DIMENSIONI E CRESCITA NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Il ruolo delle medie imprese

a cura di
Alessandro Arrighetti
Augusto Ninni

FrancoAngeli

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati
possono consultare il nostro sito Internet: *www.francoangeli.it* e iscriversi nella home page
al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità
o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

DIMENSIONI E CRESCITA NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Il ruolo delle medie imprese

a cura di
Alessandro Arrighetti
Augusto Ninni

contributi di
Alessandro Arrighetti
Fulvio Coltorti
Giovanni Foresti
Alessandra Franzosi
Anna Giunta
Fabrizio Guelpa
Donato Iacobucci
Annamaria Nifo
Augusto Ninni
Domenico Scalera
Fabrizio Traù
Stefania Trenti

FrancoAngeli

Il volume raccoglie i contributi discussi nel corso del workshop “Lo sviluppo delle medie imprese in Italia: nuove evidenze empiriche ed ipotesi interpretative”, tenuto il 16 giugno 2006 a Parma ed organizzato dal Dipartimento di Economia dell’Università di Parma e dalla rivista “Economia e politica industriale”.

Copyright © 2008 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L’opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d’autore. L’Utente nel momento in cui effettua il download dell’opera accetta tutte le condizioni specificate sul sito www.francoangeli.it

INDICE

1. DIMENSIONE DELL'IMPRESA E OPPORTUNITÀ DI CRESCITA: UNA INTRODUZIONE *di Alessandro Arrighetti e Augusto Ninni* pag. 9
1.1. Una "storia infinita" » 9
1.2. Vecchi e nuovi fatti stilizzati » 13
1.3. Propensione soggettiva alla crescita » 15
1.4. Capitale umano, risorse intangibili e opportunità di crescita » 16
1.5. Incentivi verso la dimensione intermedia » 20
1.5.1. Le variabili influenti sull'abbandono della piccola dimensione » 21
1.5.2. Le variabili influenti sull'abbandono della grande dimensione » 23
1.6. I vincoli esterni alla crescita interna: il fattore finanziario e il ruolo del *private equity* » 24
1.7. Compiti e ruolo della politica industriale a sostegno della crescita dell'impresa: alcuni cenni » 28
1.8. I contributi del volume » 30
Riferimenti bibliografici » 36

2. LE MEDIE IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE: ASPETTI STRUTTURALI E DINAMICI *di Fulvio Coltorti* » 43
Premessa » 43
1.1. Le origini delle medie imprese » 44
2.2. I luoghi delle medie imprese » 48
2.3. Le dinamiche nell'ultimo decennio » 53
2.4. Il modello d'impresa, le forze e le debolezze » 57
Conclusioni » 66
Riferimenti bibliografici » 68

3. STRUTTURA INDUSTRIALE E ARCHITETTURE ORGANIZZATIVE: IPOTESI SUL "RITORNO" DELLA GERARCHIA *di Alessandro Arrighetti e Fabrizio Traù* pag. 70
Introduzione » 70
3.1. La forma delle architetture organizzative: poliarchia *vs*. gerarchia » 72
3.2. Fine di una fase dello sviluppo industriale: alcune evidenze empiriche » 77
3.3. Il cambiamento nell'ottica delle architetture organizzative » 85
3.3.1. Condizioni di contesto ed "efficienza" relativa della soluzione poliarchia » 86
3.3.2. Effetti del cambiamento I: le imprese che operano nei mercati dei beni finali » 88
3.3.3. Effetti del cambiamento II: le imprese che operano nei mercati dei beni intermedi » 90
3.4. Considerazioni conclusive » 91
Riferimenti bibliografici » 94

4. PROCESSI DI CRESCITA E STRUTTURE DI GOVERNANCE DEI GRUPPI DI MEDIE IMPRESE *di Donato Iacobucci* » 97
Introduzione » 97
4.1. La media impresa marchigiana » 100
4.2. Dati e metodologia » 103
4.3. I processi di crescita » 105
4.3.1. I tassi di crescita » 105
4.3.2. Forme e direzioni della crescita » 109
Conclusioni » 113
Riferimenti bibliografici » 115

5. CRESCITA E APERTURA DEL CAPITALE NELLE MEDIE IMPRESE ITALIANE *di Alessandra Franzosi* » 118
Introduzione » 118
5.1. Sistemi *bank based* o *market based* » 119
5.2. Le scelte di finanziamento con *equity* delle medie imprese italiane » 120
5.3. Le medie imprese italiane quotate e quotabili » 126
5.3.1. Aspetti metodologici e descrizione della popolazione » 126
5.3.2. Le imprese eccellenti: dimensione, settore, area geografica, appartenenza ai distretti industriali » 130
5.3.3. Le imprese eccellenti: quotazione e venture capital private equity » 134
5.4. Gli effetti organizzativi dell'apertura del capitale: il caso della quotazione » 138
Conclusioni » 145
Riferimenti bibliografici » 147

6. COMPETITIVITÀ, PRODUTTIVITÀ E CRESCITA DIMENSIONALE DELLE IMPRESE *di Giovanni Foresti, Fabrizio Guelpa e Stefania Trenti* pag. 149
Introduzione » 149
6.1. Il deterioramento delle performance dell'industria italiana: un richiamo delle principali determinanti » 150
6.2. La questione dimensionale » 153
6.3. Dimensione d'impresa e competitività » 156
6.3.1. Come varia la produttività in funzione della struttura settoriale e dimensionale » 157
6.3.2. Come può essere spiegato l'allargamento del deficit di produttività italiano tra il 1996 e il 2002? » 160
6.3.3. ICT e R&S: una possibile spiegazione al deficit italiano di competitività » 161
6.3.4. Competitività e distretti industriali » 165
6.4. Primi segnali di cambiamento strutturale » 166
6.5. Conclusioni: spunti di *policy* » 171
Appendice » 175
Riferimenti bibliografici » 177

7. DIVISIONE DEL LAVORO, CRESCITA E DIVARI DI PERFORMANCE NELL'INDUSTRIA DEGLI ANNI NOVANTA *di Anna Giunta, Annamaria Nifo e Domenico Scalera* » 178
Introduzione » 178
7.1. L'evoluzione della catena di subfornitura: riorganizzazione spaziale e struttura della catena del valore » 181
7.2. Subfornitura, catena del valore, crescita delle imprese » 184
7.3. L'indagine empirica » 186
7.3.1. I dati » 187
7.3.2. Il metodo » 190
7.3.3. I risultati » 192
Conclusioni » 195
Appendice » 196
Riferimenti bibliografici » 199

1. DIMENSIONE DELL'IMPRESA E OPPORTUNITÀ DI CRESCITA: UNA INTRODUZIONE

Alessandro Arrighetti e Augusto Ninni[*]

1.1. Una "storia infinita"

«*Growth is a subject of all times*» (Philipsen e Kemp 2003), e non potrebbe essere diversamente dal momento che pochi fenomeni economici risultano tanto rilevanti sul piano empirico, quanto complessi e elusivi sul piano interpretativo. A giustificare l'importanza del tema è sufficiente ricordare che l'incremento dell'offerta di beni è in gran parte attribuibile all'espansione delle attività delle imprese esistenti e si concretizza nella loro crescita dimensionale (in termini di fatturato, valore aggiunto, talvolta di occupazione): due terzi dell'aumento dell'output manifatturiero realizzatesi durante gli ultimi decenni nei principali paesi industrializzati deriva dall'ampliamento della dimensione delle organizzazioni preesistenti e solo un terzo è da attribuire alla creazione di nuove imprese (Rajan e Zingales 1998). Se l'ampliamento delle dimensioni delle organizzazioni è una componente così centrale nella crescita complessiva di un sistema economico non sorprende, quindi, constatare quanto sia stato intenso e relativamente continuativo – anche se in buona misura frustrante – l'investimento di ricerca sulle determinanti della dimensione delle imprese e sui vincoli all'ampliamento delle attività (Kumar *et al.* 1999). Il numero delle rassegne sull'argomento, nuove e più antiche, appare sorprendentemente elevato. Per non parlare dei singoli contributi[1].

Ma come in tutte le *endless stories*[2], anche nella riflessione sulla dimensione e la crescita delle imprese cambiano alcuni personaggi, si modificano i contesti e il ritmo della narrazione si fa più o meno serrato, ma la conclusione della vicenda rimane lontana. Lo studio sulla crescita dimensionale presenta non poche costanti e specifici punti fermi risultano acquisiti, ma molti interrogativi rimangono ancora

[*] Entrambi gli autori insegnano all'Università di Parma. Il volume prende le mosse, con interventi dei singoli autori notevolmente modificati rispetto agli originali, dal workshop "Lo sviluppo delle medie imprese in Italia: nuove evidenze empiriche ed ipotesi interpretative", tenuto il 16 giugno 2006 a Parma ed organizzato dal Dipartimento di Economia della locale Università e dalla rivista "Economia e politica industriale".

[1] Una *proxy* della entità numerica dei contributi sul tema può essere ricavata dal calcolo delle ricorrenze della parola chiave *firm growth* (frase esatta) attraverso Google Scholar. Al momento della stesura del presente lavoro (aprile 2008) le segnalazioni individuate risultano pari ad oltre 15.900.

[2] L'espressione richiama un modello narrativo, essenzialmente novecentesco, strutturato per poter evolvere senza avere una fine (*soap opera*, *serial* televisivo, *comics* ecc.). Su questo tema si vedano, tra gli altri, Reynolds (1992) e Butler (1986).

senza risposta, mentre alcuni quesiti richiedono una nuova formulazione. Non è escluso che, diversamente da quanto ritenuto implicitamente da molti, sia la natura stessa del tema che, mutando nel tempo e assumendo forme diverse, non consenta di giungere ad un inquadramento definitivo e univoco. Negli anni più recenti, inoltre, sembra che la ricerca applicata tenda a concentrarsi su quesiti parzialmente diversi dal passato. E questo non solo per inevitabile l'esaurimento nel tempo di alcuni approcci, ma soprattutto per l'emergere di novità nella dinamica delle strutture industriali e degli assetti organizzativi dell'impresa che impongono una revisione delle categorie di base sulla base delle quali fino a quel momento era stata condotta la riflessione.

È così che partendo dall'interrogativo primario sul *perché* e sul *come* le imprese crescono (Delmar 1997; Davidsson *et al.* 2005; Traù 1996; Sutton 1997; Coad 2007) si è giunti a domandarsi più direttamente *quali* imprese effettivamente aumentano le loro dimensioni. Apparentemente i due quesiti sembrano analiticamente simili: rispondere al primo ci mette in grado di rispondere anche al secondo e viceversa. In realtà le differenze sono marcate e in particolare riguardano le assunzioni di partenza implicite nei due interrogativi. La premessa alla prima domanda (quali sono le determinati della crescita) è che le organizzazioni economiche, tendenzialmente simili tra loro, fronteggiano un percorso evolutivo univoco fondato su dinamiche espansive e su processi selettivi che discriminato negativamente le imprese meno efficienti o, se si vuole, le meno *adatte*. La crescita è determinata da forze esogene all'impresa (offerta tecnologica, domanda di beni finali, dimensione del mercato di riferimento ecc.), mentre la singola organizzazione reagisce più o meno rapidamente al contesto e ai suoi cambiamenti. In ogni momento e indipendentemente dalla dimensione iniziale tutte le imprese beneficiano di opportunità di crescita. Il fatto che alcune colgano tali opportunità e altre no, è un dato relativamente secondario. Ciò che conta è il tasso medio di variazione della crescita (e quindi l'andamento della dimensione media delle imprese) e la conferma che la distribuzione delle dimensioni risulti *skewed* come previsto dalla legge di Gibrat.

Nel secondo approccio, invece, il ragionamento risulta rovesciato: il punto di partenza diviene l'esito finale dello schema analitico precedente. In questo volume e in altri contributi, il quesito centrale riguarda la spiegazione del perché così poche imprese crescono e l'identificazione delle caratteristiche che differenziano queste ultime da quelle che non crescono. L'attenzione si sposta quindi dalle componenti esogene a quelle endogene all'impresa e si focalizza sulla distribuzione asimmetrica delle risorse (materiali e immateriali) internalizzate, che consentono ad alcune imprese, indipendentemente dalla dimensione iniziale, di intraprendere sentieri evolutivi che altre non possono o non vogliono attuare.

Questa linea di riflessione sottende altri due elementi di differenziazione rispetto all'approccio tradizionale. Il primo riguarda l'idea che la dimensione (qualunque sia l'unità di riferimento adottata per misurarla) nasconda una elevata eterogeneità organizzativa sia in riferimento ai diversi sottoinsiemi dimensionali o classi di appartenenza delle imprese (le piccole *vs* le grandi) che in riferimento allo stesso sotto insieme (piccole *vs* piccole, grandi *vs* grandi). Il secondo elemento riguarda il fatto che la dinamica dimensionale solo in apparenza è riconducibile ad un sentiero evolutivo casuale (il *random walk* ipotizzato nei contributi *a la* Gibrat, 1931). In realtà, assumendo una elevata varietà infra-dimensionale, è possibile che solo alcu-

ne imprese risulteranno adatte alla crescita in quanto capaci di controllare le risorse organizzative e strategiche in grado di beneficiare del mutamento delle variabili di contesto, mentre molte altre non lo saranno e registreranno almeno nel medio periodo una dinamica espansiva nulla o negativa.

L'impostazione che vede la crescita come un fenomeno asimmetrico, che coinvolge *selettivamente*, ma non casualmente, un sottoinsieme delle imprese risulta particolarmente utile come contributo alla riflessione sul cambiamento nell'industria manifatturiera italiana, che da tempo appare forse eccessivamente irrigidita sulla contrapposizione piccola-grande dimensione.

Non poche evidenze segnalano che il cambiamento della struttura dei sistemi industriali non è più inquadrabile in tale dicotomia e non può essere rappresentato in termini di riposizionamento tendenziale delle imprese ora verso l'uno ora verso l'altro estremo della distribuzione dimensionale. Le strutture settoriali sembrano, infatti, evolvere verso configurazioni più articolate e complesse di quelle comprese nella riflessione corrente.

Il primo di tali segnali è rappresentato dal consolidamento di un segmento di imprese di dimensioni intermedie, né piccole, né troppo grandi, connotato da una marcata vitalità in termini di espansione del fatturato e del valore aggiunto, ma anche degli occupati, con buone performance sui mercati esteri e una esplicita attenzione agli investimenti in innovazione. L'affermazione di questa tipologia di impresa costituisce una nuova sfida interpretativa e i contributi raccolti in questo volume rappresentano un iniziale tentativo di verifica dello stato dell'arte delle conoscenze sul fenomeno[3]. Ma a questa evidenza se ne aggiungono altre: le forme distrettuali evidenziano una maggiore stratificazione dimensionale (Dei Ottati 1996; Coltorti 2008), si rafforza in termini relativi il segmento più elevato in termini dimensionali delle imprese più piccole (Arrighetti e Traù 2006; Iacobucci 2008), la crescita esterna via acquisizioni interessa sempre più imprese di dimensioni medio-piccole (Iacobucci 2002 e 2008; Iacobucci e Rosa 2005). Anche i processi di deverticalizzazione che hanno a lungo rappresentato la cifra caratterizzante del riassetto strutturale dei settori manifatturieri, in Italia come altrove (Arrighetti 1999), sono oggetto di trasformazioni rilevanti sia sul piano del governo delle transazioni che del contenuto degli scambi (Giunta *et al.* 2008).

Il tratto qualificante del cambiamento sembra essere l'accentuazione della eterogeneità delle dimensioni piuttosto che una generica e uniforme tendenza alla variazione della dimensione media. In altri termini sembra si possa affermare che i fattori esogeni (dimensione del mercato, variazione della domanda, progresso tecnico, accentuazione della concorrenza)[4] determinano un impatto differenziato tra le imprese sulla propensione alla crescita dimensionale, mentre le componenti endogene acquistano una rilevanza superiore a quanto avveniva nel passato. L'esito è rappresentato da un *pattern* di crescita che sembra interessare alcune imprese, ma non tutte; ha impatto sulla struttura dei comparti produttivi in quanto accresce la

[3] Il tema della "media" impresa come oggetto di analisi autonomo ha ricevuto nella letteratura internazionale relativamente scarsa attenzione. Sono eccezioni Clifford e Cavanagh (1985), Simon (1996), Lindqvist (1997), Perks e Bell (2002).

[4] In particolare sugli effetti dell'intensificazione della concorrenza nei mercati sull'organizzazione dell'impresa si vedano Rajan e Wulf (2006) e Powell (2001) .

varietà delle dimensioni; si riflette in percorsi di crescita fortemente differenziati (alcune imprese espandono la dimensione ma altre no), ma non sempre incide sulla numerosità delle imprese attive.

La selettività della crescita non riguarda solo aspetti quantitativi/strutturali (quali imprese crescono e quali no). Sembra interessare anche componenti qualitative riguardanti la composizione delle risorse internalizzate. Secondo questa ottica i segnali di incremento della dimensione media registrati in alcuni settori debbono essere attribuiti in modo prevalente al crescente impatto esercitato da fattori endogeni quali la necessità di rafforzare il controllo gerarchico o semigerarchico degli scambi di beni intermedi, la presenza di effetti soglia nella valorizzazione delle funzioni extraproduttive nell'impresa e l'impossibilità di acquisire tali input "terziari" sul mercato. L'incorporazione di risorse di coordinamento dei processi produttivi determina un incremento dei costi fissi che incentiva l'impresa, sia per ragioni reddituali che prudenziali, a incrementare l'offerta e a spostare verso l'alto il livello della domanda residuale di riferimento (Arrighetti e Traù 2006 e 2007).

In questo contesto, la crescita dimensionale e la "nuova gerarchia" ad essa associata si caratterizzano quindi, *a)* per l'ispessimento e completamento delle funzioni terziarie interne all'impresa e il conseguente aumento del loro peso relativo rispetto alle attività strettamente manifatturiere; *b)* per la sperimentazione di soluzioni di coordinamento dei processi attraverso l'adozione della forma gruppo (come evento successivo alla decisione di acquisizione di unità preesistenti e di contenimento del rischio associato a soluzioni di crescita "organica"), di esplorazione di modelli organizzativi ibridi e di modelli contrattuali "incompleti"; *c)* per il riposizionamento all'interno della filiera settoriale e talvolta l'ingresso nelle strutture di oligopolio ristretto sovranazionali.

L'aumento delle dimensioni da questo punto di vista non è un processo di dilatazione radiale (o proporzionale) delle risorse internalizzate, ma rappresenta l'uscita dal carattere elementare (in senso tecnico e organizzativo) dell'impresa piccola verso un approdo di maggiore complessità e varietà organizzativa oltre che di incremento dell'offerta e delle unità di lavoro occupate[5].

La riflessione che segue è organizzata nelle seguenti parti: nel paragrafo successivo si cercherà di verificare come le risultanze più solide sul piano empirico si confrontano con i modelli teorici di crescita dimensionale, approfondendo l'ipotesi di crescita selettiva in termini di coerenza con i principali fatti stilizzati sulla dinamica dimensionale delle imprese; nel paragrafo 1.3. si mettono in risalto le componenti soggettive della crescita che discriminano sul piano della propensione imprenditoriale l'avvio di sentieri di dilatazione dei confini dell'impresa; nel paragrafo 1.4. si analizza il ruolo delle risorse intangibili e in particolare del capitale umano come elementi in grado di innalzare la probabilità di crescita; nel paragrafo 1.5. viene studiata la relazione tra accesso e capacità di accumulazione di risorse intangibili e dimensioni e viene fornita una giustificazione dell'affermazione di modelli organizzativi di carattere intermedio e quindi del consolidamento delle medie imprese; nel paragrafo 1.6. vengono approfonditi i nessi tra crescita e vincoli esterni, in particolare quelli

[5] Cfr. anche Traù (1996).

finanziari e nel paragrafo 1.7. si sviluppa una riflessione sul *rationale* di una politica industriale finalizzata alla crescita delle dimensioni delle imprese.

1.2. Vecchi e nuovi fatti stilizzati

Leggere secondo l'asse interpretativo proposto il cambiamento dimensionale appare coerente con alcune delle risultanze degli studi empirici sui fenomeni della crescita. Come è noto il principale fatto stilizzato relativo al tema in esame è rappresentato dalla persistenza – nel lungo periodo – di una distribuzione delle imprese *right-skewed* che può essere approssimata ad una lognormale, Pareto o Yule (Bottazzi *et al.* 2003). La legge degli effetti proporzionali che descrive tale assetto presume indipendenza dei tassi di crescita dalle dimensioni iniziale delle imprese e quindi un andamento erratico dei percorsi di espansione dimensionale. Anche se la legge di Gibrat non risulta confermata universalmente, come vedremo più avanti, costituisce un riferimento centrale nel dibattito ed è in grado di cogliere alcune componenti ricorsive, sostanzialmente costanti nei diversi settori e sistemi industriali. Il tentativo di conciliare le prescrizioni teoriche degli effetti proporzionali non l'evidenza econometrica disponibile ha condotto ad alcuni significativi risultati. Come evidenziato da Geroski (1999) le conoscenze accumulate segnalano che, *a)* la crescita dell'impresa risulta essere un processo *path dependent* (Barney e Zajac 1994); *b)* le dimensioni tendono a non convergere all'interno dei e fra i settori[6]; *c)* i tassi di crescita tendono ad essere idiosincratici (assenza di correlazione seriale). Questi "fatti" attendono ancora di essere adeguatamente interpretati e ricondotti ad una teoria dell'impresa che li unifichi. Comunque una ipotesi che preveda tassi di crescita relativamente discontinui nel tempo e accessibilità differenziata alle opportunità di sviluppo da parte delle imprese preesistenti è compatibile con le evidenze disponibili. In questo senso ancora Geroski (1999) sottolinea come l'andamento erratico della variazione delle dimensioni non debba essere letto in termini di dominanza sulla crescita della casualità pura. Sostenere che la crescita deriva da shock inattesi non significa «*that growth is driven by "mere chance" or "good luck"*». Dato che la non prevedibilità di un evento dipende dal *set* di informazioni posseduto dal singolo agente, è possibile che ciò che è inatteso per un osservatore esterno al settore, sia invece prevedibile per l'impresa che opera al suo interno. Inoltre assumendo non uniformità nella distribuzione delle informazioni all'interno del settore oppure non identica reattività delle imprese agli shock esterni, risulta del tutto compatibile con le evidenze il fatto che solo alcune imprese in un dato momento hanno accesso e possono sfruttare le opportunità che emergono, mentre altre non sono in grado di farlo. In questo senso «*it is, of course, possible to argue that exogenous factors are entirely responsible for the unpredictable nature of corporate growth rates. But this is hard to believe. Many firms do not react quickly or well to market shocks, and others try to resist innovation. This inertia makes the timing of corporate activity difficult to predict, and, hence, it often makes corporate behavior seem erratic*» (Geroski 1999, p. 20).

[6] Vedi anche Geroski *et al.* (2000) e Farinas e Moreno (2000).

L'emergere di percorsi di crescita caratterizzati da elementi di *selettività* sembrerebbe coerente inoltre con alcune conclusioni dei lavori più recenti: *a)* le verifiche dell'ipotesi di proporzionalità della crescita dimensionale con riferimento all'industria di trasformazione hanno fornito un esito o negativo o confermativo esclusivamente in riferimento a sottoinsiemi dimensionali (Lotti *et al.* 2001 e 2003; Becchetti e Trovato 2002) e la dinamica di crescita appare persistentemente asimmetrica tra le imprese (Cefis *et al.* 2001; Bottazzi *et al.* 2002). Ne deriva che le probabilità di crescita possono risultare più elevate in corrispondenza di specifici segmenti della popolazione di imprese e inferiori in altri[7]; *b)* la dinamica della concentrazione industriale (Pryor 2001 e 2002; Dosi *et al.* 2000) segnala il consolidamento di regimi oligopolistici e nello stesso tempo mette in evidenza la sopravvivenza di un ampio segmento di imprese di frangia con caratteri non residuali[8]. Ne consegue il rafforzamento di un effetto di *path dependency*: le imprese che hanno già raggiunto dimensioni tali da poter entrare a far parte delle strutture superiori degli oligopoli, crescono per raggiungere tale obiettivo, mentre le altre risultano ancora più confinate in uno stato di stabilità dimensionale; *c)* l'evidenziazione di una distribuzione *fat-tailed* dei tassi di crescita delle imprese (Stanley *et al.* 1996; Bottazzi *et al.* 2002) nella quasi totalità dei sistemi industriali segnala che solo relativamente poche unità produttive espandono la dimensione mentre la gran parte presentano una dinamica sostanzialmente statica (non-crescita); *d)* le condizioni che favoriscono l'affermazione di tendenze generali (*big business* alla Chandler, 1977, o frammentazione alla Langlois, 2003) sembrano essere sostituite da forze ambivalenti che rafforzano la divisione del lavoro tra imprese (McLaren 2000) e nel contempo sollecitano l'internalizzazione di funzioni di coordinamento (Sturgeon 2002); *e)* infine, l'apertura dei mercati internazionali impone l'avvio di un processo di *upgrading* qualitativo dell'offerta e di rafforzamento della gestione organizzativa delle attività per evitare di essere esposte eccessivamente alla concorrenza di prezzo dei nuovi entranti. Non tutte le imprese possono adottare tale condotta. L'espansione delle dimensioni con le caratteristiche descritte risulta essere una opzione praticabile per le imprese che hanno già accumulato risorse interne tecnologiche e organizzative sufficienti per l'avvio del percorso di sviluppo. Inoltre nell'arena oligopolistica che si viene consolidando lo spazio competitivo è ridotto e solo alcune imprese possono accedervi e non altre. Per le restanti si aprono opportunità di focalizzazione nei segmenti di specializzazione di minore ampiezza e di riposizionamento verso i mercati dei beni intermedi e dei servizi di produzione che si vengono a creare nel nuovo disegno della divisione del lavoro e che non prevedono in alcuni casi una significativa crescita della dimensione delle unità produttive.

[7] Per una interpretazione teorica delle differenze tra i tassi di crescita delle piccole e delle grandi imprese si vedano, tra gli altri, Cabral (1995) e Cabral e Mata (2003).

[8] In questa direzione Dosi *et al.*(2000) segnalano la possibile affermazione di «una sorta di *neodualismo* nell'organizzazione internazionale della produzione e dei servizi con mutati, ma ugualmente importanti, *core* oligopolistici – oggi e nel futuro, più internazionali –, ed una "galassia" ampia e relativamente turbolenta di imprese minori. Tra queste sicuramente una frazione è, e sicuramente sarà, il pool di potenziali innovatori schumpeteriani; altre sono e rimangono in senso assoluto piccole per i meccanismi di divisione del lavoro» (p. 31).

1.3. Propensione soggettiva alla crescita

L'assunzione che le imprese – tutte le imprese – nascono per crescere e che debbano crescere per sopravvivere è tanto diffusa (Sexton 1997), quanto errata. Il corollario di tale ipotesi è che un orientamento positivo alla crescita domina la vita delle organizzazioni economiche e la loro ricerca di efficienza e che solo la presenza di vincoli esterni non consente loro di raggiungere tale obiettivo. L'universalità della propensione alla crescita, in realtà, appare non giustificata sul piano teorico dal momento che esclude il ruolo che le imprese assumono, ai diversi livelli di stratificazione dimensionale, nella divisione del lavoro e ipotizza l'esistenza di dimensioni ottime di impresa, differenziate a livello settoriale, ma uniformi all'interno dei singoli comparti[9]. E non lo è nemmeno sul piano empirico dal momento che le evidenze disponibili, coerentemente con le precedenti considerazioni, segnalano non solo la presenza di una quota minoritaria di imprese che effettivamente si espandono in un dato periodo temporale, ma anche che lo stesso orientamento alla crescita, come decisione consapevole dell'imprenditore, appare soggettivamente differenziato[10]: come una ormai ampia letteratura ha mostrato le imprese non sempre crescono per le stesse ragioni, né si espandono nello stesso modo (Heinonen *et al.* 2004)[11] e non poche hanno un orientamento alla crescita nullo (Davidsson 1989; Storey 1994; Gundry e Welsch 2001).

La propensione soggettiva alla crescita[12] da parte dell'imprenditore/manager sembra avere un impatto significativo, anche se condizionato da elementi di coerenza con il contesto di riferimento, sulle performance dell'impresa (Baum e Locke 2004; Baum *et al.* 1998; Delmar e Wiklund 2003; Wiklund 2001; Wiklund e Shepherd 2003), ma la distribuzione della propensione a crescere risulta essere fortemente disomogenea tra le imprese[13]. L'orientamento ad espandere la dimensione dell'impresa, inoltre, risulta funzione di variabili come indipendenza, controllo e qualità del contesto lavorativo: motivazioni che appaiono disgiunte da (e che tendono a prevalere su) finalità di carattere reddituale. Infine le conseguenze della crescita stessa vengono frequentemente percepite dall'imprenditore come negative

[9] Tale affermazione confligge con l'evidenza del carattere idiosincratico del processo di crescita delle imprese, già sottolineato in precedenza (cfr. Geroski 1999, Cabral 2007). L'assenza di convergenza dimensionale tra i sistemi industriali di diversi paesi ne è una ulteriore conferma (Dunne e Hughes 1994; Hart 2000; Geroski e Gugler 2004; Bottazzi *et al.* 2003; Dosi *et al.* 2000).

[10] Per l'analisi della relazione tra *entrepreneurial orientation* e crescita e performance si veda Wiklung e Shepherd (2005).

[11] A questa conclusione giungono anche Delmar *et al.* (2003) analizzando un gruppo di imprese ad elevato tasso di crescita.

[12] Come viene sottolineato da Coad (2007) il carattere intenzionale della crescita è già esplicito in Penrose (1955 e 1959): «*Unused managerial services are a key determinant in a firm's capacity to expand. Firms must then decide upon the direction for growth. Managers must search for potential growth opportunities and draw up growth plans. As a result, growth is an informed and intentional process. Growth is seen primarily as a result of managerial decision and 'human will' rather than being a response to technological factors. If, on the other hand, these unused managerial services are involved in growth projects that are unstructured or ill-prepared, then they are unlikely to succeed*» (Coad 2007, p. 44).

[13] Inoltre, come è stato sottolineato in Hart (2000), differenze nelle abilità e nelle attitudini imprenditoriali sono sufficienti a generare una distribuzione delle imprese positivamente *skewed*. Questo tema è stato sviluppato in Tuck (1954) e Lucas (1978). Più recentemente è stato ripreso in Arrighetti e Traù (2007).

o comunque in grado di minacciare i risultati associati alla dimensione iniziale (Wiklund *et al.* 2003; Mosakowski 2002; Davidsson *et al.* 2005).

Sulla base di queste considerazioni non sorprende quindi osservare che la gran parte delle imprese, acquisita una dotazione minima di risorse e superati gli squilibri della fase di *start-up*, tende a conservare senza modifiche rilevanti la dimensione raggiunta (Brown *et al*. 1990; Storey 1994; Spilling 1996; Aldrich 1999; Reynolds e White 1997). In questo senso Davidsson e Delmar (1997), analizzando l'evoluzione dell'universo delle imprese svedesi nel periodo 1987-1996, osservano che solo il 10% del totale presenta tassi di crescita positivi, anche se relativamente modesti e che la restante quota presenta andamenti stazionari o in contrazione. La crescita non risulta circoscritta ad una particolare classe dimensionale, ma le imprese medio-grandi (>50 addetti) appaiono sovrarappresentate. Gran parte della crescita in termini occupazionali infine è da attribuire ad acquisizioni e fusioni di unità produttive preesistenti. In sintesi «*most firms start small, live small and die small*» (Davidsson *et al.* 2005)[14].

Infine uno dei fattori più ricorrenti osservati negli studi sulla crescita delle imprese minori è che solo una quota limitata di esse risulta orientata esplicitamente a promuovere, adottando provvedimenti adeguati, piani di sviluppo dimensionale[15]. Smallbone *et al.* (1995) nel loro studio sulle imprese a forte crescita osservano che il 67% delle imprese appartenenti al campione di controllo delle unità produttive stabili hanno conservato la dimensione iniziale non perché hanno incontrato vincoli significativi alla crescita, ma perché la crescita non era un obiettivo rilevante per l'impresa[16].

1.4. Capitale umano, risorse intangibili e opportunità di crescita

Cercando di riassumere le conclusioni condivise nella letteratura più recente sembra si possa osservare che: *a)* le ipotesi relativa alla presenza di una dimensione ottima dell'imprese (variabile in relazione al settore e ad altri fattori, ma comunque vincolante per l'impresa in termini di economie di scala) e l'interpretazione della crescita come percorso di avvicinamento a questo obiettivo non trovano riscontro nelle evidenze empiriche; *b)* la crescita dimensionale interessa in un dato periodo solo un sottoinsieme delle imprese attive; *c)* l'orientamento all'espansione delle attività è soggettivamente differenziato tra gli imprenditori; *d)* quando la crescita si realizza non prende la forma di un processo continuo che si sviluppa linear-

[14] È stato anche sottolineato che le imprese, se operano in un contesto di oligopolio ristretto, possono contenere la crescita al fine di evitare che un aumento dell'offerta possa determinare una riduzione dei prezzi (Nelson 1987).
Inoltre come è stato confermato in alcuni lavori (Storey 1994) una ridotta quota di imprese a crescita rapida spiega in ogni periodo di riferimento la quasi totalità dei nuovi posti di lavoro generati. Bruderl e Preisendorfer (2000) studiando una coorte di nuove imprese nota che, a quattro anni di distanza dalla fondazione, la domanda complessiva di lavoro risulta aumentata, ma che tale risultato è da attribuire a poco più del 4% delle imprese caratterizzate da una crescita particolarmente rapida.
[15] Cfr. Curran (1986), Stanworth e Curran (1986).
[16] Sulla relazione tra comportamenti ottimizzanti degli imprenditori-manager e crescita si veda tra gli altri Traù (1996).

mente nel tempo, ma è caratterizzato da accelerazioni rapide e altrettanto repentine fasi di stasi (in qualche caso di ridimensionamento o addirittura di uscita dal settore) (assenza di autocorrelazione seriale positiva tra i tassi di crescita).

Lo stato dell'arte delle conoscenze porta all'esclusione di fattori deterministici della crescita in senso stretto o comunque alla loro relativizzazione in termini di effettiva capacità esplicativa. Lascia comunque spazio ad ipotesi alternative meno prescrittive, che associano alcune caratteristiche dell'impresa alla probabilità della espansione dimensionale e che risultano coerenti con le evidenze appena discusse.

In questo senso la crescita potrebbe essere spiegata dalla *appropriatezza* dell'impresa a valorizzare, minimizzando il rischio connesso all'ampliamento dimensionale, le opportunità che il mercato e la tecnologia sviluppano in un data contingenza temporale. L'appropriatezza alla crescita, in questo schema, è correlata alla ridondanza di specifiche risorse intangibili (competenze organizzative e amministrative accumulate, ampiezza delle strutture di controllo e coordinamento, livello del capitale umano, qualità del sistema informativo interno, modello di relazioni con i clienti finali e con i fornitori, capacità di proteggere l'innovazione attraverso la formalizzazione dei diritti di proprietà (marchi, brevetti ecc.). Tali risorse e la loro disponibilità interna rendono (penrosianamente[17]) più o meno *appropriabili* le occasioni di espansione dimensionale. Non esiste un nesso causale diretto tra il possesso di tali risorse e la crescita effettiva dell'impresa. In alcune fasi le risorse intangibili sono impiegate per crescere, ma in altre sono impiegate per il rafforzamento e il riequilibrio della struttura organizzativa interna: le risorse intangibili, infatti, diversamente da quelle fisiche, presentano caratteri di non rivalità nel consumo e possono essere utilizzate contemporaneamente o sequenzialmente, almeno entro limiti dati, in una pluralità di applicazioni. Non emerge inoltre un vincolo di necessità nella continuità della crescita, dal momento che le risorse di cui stiamo discutendo spiegano come una opportunità economica in un dato momento è stata tradotta in una occasione di crescita, ma non forniscono alcuna indicazione sul fatto che l'espansione dei confini dell'impresa continuerà in forma più o meno lineare nel tempo.

Non tutte le imprese dispongono di ridondanza delle risorse intangibili. Essendo la loro accumulazione dipendente, sì dal tempo e da fattori stocastici, ma soprattutto da investimenti onerosi, l'incentivo all'ampliamento della loro dotazione non è omogeneo tra le imprese. La natura fissa (o almeno semi-fissa) dei costi associati alle risorse intangibili stimola tali investimenti in alcune imprese ma non in tutte (vedi più avanti). La differenziazione nell'entità, nella qualità e nella composizione delle risorse intangibili tra le imprese, riconduce all'idea di selettività e parzialità, a cui si è fatto cenno in precedenza, e che connota la crescita dimensionale, in particolar modo negli anni più recenti.

Tali caratteri sono riscontrabili in alcuni contributi che analizzano la relazione tra distribuzione delle opportunità di crescita e sottoinsiemi di imprese. Bottazzi e Secchi (2005) riesaminano i modelli a isole (*island models*), elaborato inizialmente

[17] Il richiamo a Penrose (1959) è del tutto evidente. Come ha sottolineato Garnsey (2003) nel contributo della Penrose la crescita ha origine in una «*"productive opportunity" in a cumulative, endogenous process of interaction between the firm's productive base and market opportunities, which are reflected respectively in the firm's "organizational capabilities" and its "entrepreneurial judgement"*».

da Ijiri and Simon (1977) e ripreso poi da Sutton (1998) nei quali viene assunto l'esistenza, in ogni sottomercato (isola) e indipendentemente da ciò che accade negli altri, di un flusso definito di nuove opportunità di crescita. Tali opportunità prendono la forma di eventi casuali che possono avere un impatto significativo sulla storia evolutiva dell'impresa. Sono rappresentabili in termini di shock dal lato della domanda, novità sul piano tecnologico, innovazioni manageriali e organizzative e altre ancora. La crescita effettiva delle singole imprese deriva dal numero dei progetti che queste sono in grado di catturare. Gli autori osservano che l'assunzione di uguaglianza nella probabilità di assegnazione delle opportunità alle singole imprese, presente nei modelli originari, genera una distribuzione dei tassi di crescita in contrasto con l'evidenza empirica che prevede una densità *tent-shaped*. Per superare tale limite è sufficiente rimuovere la precedente assunzione e ipotizzare che la capacità di appropriazione delle differenti opportunità, che si vengono a manifestare, non sia uniforme tra le imprese. Nel modello proposto la probabilità che una data impresa ha di acquisire un nuovo progetto viene fatta dipendere dal numero delle opportunità già in precedenza acquisite. Ne deriva che alcune imprese con elevata "forza di attrazione" (derivanti da economie di varietà, economie di rete e accumulazione di conoscenze) saranno in grado di catturare un numero molto più elevato di opportunità e di crescere a ritmi più intensi di quanto siano in grado di fare imprese con una dotazione inferiore di progetti acquisiti. La clusterizzazione dei progetti e delle opportunità di crescita in un numero limitato di imprese appare coerente con la constatazione empirica di una distribuzione dei tassi di crescita *fat-tail*.

Le opportunità di crescita appaiono differenziate anche in relazione alle "architetture organizzative". Arrighetti e Traù (2006), recuperando uno schema analitico sviluppato in Sah e Stiglitz (1986 e 1988), sottolineano come diverse forme organizzative reagiscono alle caratteristiche numeriche, dimensionali e qualitative del flusso di progetti che attraversa un dato settore. Nelle architetture di tipo poliarchico il processo decisionale è distribuito fra un numero elevato di agenti individuali (microimprese) che decidono cosa e come produrre in parallelo e indipendentemente l'una dall'altra. Nelle architetture di tipo gerarchico risultano attivi pochi agenti collettivi ("grandi" imprese) che prendono decisioni ricorrendo ad una autorità centrale e utilizzano procedure sequenziali.

In questo approccio la dimensione delle singole unità produttive è funzione, *ceteris paribus*, della composizione del flusso di opportunità e del grado di imperfezione delle informazioni, da un lato, e, dall'altro, dai costi di uscita che la singola impresa deve sostenere in caso di errori nella selezione dei progetti. Le caratteristiche delle opportunità cambiano nel tempo determinando un effetto sistematico favorevole ora a una tipologia di architetture ora all'altra. Dal punto di vista storico-empirico si registrano fasi favorevoli all'affermazione delle unità produttive elementari, in un contesto di elevata turbolenza demografica (molte nascite e molte morti) e contenuta crescita individuale (poliarchia), e altre in cui le unità organizzative non-piccole, dotate di strumenti decisionali e gestionali e adeguato capitale intellettuale (risorse intangibili) segnalano una più accentuata persistenza (poche nascite e poche morti) e una più elevata probabilità di crescita dimensionale (gerarchia).

La capacità di identificare e selezionare le opportunità e di trasformarle in progetti è associata al grado di coerenza dell'impresa rispetto al flusso di opportunità

emergenti. In alcune fasi storiche sono le imprese nuove entranti che dispongono di vantaggi relativi rispetto alle *incumbent* nell'appropriarsi delle possibilità emergenti. In queste circostanze il cambiamento e il flusso di nuove opportunità che ne deriva ha origine nell'estensione della divisione del lavoro e nell'importanza che vanno assumendo le economie di specializzazione. Ne consegue che tende ad aumentare il numero delle imprese attive e prevalgono le unità di dimensione minime. In modo simmetrico, quando le opportunità sono rappresentate da progetti di dimensione elevata e che possono essere valorizzati soltanto in contesti organizzativi evoluti, con una adeguata articolazione delle funzioni interne e di protezione delle attività in termini di diritti proprietà, sono le imprese preesistenti (o meglio alcune di esse) che possono incorporare e valorizzare le nuove possibilità. È in questo caso che le imprese crescono sul piano dimensionale, mentre il contributo offerto dalle nuove entranti tende a contrarsi.

A parità di condizioni, la capacità di incorporare nuovi progetti con le caratteristiche appena definite è apparentemente associata alla ridondanza delle risorse intangibili internalizzate nell'impresa. In questo senso Jensen and McGuckin (1997) osservano che «*the vast majority of variation in firm performance is not associated with traditional observables such as location, industry, size, age or capital; rather it is associated with unobservable factors specific to the firm or business unit, many of which appear to be permanent attributes of the business unit. One such attribute is the managerial capital of the firm, another is the skills of its workforce*» (p. 44).

Una conferma di tale ipotesi è contenuta nella *survey* di Davidsson *et al*. (2005) dove viene sottolineato come il livello di istruzione, l'esperienza operativa dei manager, il numero dei fondatori e i *functional skills* presenti nell'impresa determinano un effetto positivo sulla crescita. Cohen e Levinthal (1989) mostrano come l'accumulazione di risorse nell'ambito della ricerca e sviluppo genera conoscenze che influenzano le performance dell'impresa. Tali conoscenze generano *absorptive capacity* che prende la forma di abilità crescenti di individuare, incorporare e adattare fonti di conoscenza esterne a fini produttivi e commerciali (vedi anche Laursen *et al.* 1999). Il livello e le caratteristiche del capitale umano, integrati con altri fattori, amplificano le abilità delle imprese di sviluppare relazioni con soggetti esterni all'impresa e rafforzano la loro posizione sui mercati. Raffa *et al.* (1996), in uno studio di tipo longitudinale, giungono alla conclusione che il capitale umano di natura tecnica posseduto dall'imprenditore si riflette nell'espansione delle competenze commerciali in virtù di una più elevata capacità di collaborazione con le grandi imprese, di valorizzazione del contributo dei consulenti e di sfruttamento delle opportunità di diversificazione. In Abernethy *et al.* (2003), viene sottolineato come la creazione di *intangibles* sia il risultato di investimenti deliberati in formazione del personale, sviluppo dei prodotti, ricerca, governo delle relazioni con i fornitori, tecnologie della comunicazione. Tali spese risultano essere prerequisiti per il consolidamento e l'espansione delle imprese sui mercati e nello stesso tempo svolgono la funzione di *enablers* dell'ottimizzazione dell'organizzazione interna. Un livello particolarmente elevato di risorse intangibili accumulate, secondo Chandler and Hanks (1994), aumenta la probabilità che l'impresa tragga vantaggio dalle opportunità identificate, sopravviva più a lungo e cresca più rapidamente (Limere *et al.* 2004).

Negli anni più recenti un numero crescente di lavori empirici è stato indirizzato