

Collana

“I Temi dei Rapporti dell’ISAE”

Storia e statistiche della polverizzazione aziendale

giugno 2003

*Estratto dal Rapporto ISAE
Priorità nazionali: Dimensioni aziendali,
Competitività, Regolamentazione*

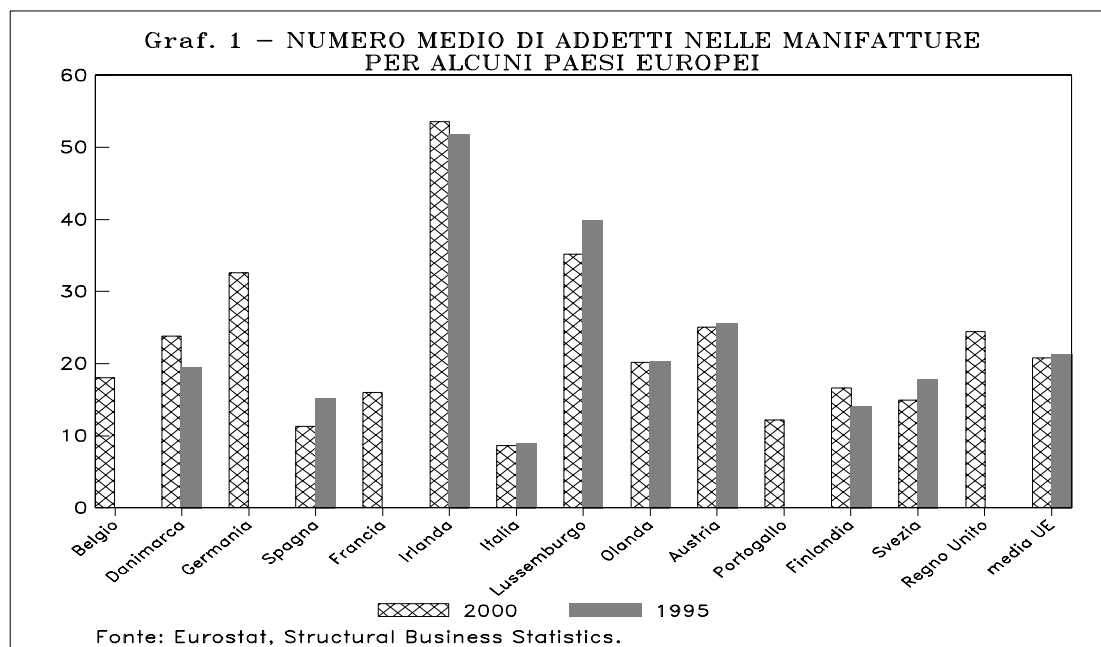
Gli autori del capitolo qui presentato sono: Efisio Espa e Marco Ventura.

Storia e statistiche della polverizzazione aziendale

PREMESSA

La limitata dimensione per addetto delle imprese italiane costituisce una delle più evidenti anomalie del sistema economico nazionale. Tutti i macrosettori, dall'industria al commercio, dall'artigianato al terziario avanzato, condividono tale anomalia.

Riferendosi più specificamente al settore manifatturiero, sul quale si concentra l'attenzione di questo Rapporto, nel confronto con i maggiori paesi sviluppati, il contenuto numero di dipendenti per impresa colloca l'Italia sui gradini più bassi di un *ranking* internazionale nel quale la dimensione media aziendale supera - a dati del 2000 - le 20 unità. Il dato riferito al nostro Paese, proveniente dalle statistiche standardizzate dell'Eurostat, è di poco superiore alle 8 unità. (Graf. 1).



Pur scontando la presenza di una non insignificante quantità di lavoro irregolare (300mila "unità di lavoro standard" nel grande aggregato dell'industria, sulla base delle stime ISTAT) delle quali, ovviamente, non possono tenere conto le rilevazioni dirette, a cominciare dai censimenti

industriali, il dato italiano differisce in maniera netta dalle esperienze dei partner europei.

Il fenomeno del "nanismo" industriale italiano appare talmente diffuso sia sul piano territoriale che, come si è accennato, su quello settoriale, da giustificare una osservazione attenta delle statistiche disponibili relative al passato¹. Uno "sguardo lungo" sulla struttura dimensionale delle nostre manifatture appare importante perché consente di distinguere l'esistenza di fattori "determinanti" o "causali" da fattori di "persistenza"².

Con i primi, grazie al privilegio dell'analisi storica, possono essere meglio evidenziate le motivazioni (di carattere non soltanto economico) capaci di spiegare in modo plausibile e documentato la formazione di un sistema di imprese e unità produttive fondamentalmente "polverizzato"³. Con i secondi, si analizzano quegli aspetti, sia della legislazione economica, sia della trama delle relazioni economiche, che incidono in modo particolare sulla *attuale* conformazione dimensionale del sistema manifatturiero, orientandola anche negli ultimi anni verso le medesime caratteristiche di frammentazione. Tenere conto dell'evoluzione nel tempo della bassa dimensionalità dell'industria nazionale aiuta anche a comprendere il grado di radicamento del fenomeno e, conseguentemente, le difficoltà a impostare interventi di *policy* miranti a favorire i processi di crescita aziendale e a mitigare quelle conseguenze negative sulla competitività del paese che, come richiamato nell'Introduzione, possono derivare dalla polverizzazione del sistema produttivo.

Prima di esporre le principali caratteristiche della dinamica temporale del fenomeno in oggetto, è opportuno esplicitare alcune cautele relative alla documentazione statistica. Non sorprendentemente, anche in considerazione del ritardato avvio del processo di industrializzazione italiano e non solo del raggiungimento dell'unificazione nel 1861, le prime statistiche ufficiali risalgono al 1876. Si tratta di informazioni molto preziose, ma con un grado di copertura ancora assai limitato. Le informazioni successive, quelle pubblicate nel 1906 (con riferimento al 1903) e nel 1913 (relative al 1911), aumentano considerevolmente l'area interessata dalle rilevazioni, con utili e più dettagliate suddivisioni per area geografica e classi merceologiche, contenendo perfino nel caso dei dati del 1911 una presentazione per classi di addetti. L'accuratezza del lavoro svolto dagli embrioni dell'attuale Istituto Nazionale di Statistica migliora costantemente con il passare degli anni e in particolare con i censimenti industriali del 1927 e del 1937-40.

¹ Doria (1999, p. 626) riassume con efficacia il lungo periodo dall'Unità ai primi anni ottanta del Novecento: "In più di un secolo, nel corso del quale l'Italia ha conosciuto trasformazioni radicali, il tessuto industriale è sempre stato a un tempo, polverizzato e dinamico, localizzato in modo disomogeneo sul territorio nazionale, con una presenza preponderante di attività tradizionali".

² Tale distinzione è presente anche in Bolchini (2003) al quale si rimanda anche per una trattazione approfondita dell'evoluzione dimensionale delle PMI. Altrettanto importante per l'analisi delle dinamiche quantitative presentate in questo capitolo si sono rivelati i saggi di Bianchi (2002), Colli (1999), Crepax (2002), Fenoaltea (2002), Pellegrini (2002), Traù (1999).

³ Giuseppe Conti (1997) parla di una "economia lillipuziana".

Peraltro, pressoché inevitabilmente, la confrontabilità dei dati dei diversi censimenti appare assai difficile. Oltre alle diverse intensità di copertura territoriale, si presentano problemi di classificazione per settori e, addirittura, di definizione stessa dell'oggetto della rilevazione. L'osservazione dell'evoluzione temporale del fenomeno si risolve, pertanto, in un esercizio assai problematico sul piano metodologico nel quale la cautela del ricercatore nell'analisi e nel commento del dato deve essere massima.

Problemi meno invalidanti sono presenti a partire dal censimento del 1951 e nelle sei rilevazioni censuarie succedutesi a quella data. In particolare, appare molto importante la confrontabilità temporale assicurata dall'ISTAT per il periodo 1971-2001 e, comunque, la possibilità di "collegare" a tali dati anche quelli riferiti al 1951-61.

LE STATISTICHE DEI CENSIMENTI INDUSTRIALI

Un primo confronto è possibile tra le statistiche industriali riferite al 1876 (pubblicate nel 1878 e commentate da Vittorio Ellena, 1880) e quelle relative al 1903. Il grado di copertura risulta molto limitato per l'assenza proprio delle imprese di minori dimensioni, quelle che "in ogni paese, e più nel nostro, impiegano maggior numero di braccia che non le vere fabbriche" (Direzione Generale della Statistica, 1906, p. 16). Si tratta di una caratteristica che si presenterà più di una volta anche negli anni a venire. Per dare un'idea di quanto le statistiche industriali riferite al 1903 offrano un quadro parziale delle diverse attività manifatturiere, basti osservare che al milione e 412mila dipendenti di "opifici ed imprese" rilevati dalla specifica pubblicazione sull'industria, si contrappongono, sulla base dei dati del censimento della popolazione del 1901, circa 4 milioni di persone occupate a vario titolo nel settore industriale (nel quale, comunque, la quota del manifatturiero è largamente prevalente). L'esclusione delle unità produttive di dimensioni più contenute si mostra particolarmente penalizzante poiché ad essa si associa la perdita di informazioni rilevanti con riferimento, in modo particolare, ai settori dell'alimentazione, dell'arredo delle abitazioni, del vestiario.

Con la piena consapevolezza di tali limiti, e grazie alla confrontabilità che parrebbe essere stata assicurata alle rilevazioni del 1876 e 1903⁴, è possibile evidenziare una tendenza pressoché generalizzata a tutti i principali settori del manifatturiero verso una maggiore dimensione aziendale per addetto. Sia i settori ancora "di punta" dell'epoca – il tessile in primo luogo – sia quelli che si avviano a mutare in profondità la matrice industriale del paese, si concentrano in modo visibile (chimica, meccanica) oppure si mantengono su elevati livelli di addetti per singola azienda (mezzi di trasporto).

Seppure in modo parziale (e comunque, in un eventuale esame più ampio della manifattura

⁴ In realtà, tale confronto è unicamente possibile prendendo in considerazione soltanto una parte delle rilevazioni riferite al 1903.

italiana, da integrare con informazioni statistiche di altra natura, a cominciare, ovviamente, dall'andamento delle produzioni)⁵, il confronto tra la struttura dimensionale del 1876 e quella del 1903, fotografa i colossali mutamenti in corso nel nostro Paese⁶. In particolare, i dati del 1903, cominciano a riflettere e ad assorbire quella doppia spinta, dall'alto, con il concorso essenziale dello stato e del capitale bancario estero, sui nuovi settori ad alta intensità di capitale, dal basso, con la diffusione di quello spirito "manchesteriano" di cui ha scritto con riferimento all'Italia Luciano Cafagna (2003).

Il parallelo accrescimento sia della numerosità delle aziende, oltretutto in un numero maggiore di settori, sia della dimensione media dà la portata della trasformazione strutturale vissuta dall'economia italiana negli anni a cavallo tra il diciannovesimo e il ventesimo secolo. Pur nella prudenza che deve accompagnare qualsiasi valutazione retrospettiva, tale constatazione sembra indicare che in un contesto di aumento molto elevato del prodotto complessivo, di intensa formazione del capitale, e quindi, in ultima analisi, di sensibile allargamento del mercato, il processo di rafforzamento dimensionale trovi il suo *humus* più adatto.

Un secondo paragone temporale – anch'esso fornito in buona parte dalle pubblicazioni statistiche dell'epoca – è quello tra i dati del 1903 e quelli del primo "Censimento degli opifici e delle imprese industriali" del 1911. Va subito sottolineato, purtroppo, come i dati del 1903 che consentono il confronto con il 1876 siano profondamente diversi da quelli riferiti allo stesso anno e che la Direzione Generale della Statistica e del Lavoro rielaborò ai fini della comparazione con il 1911. Non è quindi possibile un raffronto affidabile tra il 1876 e il 1911, se non con grande approssimazione.

Il *trend* di crescita dimensionale delle aziende manifatturiere italiane, sembrerebbe trovare conferma anche nell'evoluzione che è possibile tracciare negli otto anni precedente il primo censimento industriale. I settori che comporranno molti decenni dopo il quadro del *made in Italy* seguitano a rafforzarsi o comunque a consolidarsi. I settori più innovativi e che consentiranno al paese un significativo *catching up* rispetto ai *first comers*, continuano a crescere e diffondersi, ma non a scapito della dimensione media. Nondimeno, analogamente a quanto rilevato per le statistiche del 1903, occorre ricordare, e forse anche enfatizzare, che tali dati con ogni

⁵ Molta attenzione è stata riservata negli scorsi anni al problema della misurazione della produzione e del valore aggiunto industriale. Alle serie storiche rielaborate dall'ISTAT (1958) si sono aggiunti, spesso con risultati molto diversi dalle prime stime ufficiali, i lavori di Golinelli e Monterastelli (1990), di Rossi, Sorgato e Toniolo (1993), Fuà e Gallegati (1993) e le dettagliate ricostruzioni settoriali di Fenoaltea (1982, 1987, 1988a, 1988b). Carreras (1999) presenta nuove elaborazioni e pone anche a confronto le diverse serie storiche oggi disponibili. Peraltro, l'evoluzione ciclica e gli andamenti di fondo della produzione nazionale sembrano essere colti in modo omogeneo dalle fonti citate.

⁶ La comprensione della profonda evoluzione del sistema economico nazionale negli anni a cavallo tra Ottocento e Novecento è assicurata da una storiografia ricca, estesa e metodologicamente articolata. Si vedano, comunque i lavori di Bonelli (1978), Cafagna (1989), Zamagni (1990) e i saggi, diversi dei quali già citati, presenti in Amatori, Bigazzi, Giannetti e Segreto (1999). Si continui ovviamente sempre a rileggere l'appassionato dibattito sulle origini della grande accelerazione di fine Ottocento-primo Novecento presente in Caracciolo (1969) e, in particolare, i saggi di Cafagna, Fenoaltea, Gerschenkron e Romeo ivi contenuti.

probabilità sovrastimano la dimensione media per addetti vista la sola rilevazione - nel censimento del 1911 – delle “imprese esercitate in apposito locale da non meno di due persone (incluso il padrone o direttore)” (Direzione Generale della Statistica e del Lavoro, 1913, p. 3). In pratica, sfugge in grandissima parte alle statistiche ufficiali lo sterminato universo dell’artigianato e della piccolissima impresa manifatturiera. E’ un contesto, nel quale, oltretutto, l’economia irregolare (“sommersa”) sembrerebbe aver già trovato un suo forte e diffuso radicamento.

Proprio la decisione di includere nelle rilevazioni le imprese di piccolissime dimensioni (quindi anche le artigiane) rende assai arduo, se non impossibile, paragonare i dati del 1911 con quelli del successivo censimento del 1927, reso noto nel 1928. Il confronto è, pur con mille cautele, praticabile sui settori nei quali l’incidenza delle attività artigianali e della piccolissima impresa è comunque molto contenuta (chimica, lavorazione dell’acciaio). Con riferimento a tali settori, il decollo avviato prima del conflitto del 1914-18 si consolida e sembra esprimersi, anche in questo caso, sia in un aumento del numero di “esercizi” sia in una loro più accentuata dimensione per addetto.

Gli anni successivi al 1927 e terminanti, nel 1937-40 nella nostra “cronologia per censimenti”, costituiscono forse il periodo più turbolento della storia industriale, non solo italiana. Dopo che i settori più tradizionali, “leggeri”, maggiormente orientati verso i mercati esteri del nostro sistema manifatturiero, subiscono il pesante contraccolpo della stabilizzazione della lira del 1926, l’esplosione della crisi del 1929 innesca un aggiustamento drammatico e una ricomposizione della grande industria, le cui conseguenze si estendono fino al periodo più recente. Sul piano dimensionale, la elevata “turbolenza” economica del periodo sembrerebbe pesare sui settori tradizionali del manifatturiero italiano, la cui dimensione media si polverizza in modo ancora più accentuato⁷.

Peraltro, tali osservazioni dipendono in modo cruciale dai criteri di definizione dell’unità produttiva. Se, infatti, come nelle prime statistiche industriali e nel primo censimento del 1911, si escludessero le imprese artigiane, la conformazione dimensionale della manifattura italiana andrebbe descritta e analizzata in modo sensibilmente differente. Il dato dimensionale medio delle imprese manifatturiere passerebbe infatti, con tale criterio – che è possibile realizzare grazie alla distinzione tra imprese industriali e artigiane presente nel censimento del 1937-40 – da un valore di 3,7 a uno di 13,5. Nell’esempio settoriale forse più significativo, il “tessile e abbigliamento” aumenterebbe da 4,5 a 54 circa. Più corretto, ovviamente, sarebbe escludere unicamente le imprese artigiane con meno di due addetti, ma con ogni probabilità la fotografia di un settore meno polverizzato verrebbe comunque confermata.

Tali considerazioni vanno tenute presente anche nell’analisi dei dati dei censimenti dal 1951 in poi che includono l’artigianato. E’ bene infatti essere consapevoli della elevata numerosità delle imprese artigiane e quindi, della capacità di tali cifre di condizionare sensibilmente il dato complessivo medio del manifatturiero.

⁷ Cfr. Tattara e Toniolo (1976) per un’analisi del settore manifatturiero italiano tra il 1921 e il 1937.

Come si è appena illustrato, il sistema manifatturiero italiano nasce comunque caratterizzato da un livello contenuto della propria dimensione media. La persistenza del fenomeno è riscontrabile anche a partire immediatamente dal secondo dopoguerra, nei dati del 1951. Ciò che accade successivamente⁸ – ben confortato dall’offerta dei dati – presenta una serie di caratteristiche che appare utile sottolineare:

- Il dato medio nazionale riferito al 1951, pari a 5,56 addetti per unità locale, cresce nel periodo successivo e tocca un massimo (8,42) nel 1971, per poi ridiscendere costantemente (con l’eccezione⁹ del 1996) fino all’ultima rilevazione del 2001 verso valori assai più contenuti, di poco superiori ai 6 addetti (si veda in seguito Tab. 16). Pertanto, di fronte a un’osservazione temporale cinquantennale, la “questione dimensionale” sembra riproporsi con le medesime, seppure sintetiche, caratteristiche statistiche.
- La polverizzazione delle strutture produttive si riflette anche in un addensamento molto pronunciato di imprese, unità locali e addetti nelle classi dimensionali più basse. E’ sempre impressionante rilevare come nel nostro Paese oltre il 48% degli occupati del manifatturiero si collochi nella classe dimensionale 1-9 addetti, a fronte di dati quali il 24,5% della Francia, il 21,7% del Regno Unito, il 19,1 della Germania; specularmente, meno del 20% degli occupati opera in imprese con più di 250 addetti, mentre tale misurazione segnala percentuali del 37,7% in Francia, 44,9% nel Regno Unito e del 39% in Germania (Eurostat, 2002).
- La distribuzione degli addetti per classe dimensionale vista in un dettagliato raffronto temporale testimonia una accentuazione dello “schiacciamento” sulle microimprese (Tab. 1). La quota di addetti in tale classe aumenta da poco più del 38% nel 1971 a circa il 45% nel 1996; anche qui, specularmente, e con una intensità quasi drammatica, il peso degli addetti nella grande impresa (sopra le 250 unità) crolla dal 30% al 20% e la tendenza è sicuramente ancora in atto.

Tab. 1 DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEGLI ADDETTI NELLE IMPRESE PER CLASSI (tutti i settori)

| Classe di addetti | 1971 | 1981 | 1991 | 1996 |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|
| 1 - 9 | 38,19 | 42,88 | 43,80 | 45,42 |
| 10 - 19 | 7,31 | 10,39 | 11,35 | 11,35 |
| 20 - 99 | 15,96 | 15,94 | 15,96 | 16,11 |
| 100 - 249 | 7,87 | 7,32 | 6,29 | 6,36 |
| 250 e oltre | 30,67 | 23,47 | 22,60 | 20,76 |
| Totale | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Fonte: ISTAT, I censimenti delle attività produttive.

- Informazioni molto rilevanti provengono dall’esame della distribuzione delle imprese, delle unità locali e degli addetti nei singoli settori delle manifatture (Graf. 2). La dinamica temporale a

⁸ Ricostruzioni accurate del manifatturiero italiano del secondo dopoguerra sono presenti in Bianchi (2002), Crepax (2002), De Rosa (1997), Pellegrini (2002), Zamagni (1990).

⁹ E’ importante rilevare che, come più volte specificato per le statistiche di inizio secolo, anche per i censimenti recenti, la confrontabilità del dato non è immediata. In particolare, le rilevazioni del Censimento intermedio del 1996, sono state effettuate seguendo metodologie leggermente differenti rispetto a quelle seguite nei casi precedenti. Probabilmente, a ciò è attribuibile l’anomalia del dato del 1996 citata nel testo. Per rendere confrontabili i dati con i censimenti passati, l’Istituto di Statistica Nazionale ha provveduto ad una rielaborazione dei passati censimenti rendendoli confrontabili solo per il periodo 1971-96.

partire dal 1951 è quasi impietosa in alcuni settori, segnatamente in quelli ad alta intensità di capitale. Se la dimensione media per addetto in alcuni di tali settori – carta e prodotti della carta – mostra un andamento prima leggermente crescente e, in un secondo momento, di significativa caduta, in altri (gomma e materie plastiche, lavorazione dei metalli), il processo di contenimento dimensionale prende avvio già nel 1951 e, soprattutto nel secondo esempio, assume toni quasi frenetici con il passare degli anni. Per alcuni versi, è un fatto che va sottolineato, sono i settori più tradizionali della nostra manifattura (abbigliamento, lavorazione del cuoio, “casarredo”) a far registrare una costante e non insignificante concentrazione.

- La disaggregazione territoriale per macroaree riflette, com'è naturale, la polarizzazione di sviluppo tra Nord e Sud del paese. In realtà, ciò che si osserva è una diminuzione quasi lineare della dimensione media nel passaggio dalle regioni settentrionali a quelle meridionali. L'andamento nel corso del tempo è molto simile in ciascuna delle macro-aree (Graf. 3). Due osservazioni particolari sono, tuttavia, opportune:
 - a Il Sud rappresenta, forse sorprendentemente, la ripartizione che registra – nel confronto di lungo periodo 1951-2001 – le dinamiche di concentrazione più intense, per quanto i valori di partenza fossero vicini a un grado quasi patologico di polverizzazione aziendale (2,65 addetti per unità locale);
 - b Il grado di dispersione tra macro aree dei valori medi dimensionali diminuisce con il passare degli anni; detto in altri termini, il *gap* tra i valori massimi e minimi di tali rilevazioni si contrae, passando da oltre 7 addetti a poco meno di 3 addetti.

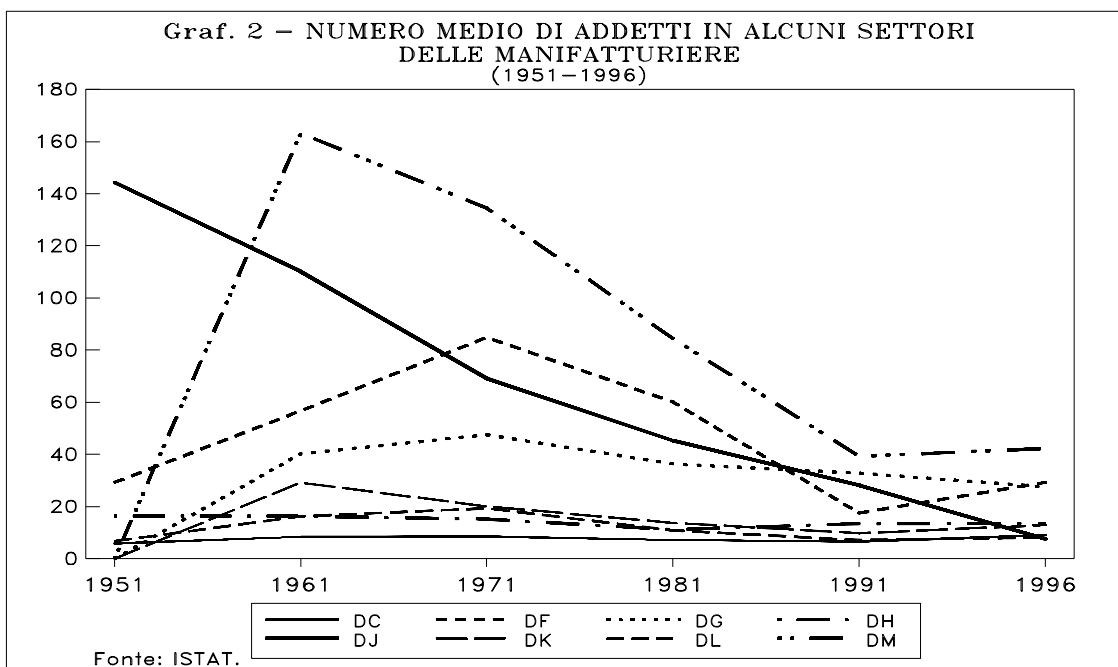
Sulla base di tali osservazioni, il fenomeno della bassa dimensione media assume in misura minore il carattere di “dualismo territoriale”.

- A livello regionale (Tab. 2), la contrazione più significativa della dimensione media sembra interessare, riutilizzando una vecchia definizione, le aree del “triangolo industriale” (Piemonte,

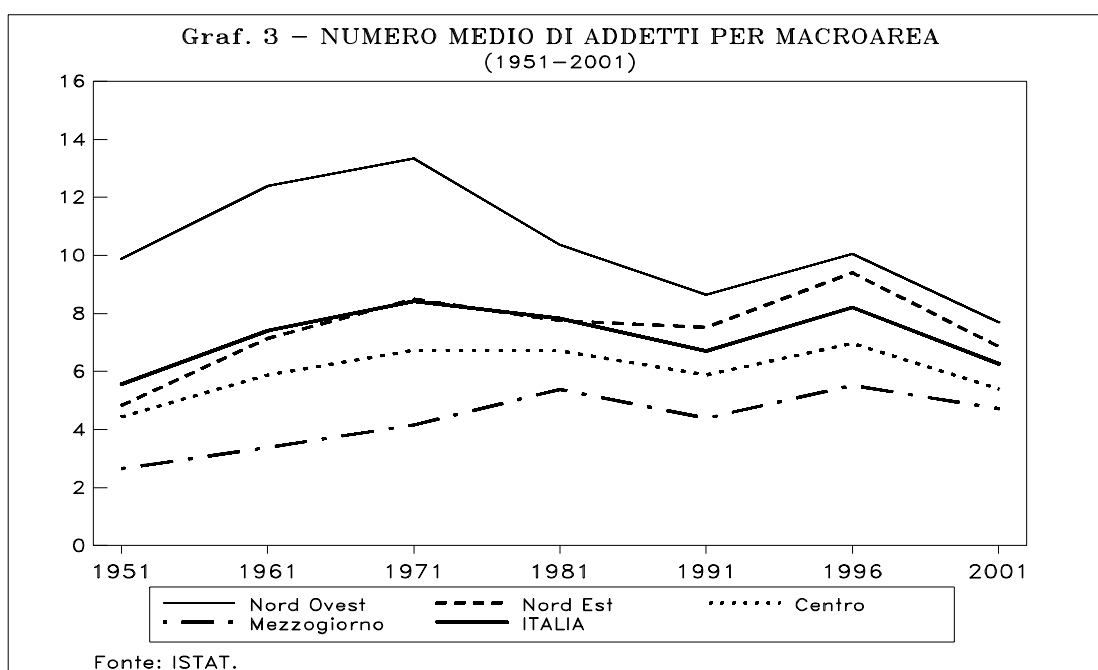
Tab. 2 NUMERO MEDIO DI ADDETTI NELLE UNITA' LOCALI DEL SETTORE MANIFATTURIERO 1951-2001

| Regione | 1951 | 1961 | 1971 | 1981 | 1991 | 1996 | 2001 |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|
| Piemonte | 9,53 | 12,67 | 14,87 | 10,99 | 9,28 | 10,94 | 7,92 |
| Valle d'Aosta | 12,25 | 10,73 | 11,16 | 8,91 | 6,39 | 6,38 | 5,11 |
| Lombardia | 10,29 | 12,76 | 13,44 | 10,37 | 8,75 | 10,09 | 7,88 |
| Liguria | 8,45 | 9,24 | 8,33 | 7,94 | 5,67 | 6,58 | 5,48 |
| Trentino-Alto Adige | 3,79 | 5,04 | 7,27 | 6,99 | 6,43 | 8,68 | 5,84 |
| Veneto | 5,71 | 8,53 | 10,00 | 8,36 | 7,95 | 9,58 | 7,00 |
| Friuli-Venezia Giulia | 6,68 | 8,71 | 10,00 | 8,45 | 7,19 | 10,16 | 7,29 |
| Emilia-Romagna | 3,91 | 6,19 | 7,27 | 7,17 | 7,28 | 9,11 | 6,81 |
| Toscana | 5,39 | 6,85 | 7,05 | 6,52 | 5,85 | 6,67 | 4,97 |
| Umbria | 4,43 | 5,26 | 7,34 | 8,12 | 6,51 | 6,97 | 5,13 |
| Marche | 3,07 | 4,43 | 6,37 | 6,77 | 6,48 | 8,13 | 6,13 |
| Lazio | 4,01 | 5,40 | 6,27 | 6,63 | 5,42 | 6,65 | 5,74 |
| Abruzzo | 2,37 | 2,93 | 4,73 | 7,26 | 6,64 | 8,42 | 6,43 |
| Molise | 1,71 | 1,83 | 2,33 | 4,87 | 5,06 | 7,44 | 5,90 |
| Campania | 3,81 | 5,23 | 6,11 | 7,11 | 4,79 | 5,93 | 5,12 |
| Puglia | 2,78 | 3,09 | 4,04 | 5,52 | 4,91 | 6,09 | 4,80 |
| Basilicata | 1,71 | 1,93 | 2,93 | 4,17 | 4,42 | 6,85 | 5,40 |
| Calabria | 2,04 | 2,44 | 2,52 | 3,46 | 2,72 | 3,17 | 3,55 |
| Sicilia | 2,28 | 3,00 | 3,24 | 3,85 | 3,36 | 3,99 | 4,00 |
| Sardegna | 2,31 | 2,89 | 4,25 | 5,28 | 4,17 | 4,86 | 4,20 |
| ITALIA | 5,56 | 7,40 | 8,42 | 7,82 | 6,70 | 8,21 | 6,27 |

Fonte: ISTAT, I censimenti delle attività produttive.



Legenda: **DA:** Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco; **DB:** industrie tessili e dell'abbigliamento; **DC:** industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari; **DD:** industria del legno e dei prodotti in legno; **DE:** fabbricazione di pasta-carta, carta e prodotti di carta; stampa ed editoria; **DF:** fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento combust. nucleari; **DG:** fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali; **DH:** fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche; **DI:** fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi; **DJ:** produzione di metallo e fabbricazione di prodotti in metallo; **DK:** fabbricazione macchine ed apparecchi meccanici; installazione e riparazione; **DL:** fabbricazione macchine elettriche e apparecchiature elettriche ed ottiche; **DM:** fabbricazione di mezzi di trasporto; **DN:** altre industrie manifatturiere.



Lombardia, Liguria) mentre significativi esempi di maggiore concentrazione delle imprese – sempre in un’ottica di lungo periodo – riguardano l’Emilia-Romagna, le Marche, l’Abruzzo, il Molise, la Basilicata.

L’osservazione dell’andamento della dimensione media e della divisione in classi di addetti mostra, quindi, un sistema costantemente squilibrato sulle classi più basse (anche a causa di una presenza molto consistente dell’artigianato manifatturiero) e nel quale, oramai, lo “sguardo lungo” evidenzia con nettezza la parentesi (o, se si preferisce, la parabola) – con scarse eccezioni - della presenza dell’impresa di grandi dimensioni operante in settori ad alta intensità di capitale ritenuti vitali per lo sviluppo del sistema nel suo insieme (acciaio per l’industria meccanica in modo particolare).

Il sistema manifatturiero nazionale mostra, peraltro, in diversi momenti della sua evoluzione una reattività e un dinamismo tesi verso il rafforzamento dimensionale o comunque verso forme di organizzazione della produzione e della distribuzione (la straordinaria “avventura” dei distretti – oggetto di specifici approfondimenti nel prossimo, secondo Rapporto ISAE dedicato alla dimensione d’impresa, le reti d’impresa, i gruppi) tali da mitigare le conseguenze potenzialmente più negative delle basse dimensioni aziendali. Anche gli anni più recenti, peraltro, in un quadro di complessivo ripiegamento dimensionale, segnalano l’emergere sempre più evidente e il consolidamento di imprese di medie dimensioni capaci non solo di competere ma perfino di dominare particolari segmenti produttivi del manifatturiero internazionale.

Una regolarità che andrà investigata con più attenzione riguarda l’andamento crescente delle dimensioni aziendali nei periodi di crescita molto intensa, ma anche di salto qualitativo del sistema (in particolare, la fase del “decollo giolittiano” e gli anni del “miracolo economico”). Se ne potrebbe dedurre – e sarebbe del tutto plausibile - che una maggiore concentrazione complessiva della struttura produttiva sia agevolata da un ambiente nel quale le componenti di domanda (grazie al pronunciato aumento di consumi e investimenti) si cumulano a quelle di offerta, rafforzandosi a vicenda. La percezione, da parte degli imprenditori, di un sensibile e prolungato nel tempo allargamento delle dimensioni del mercato si risolverebbe sia in una riduzione delle barriere all’entrata, ma anche nella presenza di minori ostacoli a un espansione dimensionale.¹⁰

LE DETERMINANTI DI LUNGO PERIODO

Lo sguardo ravvicinato alle statistiche di lungo periodo consente di definire meglio i confini entro cui provare a svolgere un’analisi delle determinanti storiche della contenuta dimensione

¹⁰ Si tenga conto, inoltre, che proprio nei due periodi appena richiamati, è anche il settore della grande impresa a diffondersi (occupando nuovi settori) e a rafforzarsi ulteriormente in gran parte degli ambiti produttivi. Non si tratterebbe solamente di un banale effetto statistico sui dati della dimensione media per addetto, ma anche di fenomeni dalle conseguenze molto rilevanti sulla dinamica complessiva del prodotto industriale.

delle nostre aziende.

Non ci è dato conoscere un lavoro specificamente dedicato alle cause della polverizzazione d'impresa, con l'eccezione di Giannetti, Federico e Toninelli (1994). Nondimeno, la letteratura, quella più antica e quella più recente, non è priva di analisi e spunti interpretativi (Colli, 1999, Bolchini, 2003, Morandi, 1959, Sapelli, 1979).

Un *primo* motivo ricorrente nella letteratura si riferisce al *modo* in cui nelle regioni italiane di prima industrializzazione del Nord (soprattutto in Lombardia, ben prima dell'Unità d'Italia) emergono le attività manifatturiere legate al settore tessile. La convenienza dei mercanti-imprenditori cittadini a disporre di una mano d'opera a domicilio del tutto informale e, oggi diremmo, "irregolare" (assai più a buon mercato nelle campagne rispetto ai centri urbani) e la opportunità - ai confini con la necessità - per i contadini di avere una riserva di reddito aggiuntiva rispetto agli incerti risultati della coltivazione delle terre, porta alla diffusione altamente parcellizzata di alcune lavorazioni del tessile.¹¹

Se, per alcune fasi di tali lavorazioni, la dimensione delle fabbriche diventa, tecnicamente ed economicamente, necessaria, ciò non accade per altri momenti della produzione. Il fenomeno è ben evidente quasi fin dai primi insediamenti pre-industriali nel Piemonte e nella Lombardia di inizio ottocento incentrati sulle diverse fasi della lavorazione di lino, canapa, juta e, in modo particolare, della seta. Tutto ciò mentre nei paesi europei da tempo addentratisi in un processo di più intensa espansione delle manifatture, è assai più diffuso l'addensamento di decine o centinaia di addetti all'interno di singole unità produttive.

In Italia le unità produttive nascono, così, altamente parcellizzate, "pulviscolari". Un corollario di una tale evoluzione (fotografata dalla diffusione di migliaia di telai nelle abitazioni dei contadini) è che il sistema che si consolida progressivamente è caratterizzato – ciò è sin troppo evidente – da una elevatissima flessibilità (in maniera non particolarmente difforme da quanto oggi seguita ad accadere con il "sommerso"), accompagnata da un costo del lavoro molto contenuto. Il "corollario del corollario" è, fin dagli albori del nostro sistema industriale e in un quadro internazionale tecnologicamente assai più avanzato, la presenza di una sorta di "rifiuto della tecnologia" (in quanto *input* dai costi relativamente meno convenienti) che con forme e accentuazioni diverse a seconda dei settori, ritroveremo spesso nella storia del nostro manifatturiero (Giannetti, 1998).

Una storia non particolarmente diversa, seppure riferita a un periodo molto più maturo dell'avventura industriale del paese, di frammentazione delle unità produttive riguarda le attività artigianale urbane, le tante piccole officine, spesso in rapporti con imprese di maggiori dimensioni, e destinate in molti casi a trasformarsi gradualmente in entità produttive di dimensioni ovviamente limitate.

Un *secondo* ambito di cause fortemente sospettate da gran parte della letteratura in

¹¹ Sui rapporti tra PMI ed economia contadina, cfr. di recente, Colli (1999), pp.775-82, Crepax (2002), pp.88-89.

materia di incidere sulla bassa dimensione per addetto riguarda le “ristrettezze del mercato”, le dimensioni dei mercati locali delle PMI, “un mondo sin dalle origini determinato dalla fisionomia frammentata del mercato nazionale, dalla presenza cioè di circuiti di produzione e consumo chiusi in ambiti locali molto ristretti” (Colli, 1999, p. 759).¹² Il ragionamento è molto semplice. Ad ampiezza contenuta del mercato si associano imprese e unità produttive che non trovano spazi “fisici” per un aumento delle attività tale da giustificare un salto dimensionale.

L'intuizione – su un piano più generale – è confermata anche da contributi molto recenti che analizzano le determinanti della dimensione d'impresa in un numero molto ampio di paesi (Kumar, Rajan e Zingales, 1999). Una delle principali conclusioni di tali lavori è che a mercati di dimensioni più ampie si associano imprese ugualmente di dimensioni più ampie. Anche i risultati dell'inchiesta ad hoc ISAE evidenziano in modo molto chiaro l'importanza del fattore “domanda insufficiente”, per quanto tale espressione, come vedremo, vada interpretata in più di un modo.

Peraltro, il buon senso economico e l'evidenza empirica disponibile non aiutano del tutto a capire, con specifico riferimento al caso italiano, perché a mercati locali di dimensioni inevitabilmente contenute, si associ una così elevata numerosità di imprese di piccole dimensioni operanti nello stesso settore e, talvolta, nella stessa “nicchia” di produzione. Se, nell'ambito della distribuzione al dettaglio, sembra plausibile ritenere che ciascun piccolo commerciante operi in “micro-mercati” sui quali, per semplici motivi di distribuzione delle localizzazioni commerciali, il suo comportamento non è lontano da quello di un monopolista, questo modo di ragionare non è comodamente esportabile in tanti settori e sotto-settori del manifatturiero.

Non va quindi scartata l'ipotesi che alla questione “ristrettezza del mercato” si possano saldare, nell'esperienza italiana, le dinamiche, storicamente molto opache, della concorrenza tra operatori all'interno dei singoli mercati. Non si tratta solamente di esaminare più da vicino gli “equilibri” e i compromessi in termini di prezzi e quantità prodotte che mercati iper-regolamentati e spesso caratterizzati dal controllo di corporazioni e associazioni di categoria sono in grado di determinare; si tratta di avere piena coscienza di una diffusa percezione negativa della dinamica e dei potenziali, severi risultati della concorrenza (magari esacerbati da normative penalizzanti come quella sui fallimenti d'impresa).

La convivenza, più che la concorrenza, di tante imprese “pulviscolari” all'interno di uno stesso mercato, di per sé di dimensioni già ristrette, andrebbe quindi investigata anche in relazione alla presenza di fenomeni di “spartizione concordata” dei mercati nei quali sembrerebbe evidente uno scambio tra sicurezza (o, se si vuole, basso rischio) dell'attività economica condotta dagli imprenditori e contenuti livelli di produzione e di dimensione.

Queste ultime considerazioni, lo si ripete, vanno intese come una specificazione probabilmente necessaria del fattore “ampiezza del mercato” e non come una sua negazione.

¹²Cfr. anche Amatori (1999, p. 713) che, a proposito di un periodo assai più maturo, l'immediato primo dopoguerra, scrive che “in Italia anche le aziende più avanzate dovevano fare i conti con la dura realtà di un mercato interno asfittico”.

Nel caso italiano, oltretutto, le evidenze di una parcellizzazione di mercato in cui a piccoli mercati corrispondono piccole imprese, è confermata, anche qui in un'osservazione di lungo periodo, almeno da tre evidenze specifiche.

La prima è relativa alla storia di un territorio, quello della penisola, a lungo diviso in aree a diversa sovranità, aree a loro volta isolate in consolidati piccoli mercati locali. L'onda di tali fenomeni è spesso assai più lunga di quanto non appaia e segnali di un accentuato localismo dei mercati sono ancora visibili, soprattutto nelle aree a minore intensità di sviluppo del paese.

La seconda evidenza si riferisce – su scala più ampia – a quella sorta di “mercato dimezzato” che è stata l'Italia, prima che il Mezzogiorno, a partire dagli anni cinquanta del Novecento, manifestasse tendenze e intensità di crescita non particolarmente lontane da quelle del resto del paese. Prima che si consolidi un potere d'acquisto capace di consentire l'assorbimento su larga scala di beni prodotti altrove, le aree del Sud costituiscono un mercato ancora molto limitato per le imprese del Nord (Crepax, 2002, p. 91) E forse non è un caso che all'allargamento dimensionale delle imprese che accompagna gli anni del “miracolo economico” e gli anni sessanta in generale, si associ proprio in quegli anni l'ingresso del Mezzogiorno come grande mercato di sbocco dei beni di consumo, durevoli in primo luogo, prodotti da Firenze in su.

La terza evidenza riguarda la patente di *latecomer* attribuita all'Italia allorquando, nell'ultimo quarto dell'Ottocento, essa si affaccia sulla frontiera dei processi di industrializzazione. Si tratta di considerazioni nelle quali l'accezione di “mercato” va senz'altro ricondotta alle sue dimensioni globali, ma sembrano esistere pochi dubbi sul fatto che in numerosi settori del manifatturiero, soprattutto quelli a maggior carico di capitale e di innovazione, le nuove imprese del nostro Paese si trovino a competere su mercati saldamente presidiati dai prodotti inglesi, francesi, tedeschi, assai presto da quelli statunitensi.

Ne conseguirà, in un quadro in cui appare fin dall'inizio cronica l'incapacità a perseguire con regolarità i processi di innovazione tecnologica, una “rincorsa” (prendendo a prestito un termine usato da Patrizio Bianchi) affannosa la cui scommessa si giocherà primariamente sul contenimento dei costi di produzione, del lavoro in modo particolare, i quali, a loro volta, inevitabilmente, tratteranno confini ancora più ristretti al mercato interno e ai più piccoli mercati locali, nonché alla loro capacità di assorbimento dell'*output* di consumo manifatturiero.

Un *terzo* ordine di motivi con un peso storico non irrilevante si riferisce alla circostanza che fattori diversi che sembrano oggi assicurare la persistenza della bassa dimensionalità, abbiano, nondimeno, giocato un ruolo rilevante anche nella graduale formazione della nostra base industriale. Ci si riferisce, in particolare, al peso di regolamentazioni di varia natura e dell'incidenza della tassazione sulla vita delle imprese. Si tratta, com'è naturale, di ambiti normativi differenti da quelli attuali e che necessitano, soprattutto in relazione alla “questione dimensionale” un maggiore approfondimento storiografico. Eppure, regole vessatorie in tema, ad esempio di dazi doganali o di libertà di esportazione e una tassazione predatoria comprimono fin dalle prime manifestazioni del manifatturiero le imprese verso i destini paralleli, ma talora sovrapposti, della piccola dimensione e del “sommerso”. L'irregolarità della presenza sul

mercato, ma anche la piccola dimensione regolare costituiscono lo sbocco e il rifugio da livelli di regolamentazione e tassazione percepiti come eccessivi e perfino esiziali rispetto alle attività esercitate.

Questa sintetica panoramica su alcune potenziali determinanti di lungo periodo della nostra struttura dimensionale è forse riuscita a mostrare come il nostro “piccolo” origini da un insieme di vincoli e di ostacoli alla crescita, ma anche di tendenze spontanee e di convenienze – spesso in stretta relazione tra loro – indirizzati nell’insieme a restringere gli orizzonti degli ambiti dimensionali. Dovrebbe essere comunque chiaro che i fattori oggi più chiaramente responsabili del nostro “nanismo” – e che costituiranno l’oggetto delle prossime pagine, si saldino a tendenze consolidate di lungo periodo, a inerzie rafforzatesi con il passare del tempo, il cui mutamento, anche sulla base di incisivi interventi di *policy* non può essere dato per scontato.

Si aggiunga infine, in tale contesto, ciò che Andrea Colli (1999, p.765) ha definito come l’“insostituibilità dal punto di vista sociale” della piccola impresa. E’ utile citare per esteso il seguente passo: “Fossero urbane, o sparse nelle campagne; fossero a domicilio, o in piccoli laboratori; si occupassero di paglie, legname, rozzi tessuti o di meccanica, le “piccole industrie” erano per molti versi assai preferibili alle grandi. Fornivano fonti di reddito alternative e integrative alla principale, ovvero a quella agricola, permettevano, date le loro caratteristiche strutturali, la conservazione dell’unità del nucleo familiare. Fungevano da incubatrici d’imprenditorialità maggiore, addestravano al sacrificio e all’intraprendenza. Soprattutto, fungevano da ammortizzatori sociali di indubbio effetto: nelle campagne, quando il ciclo produttivo era colpito da qualche crisi improvvisa, ma anche e soprattutto nelle città, come alternativa alla grande dimensione che aveva dimostrato e dimostrava continuamente di essere un potente fattore di perturbazione sociale”.

Tale lunga e nitida citazione aiuta a comprendere in modo molto chiaro la profondità delle radici della diffusione della piccola impresa, radici ben salde anche in tempi recenti. E serve al *policy maker* per capire in anticipo la portata degli obiettivi da raggiungere se tra questi vi è anche la decisione di indirizzare le nostre PMI verso dimensioni più elevate.

I RISULTATI DELL’INCHIESTA ISAE SULLA DIMENSIONE AZIENDALE

Elementi di informazione molto importanti e originali sulla dimensione per addetti delle imprese italiane scaturiscono dalle inchieste *ad hoc* condotte dall’ISAE, sulla base di un questionario telefonico, nel dicembre 2002-gennaio 2003, presso un campione di oltre 3.800 imprese del settore manifatturiero ed estrattivo (nel quale, comunque, tal ultima componente è del tutto marginale). Si tratta del campione mensilmente utilizzato dall’ISAE per le indagini di natura congiunturale, un *set* di imprese, quindi, ormai ben collaudato e ben distribuito sul piano territoriale.

Ai fini dell’indagine presentata in questo Rapporto, particolare attenzione è stata riservata al

sottocampione di imprese con un massimo di 30 addetti in numero di circa 2.200, pari ad oltre il 57% del campione generale.

Una prima indicazione proveniente dal campione limitato alle imprese fino ai 30 addetti riguarda le dinamiche passate e previste di crescita dimensionale. Poco meno del 22% dei rispondenti dichiara di essere cresciuto "molto" o "abbastanza" nei precedenti 3-4 anni in termini di addetti, mentre una percentuale pressoché identica sostiene di aver subito una contrazione dimensionale. Una dinamica assai più intensa di allargamento dimensionale è desumibile dal campione generale (Tabb. 3 e 4), a testimonianza di una maggiore attitudine, nel periodo

Tab. 3 CRESCITA DIMENSIONALE: PERCENTUALE DI IMPRESE CHE HANNO SPERIMENTATO UNA CRESCITA NEGLI ULTIMI 3-4 ANNI (campione limitato alle imprese con non più di 30 addetti)

| Crescita macroaree | Molto | Abbastanza | Stabile | Ridotta | Non Risponde | Totale |
|--------------------|--------|------------|---------|---------|--------------|--------|
| Nord Ovest | 2,62 | 11,58 | 17,43 | 22,85 | 16,67 | 17,44 |
| Nord Est | 25,37 | 22,91 | 27,36 | 23,27 | 41,67 | 25,66 |
| Centro | 41,79 | 28,08 | 24,51 | 24,53 | 8,33 | 25,62 |
| Sud | 17,91 | 37,44 | 30,70 | 29,35 | 33,33 | 31,28 |
| Toale Italia | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

Tab. 4 CRESCITA DIMENSIONALE: PERCENTUALE DI IMPRESE CHE HANNO SPERIMENTATO UNA CRESCITA NEGLI ULTIMI 3-4 ANNI (intero campione)

| Crescita macroaree | Molto | Abbastanza | Stabile | Ridotta | Non Risponde | Totale |
|--------------------|--------|------------|---------|---------|--------------|--------|
| Nord Ovest | 15,00 | 16,38 | 18,63 | 25,00 | 17,24 | 19,10 |
| Nord Est | 31,92 | 28,10 | 30,84 | 25,00 | 37,93 | 29,20 |
| Centro | 31,15 | 26,96 | 23,95 | 24,35 | 17,24 | 25,20 |
| Sud | 21,92 | 28,56 | 26,58 | 25,65 | 27,59 | 26,50 |
| Toale Italia | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

Tab. 5 CRESCITA DIMENSIONALE PER CLASSI: PERCENTUALE DI IMPRESE CHE HANNO SPERIMENTATO UNA CRESCITA NEGLI ULTIMI 3-4 ANNI

| Crescita macroaree | Molto | Abbastanza | Stabile | Ridotta | Non Risponde | Totale |
|--------------------|-------|------------|---------|---------|--------------|--------|
| 1-9 | 1,05 | 11,71 | 58,56 | 28,08 | 0,60 | 100,00 |
| 10-19 | 3,31 | 18,63 | 57,35 | 20,08 | 0,62 | 100,00 |
| 20-99 | 8,12 | 28,69 | 47,13 | 15,28 | 0,77 | 100,00 |
| 100-249 | 13,72 | 29,55 | 35,62 | 20,32 | 0,79 | 100,00 |
| 250 oltre | 15,19 | 30,37 | 32,59 | 20,74 | 1,11 | 100,00 |
| Totale | 6,76 | 23,46 | 49,61 | 19,70 | 0,86 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

considerato, della media-grande impresa verso una maggiore concentrazione. Tale circostanza viene confermata dall'analisi del campione ISAE osservato per classe dimensionale (Tab. 5). Pur nella consapevolezza che la dimensione relativa delle classi non "replica" con esattezza quella dell'universo delle imprese italiane¹³, nondimeno l'analisi "infraclassi" mostra che sono le

imprese oltre i 20 addetti a manifestare le più elevate caratteristiche di dinamicità; circa il 37% della classe 20-99 addetti, oltre il 43% della classe 100-249 e oltre il 45% della classe con più di 250 addetti, dichiarano di essersi allargate nei 3-4 anni precedenti. Di converso, meno del 13% delle microimprese (1-9 addetti) e il 22% della classe 10-19 addetti risulterebbe in espansione dimensionale.

Si tratta, da un lato, di un risultato atteso e attribuibile al minor peso marginale che una unità di lavoro aggiuntiva (che costituisce, formalmente, una crescita dimensionale) esercita su un'impresa di maggiori dimensioni rispetto a una di dimensioni più contenute. Dall'altro, le informazioni appena esposte sembrano suggerire che, superata una soglia dimensionale prossima alle 20 unità, la propensione all'espansione si riveli in generale maggiormente accentuata nelle aziende più robuste rispetto alle piccole imprese.

Sul piano della distribuzione territoriale, con riferimento sia al sottocampione che al campione generale, una maggiore intensità di crescita dimensionale è riscontrabile tra le imprese del Centro e del Nord Est (si veda ancora Tab. 3 e 4), seppure in quest'ultima ripartizione siano le imprese di maggiori dimensioni a essere responsabili della positiva dinamica espansiva. Alla luce dell'andamento dell'*output* manifatturiero, tale risultato non sorprende, in tali aree, allo stesso tempo, non costituisce motivo di meraviglia la positiva, seppur moderata, relativa vivacità di allargamento verificabile nelle regioni meridionali (caratterizzate negli ultimi anni da una progressiva e sempre più evidente diffusione di iniziative imprenditoriali) e l'evidente frenata della ripartizione del Nord Ovest, inceppata dalle conseguenze del pesante ridimensionamento della grande industria meccanica.

Indicazioni preziose provengono anche dalle domande relative alle intenzioni di crescita prevista. In particolare, attorno al 34% delle imprese manifestano la volontà di espandere le dimensioni della propria azienda, dato riscontrabile sia nel sottocampione che di quello generale (Tab. 6). E' importante sottolineare come le aspettative di crescita siano legate in misura maggiore alle performance di allargamento passate. In sostanza, si rivelano più dinamiche, in termini prospettici, le imprese che hanno sperimentato una recente crescita del numero di

Tab. 6
CRESCITA ATTESA
(valori percentuali sul campione generale)

| | Si attende una crescita positiva | Non Si attende una crescita positiva | Non so | Totale |
|----------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--------|--------|
| Imprese cresciute nel periodo precedente | 54,17 | 44,42 | 1,40 | 100,00 |
| Imprese non cresciute nel periodo precedente | 26,18 | 70,29 | 3,53 | 100,00 |
| Totale | 34,53 | 62,66 | 2,97 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

¹³ Ciò è dovuto alle difficoltà del processo di raccolta delle informazioni qualitative, particolarmente difficile, com'è facile comprendere, nelle classi dimensionali più ridotte.

addetti, informazione coerente con quanto rilevato nell'analisi per classe dimensionale a proposito della crescita passata (Tabb. 7 e 8).

Tab. 7 CRESCITA PREVISTA PER CLASSE DIMENSIONALE TRA LE IMPRESE CRESCIUTE
NEL PERIODO PRECEDENTE
(valori percentuali)

| Classi di addetti | Si attende una crescita positiva | Non si attende una crescita positiva | Non so | Totale |
|-------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--------|--------|
| 1-9 | 63,53 | 35,29 | 1,18 | 100,00 |
| 10-19 | 55,66 | 43,40 | 0,94 | 100,00 |
| 20-99 | 53,24 | 45,18 | 1,58 | 100,00 |
| 100-249 | 52,44 | 45,73 | 1,83 | 100,00 |
| 250 oltre | 51,40 | 47,66 | 0,93 | 100,00 |
| Totale | 54,17 | 44,42 | 1,40 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

Tab. 8 CRESCITA PREVISTA PER CLASSE DIMENSIONALE TRA LE IMPRESE **NON** CRESCIUTE
NEL PERIODO PRECEDENTE
(valori percentuali)

| Classi di addetti | Si attende una crescita positiva | Non Si attende una crescita positiva | Non so | Totale |
|-------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--------|--------|
| 1-9 | 30,16 | 67,24 | 2,60 | 100,00 |
| 10-19 | 28,74 | 67,78 | 3,48 | 100,00 |
| 20-99 | 23,24 | 74,69 | 2,07 | 100,00 |
| 100-249 | 22,64 | 73,58 | 3,77 | 100,00 |
| 250 oltre | 24,53 | 72,33 | 3,14 | 100,00 |
| Totale | 26,31 | 70,91 | 2,78 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

Lo stesso tipo di osservazione per classi di addetti, riferito alle prospettive di allargamento, mostra, invece, una scarsa dispersione delle aspettative di crescita (si veda ancora Tab. 8). Sulla base di tali dati, quindi, non sembrerebbe essere presente in misura accentuata una sorta di tendenza "naturale" al mantenimento delle dimensioni più ristrette. Come si vedrà più avanti, a proposito delle modalità di finanziamento, la questione che sembra emergere riguarda una "frizione" tra un'evidente volontà – ben evidenziata dai dati dell'inchiesta *ad hoc* – di crescita anche delle imprese di dimensioni più contenute e una realtà *ex-post* che testimonia di una difficoltà all'aumento dimensionale. L'analisi per classi di addetti, riferita alle prospettive di crescita, sembra confermare quei fenomeni di "inerzialità" segnalati in precedenza, con una distribuzione assai omogenea tra le classi.

Le considerazioni svolte poc'anzi in relazione alla distribuzione territoriale della crescita

passata, possono essere replicate con riferimento alle intenzioni di espansione dimensionale, con una osservazione specifica inerente le aree del Sud. In queste ultime, infatti, la quota delle imprese che prevedono un'espansione – con riferimento sia a quelle già allargatesi, sia a quelle non cresciute nel recente passato – risulta essere la più elevata, anche in questo caso, riflettendo una dinamica verificabile sulla base di molti altri indicatori che sembrerebbero segnalare l'avvicinamento (e forse, in alcune aree, il raggiungimento) di una capacità autopropulsiva (autonoma) di sviluppo (Tabb. 9 e 10).

Tab. 9 DISAGGREGAZIONE TERRITORIALE DELLE PREVISIONI DI CRESCITA TRA LE IMPRESE CHE HANNO GIÀ SPERIMENTATO DEI TASSI DI CRESCITA POSITIVI NEI TRASCORSI 3-4 ANNI
(valori percentuali nel campione generale)

| | Crescita | Non crescita | Non so | Totale |
|--------------|----------|--------------|--------|--------|
| Nord Ovest | 51,37 | 47,54 | 1,09 | 100,00 |
| Nord Est | 54,55 | 44,24 | 1,21 | 100,00 |
| Centro | 51,57 | 47,48 | 0,94 | 100,00 |
| Sud | 58,12 | 39,61 | 2,27 | 100,00 |
| Toale Italia | 54,17 | 44,42 | 1,40 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

Tab. 10 DISAGGREGAZIONE TERRITORIALE DELLE PREVISIONI DI CRESCITA TRA LE IMPRESE CHE **NON** HANNO GIÀ SPERIMENTATO DEI TASSI DI CRESCITA POSITIVI NEI TRASCORSI 3-4 ANNI
(valori percentuali nel campione generale)

| | Crescita | Non crescita | Non so | Totale |
|--------------|----------|--------------|--------|--------|
| Nord Ovest | 19,45 | 78,55 | 2,00 | 100,00 |
| Nord Est | 24,49 | 72,08 | 3,43 | 100,00 |
| Centro | 27,40 | 68,11 | 4,49 | 100,00 |
| Sud | 32,16 | 63,89 | 3,95 | 100,00 |
| Toale Italia | 26,18 | 70,29 | 3,53 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

Nonostante l'evidente difficoltà a "pesare" con attenzione le informazioni provenienti dall'indagine, emerge comunque un diffuso atteggiamento nient'affatto sfavorevole o pregiudiziale nei confronti di prospettive di allargamento dei confini dimensionali delle imprese.

In parte anticipando una lunga serie di considerazioni sugli ostacoli alla crescita, è opportuno legare le osservazioni appena esposte sull'espansione dimensionale passata e futura, alle modalità di finanziamento che hanno reso possibile, tale espansione, in quel 34% di imprese individuate. La fonte primaria di risorse alla base dell'allargamento risulta essere di gran lunga quella dell'autofinanziamento (Tab. 11). Di rilevante, ma assai minore entità, si rivela il ricorso al credito bancario, mentre molto marginale appare il ricorso al mercato finanziario (emissione azioni e/o obbligazioni). Molto bassa sembra la dispersione territoriale rispetto a tali dati, con

l'eccezione del Sud, nel quale, a fronte di un ricorso più contenuto rispetto alle altre ripartizioni al credito bancario, emerge un consistente utilizzo ai fini della crescita di "altri finanziamenti", i quali

Tab. 11 MODALITA' DI FINANZIAMENTO DELLA CRESCITA
(valori percentuali sul campione generale)

| | Autofin | Az - obblig | Banca | Altro | N.R. | Totale |
|------------|---------|-------------|-------|-------|------|--------|
| Nord Ovest | 67,76 | 1,64 | 24,59 | 4,37 | 1,64 | 100,00 |
| Nord Est | 63,33 | 0,3 | 32,12 | 3,03 | 1,21 | 100,00 |
| Centro | 65,09 | 0,94 | 28,93 | 3,77 | 1,26 | 100,00 |
| Sud | 66,56 | 1,30 | 23,05 | 8,77 | 0,32 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

vanno sicuramente identificati nelle diverse tipologie di agevolazioni pubbliche all'aumento degli investimenti e dell'occupazione. Si tratta – lo si vedrà con maggiori dettagli nel prosieguo di questo capitolo - di una evidenza capace di fornire una chiara indicazione di *policy*, ben nota ai fini generali dello sviluppo, meno diffusa con riferimento alla specifica questione dell'allargamento dimensionale.

Nel contesto delle modalità di finanziamento della crescita, è opportuno soffermarsi sulla percezioni degli imprenditori del campione ISAE (sia quello "ristretto" che quello più generale) in relazione alla disponibilità di risorse finanziarie da dedicare all'aumento dimensionale. Le tabelle 12 e 13, di seguito riportata, evidenzia la relazione tra crescita sperimentata e difficoltà finanziaria.

Tab. 12 IMPRESE CHE HANNO SOFFERTO PROBLEMI DI FINANZIAMENTO PER DIVERSI LIVELLI DI CRESCITA
(valori percentuali sul campione generale)

| Livello di crescita | Difficoltà primaria | Difficoltà secondaria | Difficoltà terziaria |
|---------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|
| Molto | 13,85 | 13,08 | 13,85 |
| Abbastanza | 11,60 | 15,93 | 9,44 |
| Stabile | 9,05 | 13,58 | 6,37 |
| Ridotta | 8,77 | 15,31 | 8,77 |
| N.R. | 3,45 | 3,45 | 6,90 |

Fonte: inchieste ISAE.

Tab. 13 IMPRESE CHE HANNO SOFFERTO PROBLEMI DI FINANZIAMENTO PER DIVERSI LIVELLI DI CRESCITA
(valori percentuali sul campione ristretto)

| Livello di crescita | Difficoltà primaria | Difficoltà secondaria | Difficoltà terziaria |
|---------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|
| Molto | 20,90 | 11,94 | 10,45 |
| Abbastanza | 12,07 | 15,76 | 10,59 |
| Stabile | 10,02 | 14,50 | 7,17 |
| Ridotta | 10,27 | 15,72 | 10,27 |
| N.R. | 0,00 | 0,00 | 8,33 |

Fonte: inchieste ISAE

Le tabelle 12 e 13 riportano nella prima colonna il livello di crescita sostenuto, così come da tabella 3. Nella seconda colonna vi è il peso delle imprese che, per dato livello di crescita, hanno

posto come primaria difficoltà l'accesso al credito. Così, la cella a_{22} va letta nel seguente modo: delle imprese che hanno avuto "molta" crescita, il 13,85% imputano ai vincoli finanziari il più importante fattore di difficoltà. Similmente, l'elemento a_{23} ci dice che delle imprese che hanno sperimentato "molta" crescita, il 13,08% hanno ritenuto il vincolo finanziario di importanza secondaria, e così via scorrendo le rimanenti celle.

I dati dell'inchiesta risultano su questo aspetto particolarmente significativi e mostrano che i problemi di finanziamento, valutati come "difficoltà primaria", toccano in misura maggiore le imprese che hanno perseguito strategie di crescita dimensionale, realizzandole con successo nei 3-4 anni precedenti la rilevazione ISAE. Al contrario, solo una quota molto contenuta delle imprese "stazionarie" dichiara la presenza di problemi di finanziamento mentre una percentuale ancora più bassa si riferisce alle imprese la cui dimensione si è contratta. Tali informazioni, a nostro avviso, non vanno comunque interpretate in modo troppo semplicistico come l'assenza di una "questione finanziaria" per le imprese "stazionarie". In primo luogo, il fattore "disponibilità di finanziamento" emerge comunque in misura assai più consistente come "difficoltà secondaria", segnalandone quindi una presenza nell'orizzonte delle complesse valutazioni imprenditoriali. In secondo luogo, la segnalazione più forte del problema tra le imprese allargatesi può anche suggerire che la "questione finanziaria" emerge con maggiore pregnanza laddove l'imprenditore abbia deciso di tradurre su un piano concreto e operativo i suoi progetti di allargamento dimensionale.

Un insieme molto ampio e articolato di informazioni proviene dalle risposte delle imprese relative agli ostacoli alla crescita dimensionale (Tab. 14).

Il dato più eclatante riguarda il peso preponderante nelle valutazioni imprenditoriali del ruolo vincolante della "domanda insufficiente". Si tratta di un'indicazione rispetto alla quale possono convivere interpretazioni differenti tra loro. Sembra assai plausibile la presenza di un elemento di carattere micro-settoriale: l'imprenditore percepisce con chiarezza i confini del mercato del prodotto nel quale opera, se si vuole, è in grado di valutare con sufficiente precisione l'ammontare massimo di beni che il mercato stesso è in grado di assorbire. È altrettanto plausibile ritenere che i vertici di un'azienda siano ben coscienti del grado di concorrenza e della "forza" dei concorrenti che operano nello stesso ambito produttivo.

Al tempo stesso, l'idea di carenza di domanda può essere collegata all'intensità di crescita complessiva dell'economia, ragionevolmente in un orizzonte di medio-lungo periodo. Un elevato tasso di espansione del PIL e delle sue componenti di domanda (investimenti, soprattutto consumi e esportazioni) costruirebbe un quadro nel quale l'imprenditore potrebbe ragionevolmente prevedere un progressivo allargamento dei confini del proprio mercato. La decisione di investimento (anche in nuove tecnologie) e di rafforzamento della dimensione, in termini di addetti della propria impresa, potrebbe quindi essere agevolata (e finanche stimolata) dal più favorevole contesto macroeconomico.

In sintesi, in un quadro di bassa crescita e di presenza di una agguerrita e consolidata

concorrenza, la scelta dell'espansione dimensionale sembrerebbe essere comunque condizionata dai fattori di domanda. Si tenga conto che gli imprenditori del campione ISAE sono stati "interrogati" in uno dei periodi di maggiore debolezza del ciclo economico, con prospettive di crescita, oltretutto, poco favorevoli. La decisione di allargamento, in tal caso, o si troverebbe a scontare la "guerra" per la ripartizione di un mercato dalla dimensione definita o si assocerebbe a scelte ugualmente complesse di accorpamento o fusione con altre imprese.

Tab. 14 OSTACOLI PIÙ RILEVANTI ALLA CRESCITA DELLE IMPRESE
(Valori percentuali nel campione ristretto)

| | Difficoltà primaria | Difficoltà secondaria | Difficoltà terziaria |
|-----------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|
| Domanda insufficiente | 49,59 | 4,61 | 1,19 |
| Ostacoli fiscali | 22,33 | 15,98 | 2,01 |
| Vincoli mercato lavoro | 9,95 | 18,40 | 4,47 |
| Costi elevati di fallimento | 3,84 | 6,67 | 2,92 |
| Vincoli finanziari | 10,73 | 14,84 | 8,58 |
| N.R. | 3,56 | 39,50 | 80,82 |

Fonte: inchieste ISAE.

Un'altra lettura dell'elemento "domanda insufficiente", assai vicina alle particolarità dell'esperienza italiana, può essere ricondotta – in ambiti più ristretti e comunque assai diffusi nel territorio del nostro Paese – a quelle caratteristiche di "ristrettezza" dei mercati locali sopra richiamate con riferimento al radicamento di lungo periodo del fenomeno della frammentazione aziendale. Se è vero che sono soprattutto i settori del commercio e dell'artigianato a essere toccati da un tale fattore, nondimeno, anche le PMI maggiormente orientate verso i beni non rivolti al commercio internazionale, è plausibile possano soffrire di dimensioni localmente contenute del mercato.

L'esame per macroarea mostra una diffusione molto omogenea sul territorio nazionale, seppure con la presenza di una accentuazione della percezione del fattore "domanda insufficiente" nelle aree del Nord Ovest, non a caso, come si vedrà poco più sotto, confermata da una valutazione molto intensa del fenomeno nella parte del campione dedicata alle grandi imprese, ancora presenti – soprattutto nel settore meccanico – proprio nelle regioni nord-occidentali.

L'osservazione per classe di addetti sottolinea ugualmente la bassa dispersione del fenomeno (Tab. 15), per quanto sia presente una percezione quasi linearmente crescente nel passaggio da piccole a grandi dimensioni. Tale risultato appare quasi paradossale, ma non è irragionevole ipotizzare che, al di là di una soglia elevata di addetti, di impianti, di organizzazione, i vincoli principali siano essenzialmente dettati dalla valutazione dell'ampiezza del mercato all'interno del quale collocare i propri prodotti.

Il secondo ostacolo, per importanza nelle valutazioni degli imprenditori del campione ISAE, si riferisce agli ostacoli fiscali (si veda ancora Tab. 14). Mentre per considerazioni più

approfondite si rimanda al capitolo 5 dedicato proprio al peso della tassazione nelle decisioni di allargamento d'impresa, è sufficiente qui anticipare che, nonostante si possa evidenziare la sostanziale assenza di effetti "soglia" nelle regole tributarie, nondimeno, l'incidenza effettiva

Tab. 15 OSTACOLI PRIMARI ALLA CRESCITA
(valori percentuali)

| Classi di addetti | Dom. insuff. | Ostacoli fiscali | Mercato lavoro | Costi del fallimento | vincoli finanz | N.R. | Totale |
|-------------------|--------------|------------------|----------------|----------------------|----------------|------|--------|
| 1 - 9 | 48,50 | 20,27 | 9,46 | 6,01 | 13,21 | 2,55 | 100,00 |
| 10 - 19 | 49,28 | 23,29 | 10,66 | 3,21 | 10,14 | 3,42 | 100,00 |
| 20 - 99 | 50,74 | 21,66 | 11,48 | 2,77 | 9,16 | 4,19 | 100,00 |
| 100 - 249 | 51,45 | 22,16 | 12,40 | 1,85 | 7,92 | 4,22 | 100,00 |
| 250 oltre | 57,78 | 14,81 | 13,70 | 2,22 | 7,41 | 4,07 | 100,00 |
| Totale | 50,55 | 21,40 | 11,17 | 3,31 | 9,86 | 3,71 | 100,00 |

Fonte: inchieste ISAE.

attuale e, per alcuni versi, anche quella passata, della fiscalità d'impresa sembra capace di condizionare negativamente le scelte di espansione dimensionale. Una tale affermazione ha bisogno di una ulteriore puntualizzazione, forse cruciale per interpretare al meglio il vincolo così chiaramente percepiti di carattere fiscale.

Tale puntualizzazione si riferisce a un contesto economico fortemente caratterizzato dalla invasività del "sommerso". In tale contesto, particolarmente pronunciato nelle classi dimensionali ridotte e nelle aree dal tessuto più fragile come il Mezzogiorno, e caratterizzato da varie intensità di occultamento del lavoro impiegato, la scelta di allargare le dimensioni aziendali assume un significato assai più ampio di maggiore trasparenza e di rispetto delle normative in vigore, a cominciare dalla regolarizzazione delle posizioni di lavoro dipendente. Su tale sfondo, nient'affatto marginale all'interno del nostro sistema economico, manufatture incluse, crescere di dimensioni può significare anche dover sostenere – rispetto alla precedente situazione in "nero" o in "grigio" – l'intero insieme dei costi aggiuntivi, inclusi quelli fiscali quindi, legati alla complessiva regolarizzazione.

Dal punto di vista delle classi dimensionali, non appaiono differenze rilevanti nella valutazione delle diverse categorie di imprese. (si veda Tab. 15). L'eccezione è offerta dalle imprese con più di 250 addetti che mostrano una sensibilità molto più bassa rispetto all'incidenza negativa delle variabili fiscali. Ciò confermerebbe quanto analizzato nel cap. 5 e cioè che la possibilità per le grandi imprese di dotarsi di strutture tecniche capaci di sfruttare in misura molto ampia gli strumenti della pianificazione fiscale (oltre a una serie di altri "vantaggi" normativi), rende assai meno pressante e punitiva la valutazione sull'incidenza della tassazione. Se ciò avesse una base di fondatezza, si potrebbe perfino pensare a una sorta di "regressività effettiva" della fiscalità d'impresa.

Il terzo ostacolo più importante nella percezione degli imprenditori interrogati dall'ISAE riguarda le regole del mercato del lavoro. La valutazione delle rigidità delle nostre norme

giuslavoristiche (peraltro attenuatesi non di poco con il passare degli anni), molto vicine come peso ai vincoli di natura finanziaria, risulta essere nell'insieme coerente con i principali risultati del cap. 4 di questo Rapporto. Le norme percepite come eccessivamente vincolistiche – oramai, oltretutto, essenzialmente in tema di licenziamenti individuali nelle imprese oltre i quindici dipendenti – sono senza dubbio parte del contesto normativo complessivamente non incline a incoraggiare l'espansione dimensionale, ma non ne costituiscono il fulcro o il motivo più importante. Con molta probabilità, assai diversi sarebbero stati i risultati soltanto sette-otto anni fa, prima dell'introduzione, e dell'uso estensivo effettuato, dei contratti atipici e della rimozione di vincoli eccessivi persino alle assunzioni di nuovo personale.

Con riferimento alla distribuzione per classi, la percezione dei vincoli cresce gradualmente, anche in questo caso in modo quasi lineare, con le dimensioni aziendali. Sono le imprese di maggiori dimensioni – e non deve sorprendere – ad accusare più delle altre il peso, come esaminato in modo esteso nella prima parte del capitolo 4, delle complesse norme di tutela dell'attività sindacale e delle regole di tutela "in uscita" dei lavoratori. Peraltro, anche nel caso delle grandi imprese del campione ISAE, il giudizio sulle regole del mercato del lavoro rimane largamente al di sotto delle valutazioni espresse in merito all'insufficienza della domanda e inferiore di quelle relative all'incidenza della tassazione.

La questione dei vincoli finanziari – il quarto ostacolo per importanza nelle opinioni degli imprenditori – sembra essere concentrata in modo particolare sulle imprese di basse dimensioni. Meno dell'8% delle imprese con almeno 100 addetti considerano i vincoli finanziari come un ostacolo primario. Tale valutazione riguarda invece oltre il 13% delle microimprese per le quali i vincoli di natura finanziaria risultano, ai fini di una potenziale espansione per addetti, superiori a quelli derivanti dalla normativa giuslavoristica. Tali indicazioni concordano con quanto richiamato nel capitolo 6 a proposito della percezione da parte degli imprenditori di essere fortemente "razionati" da parte delle aziende di credito.

Seppure contenuti nelle risposte degli imprenditori, gli elevati costi del fallimento vengono comunque segnalati dagli imprenditori. D'altro canto, il fattore scarsità o insufficienza della domanda sembra talmente dirimente rispetto alla scelta di un potenziale allargamento dimensionale da offuscare inevitabilmente quella parte del rischio che l'imprenditore connette alla rigidità della normativa sulla crisi d'impresa.

L'analisi per classe dimensionale segnala una accentuazione molto più forte della percezione del ruolo penalizzante delle regole sul fallimento nelle imprese di piccole o piccolissime dimensioni. E' forse questo il segnale più rilevante, ai fini di un'investigazione tesa a sottolineare i fattori di ostacolo al rafforzamento dimensionale. In particolare, nelle microimprese la valutazione sui costi del fallimento non è poi così clamorosamente lontana da quella sulle rigidità del mercato del lavoro. Sono risultati, lo si è già accennato nell'Introduzione, che giustificano pienamente un intervento innovativo da parte del decisore pubblico.

Alcune considerazioni vanno poi rivolte alle valutazioni degli imprenditori sulle politiche più

efficaci ai fini della crescita dimensionale. La stragrande maggioranza si esprime a favore di agevolazioni tributarie di carattere generale e di sgravi fiscali agli investimenti, mentre più in ombra appaiono i finanziamenti diretti da parte dello Stato e la maggiore flessibilità del mercato del lavoro. Si tratta di indicazioni molto preziose che confermano la sensatezza di avere nel nostro ordinamento strumenti quali il credito d'imposta per i nuovi assunti e per i nuovi investimenti. Sembra essere quindi il momento effettivo del "salto" dimensionale – a contare nelle opinioni degli imprenditori.