

Introduzione e sintesi

Il Rapporto ISAE 2004 dedicato alle “priorità nazionali” si concentra per il secondo anno consecutivo sulla questione della bassa dimensione media delle aziende italiane, in particolare quelle del settore manifatturiero. L’attenzione riservata dal nostro Istituto a uno dei problemi più visibilmente legati alla capacità competitiva del Paese proseguirà anche nel 2005, con il completamento di un progetto di ricerca triennale che alle analisi dettagliate presentate nei Rapporti 2003 e 2004 farà seguire sia una valutazione delle politiche pubbliche a sostegno dell’espansione dimensionale finora perseguite sia un insieme di indicazioni di politica industriale indirizzate in modo specifico – lo si anticipa – al “momento” del potenziale salto dimensionale da parte di un’impresa.

Non è forse il caso di ripercorrere in dettaglio, come si fece nell’Introduzione al Rapporto ISAE pubblicato nel giugno 2003, le motivazioni che giustificano un’attenzione così prolungata alla “questione dimensionale” del nostro sistema manifatturiero. E’ però opportuno qui ricordare quanto l’evidenza di una “polverizzazione” aziendale talmente pronunciata e assai più accentuata rispetto alle esperienze degli altri maggiori paesi industrializzati si sia riproposta al centro del dibattito scientifico e delle preoccupazioni dei *policy maker* in un periodo di affanno e di difficoltà del nostro *output* manifatturiero; e quanto tali attenzioni e preoccupazioni si basino sulla convinzione che dimensioni mediamente molto contenute delle nostre aziende siano sempre meno capaci di garantire una “tenuta” delle nostre esportazioni e delle quote di mercato, di assicurare la presenza di un terreno fertile per le attività di Ricerca e Sviluppo (R&S) e innovazione, di promuovere, in ultima analisi, quelle condizioni di competitività senza le quali può affacciarsi il rischio, lo scrivevamo lo scorso anno, di “relegare l’Italia a un ruolo marginale di paese a bassa produttività, inevitabilmente, oltretutto in un quadro di crescita demografica negativa, di nazione a sviluppo molto contenuto”.

E’ ben presente, in un Istituto come l’ISAE, la consapevolezza che aspetti specifici della congiuntura internazionale stiano pesando in modo rilevante sulla *performance* della nostra economia e sull’andamento del nostro commercio estero in particolare. L’andamento sostenuto dell’euro – non solo rispetto al dollaro – penalizza fortemente, senza alcun dubbio, i parametri di concorrenzialità delle nostre produzioni, in un quadro in cui la scomparsa della flessibilità del cambio (a lungo garante dei nostri recuperi di competitività) e le rigidità che accompagnano una gestione della politica fiscale

inevitabilmente segnata dal peso del debito pubblico accumulato in passato, hanno sottratto dall'orizzonte dei decisori di politica economica ogni tipo di facile scorciatoia.

Nondimeno, nell'ottica dei Rapporti ISAE dedicati nel periodo 2003-2005 ai problemi strutturali del cosiddetto "nanismo", le asprezze della congiuntura servono in primo luogo a far risaltare in modo ancora più chiaro quel groviglio di problemi afferenti agli ambiti più diversi rispetto ai quali la questione della limitata "stazza" media delle nostre aziende sembra quasi porsi come punto di sintesi di problematiche che toccano da vicino il nostro modello di specializzazione produttiva.

La "congiuntura industriale", peraltro, ha offerto nei mesi passati ampia materia di discussione e riflessione alla comunità scientifica, ai *policy maker*, più in generale alla stessa opinione pubblica. Il *crack* Parmalat, innanzitutto. Pur nella sua straordinarietà e forse anche unicità, l'esperienza della società emiliana ha riproposto in modo quasi drammatico questioni mai fino in fondo risolte o chiarite, nel nostro universo di regole, di *governance* societaria, di tutela degli azionisti, di garanzie adeguate sulla correttezza dei bilanci, di trasparenza e di rispetto dei principi del mercato, di assetto meno frammentario dei controlli, di una variegata tipologia di conflitti di interesse. Tutte questioni, beninteso, non al centro di questo Rapporto, ma insistenti in vario modo su attitudini e comportamenti di quelle imprese desiderose di accrescere la loro dimensione. Discutendo di dimensioni aziendali, la crisi della Parmalat si rivela poi particolarmente dolorosa proprio perché si tratta di una delle non numerose realtà aziendali nazionali capaci negli anni scorsi di allargare in modo sensibile sia la propria "grandezza" sia il raggio d'azione delle proprie attività sul piano internazionale: una vera e propria società multinazionale, non a caso regolarmente citata anche nei contributi più recenti di storia dell'industria italiana come esempio significativo di un destino non scontato verso le basse dimensioni e il ridimensionamento delle nostre imprese manifatturiere operanti nei settori tradizionali.

Una seconda circostanza che corre l'obbligo citare in questo contesto riguarda una delle pochissime, forse oramai l'unica vera grande impresa italiana rimasta sul mercato. La vicenda della Fiat, alla quale ci stiamo naturalmente riferendo – come nel caso appena superficialmente richiamato della Parmalat - eccede la banale cronaca economica. In un quadro che, come vedremo con maggiore dettaglio più avanti, registra sempre più la sostanziale scomparsa delle realtà aziendali di grandi dimensioni (realtà che, al contrario, avevano contribuito in passato a trascinare l'economia italiana su ben diversi livelli dimensionali medi), il ritorno graduale dell'azienda di Torino a un miglioramento della propria redditività e alla difesa strenua e perfino all'aumento di quote di mercato, si configura come una sorta di "linea del Piave" per l'articolazione anche sul piano dimensionale del nostro sistema industriale.

La collocazione del nostro settore manifatturiero su limitati livelli dimensionali, questo secondo Rapporto lo conferma, va ricondotta a un insieme numeroso e assai complesso di fattori. Le analisi

presentate in questo volume seguitano a evidenziare quegli elementi di ostacolo e di vincolo alla crescita per addetti delle imprese, per quanto occorra ribadire – e ciò costituirà in parte l'oggetto del Rapporto del prossimo anno – la presenza di aspetti non secondari di *convenienza* per l'impresa a rimanere su dimensioni contenute.

Lo scorso anno, è utile qui ricordarlo, il Rapporto aveva analizzato i seguenti temi: le regole per la crisi d'impresa, il ruolo della normativa societaria, le rigidità del mercato del lavoro, la tassazione del reddito d'impresa, i vincoli dal lato dell'offerta di credito, le carenze infrastrutturali del Paese. Come si vede, un insieme molto composito di cause rispetto all'esame delle quali un pronunciato eclettismo metodologico (così come in questo Rapporto, peraltro) si rivelava necessario. Le analisi presentate sottolineavano fattori per alcuni versi inediti – le norme sui fallimenti d'impresa in primo luogo, le potenzialità del “nuovo” diritto societario nell'agevolare l'allargamento delle aziende -; confermavano le conseguenze negative (sia pure su piani diversi) del ritardo infrastrutturale (ancora legate a complessi iter procedurali, per quanto maggiormente razionalizzati) e della disponibilità di risorse finanziarie per le PMI desiderose di compiere un salto dimensionale; invitavano a una maggiore cautela nel valutare il peso della legislazione sul lavoro (pur in presenza di effetti di scoraggiamento statisticamente identificabili) e di quella tributaria (nella quale la rilevata, sostanziale assenza di “soglie” penalizzanti per l'impresa le cui basi imponibili crescono con l'espansione delle proprie dimensioni, conduce a esaminare da angolature meno scontate il ruolo di “freno” della tassazione societaria).

Anche il Rapporto di quest'anno, oltre a un nuovo esame delle statistiche in tema di dimensione d'impresa (cap. 1), contiene tre approfondimenti miranti a evidenziare tre potenziali ostacoli alla crescita dimensionale: il diritto successorio, nell'ambito di una delle principali caratteristiche del sistema economico italiano, quella del controllo familiare sul capitale e la gestione delle aziende (cap. 2); la insufficiente propensione del sistema nel suo insieme a investire in R&S e in innovazione (cap.3); le procedure amministrative per l'ampliamento degli impianti industriali, tuttora caratterizzate da farraginosità e ritardi penalizzanti l'impresa che decide di allargare le proprie dimensioni (cap. 4). Il Rapporto contiene inoltre due capitoli dedicati a due diversi modi di assetto o, se si vuole, di “difesa” delle PMI dai maggiori svantaggi della piccola dimensione: il “Distretto Industriale”, una modalità di agglomerazione di imprese e capitale umano estesasi e rafforzatasi pressoché sull'intero territorio nazionale (e largamente esaminata negli ultimi decenni a partire dai contributi pionieristici di Giacomo Becattini e Sebastiano Brusco) e il “gruppo di imprese”, un fenomeno assai antico con riferimento alle aziende di maggiori dimensioni, meno presente in passato, ma oggi in via di relativamente rapida diffusione anche nell'ambito delle PMI.

Più in dettaglio, rimandando la sintesi della prima parte nell'ambito delle considerazioni conclusive, il secondo capitolo del Rapporto si concentra sul problema del "ricambio generazionale", un tema di sempre più riconosciuta rilevanza nell'ambito dello studio dei processi di dinamica dimensionale delle imprese. Nelle PMI familiari, infatti, la successione generazionale rappresenta una questione complessa con ricadute non solo sugli assetti proprietari futuri ma anche – soprattutto nell'ottica di questo Rapporto - sulla continuità e sulle prospettive di espansione dimensionale delle aziende. Nei prossimi anni, in particolare, le PMI familiari dovranno affrontare passaggi generazionali particolarmente impegnativi e la rilevanza che solo una percentuale ridotta di queste riesce a sopravvivere alla generazione successiva a quella del fondatore - meno di un terzo delle imprese familiari sopravvive infatti alla seconda generazione e solo il 15% la supera - richiede una valutazione attenta delle cause e delle possibili soluzioni per mitigare le inefficienze dei trasferimenti intragenerazionali del controllo e della proprietà: inefficienze che, di fatto, compromettono la continuità aziendale. La Commissione Europea ed il *Gruppo di esperti sul trasferimento d'impresa* da essa istituito riconoscono che dovrebbe essere data all'argomento un'attenzione analoga a quella che viene attribuita sia all'avvio sia allo sviluppo dell'attività imprenditoriale: l'insuccesso di un passaggio di proprietà, infatti, preclude la possibilità di proseguire o innescare un cammino di modernizzazione e crescita. Più in particolare, l'esistenza di ostacoli significativi a tali passaggi di controllo e proprietà, sembra comportare costi elevati in termini di perdite di accumulo di conoscenze, di competenze e, in generale, di *know how* la cui sedimentazione è stata, ovviamente, tanto maggiore quanto più lunga è stata la vita dell'impresa. La sostanziale distruzione di tale patrimonio di esperienze concorre a penalizzare le potenzialità di crescita, soprattutto delle imprese di dimensioni minori, nell'ipotesi che un salto dimensionale sia possibile allorquando l'impresa è riuscita ad accumulare più approfondite conoscenze organizzative e tecniche e maggiore capacità concorrenziale. Nel capitolo in oggetto è condotta un'analisi in chiave economica del modo in cui il nostro ordinamento regola la successione. Quello che emerge è che, dal punto di vista giuridico, il fenomeno si caratterizza per una serie di elementi che ne rendono lo studio particolarmente complesso, poiché afferente a due ordinamenti – il diritto successorio e quello societario – che perseguono obiettivi divergenti: uno tendenzialmente "statico", volto alla tutela dei diritti patrimoniali degli eredi, l'altro tendenzialmente dinamico e volto a favorire l'esecuzione dell'attività aziendale. Il capitolo, prefigurando chiari indirizzi di *policy*, suggerisce quanto facilitare la trasmissione d'impresa, da un lato, e, laddove è possibile, incentivare le trasformazioni societarie dall'altro, siano strumenti necessari al fine di mitigare alcune delle ricadute negative più evidenti degli assetti proprietari prevalentemente basati sul controllo familiare. In questo quadro emerge quanto importante possa essere una maggiore coerenza tra normativa successoria e normativa societaria (dal gennaio 2004 di quest'anno, tra l'altro, profondamente mutata). Quanto detto,

tuttavia, rimane subordinato alla verifica della capacità della rinnovata normativa in tema di diritto societario a creare incentivi adeguati ed efficaci ad incentivare e favorire il passaggio a diverse forme giuridiche da parte delle PMI familiari. A riguardo, sebbene sia ancora impossibile una verifica empirica, da un'analisi preliminare presentata nel primo Rapporto ISAE dedicato alle dimensioni d'impresa emerge che gli incentivi previsti, pur rilevanti e certamente significativi, possono in alcuni casi rivelarsi insufficienti ad innescare una trasformazione virtuosa.

Il terzo capitolo affronta la questione della relazione tra dimensioni d'impresa e attività di R&S e di innovazione. E' ben noto come in tali ambiti la posizione dell'Italia rispetto alle altre economie avanzate non sia nel gruppo di testa; il nostro Paese occupa infatti i posti di retroguardia per quanto riguarda il numero dei ricercatori, i brevetti richiesti e il rapporto tra spese in R&S e PIL. Alcune di tali evidenze sono proprio riconducibili all'articolazione del sistema manifatturiero in un insieme di imprese mediamente di bassa dimensione (con la presenza, come si è già accennato, di uno scarsissimo numero di grandi imprese), prevalentemente attivo nei beni di largo consumo e a tecnologia ormai matura: in una struttura di tale fatta, frammentata e al tempo stesso concentrata nei settori tradizionali, recepire in modo ottimale le attività di R&S e di innovazione appare assai complesso. Non a caso, l'evidenza empirica mostrata nel capitolo sembra confermare la coesistenza dei due fenomeni appena descritti: bassa dimensione aziendale e scarsi investimenti in attività di R&S. Nondimeno, il rapporto tra R&S/innovazione e dimensioni aziendali può in realtà essere visto come un vero e proprio circolo vizioso. Se è vero, cioè, che un sistema tuttora in buona parte assestato sui settori tradizionali, tecnologicamente maturi, produce, in buona sintesi, una limitata domanda di R&S e innovazione (perché formare più ingegneri se, in realtà, il tipo di produzioni prevalenti nel sistema non ne richiede l'assorbimento?), è anche vero che un *ambiente istituzionale* poco orientato verso la ricerca e le sue applicazioni, con ogni probabilità, scoraggia le imprese stesse – o quantomeno quella fascia di aziende più propense all'innovazione – a muoversi su sentieri tecnologicamente più avanzati. In particolare, la presenza di ostacoli al reperimento delle risorse umane e finanziarie, l'insufficienza dei collegamenti con le università e centri di ricerca, rendono difficile per le PMI italiane un maggiore sfruttamento dei potenziali vantaggi derivanti dall'innovazione.

Il quarto capitolo analizza in modo dettagliato l'universo delle procedure amministrative necessarie ai fini dell'allargamento di un'impresa. L'ipotesi, del tutto plausibile, è che a una crescita del numero di addetti si associ un'espansione "fisica" delle dimensioni aziendali. In tal caso, l'impresa è sottoposta a *iter* burocratici molto complessi e ancora farraginosi, destinati inevitabilmente a far parte di quell'"effetto scoraggiamento" più volte richiamato. Numerose sono le evidenze presentate dal capitolo. La prima riguarda la constatazione che le regole burocratiche legate a un *allargamento* della sede di produzione di un'azienda già operante sono praticamente identiche a quelle che governano il

primo *ingresso* sul mercato di un'impresa. Non è presente, cioè, alcuna variante normativa che discrimini tra chi è già stato sottoposto al vaglio dell'insieme di autorizzazioni necessarie per poter operare a pieno regime e chi affronta per la prima volta le necessarie procedure di autorizzazione. La seconda evidenza si riferisce alla recente esperienza dello "sportello unico per le attività produttive", istituito nel quadro delle riforme amministrative della seconda metà degli scorso anni Novanta e in passato già analizzato dall'ISAE. Tale strumento – potenzialmente di fortissima semplificazione amministrativa (le imprese si trovano davanti a un unico interlocutore) e che trova nel Comune la sua naturale sede operativa – stenta ancora, dopo diversi anni ormai, ad affermarsi come mezzo efficiente al fine di garantire alle aziende rapporti più lineari con la Pubblica Amministrazione e, soprattutto, tempi certi. Ciò è testimoniato dalla percentuale ancora molto contenuta di procedure gestite e concluse su scala nazionale dagli sportelli unici operativi; in un quadro, oltretutto, in cui si ripropongono in modo molto accentuato le ben note differenze di efficienza amministrativa tra le aree del Paese. Una terza evidenza, assai importante, riguarda l'esperienza delle norme sull'autocertificazione e in particolare sulla dichiarazioni di inizio attività rese possibili e rafforzate in parallelo all'introduzione dello sportello unico. Per quanto paradossale possa sembrare, la tendenza a servirsi di tali strumenti – apparentemente semplificanti in modo molto sensibile i procedimenti autorizzatori – rimane molto debole; l'imprenditore che deve aprire una nuova azienda o che intende allargarne le dimensioni sembrerebbe preferire cioè il più lungo *iter* totalmente affidato alla discrezionalità degli uffici amministrativi. Il paradosso, tuttavia, scompare se si riflette (non possono esserci molte altre spiegazioni) sulla sfiducia che evidentemente è presente nell'imprenditore nei confronti di regole apparentemente semplici e "favorevoli" nei confronti dell'azienda, ma nei fatti, ancora intrise di incertezze e forse anche di difficoltà di lettura e di interpretazione; circostanze che convincono l'imprenditore stesso a non assumersi fino in fondo le responsabilità legate all'autocertificazione. Il capitolo riflette in tale contesto sia sull'opportunità che la strada tracciata dallo sportello unico venga percorsa con maggiore energia sul piano dell'organizzazione amministrativa sia sulla possibilità – indubbiamente molto complessa da definire normativamente – che l'imprenditore già operante e desideroso si aumentare le dimensioni della propria azienda possa godere di facilitazioni amministrative e di tempi di attesa più contenuti.

Il capitolo 5 affronta in modo analitico l'esperienza dei "Distretti". Il Distretto Industriale, è ben noto, può essere definito come un sistema locale caratterizzato dalla compresenza in una ristretta area geografica di un'insieme di piccole imprese indipendenti e specializzate in fasi diverse di uno stesso processo produttivo. Il risultato è che tra tale sistema di imprese vi è un'elevata divisione del lavoro, che genera fenomeni di integrazione orizzontale in un contesto di bassi costi di transazione. L'attività delle diverse aziende è infatti coordinata da una rete di transazioni che possono avere natura commerciale

(scambi economici) e non commerciale (scambi e acquisizioni di conoscenze). Tali transazioni sono agevolate dalla esistenza all'interno della comunità di "istituzioni economicamente rilevanti", accompagnate da sanzioni sociali, che alimentano i livelli di fiducia reciproca, moralità ed etica negli affari, che possono, anch'essi, contribuire a ridurre i costi di transazione, scoraggiando comportamenti opportunistici e, in particolare, riducendo la probabilità che si verifichino comportamenti di *free-riding*.

Nell'ambito di un rapporto dedicato alle problematiche della dimensione d'impresa, il capitolo guarda in primo luogo al Distretto come a un modello organizzativo che consente a una concentrazione geografica di numerose imprese di dimensioni limitate e specializzate di realizzare la produzione in modo efficiente, analogamente a quanto può avvenire all'interno di un solo grande stabilimento. In tale contesto, il capitolo analizza anche sul piano empirico l'ipotesi che le imprese distrettuali siano, malgrado la loro dimensione, effettivamente più competitive di quelle "isolate" e da quali elementi tale competitività sia determinata. A questo scopo, il vantaggio competitivo dei Distretti viene ricercato e analizzato, attraverso un'analisi dei dati, nei differenziali di redditività delle imprese distrettuali rispetto a quelle "isolate" e nella ricerca di un'evidenza empirica che ne spieghi la relazione con variabili economiche e di contesto. Anche dall'esame dei contributi presenti in letteratura, si evince che tale differenza di redditività non può essere dovuta alle particolarità della struttura del tessuto industriale dei Distretti - che non differisce in modo apprezzabile da quella delle altre aree - e che neppure vi è chiara evidenza che la competitività delle imprese distrettuali sia legata a peculiari condizioni del mercato del lavoro e/o del credito.

Emerge invece evidente dall'analisi dei dati la rilevanza e la stabilità dei rapporti di sub-fornitura tra imprese interne al Distretto - e la fedeltà di *partnership* tra aziende che essa sottintende -. Inoltre, l'evidenza empirica rinvenuta mette in luce la dipendenza del livello del ROI (*return on investment*) per le imprese distrettuali dal vantaggio competitivo legato alla diversa affidabilità dei contratti e alla diversa assicurazione nei confronti di più generali comportamenti opportunistici legati a situazioni di insolvenza. Dal confronto dei risultati ottenuti nelle regressioni relative alle imprese distrettuali rispetto a quelli ottenuti nelle regressioni relative alle imprese "isolate" si evince che il migliore *enforcement* garantito dai Distretti rispetto a quello offerto dalla giustizia civile italiana si traduce in un maggior grado di competitività delle imprese che dei Distretti fanno parte.

Le analisi presentate nel capitolo 6 del Rapporto concernenti il tema dell'eventuale appartenenza delle imprese a un gruppo (cioè a *un insieme di imprese giuridicamente autonome ma sottoposte al controllo di un unico vertice*) sono divenute ormai un passo obbligato, sebbene recente: la forma organizzativa "gruppo" interessa ormai non solo l'attività delle grandi imprese, delle quali accompagna lo sviluppo sin dalle origini, ma anche, in misura crescente, quella delle aziende di dimensione medio-piccola, in particolare nei settori non tradizionali. La giustificazione di tale attenzione si basa sulla

considerazione che, sulla base di un'opinione sempre più condivisa, il grado di diffusione raggiunto da un'organizzazione che separa i centri giuridici da quelli strategici autorizzerebbe a ritenere meno polverizzata la stessa struttura industriale italiana. In tal senso, allora, diviene naturale domandarsi se l'organizzazione in gruppo rappresenti una soluzione attraverso la quale le PMI aumentino *de facto* le proprie dimensioni, e di conseguenza se i gruppi possano porsi come uno dei rimedi al "nanismo" della manifattura italiana.

In proposito, tuttavia, sebbene da una sintetica analisi dei dati relativi al fenomeno emerga una correlazione tra appartenenza a un gruppo delle PMI dei settori non tradizionali e maggiori dimensioni in termini di addetti (oltre a una più marcata inclinazione verso comportamenti, in genere più frequenti nella grande industria, quali quotazione o più intensa attività di R&S), l'esiguità delle differenze tra "consociate" e "indipendenti", insieme a una rapida ricognizione delle questioni economiche e giuridiche sollevate dai gruppi, invitano alla prudenza nelle prescrizioni di politica economica, soprattutto a motivo della complessità dell'argomento. In particolare, infatti, non è ancora agevole distinguere in quale misura le motivazioni alla base della decisione di partecipare a un gruppo abbiano natura "difensiva" (nei confronti di un ambiente istituzionale e finanziario percepito come penalizzante) o "offensiva" (ovvero esplicitamente orientata a trovare un'organizzazione efficiente per la crescita).

Il messaggio che proviene dai capitoli di questo Rapporto, appena riproposti in modo assai sintetico, costituisce, in primo luogo, una conferma della profonda e diffusa ramificazione dei fattori di ostacolo alla crescita dimensionale. In modi assai diversi, come si è visto, specificità normativa della transizione d'impresa, le ancora lunghe e incerte procedure burocratiche, l'orientamento meno dinamico del necessario (dove per necessario si intende un sistema capace di creare e acquisire innovazione con maggiore intensità) appaiono responsabili di quel complessivo "effetto scoraggiamento" o, più in generale, di freno a potenziali salti dimensionali. Il quadro già delineato lo scorso anno, quindi, di una sorta di "vincolo sistemico" – perché assai diffuso e radicato – all'espansione dimensionale trova nuovi e significativi indizi, complicando ulteriormente il quadro delle scelte di politica economica che sarà necessario definire.

Le evidenze presentate nei singoli capitoli vanno sempre valutate nella piena consapevolezza di quanto antica e quindi ben "fissata" nel tessuto del nostro sistema economico sia la tendenza delle aziende, manifatturiere in particolare, a collocarsi mediamente su livelli dimensionali assai limitati. Anche alla luce della pubblicazione dei dati completi del Censimento delle attività produttive 2001 e di analisi basate su *database* inediti, le considerazioni di lungo periodo possono oggi ulteriormente

arricchirsi e a tali considerazioni è dedicato il capitolo 1 del Rapporto che integra e completa le analisi già presentate lo scorso anno.

In questo contesto, l'analisi di lungo periodo qui esposta sottolinea tre temi che, sotto molti punti di vista, appaiono vere e proprie “*anomalie nell'anomalia*” della bassa dimensione.

Il primo tema riguarda l'impresa artigiana. Non vi è dubbio ormai che con il passare del tempo essa abbia assunto caratteristiche e modalità operative sempre più simili a quelle delle PMI non artigiane. Uno “scorporo”, pertanto, della vastissima costellazione di tali imprese dall'universo delle PMI – qualcosa che condurrebbe la dimensione media delle aziende del manifatturiero su valori ben più elevati, in considerazione della letterale polverizzazione delle attività artigiane – non appare economicamente e metodologicamente giustificato. Nondimeno, vi sono alcune circostanze la cui consapevolezza aiuta non poco a valutare con più attenzione i dati di sintesi sulla dimensione d'impresa.

Intanto, appunto, la bassissima dimensione media (molto meno della metà del manifatturiero non artigiano). In secondo luogo – ciò serve a spiegare in misura non marginale lo scostamento dell'esperienza dimensionale italiana nel contesto dei paesi maggiormente sviluppati – la numerosità delle imprese artigiane manifatturiere è seconda solo a quella della Francia (mentre nel totale delle attività artigiane l'Italia è di gran lunga il paese *leader*). In terzo luogo, l'impresa artigiana – sia per regole giuridiche sia, in modo più sostanziale, per caratteristiche “intrinseche” delle proprie produzioni - evidenzia l'esistenza di “tetti” dimensionali (poco sotto i venti addetti). In quarto luogo, fatte salve le già accennate considerazioni sulla convergenza dell'impresa artigiana verso il più generale modello della PMI, alcune modalità organizzative di tali aziende attorno alla figura dell'imprenditore-lavoratore sembrano suggerire che il “salto” dimensionale di un'impresa artigiana sia più problematico di una normale PMI.

Tali considerazioni possono essere sintetizzate in un risultato, già presente in letteratura, dal quale emerge la minore mobilità dimensionale delle imprese artigiane. Se si tiene conto dell'incidenza dell'artigianato sul totale delle attività manifatturiere, intorno al 70% sulla base del Censimento del 2001 (in passato tale quota era ancora più elevata), è facile capire che l'effetto di rallentamento, da un punto di vista meramente statistico, sulla complessiva mobilità dimensionale sia visibilmente pronunciato.

Le osservazioni sulle imprese artigiane conducono a esplorare un'altra apparente anomalia “statistica” dell'esperienza italiana nel quadro dei nostri maggiori partner: il livello molto contenuto della dimensione media *al momento della nascita delle imprese*. Si tratta – è bene sottolinearlo - solo di un'ipotesi la cui fondatezza andrà verificata con più accurati riscontri e confronti internazionali, al momento non disponibili. E tuttavia, vuoi il peso delle imprese artigiane – strutturalmente più “piccole” – vuoi l'elevata natalità di aziende (particolarmente accentuata, per inciso, negli ultimi sei-sette anni)

mediamente di bassa dimensione induce a ritenere che possa esistere una doppia questione: uno scarso dinamismo verso l'espansione dimensionale, ma anche un ingresso nel mercato *già* relativamente caratterizzato da una più contenuta dimensione. E' evidente che, anche in questo caso, eventuali misure di incentivazione alla crescita dimensionale si devono confrontare con tale, più debole spinta iniziale.

La terza anomalia che conviene ancora sottolineare – muovendosi verso il lato opposto della curva della distribuzione delle imprese per classi di addetti – riguarda la grande industria. Qui lo sguardo di lungo periodo si rivela particolarmente utile perché consente di rileggere l'intero andamento del dato sulla dimensione media del nostro manifatturiero in maniera quasi del tutto parallela all'esperienza italiana della grande industria. In altri termini, l'evoluzione – l'ascesa e il declino – delle grandi manifatture spiegano in misura nient'affatto secondaria l'andamento “a campana” delle statistiche sulla dimensione media. I riscontri sul tentativo di dotare il Paese di una catena di imprese di “stazza” consistente sono visibili nell'evoluzione dimensionale dal punto di vista settoriale, nella quale gli ambiti del manifatturiero ad alta intensità di capitale e a elevata innovazione si ridimensionano (soprattutto a partire dai primi anni Settanta) in modo quasi drammatico; e non a caso, sul piano territoriale, Piemonte e Lombardia vedono dimezzarsi in vent'anni la dimensione media del loro manifatturiero.

Nelle analisi presentate lo scorso anno, lo si è accennato anche in precedenza, si metteva in evidenza un fatto forse trascurato e cioè il *rafforzamento* dimensionale (praticamente il raddoppio della loro grandezza) che caratterizza nel lungo periodo i tradizionali settori del *made in Italy* maggiormente esposti alla concorrenza internazionale, ma anche a mercati assai più ampi. Alla luce delle considerazioni appena svolte sull'incidenza delle attività artigiane e sul pesante ripiegamento – quasi la fine di un ciclo storico – della grande impresa, i dati più recenti sulla dimensione media si pongono a sintesi di una articolazione per classi di addetti del tutto diversa da quella (statisticamente non clamorosamente differente) dei decenni precedenti. Dati simili, cioè, nascondono conformazioni dimensionali del manifatturiero molto diverse tra loro.

Pur nella cautela che deve accompagnare qualsiasi valutazione complessiva, l'impressione che una rigorosa analisi delle statistiche suggerisce è che l'attuale “geografia dimensionale” delle nostre imprese sia nell'insieme più fragile di quella prevalente trenta, quarant'anni orsono, più esposta ai contraccolpi della piena apertura dei mercati e dell'ingresso di sistemi fortemente competitivi sul piano dei costi di produzione (ma ormai anche della capacità di imitazione e innovazione), meno strutturalmente orientata all'introduzione e all'utilizzo di prodotti e processi tecnologicamente avanzati. Il consolidamento dei tradizionali settori di punta delle nostre produzioni ed esportazioni – riscontrabile, e si tratta di un fenomeno della massima importanza, nella presenza di un numero non insignificante e

agguerrito di imprese di medie dimensioni – compensa in parte i problemi di una altissima concentrazione di imprese nelle classi di addetti più basse e del crollo della grande industria. Resta aperta la questione se ciò basti a evitare la marginalizzazione progressiva dell'apparato manifatturiero o se ci si debba rassegnare al destino di produzioni sempre più lontane (con le dovute, rilevanti eccezioni, naturalmente) dalla frontiera tecnologica propria di altri paesi.

Anticipando i temi centrali del prossimo Rapporto ISAE 2005, le osservazioni qui avanzate disegnano un quadro molto delicato delle opzioni di *policy*. Da un lato, è pressante la necessità di rimuovere o quantomeno di ridimensionare i vincoli più evidenti al salto dimensionale (dalle procedure burocratiche alla normativa sui fallimenti d'impresa, dal bisogno di maggiori investimenti – accuratamente “mirati” – nelle attività di R&S al sostegno del credito all'attività di innovazione, e così via); dall'altra – in un contesto di risorse pubbliche limitate – di concentrare una parte significativa delle agevolazioni e degli incentivi proprio sul delicato e rischioso momento del salto dimensionale, vale a dire sostenendo sia i nuovi investimenti in capitale sia la crescita del numero di addetti.

Rimane tuttavia il problema più spinoso e cioè il futuro delle imprese di maggiori dimensioni nel nostro Paese, senza le quali la “questione” dimensionale è destinata a rimanere tale anche in futuro. Ribadita, in questo quadro, la necessità che i pochissimi esempi di grandi imprese ancora operanti possano definitivamente riposizionarsi sul mercato, è forse opportuno ragionare di scelte di politica industriale che privilegino – anche con consistenti iniezioni di danaro pubblico - settori ed esperienze *in nuce* legati ad ambiti ad alta tecnologia e innovazione nei quali la concorrenza internazionale e il posizionamento dei singoli paesi sono ancora molto fluidi (biotecnologie, tecnologie dell'ambiente, energie rinnovabili, telecomunicazioni, ad esempio), settori ed esperienze con enormi ricadute potenziali sulla produzione di beni di largo consumo. Settori ed esperienze, si aggiunge, nei quali collaborazioni e alleanze in ambito europeo sarebbero pienamente giustificate dal livello di integrazione raggiunto dagli Stati membri UE, dall'allargamento verso i paesi dell'Europa centro-orientale, dall'inevitabilità di adeguare la portata degli investimenti e delle scale di produzione alle dimensioni del grande mercato europeo.