Fatturato per addetto	17,4%	5,2%	20,6%	18,8%				
N° addetti per impresa	-21,6%	-0,4%	1,1%	-15,3%				

Pertanto, la Germania presenta una dinamica tendente a frazionare ancora di più la dimensione delle piccole e medie imprese. Al contrario, invariata rimane la dimensione media delle altre due classi.

In sintesi, in Germania il numero degli addetti rimane stabile nel periodo contro un aumento del 10,3% a livello europeo.

I dati relativi al fatturato presentano una crescita per tutte le classi ma, per le imprese medie, la crescita del 2% è nettamente inferiore al tasso di inflazione cumulato indicando probabilmente processi di ristrutturazione in atto e che non hanno portato a risultati in termini di efficienza: infatti il fatturato per addetto delle imprese medie cresce solo del 5% contro il 17 ed il 20% rispettivamente per le piccole e le grandi.

I differenti andamenti della produttività segnalano anche un altro elemento di una certa importanza: da un lato, il divario di produttività tra grandi e piccole imprese è aumentato dal 39 al 43%, dall'altro il divario tra le imprese medie e le piccole si è ridotto dal 21 al 9%, indicando un processo di convergenza verso i livelli delle piccole da parte delle medie ed un aumento del divario tra le grandi e le altre.

L'assenza di informazioni sugli investimenti impedisce considerazioni sulle innovazioni incorporate negli investimenti.

I dati relativi agli addetti alla R&S per il solo 2000 esprimono il fatto, già in precedenza messo in evidenza, di come l'intensità dell'attività innovativa sia direttamente correlata alla dimensione di impresa: gli addetti alla R&S rispetto al totale sale infatti dal 2,8% nelle piccole, al 5,7% nelle medie e al 15,5% nelle grandi.

Un altro elemento significativo della struttura delle imprese è il loro livello di disintegrazione verticale e qui si manifestano strategie opposte: mentre le grandi, ma in particolare le medie, sembrano perseguire una politica di minor ricorso al mercato, aumentando il peso del valore aggiunto, le piccole - con un aumento della disintegrazione verticale di ben il 17% - vanno in direzione opposta raggiungendo un livello molto simile a quello delle grandi (63,7% contro 65,8%) e superando il livello delle medie.

I dati della redditività operativa rappresentano cambiamenti significativi nel periodo: se nel 1977 le piccole avevano il livello più elevato con il 13,4%, nel 2000 esse sono superate dalle imprese medie (13,2 contro 14%) che infatti aumentano le redditività di ben il 35% contro un calo dell'1,5% delle piccole. Dall'altro lato, la crescita della redditività del 18% da parte delle grandi imprese porta al risultato di una riduzione del divario con le piccole che passa dal 40 al 30%.

4.4 Regno Unito

Contrariamente ad Italia e Germania, dove imprese e addetti crescono o sono stabili, il Regno Unito presenta, in media, una situazione di stabilità del numero delle imprese ed una diminuzione di quasi il 4% degli addetti, contro una crescita in Europa del 10,3%. La stabilità delle imprese è però frutto di un lieve incremento tra le piccole e di una diminuzione tra le medie e le grandi.

L'analisi per classi presenta però significativi elementi di differenziazione. Le imprese di media e grande dimensione riducono addetti e numero di imprese, ma maggiormente la seconda variabile, con l'effetto di un aumento della dimensione media; anche le piccole riducono gli addetti ma aumenta il numero delle imprese per cui diminuisce la dimensione media. Anche nel Regno Unito, come in Italia e Germania, si assiste quindi ad una ulteriore riduzione della dimensione delle piccole imprese.

Ma il dato più significativo, relativamente alla dimensione, è la dinamica del fatturato: le piccole lo incrementano di ben il 42% e le grandi del 34%, contro un meno 6% delle medie. Come conseguenza, e tenendo conto del calo degli addetti, le piccole e le grandi realizzano consistenti incrementi di produttività (rispettivamente del 53 e del 39%) mentre le medie fanno registrare una diminuzione del 5%. Le medie imprese manifestano quindi problemi sia sul volume di fatturato sia sui livelli di efficienza.

Le difficoltà delle medie imprese sono evidenziate anche dai dati relativi alla redditività che risulta nettamente inferiore a quella delle due altre classi in ambedue gli anni: nel 1997 essa è pari alla metà di quella delle piccole ed a circa un terzo di quella delle grandi; nel 2000 aumenta il divario rispetto alle piccole mentre si riduce di poco quello verso le grandi: si assiste quindi ad un processo, anche se limitato, di riduzione dei differenziali di redditività tra le imprese, come già evidenziato per l'Italia e Germania. Da sottolineare è anche il fatto che le medie imprese inglesi hanno livelli di redditività inferiori alle omologhe italiane e tedesche, contrariamente a quanto accade per le grandi e le piccole.

I dati relativi alla disintegrazione verticale sono significativi: innanzitutto il Regno Unito è il paese europeo con il minor livello di disintegrazione verticale (la sua media è intorno al 60% contro quella europea del 68%); in secondo luogo, mentre le piccole e grandi imprese accrescono – anche se di poco – il loro ricorso all'esterno, le medie vanno in controtendenza riducendo la quota degli acquisti sul fatturato.

Per quanto riguarda le capacità innovative delle imprese inglesi i dati sono purtroppo assenti per quanto riguarda la R&S (ad esclusione del valore medio del 2000 che evidenzia come questo paese sia quello che investe di più in ricerca farmaceutica, con il 30% degli addetti dedicati) e limitati al 2000 per quanto riguarda il livello degli investimenti. L'elemento significativo è che il livello è il più elevato tra i paesi di cui disponiamo dei dati e che non esistono differenze significative di livello tra le varie dimensioni di impresa: tutte investono circa il 7% del loro fatturato.

	1997				2000			
	1-249	250-999	>500	Totale	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	417	22	36	475	423	20	32	475
N° addetti	9.431	7.870	50.346	67.647	8.794	7.764	48.534	65.092
Fatturato	1.187	1.576	12.425	15.188	1.692	1.482	16.693	19.867
Investimenti	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	122,5	116,7	1.210,4	1.449,6
Disintegrazione verticale	59,6%	70,4%	56,4%	58,1%	60,9%	66,5%	59,5%	60,1%
Investimenti su fatturato	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	7,2%	7,9%	7,3%	7,3%
Addetti R&S su totale	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	30%
Reddito operativo su fatturato	18,50%	8,90%	27,30%	24,70%	20,7%	9,6%	25,4%	23,8%
Fatturato per addetto	125,88	200,19	246,80	224,52	192,44	190,87	343,94	305,21
N° addetti per impresa	22,6	357,7	1.398,50	142,4	20,8	388,2	1.516,7	137,0

	Variazione 2000/1997			
	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	1,4%	-9,1%	-11,1%	0,0%
N° addetti	-6,8%	-1,3%	-3,6%	-3,8%
Fatturato	42,5%	-5,9%	34,3%	30,8%
Investimenti	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Disintegrazione verticale	2,2%	-5,5%	5,4%	3,5%
Investimenti su fatturato	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Addetti R&S su totale	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reddito operativo su fatturato	11,6%	8,0%	-7,1%	-3,7%
Fatturato per addetto	52,9%	-4,7%	39,4%	35,9%
N° addetti per impresa	-8,0%	8,5%	8,5%	-3,8%

4.5 Spagna

Dal punto di vista dimensionale la Spagna si comporta come l'Italia, accrescendo tanto il numero delle imprese quanto quello degli addetti, ma con intensità minore: il 3,4% contro il 13,4% per le imprese e l'1,6 contro il 6,3% per gli addetti. I comportamenti delle diverse classi sono però difforni tra i due paesi in quanto in Spagna gli addetti crescono solo nelle grandi imprese contro tutte in Italia; cresce però anche il numero delle grandi imprese, oltre che quello delle piccole, quando in Italia sono solo queste ultime a crescere.

I movimenti di imprese e di addetti sembrano essere la rappresentazione di processi tesi ad aumentare l'efficienza complessiva del settore: considerando la variabile fatturato si osserva infatti come esso sia aumentato, seppure con intensità diversa, in tutte le classi seguendo però una progressione legata alla dimensione (dal + 6,2% delle piccole, al 21,8% delle medie, al 41% delle grandi). Tale incremento, rapportato alla dinamica degli addetti dà luogo a consistenti aumenti di produttività, concentrati soprattutto nelle medie e grandi imprese, rispettivamente 23,3% e 31,3%.

Si potrebbe allora interpretare il caso Spagna come quello di un paese in cui negli anni '90 sono intervenuti significativi processi di ridefinizione della struttura dimensionale che hanno condotto ad un rafforzamento delle grandi imprese e, in misura minore, delle medie oltre che ad una ulteriore frammentazione delle piccole, la cui dimensione media scende infatti da 40 a 38 (collocandosi sempre ad un livello superiore all'Italia, 30 addetti nel 2000). È anche significativo che tanto le medie quanto le grandi aumentino la loro dimensione media.

Osservando il dato relativo alla redditività emergerebbe però che il processo sopra menzionato sia stato pagato in termini di minor redditività soprattutto dalle grandi imprese (-10,8%), mentre le piccole fanno registrare un aumento del 12,7%.

Il livello di disintegrazione verticale aumenta in media di quasi il 5% raggiungendo il 74,5% e collocando così la Spagna come il paese che maggiormente ricorre al mercato, superando nel 2000 anche la Francia. I comportamenti delle imprese non sono però uniformi: aumenta la disintegrazione soprattutto nelle grandi, dove il livello si colloca all'81%, mentre nelle piccole si ha un processo inverso, in quanto la disintegrazione si riduce dal 72,5 al 62,7%.

	1997				2000			
	1-249	250-999	>500	Totale	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	333	29	16	378	347	27	17	391
N° addetti	13.495	9.843	12.950	36.288	13.279	9.680	13.905	36.864
Fatturato	2.406	1.936	2.923	7.265	2.555	2.358	4.120	9.033
Investimenti	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Disintegrazione verticale	72,5%	71,8%	69,8%	71,2%	62,7%	75,4%	81,4%	74,5%
Investimenti su fatturato	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Addetti R&S su totale	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reddito operativo su fatturato	13,8%	14,6%	17,8%	15,6%	15,5%	14,5%	15,9%	15,4%
Fatturato per addetto	178,26	196,73	225,71	200,20	192,41	243,61	296,28	245,03
N° addetti per impresa	40,5	339,4	809,4	96,0	38,3	358,5	817,9	94,3

	Variazione 2000/1997			
	1-249	250-999	>500	Totale
N° imprese	4,2%	-6,9%	6,3%	3,4%
N° addetti	-1,6%	-1,7%	7,4%	1,6%
Fatturato	6,2%	21,8%	40,9%	24,3%
Investimenti	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Disintegrazione verticale	-13,5%	5,0%	16,7%	4,7%
Investimenti su fatturato	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Addetti R&S su totale	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Reddito operativo su fatturato	12,7%	-1,1%	-10,8%	-1,5%
Fatturato per addetto	7,9%	23,8%	31,3%	22,4%
N° addetti per impresa	-5,6%	5,6%	1,1%	-1,8%

5 CONCLUSIONI

Le informazioni economiche sul comparto farmaceutico europeo privilegiano in genere il ruolo delle grandi multinazionali e dei leader del mercato mondiale. Al contrario, anche in questo settore sono presenti numerose imprese di piccole e medie dimensioni che rivestono un ruolo non marginale, come emerge dalla presente ricerca che ha elaborato i dati del comparto farmaceutico europeo secondo la dimensione di impresa. Numerosi sono gli elementi che supportano tale affermazione.

In primo luogo, il confronto tra le piccole imprese (le imprese con meno di 250 addetti), le medie imprese (quelle tra i 250 ed i 500 addetti) e le grandi imprese (> 500 addetti) consente di evidenziare una significativa presenza di piccole e di medie imprese. La distribuzione delle imprese nelle diverse classi dimensionali mostra che il fenomeno è molto diffuso in tutta Europa, in quanto quasi il 90% delle imprese farmaceutiche sono proprio di taglia piccola e media, e in particolar modo in Italia, Spagna, Svezia, Portogallo, Paesi Bassi, Austria. Dal punto di vista dinamico, le differenze nazionali tra paesi caratterizzati dalla presenza di moltissime piccole e medie imprese, e paesi in cui tale taglia dimensionale non è particolarmente diffusa, tendono a ridursi, in quanto si rilevano forti crescite nella numerosità delle piccole e medie imprese proprio in quei paesi in cui esse sono meno presenti (come Paesi Bassi e Germania). Ciò consente di ipotizzare che sia in atto nel comparto farmaceutico europeo un avvicinamento tra il tipico modello di sviluppo dell'Europa continentale, basato sulle grandi imprese, ed il modello di crescita dell'Europa mediterranea, area tipica della piccola dimensione.

In secondo luogo, il contributo che offrono le piccole e le medie imprese all'economia del settore è rilevante anche in termini di occupati, se consideriamo che nel 2000 le piccole e le medie imprese assorbono ben 156.000 addetti, quasi un terzo dell'occupazione del comparto farmaceutico. Ed è importante soffermarsi anche sulla dinamica di tale fenomeno: nel comparto farmaceutico, come in tanti altri settori economici, l'impresa minore dà il suo contributo positivo alla creazione di nuova occupazione. Nella fattispecie, il contributo delle piccole e delle medie imprese nel periodo 1997-2000 è all'incirca pari a quello fornito dalle grandi imprese, indicando come in tutte le classi dimensionali ci sia stata una crescita economica piuttosto omogenea.

Un terzo elemento che gioca significativamente a favore delle imprese minori è rappresentato dalla loro elevata propensione ad investire. Il rapporto tra investimenti e fatturato d'impresa nelle piccole imprese è infatti superiore alla media del settore, indicando come tali imprese siano fortemente coinvolte nel processo di rinnovamento della capacità produttiva.

Purtroppo, tale processo di ampliamento e rinnovo della base produttiva non investe l'innovazione di prodotto, in quanto gli investimenti in ricerca sono piuttosto bassi nelle piccole imprese. Tale aspetto concorre a determinare la minore redditività delle piccole imprese rispetto alle grandi dimensioni (probabilmente anche a causa dei maggiori oneri finanziari pagati dalle piccole dimensioni).

Un altro elemento analizzato in dettaglio nella ricerca riguarda la tipologia di organizzazione d'impresa seguita nelle diverse classi dimensionali. Infatti, oltre al peso del comparto delle piccole dimensioni merita anche esaminare il loro ruolo giocato all'interno della più estesa filiera produttiva. In questo contesto, i dati che descrivono il decentramento produttivo mostrano un'organizzazione della produzione avente forti legami tra le imprese della filiera (un elevato rapporto tra acquisti e fatturato) in molti paesi europei. Ciò potrebbe indicare come in molte industrie europee si stia replicando il modello italiano degli intensi rapporti verticali tra grande e piccola impresa. Alla base di tale modello, che è stato studiato in una precedente ricerca condotta da

Cher (2001), si individua un elevato potere di attivazione economica della piccola dimensione, che mostra forti legami orizzontali con altre imprese del comparto e non.

Gli elementi che contraddistinguono le dimensioni d'impresa piccole e medie sono comuni a molti paesi europei, ma differiscono tra loro dal punto di vista qualitativo: i paesi tecnologicamente più avanzati mostrano performance settoriali migliori della media europea, in termini di saldo della bilancia commerciale, produttività del lavoro, redditività d'impresa e, ovviamente, investimenti in ricerca. Ciò rappresenta un modello di sviluppo a cui devono tendere anche i paesi che investono meno in ricerca e tecnologia. Per spingere le imprese sulla strada di tali cambiamenti è probabile che sia necessaria una politica pubblica indirizzata al miglioramento qualitativo delle imprese minori, alla luce di un'evoluzione del settore continuamente protesa verso l'innovazione produttiva e organizzativa.

E' pertanto auspicabile che nascano delle politiche industriali, omogenee a livello europeo, per ridurre il peso (finanziario, burocratico, organizzativo) che le piccole e le medie imprese sopportano nel sostituire produzioni a basso valore aggiunto con produzioni a maggiore contenuto innovativo. Soltanto con una siffatta evoluzione qualitativa, accelerata grazie ad un intervento pubblico, il sistema industriale europeo riuscirà a contrastare la concorrenza tecnologica proveniente dagli Stati Uniti e dal Giappone e la concorrenza a basso prezzo proveniente dai paesi in corso di industrializzazione.

6 BIBLIOGRAFIA

- ABPI Association of British Pharmaceutical Industry (2002), Competitiveness and Performance Indicators 2002, London
- EFPIA European Federation of Pharmaceuticals Industries and Associations (2002), Annual report 2001-2002, Bruxelles, novembre
- EFPIA European Federation of Pharmaceuticals Industries and Associations (2001), The Pharmaceutical Industry in Figures, Bruxelles
- European Commission (2002), “European business - Facts and figures - Data 1990-2000”, Eurostat, Lussemburgo
- A.Gambardella, L.Orsenigo, F.Pammolli (2000), Global Competitiveness in Pharmaceuticals. A European Perspective, Enterprise Paper, Enterprise Directorate General of the European Commission, Bruxelles
- Oecd (2002), “Research and Development Expenditure by Industry 1987-1999”, Parigi
- International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Association, <http://www.ifpma.org/>
- SNIP Syndicat National de l’Industrie Pharmaceutique (2002), Key data 2001 – Pharmaceuticals in France, Parigi
- The Swedish Institute (2001), Biotechnology and Pharmaceuticals in Sweden, n.132, novembre, Stoccolma
- VFA Verband Forschender Arzneimittelhersteller (2002), Annual Report of the German Association of Research-Based Pharmaceutical Companies 2001, Berlino