

## Grandi e piccole imprese industriali in Italia: dinamica e performance negli anni '80 a confronto

### 1. Lo sviluppo della piccola impresa ha caratteri strutturali o congiunturali?

L'importanza e il peso delle piccole imprese industriali sono cresciuti notevolmente in quasi tutti i paesi industrializzati sin dalla metà degli anni settanta, in coincidenza con il primo *shock* petrolifero. Per molti decenni le piccole imprese avevano attirato assai poco l'attenzione degli economisti e dei politici. Prevalva l'opinione che, in conseguenza di strutture organizzative artigianali, della scarsa professionalità dei dirigenti, dell'utilizzo di tecnologie arretrate, le piccole imprese fossero nel lungo periodo destinate a scomparire.

Nell'ultimo quindicennio lo scenario si è notevolmente modificato: da un lato si è assistito a clamorosi insuccessi ed a perdite occupazionali generalizzate sul fronte delle grandi imprese — specialmente, ma non solo, nei settori di industria tradizionale in crisi profonda (cantieristica, siderurgia, tessile) — dall'altro si è cominciato ad osservare uno sviluppo nuovo e per molti aspetti sorprendente nel settore delle imprese minori. Questa evoluzione ha tratti simili negli Stati Uniti, così come in Italia e in molti altri paesi europei.

Nel 1985 l'OCSE concludeva che — sotto il profilo occupazionale — il settore delle piccole imprese stava svolgendo un ruolo insostituibile in tutti i paesi membri, anche tenendo in conto lo spostamento verso l'area dei servizi in cui la piccola dimensione è dominante. In questi anni si è fatta strada la convinzione di un numero crescente di istituzioni internazionali e di governi che il modo più efficace per combattere la disoccupazione mondiale sia quello di affidarsi allo sviluppo delle piccole imprese, e quindi di progettare politiche atte a favorirne la nascita e il consolidamento.

Non è però ovvio che il recente sviluppo della piccola impresa non sia anche una conseguenza del prolungato ristagno degli anni settanta e dei primi anni ottanta. Se si scoprisse che lo sviluppo delle piccole imprese è collegato alla crisi della grande industria, i presupposti di molti strumenti di politica attiva in favore dello sviluppo delle piccole imprese — propugnati da istituzioni e governi — risulterebbero quanto meno indeboliti. In effetti esiste un importante precedente storico che induce a non trascurare l'ipotesi di uno sviluppo anticiclico delle piccole e medie imprese (PMI): in molti paesi industrializzati dall'inizio del secolo fino agli anni settanta la quota di occupazione delle piccole imprese sembrava destinata ad una lenta caduta secolare; durante la Grande Depressione però questa caduta ha mostrato una temporanea, ma netta, inversione di tendenza in tre importanti paesi: Francia, Giappone, Germania.

Lo sviluppo della piccola impresa non può essere considerato indipendente dalle tendenze del lavoro autonomo. Il lavoro autonomo e la nascita di nuove imprese sono sovente indicate come importanti reazioni anticicliche alla crescita della disoccupazione. Per contro, un recente studio dell'OCSE (*Employment Outlook*, 1986) suggerisce che «il livello dell'occupazione autonoma nei settori extra-agricoli è del tutto insensibile a variazioni del ciclo, mentre i movimenti dell'occupazione dipendente sono marcatamente pro-ciclici. Di conseguenza il comportamento anticiclico dell'occupazione autonoma è da attribuire ai movimenti pro-ciclici dell'occupazione dipendente» (p. 53).

Il problema è quindi apertissimo e risposte definitive non sono ancora all'orizzonte, anche perché la ripresa dello sviluppo delle piccole imprese è troppo recente per essere oggetto di approfonditi studi.

## 2. L'evoluzione delle dimensioni medie di impresa

Strettamente collegato al ruolo crescente della piccola impresa si pone un'altra osservazione empirica: la caduta delle dimensioni medie delle unità produttive in tutti i settori manifatturieri. Tale caduta potrebbe derivare semplicemente dall'entrata sulla scena di molte nuove imprese di piccola dimensione, tali da trascinare la media verso il basso, ma anche da una riduzione del numero medio di addetti tra le imprese da tempo in attività, sia quelle in crisi, sia quelle in buono stato di salute.

Si tratta di un fenomeno di vasta portata che costituisce un clamoroso rovesciamento di tendenza rispetto alla crescita dimensionale delle imprese manifatturiere osservata, sia pure con forme e modalità diverse tra paese e paese, per molti decenni e per lo meno fino alla fine degli anni sessanta. Che l'occupazione complessiva nel settore manifatturiero fosse destinata a ridursi nel corso di un decennio di ristagno prolungato delle economie mondiali era cosa ovvia. Non era invece ovvio che si andassero riducendo anche le dimensioni medie d'impresa: si sarebbe potuto pensare che la recessione colpisse prima le imprese più piccole, marginali, costringendole a uscire dal mercato, e che quelle più grandi mantenessero la loro posizione con dimensioni inalterate. Le cose non sembrano però muoversi così, e si impone un tentativo di spiegazione quanto più possibile unitario, sia della caduta delle dimensioni medie delle imprese in attività, sia dell'entrata sul mercato di numerosissime piccole imprese nuove. Il tema non è nuovo in Italia: negli anni settanta si era assistito ad una fioritura di contributi sullo sviluppo del mercato del lavoro irregolare e sulle spinte che esso forniva al cosiddetto decentramento produttivo. Le linee interpretative che ne emergevano erano tutte volte a evidenziare il recupero di flessibilità da parte delle imprese a fronte di un crescente irrigidimento del mercato del lavoro, e la possibilità di evasione fiscale sia da parte dei datori di lavoro sia da parte dei lavoratori. D'altro canto si metteva in evidenza la perfetta rispondenza del decentramento produttivo a queste esigenze.

Un'interpretazione più generale della caduta delle dimensioni medie delle imprese<sup>1</sup> prende l'avvio dall'osservazione dei seguenti fenomeni:

- crescente rigidità nella struttura dei costi delle imprese nel corso degli anni settanta;
- maggiore incertezza nei mercati dei fattori e nei mercati dei prodotti.

Questi due elementi aumentano i fattori di rischio per le imprese che possono trovarsi ad operare con una grande parte delle loro strutture fisse sottoutilizzate. Di qui la necessità di forme organizzative più flessibili e la tendenza verso processi di disintegrazione verticale della produzione.

<sup>1</sup> Tra gli altri si veda: B. CONTINI, "Dimensioni di impresa, divisione del lavoro e ampiezza del mercato", in questa *Rivista*, n. 148, 1984.

TABELLA 1

ITALIA: NUMERO MEDIO DI ADDETTI PER UNITÀ LOCALE NEL 1971 E 1981

	Metallurgia	Minerali non metalliferi	Chimica	Fibre artificiali e sintetiche	Costruzione di macch. elettr. e non elettr.	Alimentari, bevande e tabacco	Tessile	Vestitario e abbigliamento	Legno e mobilio	Carra e carrozzeria	Gomma e materie plastiche
TOTALE	3.552	23.985	6.311	71	19.237	49.463	49.280	133.431	99.669	16.281	12.248
1971 u.l. add.	245.648	330.487	271.341	47.332	761.776	400.699	541.030	588.499	396.594	233.704	186.053
dimensione media	70	14	43	667	40	9	11	4	4	14	16
1981 u.l. add.	3.364	26.035	8.239	185	72.973	48.021	59.949	99.819	113.091	25.017	18.737
dimensione media	197.415	319.341	264.057	28.812	1.053.276	404.106	493.423	636.231	447.790	274.003	211.870
	59	13	33	156	14	8	8	6	4	11	11

Fonte: *Consumo dell'Industria e del Commercio*, Roma, 1971 e 1981.

TABELLA 2

U.S.A.: NUMERO MEDIO DI ADDETTI PER UNITÀ LOCALE NEL 1967 E 1977 (1967 = 100)

Settori	USA	New York	Pennsylvania	Massachusetts	Michigan	Alabama	Georgia	Texas	California
tessile	93	95	99	111	59	83	63	54	117
chimica	101	104	103	123	96	103	103	114	109
siderurgia	84	79	80	63	87	62	168	73	77
gomma	89	87	73	59	81	74	—	93	84
mezzi trasporto	82	67	73	72	90	58	57	49	72
macchine	88	91	82	93	81	87	87	128	108
strumentazione elettronica	84	103	79	79	60	158	94	—	94
	50	52	62	43	51	—	—	—	64

Fonte: *Census of Manufacturing*, 1967 e 1977.

Se si accetta l'idea di Stigler che vede l'impresa come un insieme di funzioni o processi, ciascuno con il proprio costo medio che varia a seconda del livello di produzione, abbiamo una teoria della disintegrazione verticale che spiega molti degli eventi recenti. Negli ultimi vent'anni molte innovazioni — sia tecnologiche che organizzative — hanno avuto l'effetto di rendere più specialistico un crescente numero di funzioni aziendali. Prendiamo, per esempio, i servizi legali e fiscali, le consulenze informatiche e di programmazione, la ricerca di mercato o il controllo di bilancio, o anche la produzione di alcune parti e componenti o le operazioni di manutenzione. Queste funzioni, quando sono ad alta intensità di lavoro e richiedono abilità ed attrezzature specializzate, sono caratterizzate da costi fissi o semi-fissi. In alcuni casi la "fissità" dipende dal fatto che una funzione deve essere svolta da un gruppo di specialisti che non conviene impiegare in nessuna altra funzione, in altri casi dal fatto che l'attrezzatura può essere utilizzata solo per la specifica funzione alla quale è destinata. In periodi di crescita lenta e di incertezza della domanda, le imprese si espongono al rischio di trovare gravemente sottoutilizzate le loro strutture fisse più specializzate. In queste circostanze, è forte l'incentivo a scegliere tra "make or buy" delegando all'esterno la fornitura di beni intermedi o di servizi per la produzione, considerando anche che queste funzioni possono essere separate dal processo produttivo principale senza intaccarne l'efficienza.

Nei casi in cui i processi produttivi vengano destrutturati si crea una nuova domanda di beni intermedi e di servizi per la produzione, e si aprono nicchie di mercato che attirano nuove imprese. La dimensione prevalente che caratterizza questo settore di imprese nuove e spesso tecnologicamente avanzate non supera mai 100 addetti, e sovente è di molto inferiore.

Le conseguenze dei processi di disintegrazione verticale sulle strategie di mercato non sono di poco conto:

1) da un lato, e con particolare rilevanza nel comparto dei beni di consumo che richiedono complesse organizzazioni di vendita e vaste campagne pubblicitarie di diffusione del marchio, sembra esservi un numero crescente di grandi imprese che utilizzano la propria organizzazione per commercializzare una vasta gamma di prodotti acquistati dall'esterno, in parallelo ad alcune linee di prodotti "leader" fabbricati internamente. Spesso il processo di trasformazione dei prodotti acquistati da imprese terze riguarda solo la fase immediatamente a monte della distribuzione (apposizione del marchio del venditore e confezionamento);

2) dall'altro lato della medaglia si nota un notevole sviluppo di imprese che producono esclusivamente o prevalentemente per conto terzi (al di dentro e al di fuori dei confini nazionali), e/o che affidano la commercializzazione dei loro prodotti a imprese specializzate, riducendo di conseguenza al minimo la propria organizzazione di vendita.

### 3. Integrazione tra servizi e industria

Abbiamo, a questo punto, una spiegazione della crescente integrazione tra il settore dei servizi e le attività industriali. Mentre però l'integrazione tra servizi e industria si compie a livello di "settore", non ne consegue che gli stessi modelli debbano prevalere anche a livello di singola "impresa". Avviene piuttosto il contrario: gran parte della discussione sottolinea la progressiva disintegrazione delle attività produttive da parte delle aziende, per esempio il ricorso al mercato per numerose funzioni — spesso, ma non necessariamente, funzioni terziarie —, per mantenere la flessibilità e fronteggiare le incertezze dei mercati dei fattori e dei prodotti, e per raccogliere i vantaggi della crescente domanda di servizi specialistici e/o di professioni altamente specializzate. Sono disponibili raffronti internazionali sufficientemente coerenti calcolati con tavole *input-output* sulla quota di occupati nei servizi alle imprese sul totale dell'occupazione nel settore dei servizi nel decennio 1965-1975:

	1965	1975
Italia	28,8	36,3
Francia	32,8	36,9
Germania Occidentale	38,6	46,7
Gran Bretagna	33,9(1970)	40,4

In Italia e in Francia questo aumento spiega più del 60% della crescita dell'occupazione nei servizi, mentre nella Germania Occidentale e in Gran Bretagna l'aumento di occupati nel settore dei servizi alle imprese è perfino maggiore in termini assoluti della crescita dell'occupazione in tutto il settore terziario. La crescente integrazione tra servizi

e industria può essere dimostrata calcolando la quota di *input* di servizi sull'*input* totale dell'industria. F. Momigliano e D. Siniscalco<sup>2</sup> ottengono delle stime interessanti, partendo da un modello di settori verticalmente integrati in uno schema *input-output*. Secondo questi autori tra il 1959 e il 1981 l'occupazione (diretta e indiretta) nei servizi utilizzati come *input* nel sottosistema industria è aumentata da 600.000 a 1.188.000 unità. La quota sull'occupazione terziaria totale è cresciuta dal 12 al 17%. Inoltre la quota di occupazione collegata ai servizi sull'occupazione totale del sottosistema industria è aumentata costantemente dal 6,12% del 1959 al 17,16% del 1981. Quest'ultimo dato rappresenta una prima approssimazione del processo di terziarizzazione del sistema industriale italiano.

### 4. Lo sviluppo della divisione del lavoro nell'industria italiana

È opportuno fornire alcune indicazioni quantitative sui processi di disintegrazione verticale che caratterizzano il sistema produttivo. Le indicazioni disponibili riguardano l'entità della subfornitura che, pur essendo un elemento fondamentale di tali processi, non ne costituisce l'unico aspetto di rilievo.

La tabella 3 pone a confronto il numero di imprese che svolgevano attività di subfornitura in Italia negli anni 1973 e 1984. A margine è anche indicato il dato relativo al Giappone. Il notevolissimo aumento del numero di imprese subfornitrici in tutti i settori manifatturieri evidenzia la crescente diffusione del fenomeno in questi anni. I dati giapponesi (riferiti al lontano 1971) sono ancora abbastanza distanti, ma la distanza percorsa tra il 1973 e il 1984 è enorme.

Vi sono altri autorevoli studi che confermano queste tendenze e ne forniscono interessanti qualifiche: la recente indagine del Mediocredito Centrale<sup>3</sup> rileva che nel 1984 la frequenza relativa di imprese subfornitrici non è molto diversa tra le imprese piccole e quelle grandi. Ciò si verifica in tutti i settori manifatturieri, e suggerisce come il modello degli anni settanta, che vedeva la piccola impresa subfornitrice della

<sup>2</sup> F. MOMIGLIANO e D. SINISCALCO, "Note in tema di terziarizzazione e deindustrializzazione", in questa *Rivista*, n. 140, 1982.

<sup>3</sup> MEDIOCREDITO CENTRALE, *IV Indagine Statistica sulle Imprese Manifatturiere*, 1987

TABELLA 3

PICCOLE E MEDIE IMPRESE CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI SUBFORNITURA  
IN ITALIA E GIAPPONE  
(in percentuale sul totale delle imprese)

Settori	Italia		Giappone (1971)
	(1973)	(1984)	
Alimentari e tabacco	4,5	14,8	30,2
Tessili	18,3	54,4	75,4
Vestiario e abbigliamento	18,7	43,1	71,7
Pelli, cuoio, calzature	8,1	30,5	64,5
Mobilo e legno	4,5	16,3	46,0
Metallurgiche	12,0	52,9	66,0
Macchine non elettriche e carpenteria metallica	12,1	33,8	71,5
Macchine e apparecchi elettrici	11,2	23,1	78,9
Officine e meccanica di precisione	17,5	n.d.	70,5
Costruzione mezzi trasporto su strada	12,6	30,6	77,2
Lavoraz. minerali non metalliferi	3,7	16,5	33,7
Chimiche	6,8	20,8	38,4
Derivati petrolio e carbone	12,5	—	29,5
Gomma elastica	6,4	n.d.	53,4
Carta e cartotecnica	5,0	12,9	43,8
Poligrafiche e editoriali	10,7	36,3	51,0
Manifatturiere varie	7,7	24,5	57,8

Fonti: Per l'Italia: MEDIO CREDITO CENTRALE, *Indagine sulle imprese manifatturiere*, vol. II, 1977; indagine su 23.256 imprese; MEDIO CREDITO CENTRALE, *IV Indagine statistica sulle imprese manifatturiere*, Roma (1987).  
Per il Giappone: JAPAN, MINISTRY OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS, *The Fourth Fundamental Survey on Small and Medium Enterprises*, 1973, indagine campionaria su 52.299 imprese.

grande impresa e in posizione di sostanziale dipendenza, sia in larga misura sorpassato. È pur vero che tra le imprese subfornitrici la percentuale di fatturato per lavorazioni per c/terzi è più elevata tra le imprese di piccola dimensione, e si riduce al crescere della dimensione. Questo è un fatto abbastanza ovvio, e non è necessario evocare il modello della dipendenza tra piccola e grande impresa per spiegarne i motivi.

Un'altra serie di dati interessanti riguarda il lato della domanda di subfornitura: la tabella 4 indica la percentuale di costi imputabili al pagamento di spese per lavorazioni eseguite da terzi sul totale dei costi negli anni 1971 e 1981; anche qui l'incremento è molto consistente in tutti i settori, e conferma le tendenze in direzione di una crescente divisione del lavoro nel sistema produttivo.

TABELLA 4

RAPPORTO TRA COSTI IMPUTABILI  
A SUBFORNITURA E VALORE AGGIUNTO  
NELLE INDUSTRIE MANIFATTURIERE: 1971 E 1981

Industria	1971	1981
Tessile	16,75	35,54
Abbigliamento	7,62	27,59
Calzature	9,76	23,30
Pellami	3,08	19,68
Fibre artificiali	21,79	32,94
Editoria e stampa	23,29	30,43
Prodotti petroliferi	17,52	24,80
Metallurgia	12,83	20,20
Mobili	1,72	8,67
Foto, fono	1,18	5,71
Chimica	4,93	11,33
Legno	4,66	10,41
Carta	4,21	8,44
Autoveicoli	7,67	15,09
Alimentari e bevande	2,96	5,80
Lavorazione minerali e metalliferi	5,33	9,91
Prodotti in gomma	1,90	3,46
Macchinario	9,95	14,34
Materie plastiche	6,73	9,74
Industria	9,02	15,82

Fonte: S. MARIOTTI e G. CAINARCA, "The evolution of transaction governance in the textile-clothing industry", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1987.

## 5. Natalità e mortalità delle piccole imprese

Il tema della natalità-mortalità delle imprese per molti anni è stato poco dibattuto tra gli economisti, almeno in parte per la difficoltà di reperire dati da cui potessero emergere spunti di riflessione e ipotesi di lavoro sufficientemente suggestive. Anche se mai esplicitata, la problematica connessa alla nascita e alla morte delle imprese che operano in mercati di concorrenza imperfetta era presente in Marshall: come ci ricorda Becattini, il sistema marshalliano poggia su due capisaldi: «un principio sociobiologico di ricambio fra le imprese dell'industria, per cui ogni impresa ripete, in linea di massima, un ciclo vitale che tocca

tutte le fasi dell'organismo umano, ed il postulato di libero accesso all'industria... vi sarà un continuo flusso e riflusso fra la massa dei lavoratori e in genere dei piccoli redditieri, e le imprese più piccole di ogni industria, ... La concorrenza, nel senso tipicamente anglosassone di competizione, verrebbe ad essere così la forma di movimento propria di una struttura d'industria in cui un nucleo stabile di imprese di grande e media dimensione coesiste con un nucleo di piccole imprese, individualmente destinate alla sconfitta, ma socialmente condannate a riprodursi e perpetuarsi». Se la pressione dell'offerta potenziale sulla domanda determina un eccesso di capacità produttiva non desiderato, essa può trovare sfogo tramite l'eliminazione delle imprese meno efficienti operanti nell'industria. Non è detto, però, che sia solo la pressione della domanda a determinare l'ampiezza del mercato su cui gravitano le imprese marginali e, di conseguenza, i tassi di natalità delle imprese minori. Le variazioni della struttura dell'offerta, e più in particolare i mutamenti del livello di integrazione verticale dell'industria, potrebbero costituirne un'altrettanto valida spiegazione. Là dove esistono spinte a destrutturare processi produttivi si crea una domanda nuova di prodotti intermedi e servizi alle imprese, e si aprono spazi per nuove iniziative imprenditoriali e incentivi a riempirli. In effetti è proprio nell'ultimo decennio di ristagno prolungato che si è osservata, in Italia come in molti altri paesi della Comunità Europea e negli Stati Uniti, l'entrata sulla scena di molte nuove imprese di piccola dimensione, sia nel settore manifatturiero sia nel terziario.

L'analisi empirica della demografia d'impresa nel periodo 1978-83 (Tab. 5) mette in evidenza alcuni aspetti importanti:

i) i tassi di natalità sono spesso sorprendentemente elevati anche in settori di alta intensità di capitale in cui — *a priori* — ci si aspetterebbe di trovare operanti forti barriere all'entrata;

ii) i tassi di natalità sono fortemente influenzati dalla congiuntura: nel triennio di espansione 1978-80 si registrano tassi superiori di 2-3 punti percentuali rispetto a quelli del triennio recessivo 1981-83;

iii) i tassi di mortalità sembrano invece meno sensibili al variare del ciclo, e si mantengono in genere qualche punto percentuale al di sotto dei tassi di natalità;

iv) la grande maggioranza di nuove imprese sono di piccolissime dimensioni: su 100 nuove imprese quelle con meno di 6 dipendenti al momento dell'ingresso sono all'incirca 90 in tutti i settori produttivi. Anche le cessazioni sono particolarmente frequenti tra le piccole

imprese, ma non tanto quanto le nascite: la percentuale di unità con meno di 6 dipendenti alla cessazione si aggira intorno al 70-80% dei casi;

v) la probabilità di sopravvivenza di una nuova impresa è abbastanza modesta: la percentuale media di imprese che non raggiunge il primo anno di vita è intorno al 15%, e la percentuale di imprese industriali che chiudono nei primi tre anni di vita supera il 30%. In alcuni settori di servizi le probabilità di sopravvivenza sono ancora più basse;

(vi) l'andamento combinato di entrate e uscite porta a un notevole accrescimento del numero di piccole imprese nel triennio 1978-80. Nel triennio successivo (1981-83) l'accrescimento si fa più modesto: in alcuni casi si assiste anche a una diminuzione nel numero di imprese operanti nei rami considerati.

TABELLA 5

TASSI DI NATALITÀ E MORTALITÀ DELLE IMPRESE  
(medie annue - fonte INPS)

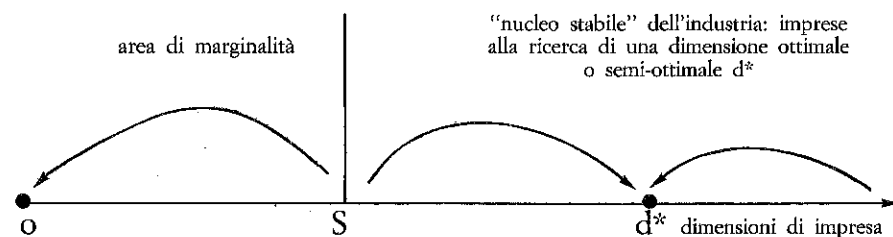
	T. Natalità	T. Mortalità	
1978-80 (esp.)	0,145	0,109	} Manifatturiero
1981-83 (rec.)	0,112	0,101	
1978-80 (esp.)	0,133	0,111	} Servizi privati
1981-83 (rec.)	0,114	0,094	

L'immagine di industria che queste osservazioni suggeriscono è assai simile a quella proposta da Marshall e più tardi ripresa da Steindl e Becattini:<sup>4</sup> un nucleo stabile (*hard core*) di imprese industriali vere, con tutti i requisiti da manuale, presumibilmente caratterizzate da una "minimum efficient size" tipica di ogni settore produttivo, affiancato da

<sup>4</sup> La natalità del periodo 1978-80 potrebbe essere "gonfiata" da scorpori incentivati dalla legge Pandolfi del 1977. In effetti, questi potrebbero aver contribuito al picco di natalità emergente nel primo trimestre del 1980; tuttavia, come si può facilmente controllare, anche la natalità media nel 1978-1979 risulta sistematicamente superiore a quella del 1981-83. I flussi in entrata di imprese potrebbero anche risentire di riorganizzazioni finanziarie e amministrative (trasformazioni giuridiche) risoltesi in nascite e morti "fittizie". Analisi estese indicano che non più del 15% delle nascite osservate potrebbero ricadere in questo gruppo. Cfr. B. CONTINI e R. REVELLI, "Natalità e mortalità delle imprese italiane: risultati preliminari e nuove prospettive di ricerca", *L'Industria*, VII, n. 2, 1986.

una "frangia" di piccoli produttori marginali, sovente destinati a rimanere tali tutta la vita, caratterizzati da un elevatissimo grado di turbolenza sia in entrata che in uscita. Si potrebbe, cioè, immaginare — figura 1 — un continuo dimensionale delle imprese caratterizzato da una soglia  $S$ , a sinistra della quale si entra e si esce a costo zero (*free entry e free exit*). La durata media di vita di un'impresa in questa zona è breve, poiché è molto elevata la probabilità di morte precoce. A destra di  $S$  si trova invece il nucleo stabile di imprese: queste tendono ad assestarsi intorno a una dimensione ottimale o semi-ottimale che varia da settore a settore, e vivono — in media — assai più a lungo delle imprese marginali. La maggior parte delle imprese che entrano nell'industria con dimensione inferiore a  $S$  non oltrepassano mai questa soglia: le imprese che ci riusciranno sono quelle che sopravvivono alla selezione naturale trovando forme organizzative, sbocchi di mercato e risorse finanziarie in grado di forzare le barriere all'entrata che operano solo a destra di  $S$ .

FIGURA 1



Si potrebbe affermare — in altre parole — che la dimensione-soglia  $S$  delimita una fascia di pre-natalità dell'impresa industriale vera e propria. Qui gli aspiranti imprenditori svolgono una sorta di periodo di apprendistato che, alla fine, li vedrà bocciati o promossi. La posizione di  $S$  non è, evidentemente, indipendente dal settore produttivo. Giocano qui le caratteristiche tecnologiche, il livello di intensità capitalistica, le forme di mercato prevalenti che, in genere, vengono associati all'esistenza di barriere all'entrata. Là dove le barriere all'entrata sono più forti sembrerebbe logico attendersi una dimensione-soglia più elevata e una maggiore "impermeabilità" rispetto alla possibilità di oltrepassarla. Stime preliminari della dimensione-soglia suggeriscono che essa è

compresa fra 10 e 20 addetti in alcuni settori industriali (alimentare, mobilio, costruzione di oggetti in metallo); in altri settori (chimica, abbigliamento) non emergono però indicazioni sufficienti a dimostrarne l'esistenza.<sup>5</sup>

Per concludere è opportuno porre a confronto i tassi di natalità e di mortalità delle imprese, rilevati in alcuni paesi OCSE, con quelli di alcune provincie italiane particolarmente significative (Tab. 6). I dati di Canada, Francia e Germania Fed. si riferiscono a un periodo in cui è presente sia una fase di espansione dell'economia, sia una fase di recessione; invece quelli di Svezia e Italia riguardano solo anni di recessione. Ci si dovrebbe perciò attendere — per lo meno per quanto attiene alla natalità — che Svezia e Italia siano al di sotto dei loro valori "normali". In effetti i dati italiani sembrano molto simili a quelli degli altri paesi: se vi è qualche differenza è piuttosto di segno contrario a quanto ci si potrebbe attendere, e cioè una natalità più ridotta in quasi tutti i settori. L'area di Napoli costituisce un'eccezione forse spiegabile con la turbolenza dell'economia campana negli anni successivi al terremoto del 1980.

L'OCSE non fornisce indicazioni sulle dimensioni delle imprese nate e morte negli altri paesi, ma l'ordine di grandezza dei tassi di nascita e morte lascia intendere che anche in questo caso non vi siano differenze di rilievo con l'Italia, che cioè i fenomeni interessino prevalentemente imprese di dimensioni molto ridotte.

## 6. Processi di *job-creation* (e *job-destruction*) attribuibili alle piccole imprese

Lo studio delle caratteristiche dei processi di creazione e distruzione di posti-lavoro nell'economia italiana (reso possibile dalla recente disponibilità dell'INPS all'elaborazione dei propri archivi amministrativi) dà luogo ad una serie di osservazioni così riassumibili (Tab. 7).<sup>6</sup>

<sup>5</sup> B. CONTINI e R. REVELLI (1986), par. 4.3.

<sup>6</sup> B. CONTINI e R. REVELLI, "Domanda di lavoro e strutture dell'occupazione" in *Lavoro e politiche dell'occupazione in Italia*, Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale, Rapporto 87 (1987).

TABELLA 6

## TASSI DI NASCITA E MORTE DELLE IMPRESE: CONFRONTI INTERNAZIONALI

Industria	CANADA (1979-84)		FRANCIA (1978-84)		GERMANIA (1978-84)		SVEZIA (1982-84)		ITALIA						
	N	M	N	M	N	M	N	M	Torino (1981-83)		Bologna (1981-83)		Napoli (1981-83)		
Energia, miniere	15,7	11,0	5,1	8,7	4,3	4,3	9,7	7,1	—	—	—	—	—	—	—
Industria della trasformazione industriale	10,8	8,5	9,1	9,4	7,9	7,5	14,2	7,0	6,38	6,42	6,92	7,35	8,44	9,15	
Macchine e mezzi di trasp.	13,6	10,0	11,2	10,3	8,1	6,7	14,9	7,0	8,34	7,36	8,63	9,11	12,01	8,50	
Alimentari e bevande	9,1	7,8	10,6	10,9	4,9	6,4	12,4	8,4	}	}	}	}	}	}	}
Beni di consumo	14,2	10,9	10,6	11,7	7,7	8,2	14,8	7,4							
<i>Totale industrie manifatturiere</i>	13,1	10,0	10,4	10,7	7,0	7,2	14,2	7,2	—	—	—	—	—	—	—
<i>Costruzioni</i>	16,9	15,3	13,1	14,2	9,0	8,2	13,3	9,3	—	—	—	—	—	—	—
Trasporti e comunicazioni	18,3	14,3	11,3	11,0	13,4	11,8	10,3	10,6	10,47	10,40	10,23	10,93	12,35	13,46	
Commercio all'ingrosso	13,4	10,1	11,3	10,8	12,0	11,5	18,8	7,7	}	}	}	}	}	}	}
Commercio al minuto	15,9	12,6	12,1	12,0	12,3	11,2	17,5	9,7							
Banche e assicurazioni	14,7	12,4	7,9	5,8	15,0	11,3	15,3	13,5	}	}	}	}	}	}	}
Servizi alle imprese	19,1	12,5	13,6	11,5	13,7	9,6	17,5	15,8							
Servizi albergh., ristoranti	19,3	14,7	16,8	16,4	21,4	19,5	23,7	12,9	—	—	—	—	—	—	—
Servizi personali	23,7	16,7	12,8	10,3	12,0	10,3	5,6	6,8	—	—	—	—	—	—	—
Servizi non commercializ.	10,5	5,4	12,9	9,1	5,2	4,5	7,4	21,5	—	—	—	—	—	—	—
<i>Totale industria dei servizi</i>	17,0	12,4	12,8	11,6	13,2	11,5	16,0	11,8	—	—	—	—	—	—	—
<i>Totale industrie</i>	16,6	12,6	12,5	11,8	11,7	10,4	15,3	10,8	11,57	6,21	11,80	8,46	12,37	8,02	

Fonti: OCSE (Canada, Francia, Germania, Svezia).  
R & P (Italia).

TABELLA 7

POSTI DI LAVORO CREATI E DISTRUTTI DA TUTTE LE IMPRESE E DALLE PICCOLE IMPRESE  
(0-19 DIPENDENTI) - MEDIE ANNUE (000)

	Imprese esistenti		Imprese nate e morte		Δ E tot.	SS 0-19 tot.	SD 0-19 tot.							
	Creazioni tot.	Distrutture 0-19 tot.	Assunzioni tot.	Licenziamenti 0-19 tot.										
1978-80	1.428	842	1.376	628	241	111	186	103	106	222	51	214	54	9
1981-83	1.181	705	1.380	643	175	88	189	101	-213	49	-199	62	-14	-13
	<i>Settore manifatturiero</i>													
1978-80	661	456	632	366	92	76	93	69	29	97	33	90	0	7
1981-83	605	413	593	362	83	72	91	70	3	53	11	51	-8	2
	<i>Servizi</i>													
1978-80	2.090	1.298	2.009	995	333	187	279	172	135	319	84	304	54	16
1981-83	1.786	1.118	1.973	1.005	258	160	280	171	-210	102	-188	113	-22	-11
	<i>Totale</i>													

Legenda

SS: "saldo strutturale" = posti creati da imprese in espansione - posti distrutti da imprese in declino.  
SD: "saldo demografico" = posti creati da nuove imprese (assunzioni) - posti distrutti da chiusure (licenziamenti).

Fonte: B. CONTINI e R. REVELLI, *op. cit.*, 1987.



1) Il nucleo di occupazione di riferimento è costituito da tutti i lavoratori dipendenti del settore privato, esclusa l'agricoltura (in media 9,3 milioni di addetti nel periodo 1978-83).

Sono considerati due sotto-periodi principali: il triennio 1978-80 di espansione produttiva, e il triennio recessivo 1981-83.

2) Il rapporto tra posti-lavoro distrutti e occupazione è assai elevato, e quasi indipendente dall'evolversi della congiuntura: un lavoratore su quattro lascia il suo posto in media ogni anno. Nel settore delle piccole imprese il *turnover* è molto più alto, e il rapporto tra separazioni e occupazione si avvicina al 50%.

3) Quando l'economia entra in fase recessiva il numero di posti-lavoro creati attraverso l'espansione di imprese esistenti segue il ciclo. Il numero di separazioni, invece, resta pressoché costante.

4) La proporzione di posti creati attribuibili alla nascita di nuove imprese è modesta in confronto alla creazione derivante dall'espansione di imprese esistenti (14-16%). Analogamente, la proporzione di posti distrutti in seguito a morte di impresa rispetto alla contrazione occupazionale di imprese in declino è dello stesso ordine di grandezza.

5) Creazioni e distruzioni di posti-lavoro sono molto elevate nel segmento delle piccole imprese. L'occupazione nelle imprese di dimensione 0-19 rappresentava il 25,8% dell'occupazione totale nel 1978 e raggiungeva il 28% nel 1984. Ma le creazioni attribuibili alle piccole imprese rappresentano il 60% circa dei nuovi posti creati da imprese esistenti nel settore manifatturiero e il 68% nei servizi. La frazione di posti distrutti dalle piccole imprese è un pò più ridotta: 46% circa nel settore manifatturiero e 59% nei servizi.

6) Il contributo delle piccole imprese alla creazione *netta* di posti-lavoro appare ancor più notevole nell'aggregato, nei singoli settori di attività e in tutte le aree geografiche. Nel 1978-80 la variazione totale di occupazione è pari a +106.000 unità all'anno; le creazioni nette da parte di imprese (0-19) è +222.000. Nei servizi la proporzione fra variazioni nette totali e variazioni dovute alle piccole imprese è pari a 1:3. Nel 1981-83, mentre nel settore manifatturiero si perdono 213.000 posti in media all'anno, la creazione netta delle piccole è tuttavia positiva (+48.000); nei servizi, dove la variazione totale è +3.000, le piccole contribuiscono con +53.000 posti all'anno.

## 7. Confronti internazionali sullo sviluppo delle PMI e sul loro contributo all'occupazione

Un recente studio preparato per conto della C.E.E.,<sup>7</sup> permette di confrontare alcune tipologie di sviluppo delle PMI e il loro contributo all'occupazione. Le definizioni utilizzate nello studio CEE sono le seguenti: per "piccola impresa" si intende un'impresa che occupa fino a 20 addetti; le imprese di classe 20-99 addetti sono considerate "medie". Il riferimento alle PMI implica quindi imprese fino a 100 addetti.

La tabella 8 presenta l'evoluzione temporale dell'occupazione delle PMI che operano nel solo settore manifatturiero. La quota di occupazione nelle PMI è in crescita in quasi tutti i paesi comunitari, ed anche negli U.S.A. L'aumento più consistente si riscontra in Gran Bretagna; in Italia, Germania Federale, Francia e Danimarca le variazioni sono più modeste ma pur sempre rilevanti. Nel terziario privato le differenze sono spesso ancora più vistose.

Un aumento nel peso percentuale dell'occupazione delle PMI non significa necessariamente che le PMI "creino" posti di lavoro: in alcuni casi può trattarsi di perdite di occupazione delle PMI più limitate rispetto a quanto avviene tra le imprese maggiori: ciò è sufficiente per fornire un andamento come quello della tabella 8.

TABELLA 8

CONFRONTI INTERNAZIONALI: VARIAZIONI OCCUPAZIONALI NELLE PICCOLE IMPRESE MANIFATTURIERE (CON MENO DI 100 ADDETTI). QUOTE SUL TOTALE DELL'OCCUPAZIONE MANIFATTURIERA

Paese	1971	1976	1984
Regno Unito	15,5		22,0
Germania Fed. <sup>1</sup>	12,5		16,0
Francia	23,6		27,7
Spagna	n.d.		57,8
Danimarca	31,0		35,1
U.S.A.	—	15,0	16,5 <sup>2</sup>
ITALIA	53,1		59,0

<sup>1</sup> Imprese con oltre 20 addetti.

<sup>2</sup> Dato riferito al 1982.

<sup>7</sup> *Job Creation in Small and Medium Enterprises*, Dir. Gen. V, 1987.

È il caso qui di ricordare anche l'esperienza degli U.S.A. che si riferisce però a tutta l'economia, e non solo al settore manifatturiero: nel primo studio di Birch<sup>8</sup> si argomentava che nel periodo 1969-1976 due terzi dell'incremento occupazionale del settore privato era attribuibile a imprese con meno di 20 addetti, e oltre l'80% a imprese con meno di 100 addetti. Successivamente studi analoghi, anche dello stesso autore, hanno ridimensionato l'importanza delle piccole imprese rispetto ai primi sorprendenti calcoli di Birch. Resta vero comunque che il settore delle piccole imprese è responsabile per una vasta quota degli oltre 20 milioni di nuovi posti-lavoro che l'economia americana ha creato tra il 1969 e il 1984, anche se una quota molto consistente di essi è costituita da posti-lavoro a tempo parziale o a tempo determinato.

### 8. Dinamica comparata tra grande e piccola impresa nella recente esperienza italiana

La già citata indagine sul settore manifatturiero realizzata dal Mediocredito Centrale fornisce alcuni interessanti elementi sulla recente evoluzione comparata delle piccole e grandi imprese italiane nel periodo 1978-84.

La prima osservazione riguarda la dinamica delle imprese a partire dal 1978, ed è sintetizzata nella tabella 9:

TABELLA 9

NUMERO DELLE IMPRESE NEL 1978 E NEL 1984

Classi dimensionali	1978	1984	Var. Ass.	Var. %
0 - 10 (a)	183.400	218.200	+ 34.800	+ 18,9
11 - 100 (b)	43.625	43.831	+ 206	+ 0,5
101 - 500 (b)	5.787	4.738	- 1.049	- 18,1
oltre 500 (b)	906	708	- 708	- 21,8

(a) Stime R & P su dati INPS (solo imprese con dipendenti).  
(b) Indagine Mediocredito Centrale (1987).

<sup>8</sup> D. BIRCH, *The Job Generation Process*, M.I.T., Boston (1981).

— il numero di imprese "piccolissime" (fino a 10 addetti) cresce di 34.800 unità, in linea con quanto già discusso sull'intensità dei processi di natalità-mortalità;

— il numero di imprese "piccole" (11-100 addetti) rimane praticamente immutato;

— si riduce sensibilmente — da 5.787 a 4.738 — il numero di imprese "medie" (101-500 addetti), ed ancor più, in termini percentuali, quello delle imprese "grandi" (oltre 500 addetti): da 906 a 708 unità.

Sotto il profilo occupazionale (tabella 10) si trova conferma del drastico ridimensionamento del settore manifatturiero nel periodo in esame (-13,4%): la caduta ha interessato le imprese maggiori più delle altre, ma, sorprendentemente, le differenze tra i tre gruppi dimensionali con oltre 10 addetti sono più contenute di quanto ci si attendesse. Le imprese piccolissime hanno invece contribuito ad attenuare la caduta occupazionale.<sup>9</sup>

Dalla lettura congiunta delle tabelle 9 e 10 emerge un quadro complesso: da un lato è in corso una violenta scrematura, con molte imprese medio-grandi espulse dal mercato, accanto ad altre assorbite da

TABELLA 10

OCCUPAZIONE NELLE IMPRESE MANIFATTURIERE  
(in 000)

Classe	1978	1984	Var. Ass.	Var. %
0 - 10 (a)	526	600	+ 74	+ 14,1
11 - 100 (b)	1.514	1.291	- 223	- 14,7
101 - 500 (b)	1.128	965	- 163	- 14,7
oltre 500 (b)	1.607	1.277	- 330	- 20,6
Totale	4.775	4.134	- 641	- 13,4

<sup>9</sup> Il contributo delle imprese più piccole al riequilibrio occupazionale è stato assai più notevole di quanto non appaia dalla tabella 10 [dove lo stock di occupati nelle imprese di classe (0-10) cresce di 74 mila unità]. Il motivo, di ordine metodologico, è stato ampiamente trattato in B. CONTINI e R. REVELLI (*op. cit.*). Esso è sostanzialmente riconducibile al fatto che nel corso della loro crescita molte imprese si spostano dalla dimensione (0-10) a quella successiva (11-100), e quindi — a fine periodo di osservazione — non fanno più parte dello stock di imprese "piccolissime".

imprese più sane; dal lato opposto troviamo la crescita rapida del numero di imprese minori; nel mezzo la relativa stabilità delle imprese medio-piccole (11-100 addetti). I processi di deverticalizzazione in corso nell'industria italiana forniscono sicuramente una chiave interpretativa di queste tendenze.

Conviene, per il momento, concentrare l'attenzione sui dati di fonte Mediocredito Centrale, relativi alle imprese con oltre 10 addetti, poiché per quelli di fonte INPS si dispone solo di indicazioni sui livelli occupazionali.

L'andamento delle dimensioni medie d'impresa (Tab. 11) evidenzia un rafforzamento delle imprese medie (la cui dimensione media aumenta del 4,5%) e, ancorché più modesto, delle grandi (+ 1,7%). Per contro, la dimensione media delle imprese piccole si riduce vistosamente (- 15,2%) nel breve periodo che intercorre tra il 1978 e il 1984. Le tendenze tra le imprese medio-grandi non sorprendono: confermano l'ipotesi di una scrematura che ha determinato da un lato l'uscita dal mercato di un numero rilevante d'impresе, e dall'altro l'assorbimento di altre all'interno di quelle già esistenti. Ciò spiega la crescita dimensionale (in termini di addetti) nelle classi medio-grandi dopo che, nel decennio intercensuario 1971-81, si era avuta una caduta generalizzata delle dimensioni medie. La caduta delle dimensioni medie tra le imprese "piccole" è invece più difficile da interpretare: non sembra però opportuno intenderla come un segno d'indebolimento strutturale, quanto l'effetto di un processo di ristrutturazione che — con qualche anno di ritardo — sta ormai procedendo a ritmo serrato anche tra le imprese di minori dimensioni. Su questo avremo modo di ritornare più avanti discutendo dell'andamento di altri indicatori.

La tabella 12 sintetizza le variazioni di prodotto lordo e di produzione (ambidue a prezzi 1978) nei tre gruppi di imprese, senza distinzioni di settore.

Salta all'occhio il fatto che l'incremento medio del fatturato è notevolmente più alto di quello del valore aggiunto: la differenza è particolarmente elevata nel gruppo di imprese maggiori. Ciò riflette un aspetto importante della modifica del sistema produttivo italiano: all'interno di tutti i settori, ma in modo particolare tra le imprese con oltre 500 addetti, le transazioni tra imprese sono cresciute di numero senza avere una reale incidenza sul valore aggiunto dei beni. Si ha quindi conferma del progressivo decentramento di fasi di produzione, che può avere coinciso con l'abbandono di stadi ad elevato valore aggiunto, ma anche a maggiore contenuto di lavoro.

TABELLA 11

## NUMERO MEDIO DI ADDETTI PER IMPRESA

Gruppi di settori	11-100		101-500		oltre 500		Totale	
	1978	1984	1978	1984	1978	1984	1978	1984
Ind. tradizionale	34,56	29,08	189,26	192,38	1.135,04	1.167,53	64,10	50,71
Ind. meccanica	35,23	29,67	198,96	213,73	2.338,63	2.243,32	110,60	89,99
Ind. ad alta intensità di capitale	35,95	31,93	206,23	215,01	1.779,88	1.650,62	129,20	126,08
Altre ind. manifatt.	34,64	28,89	194,20	196,85	1.588,16	1.559,83	69,39	60,00
Totale	34,71	29,45	194,96	203,74	1.773,29	1.803,27	84,45	71,70
Var. percentuale		- 15,2%		+ 4,5%		+ 1,7%		- 15,1%

Fonte: MEDIOCREDITO CENTRALE, op. cit., 1987.

TABELLA 12

PRODOTTO LORDO E FATTURATO:  
VARIAZIONI PERCENTUALI 1978-84  
(a prezzi costanti)

	Prodotto lordo (valore aggiunto)	Fatturato (valore della produz.)
Classe 11-100	+10,84	+17,26
Classe 101-500	+21,67	+30,75
Classe oltre 500	+ 6,52	+24,78

La rapida espansione nel settore delle piccolissime imprese (con meno di 10 addetti) suggerisce inoltre che siano queste le imprese che hanno trovato nicchie di mercato offerte dai processi di ristrutturazione interna delle imprese più grandi: tra le imprese ristrutturate, peraltro, si trovano anche imprese che non sono affatto "grandi".

Su questo processo di "ristrutturazione a cascata" dell'industria italiana, che sembra caratterizzare la prima metà degli anni ottanta torneremo più avanti.

La tabella 13 indica la dinamica della produttività media e del rapporto capitale-lavoro nel periodo 1978-84. L'incremento medio di produttività nell'industria nel suo complesso è del 34,5% nei sei anni che intercorrono tra 1978 e 1984: all'incirca 5,1% su base annua. Guardando ai tre gruppi dimensionali si può notare come le differenze non siano particolarmente elevate, anche se il gruppo di imprese "medie" (101-500) è quello in maggiore crescita (+42,2%) e il gruppo delle "piccole" (11-100) quello in relativo ritardo (+30,0%). Tra i settori vi sono invece differenze molto più rilevanti, con il meccanico che nettamente sopravanza gli altri.

Nel valutare gli investimenti delle imprese industriali nel periodo 1978-84 è necessario tenere presente che mentre la prima parte (1978-80) coincide con una rapida espansione dell'economia, la seconda (1981-84) è un periodo di accentuata recessione.

Il livello medio di capitalizzazione, misurato dal rapporto tra il valore del capitale-macchine e il numero di addetti, è cresciuto in media del 29,8% nel periodo (+4,5% su base annua), anche (ma evidentemente non solo) in conseguenza del ridimensionamento degli addetti: anche qui le imprese medie hanno una "performance" superiore agli altri gruppi (+43,5%), e quelle piccole sono più indietro (+25,6%).

TABELLA 13

PRODOTTO LORDO E STOCK DI CAPITALE (MACCHINARI) PER ADDETTO  
(milioni Lit./1978)

Gruppi di settori	11-100		101-500		oltre 500		Totale		
	1978	1984	1978	1984	1978	1984	1978	1984	
	Var. %		Var. %		Var. %		Var. %		
Ind. tradizionale	11,39	11,88	4,3	11,54	24,2	12,91	15,86	13,30	13,0
Ind. meccanica	12,31	19,88	61,5	13,03	65,0	13,84	20,64	20,64	55,9
Ind. ad alta intensità di capitale	14,27	19,47	36,4	18,34	27,2	19,60	22,76	22,29	22,4
Altre ind. manifatt.	11,72	14,01	19,5	13,08	33,8	14,33	16,35	15,66	22,2
Totale	11,96	15,55	30,0	13,21	42,2	14,90	19,98	18,04	34,5
Ind. tradizionale	7,0	9,1	7,3	7,8	42,3	9,1	12,8	10,3	33,8
Ind. meccanica	6,9	9,0	30,4	7,2	37,5	11,1	13,7	11,4	26,7
Ind. ad alta intensità di capitale	14,3	16,5	15,4	15,7	42,6	30,9	45,6	33,8	43,2
Altre ind. manifatt.	10,1	13,0	28,7	11,3	61,1	21,7	17,1	15,7	15,4
Totale	8,2	10,3	25,6	9,2	43,5	15,9	20,7	14,8	29,8

Prodotto lordo per addetto

Stock di capitale (macchinari) per addetto

Tra i settori sorprendono alcune differenze; in modo particolare, nelle "industrie varie", le imprese medie hanno aumentato il rapporto capitale-lavoro del 61,1%, mentre quelle grandi lo hanno addirittura ridotto del 21,2%. Nel settore dell'industria pesante le grandi imprese sembrano invece avere compiuto un notevole sforzo di investimento e rinnovamento degli impianti tra il 1978 e il 1984, mantenendo invariato il distacco relativo rispetto a quelle medie ed aumentandolo considerevolmente rispetto alle piccole: nel 1984 il rapporto medio K/L delle imprese maggiori è di 45,6 milioni, contro 22,4 milioni delle medie e 16,5 milioni delle imprese minori. Anche qui gioca, evidentemente, la caduta occupazionale tra le imprese di grandi dimensioni, che esalta i movimenti del rapporto capitale/lavoro.

Questa osservazione induce ad ampliare, almeno tentativamente, le conclusioni raggiunte in alcuni studi recenti compiuti su un campione di imprese di grande dimensione,<sup>10</sup> secondo cui gli investimenti sono avvenuti per far fronte a un'accelerazione del processo di obsolescenza tecnica ed economica degli impianti esistenti. In conseguenza, a fronte degli investimenti compiuti si rilevava un'accelerazione del processo di disinvestimento, in anticipo rispetto ai piani e alle previsioni iniziali. Deriva da ciò, per le imprese maggiori: una riduzione dell'età media del capitale e una sostituzione del capitale disinvestito con capitale più efficiente; quando a fronte dell'investimento si misuri il disinvestimento effettivamente avvenuto, può riscontrarsi una stazionarietà, o addirittura un declino, dello *stock* di capitale. Secondo gli autori dello studio B.I. tali conclusioni si applicano alle imprese grandi. I dati qui osservati inducono a pensare che anche tra le imprese più piccole comincino a intravedersi tendenze analoghe.

Resta infine da commentare l'andamento comparativo di un indice di "performance" aziendale quale il rapporto tra margine operativo lordo e fatturato (MOL), così definito:

$$\text{MOL} = \frac{\text{Valore aggiunto} - \text{Spese personali} - \text{Spese per lavorazioni a terzi}}{\text{Fatturato}}$$

Il numeratore del rapporto è il *cash-flow* aziendale, che comprende — oltre agli utili lordi — tutto il costo d'uso del capitale (interessi

<sup>10</sup> Si veda l'analisi di F. BARCA e M. MAGNANI, *Nuove forme di accumulazione dell'industria italiana*, Servizio Studi della Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 52, settembre 1985.

passivi + ammortamenti). La tabella 14 evidenzia una caduta sistematica di tale rapporto tra il 1978 e il 1984 in tutti i gruppi di settori e nelle tre classi dimensionali di impresa. In sé tale caduta non desta particolari sorprese né può intendersi come un indice del peggioramento delle "performances" aziendali *tout-court*: ampliandosi il numero di transazioni tra le imprese ed accentuandosi i processi di divisione del lavoro, ne consegue un aumento del fatturato per unità di valore aggiunto, e quindi anche una riduzione — a parità di altri fattori — del rapporto MOL in questione. Anche in questo caso ciò che colpisce sono le differenze tra gruppi di aziende: quelle di media dimensione (101-500 addetti) hanno limitato la caduta dell'indice (-7,4%) rispetto alle imprese piccole (-14,6%), ed ancor più rispetto a quelle grandi (-18,6%).

TABELLA 14

## RAPPORTO TRA MARGINE OPERATIVO LORDO E FATTURATO (MOL)

Gruppi di settori	11 - 100		101 - 500		oltre 500		Totale	
	1978	1984	1978	1984	1978	1984	1978	1984
Ind. tradizionale	10,5	8,6	10,0	9,4	11,2	9,5	10,5	9,0
Ind. meccanica	13,3	11,6	10,3	10,5	9,1	8,4	10,4	9,8
Ind. ad alta intensità di capitale	11,0	9,8	12,3	9,1	9,8	6,4	10,6	7,6
Altre ind. manifatt.	13,7	10,9	11,6	11,6	9,6	8,6	11,8	10,5
Totale	11,7	10,0	10,8	10,0	9,7	7,9	10,6	9,1
Var. percentuale	-14,6%		-7,4%		-18,6%		-14,2%	

Fonte: MEDIOCREDITO CENTRALE, *op. cit.*, 1987.

### 9. I risultati più significativi di una indagine econometrica sulle imprese del campione M.C.

L'indagine econometrica sui dati delle piccole e medie imprese del campione Mediocredito Centrale 1984<sup>11</sup> fornisce conferme sul trascinarsi dei processi di ristrutturazione dalle imprese più grandi a quelle minori, le prime essendovi state interessate nel corso degli anni settanta, le seconde avendo imboccato la stessa strada all'inizio degli anni ottanta. I risultati di maggiore rilievo possono così sintetizzarsi:

<sup>11</sup> MEDIOCREDITO CENTRALE, *op. cit.*: Parte II (Analisi econometrica dei dati di impresa), 1987.

(i) nella spiegazione delle differenze occupazionali tra le imprese risulta che la sostituzione tra capitale e lavoro negli anni ottanta è molto evidente tra le imprese con meno di 100 addetti, quasi nulla tra le imprese maggiori. Studi precedenti<sup>12</sup> avevano messo in evidenza che il fenomeno era assai presente tra le imprese con oltre 100 addetti dalla metà degli anni settanta. Oggi questo processo sembra essersi esaurito, mentre è in pieno svolgimento — con qualche anno di ritardo — tra le imprese più piccole. Una interessante qualifica di come esso si stia svolgendo deriva dalla seguente constatazione: mentre il processo di "ringiovanimento" dei macchinari ha le note caratteristiche "labour saving", quando esso riguarda edifici, fabbricati e terreni industriali sembra presente una componente "output expanding" di rilievo.

(ii) Un altro risultato empirico in linea con l'ipotesi del trascinarsi dei processi di ristrutturazione deriva dalle stime dell'elasticità occupazione-costo del lavoro: in numerosi settori a medio-alta intensità di capitale e dimensione prevalente oltre i 100 addetti, tale elasticità è decisamente cresciuta in valore assoluto tra il 1978 e il 1984 (Tab. 15).

Alla fine degli anni settanta l'occupazione delle imprese di questi settori/gruppi sembrava del tutto insensibile a variazioni del costo del lavoro (l'elasticità era, cioè, vicina a zero): in quegli anni il costo del lavoro era ancora in aumento rispetto al costo di altri fattori e l'elasticità zero allora rilevata esprimeva l'impossibilità delle imprese a ridurre l'occupazione al di sotto di soglie che sembravano già raggiunte. Nel corso della prima metà degli anni ottanta il costo reale del lavoro si è ridotto in termini relativi: le imprese che si sono trovate più avvantaggiate sotto questo profilo hanno reagito espandendo l'occupazione al di sopra dei livelli minimi del 1981. Per contro tra le imprese più piccole (al di sotto dei 100 addetti), l'elasticità occupazione/costo del lavoro si è notevolmente ridotta nel 1984 rispetto a quella stimata nel 1981, riproducendo in certa misura la situazione in cui si trovavano molte imprese di dimensioni maggiori alcuni anni addietro, con livelli occupazionali probabilmente vicini al limite inferiore compatibile con la propria capacità produttiva.

(iii) Le equazioni della produttività del lavoro sono stimate partendo da un modello di determinazione dei prezzi in regime di concorrenza imperfetta, in cui viene applicato un *mark-up* sui costi variabili.

<sup>12</sup> B. CONTINI, A. BRERO, R. REVELLI, "Analisi econometrica dei dati delle imprese nelle indagini Mediocredito Centrale 1968-1973", *Studio preparato per il Mediocredito Centrale*, Roma (1980).

TABELLA 15

## ELASTICITÀ DELL'OCCUPAZIONE RISPETTO AL COSTO DEL LAVORO

Settori	Imprese con L < 100		Imprese con L > 100	
	Elasticità 1984	Variazioni rispetto all'elasticità 1978-1984	Elasticità 1984	Variazioni rispetto all'elasticità 1978-1984
22	0	-	-0,64	++
24	-0,21	-	-0,54	++
25	-0,14	-	-0,18	+
31	-0,75	++	-0,28	+
32	0	-	-0,18	
34	0		-0,17	
35	0	-	0	
36	0		0	
37	0	-	0	
41	-0,25	+	-0,30	++
42	0	-	0	-
43	0	-	-0,30	+
44	0	-	0	n.d.
45	0	--	0	-
46	-0,10		-0,51	++
47	-0,17		0	-
48	0	-	0	-

*Legenda:* Il simbolo ++ sta per forte aumento; + indica aumento; - sta per diminuzione e -- indica forte diminuzione. Quando non ci sono indicazioni si intende che l'elasticità non è variata.

*Riepilogo:*

elasticità in "forte aumento" ++ : 5 gruppi di imprese di cui 4 con L > 100  
 elasticità in "aumento" + : 4 gruppi di imprese di cui 3 con L > 100  
 elasticità "costante" : 10 gruppi di imprese di cui 5 con L > 100 e 5 con L < 100  
 elasticità in "diminuzione" - : 10 gruppi di imprese di cui 8 con L < 100  
 elasticità in "forte diminuzione" -- : 1 gruppo di imprese di cui 1 con L < 100

L'equazione di base del modello è la seguente:

$$(1) \quad p = (m + h \frac{w}{\pi}) (1 + \lambda)$$

dove  $p$  = prezzo unitario;  $m$  = acquisti per unità di prodotto;  $w/\pi$  = salario lordo/produttività = costo unitario del lavoro;  $h$  = quota del costo del lavoro che l'impresa percepisce come costo variabile ( $0 < h < 1$ );  $\lambda$  = *mark-up*, costante in breve periodo. Nella versione più nota del modello, tutto il lavoro è fattore variabile, e quindi  $h = 1$ . La (1) consente di giungere ad una specificazione stimabile dell'equazione della produttività, in cui è possibile identificare i due parametri  $h$  e  $\lambda$ . Si ottengono così confronti sulla variabilità di  $h$  nel tempo, e quindi indicazioni sulle maggiori o minori condizioni di flessibilità nella struttura dei costi delle imprese. Le stime delle quote di lavoro variabile  $h$ , calcolate per alcuni settori manifatturieri su *cross-section* temporali 1977-1981-1984 sono riportate nella tabella 16. Mentre tra il 1977 e il 1981 si ha una netta caduta, a testimonianza di un notevole irrigidimento delle condizioni generali di costo — e più specificatamente del costo del lavoro — tra il 1981 e il 1984 la tendenza si rovescia e in tutti i settori si nota un ritorno verso strutture di costi di produzione caratterizzate da maggiore flessibilità.

TABELLA 16

STIME ECONOMETRICHE DELLA QUOTA % DI LAVORO VARIABILE  
(1977-1981-1984)

Settore	Cod. ISTAT	1977 <sup>a</sup>	1981 <sup>a</sup>	1984 <sup>b</sup>
Carpenteria metallica	(316)	100	65	73
Costruzione macchine utensili	(322)	100	51	60
Tessile	(436)	98	52	53
Abbigliamento	(453)	80	40	72
Mobilio	(467)	100	44	63
Gomma	(483)	100	58	67

Fonti: Nostre elaborazioni per <sup>a</sup> ISTAT - Indagine Annuale Prodotto Lordo; <sup>b</sup> MEDIOCREREDITO CENTRALE.

(iv) Un altro elemento di interesse è fornito dall'esistenza di processi di riorganizzazione interna tra le imprese più piccole con effetti rilevanti sulla produttività. Una variabile che coglie questo fenomeno è

la quota di "colletti blu" sul totale degli addetti: tanto più questa è ridotta, tanto più riflette un'impresa volta al mercato, alla ricerca e sviluppo, all'innovazione tecnologica. Nella spiegazione delle differenze di produttività l'impatto di questa variabile è estremamente significativo tra le imprese piccole, mentre non lo è affatto tra quelle più grandi; alla fine degli anni settanta — con un modello identico e con dati della stessa natura — si riscontrava una situazione quasi opposta.

## 10. Conclusione

Quando le società raggiungono un certo livello di affluenza, i modelli di domanda si evolvono: gli effetti di reddito spostano la domanda dei consumatori dai beni di prima necessità ai prodotti di qualità elevata, ai beni con servizi incorporati, ed ai servizi di vario tipo (finanziari, amministrativi e assicurativi, personali, per il tempo libero, ecc.).

All'interno del sistema produttivo si sviluppano le tendenze già in atto in direzione di una più elevata divisione del lavoro. Da un lato continuerà ad espandersi la domanda di servizi per le imprese, e a rafforzarsi la tendenza ad affidare all'esterno la fornitura di lavorazioni specialistiche. Dall'altro lato non verrà meno la tendenza a trasferire alcune produzioni manifatturiere di serie, ad alta intensità di lavoro ma a modesto contenuto tecnologico, in direzione dei paesi di nuova industrializzazione, provocando un ulteriore declino dell'occupazione industriale sia in termini relativi sia in termini assoluti. Ciò si realizzerà quasi indipendentemente dal tasso d'innovazione tecnologica: vi sono infatti settori merceologici in cui l'innovazione è condizione necessaria per rallentare il declino dei paesi industrializzati, consentendo di mantenere un vantaggio competitivo nei confronti dei paesi di nuova industrializzazione concorrenti e ritardando il trasferimento dei processi produttivi verso quei paesi.

Di conseguenza, i settori sui quali ricadrà una fetta crescente di domanda da parte sia delle famiglie sia delle imprese sono quelli in grado di fornire:

- prodotti di consumo di qualità;
- prodotti e componenti innovativi a tecnologia avanzata;

- semi-lavorati e componenti ad elevato grado di specializzazione;
- servizi alle imprese ad alto grado di professionalità;
- servizi alle persone (anche di tipo tradizionale);
- attività per il tempo libero.

A questi, tutti producibili dal settore privato dell'economia, bisogna aggiungere una lunga serie di servizi di natura strettamente pubblica, anch'essi caratterizzati da una domanda rapidamente crescente, connessi alla sanità, all'assistenza agli anziani, ecc..

Limitando l'attenzione al settore privato dell'economia, si può rilevare che il terreno in direzione del quale si evolverà una larga fetta di domanda futura è quello tipico dell'impresa piccola o medio-piccola. Dove qualità, personalizzazione, precisione, affidabilità sono le caratteristiche più desiderate dai consumatori (persone e imprese), le economie della produzione su larga scala vengono spesso meno: diventano indispensabili una notevole flessibilità produttiva, la capacità di lavorare su piccoli lotti, frequenti adattamenti rispetto agli *standard* prevalenti. Le dimensioni ottimali d'impresa si riducono; gli investimenti in macchinari e attrezzature perdono terreno rispetto a quelli in capitale umano. In molti settori ad alta tecnologia — come suggerisce la teoria del ciclo del prodotto — si trovano condizioni che favoriscono la dimensione medio-piccola. Nella maggior parte dei settori terziari prevalgono dimensioni produttive ridotte, un basso rapporto capitale-prodotto, tecnologie ad alta intensità, non di rado molto "skill-intensive".

C'è da chiedersi se questo quadro apparentemente favorevole allo sviluppo delle piccole imprese, non tagli fuori in modo del tutto irrealistico le prospettive della grande impresa.

La risposta è che la grande impresa non sta più da tempo puntando le sue carte sul momento della produzione in senso stretto, quanto su strategie organizzative e di coordinamento di un numero sempre crescente di fornitori e subfornitori, di assemblaggio su larga scala, di potenziamento delle reti di commercializzazione in modo diretto e indiretto (tramite accordi e contratti speciali che costituiscono essi stessi notevoli innovazioni rispetto al passato), di accordi volti alla "cross-fertilization" tecnologica e nel settore dell'innovazione, di diversificazione finanziaria.

La grande impresa, che fino a vent'anni fa reinvestiva i profitti o la liquidità consentita dal sistema bancario nell'ampliamento della pro-

pria capacità produttiva (perché vi erano ancora economie di scala da sfruttare all'interno della propria struttura organizzativa), oggi trova più conveniente acquisire il controllo di un'altra impresa e remunerare il proprio investimento con i profitti che l'impresa acquisita promette di guadagnare in modo autonomo. In prospettiva, quindi, il numero di piccole imprese finanziariamente indipendenti è destinato a ridursi; quelle più profittevoli o potenzialmente tali saranno più sovente oggetto di proposte di partecipazione finanziaria da parte delle imprese maggiori; il *turnover* proprietario tenderà ad intensificarsi.

Se da un lato il terreno produttivo è favorevole allo sviluppo delle piccole imprese, è anche vero, dall'altro lato, che i meccanismi di selezione naturale diventeranno più rigorosi. In un ambito istituzionale in cui le piccole imprese sono tutte indipendenti, è possibile che aziende meno profittevoli e aziende più profittevoli coesistano anche a lungo, mantenendo costante la propria dimensione anche se persistono differenziali di profitto che però non consentono veri e propri salti di qualità e di struttura organizzativa. Per contro, in un mercato in cui vi siano incentivi all'acquisizione e alla partecipazione finanziaria (nonché strumenti istituzionali che rendano possibili queste operazioni) le imprese "migliori" verranno acquisite e potenziate e l'imprenditore premiato con un "capital gain": in quei casi si renderà possibile quel salto organizzativo che porterà le imprese acquisite ad espandere le proprie quote di mercato a scapito delle concorrenti meno dotate, per le quali l'eliminazione dal mercato potrebbe diventare inevitabile.

A ciò si aggiunga la scadenza comunitaria del 1992 — il completamento del mercato interno — per concludere che il futuro delle piccole e medie imprese, non solo di quelle italiane, sarà caratterizzato da concorrenza crescente in tutti i mercati, nei quali i processi di selezione tra le imprese più efficienti e quelle meno efficienti avverranno con maggiore rapidità, incisività e rigore. La struttura produttiva italiana ne uscirà rafforzata alla lunga, ma è necessario che tutti i protagonisti accelerino i tempi per prepararsi a fronteggiare la nuova situazione e gestirla al meglio.

BRUNO CONTINI