

Più nel dettaglio, se si prende come elemento di stratificazione dei due indicatori, per semplicità di esposizione, i valori prossimi alla media campionaria calcolata sull'insieme dei due campioni, pari a -20% per il fatturato (anziché -19,0%) e 7% per il costo dei salari e stipendi (anziché -6,8%), si può osservare che tra le imprese che hanno diminuito il giro d'affari circa il 18% delle imprese ha registrato una riduzione maggiore del doppio del valore di stratificazione, il 28% circa delle imprese un calo del fatturato tra il 40 e il 20% e il 30% delle imprese hanno ridotto il fatturato meno del valore di stratificazione. In senso opposto più dell'8% di entrambi i campioni, complessivamente circa 5.000 aziende, in un solo anno hanno aumentato i loro ricavi in misura superiore del 20% e durante un ciclo economico in forte recessione internazionale.

Similmente, per quanto riguarda le imprese che hanno ridotto il monte salari e stipendi, più del 30% hanno registrato valori doppi rispetto al valore di stratificazione, il 14% delle aziende ha registrato un calo del monte salari e stipendi tra il 14% e il 7%, e il 18% delle società superiori a tale valore. Si segnala, infine, che il 20% del campione, vale a dire circa 12.000 aziende, hanno sensibilmente aumentato i costi del personale, che al netto dell'indice del costo del lavoro lordo per dipendente, segnalano un significativo incremento dell'occupazione.

Per quanto concerne gli indicatori di organizzazione industriale sono stati considerati la produttività del lavoro e il rapporto tra il capitale circolante lordo e il fatturato.

Dal lato della produttività del lavoro, calcolata in termini monetari come rapporto tra il valore aggiunto e il costo del lavoro, si registra un sensibile peggioramento per il fatto che il valore aggiunto è diminuito in percentuale maggiore rispetto al costo del lavoro (figura 3.6). L'indice di produttività del lavoro esprime lo stato di efficienza del sistema industriale e il livello di specializzazione nelle tipologie produttive a maggior valore aggiunto, dunque risulta essere un indicatore molto importante nell'analisi dell'assetto industriale di un territorio.

In particolare, nel periodo considerato l'Emilia-Romagna registra il calo maggiore pari a -9,1%, seguito dalla Lombardia con una riduzione del 7,6%, dal Piemonte -7,1% e dal Veneto con -6,5%. Ciononostante, pur annullando il *gap* con l'Emilia-Romagna, permane un differenziale del 3% con la Lombardia e il Veneto.

Anche in questo caso si osserva una significativa variabilità con circa il 34% delle imprese che in entrambi i campioni hanno incrementato, in alcuni casi in modo sensibile, la produttività del lavoro.

Un ulteriore indicatore di organizzazione industriale è dato dal rapporto tra il capitale circolante lordo, che rappresenta le risorse liquide richieste dalla gestione operativa dell'impresa per fronteggiare gli impegni di breve periodo, e il fatturato.

Dalla figura 3.7 è possibile notare come tale indicatore pesi in modo significativo sulla struttura delle imprese analizzate.