

## 4. Le imprese che cambiano classe: l'Italia nel contesto europeo

Giorgio Barba Navaretti\*, Davide Castellani\*\* e Fabio Pieri\*\*\*

### ■ Introduzione ■

La piccola dimensione delle imprese italiane è spesso percepita come un fattore di debolezza, una delle cause principali della limitata crescita del Paese e della insoddisfacente dinamica della produttività. D'altro canto molti commentatori sottolineano come la vivacità del nostro sistema produttivo, dove la grande maggioranza delle imprese ha meno di 20 addetti, sia invece proprio riconducibile alla straordinaria dinamicità e adattabilità delle piccole imprese.

Parlare di dimensione in termini statici è come descrivere una corsa al galoppo con una fotografia scattata all'inizio della corsa. Ogni anno imprese riducono la propria dimensione e a volte chiudono. Altre crescono, diventano medie e poi grandi. Il rapporto Unioncamere Mediobanca sulle medie imprese riporta come la proporzione delle imprese che ogni anno varcano i confini delle classi dimensionali verso l'alto o verso il basso sia molto elevata. C'è una grande differenza tra un'economia in cui l'aggregato delle imprese piccole ogni anno è composto dalle stesse unità rispetto a una dove, di queste, una parte cresce, un'altra decresce o scompare e un'altra parte ancora nasce o da grande diventa piccola. La prima è un'economia statica, uno stagno; la seconda è dinamica, nasconde un grande ricambio tra unità produttive, insomma un lago di montagna. Capire quale sia la dinamica delle nostre piccole imprese è essenziale per la politica economica. Nello stagno si protegge la sopravvivenza, nel lago di montagna si deve favorire il flusso di acqua fresca, in entrata e in uscita.

Gli ultimi anni sono stati di grandi trasformazioni. Anche se ci fermiamo con l'analisi a prima della recessione del 2009, possiamo osservare che le imprese

\* Università degli Studi di Milano e Centro Studi Luca d'Agliano.

\*\* Università degli Studi di Perugia e Centro Studi Luca d'Agliano.

\*\*\* Università degli Studi di Perugia.

italiane hanno dovuto fronteggiare:

- la crescita della concorrenza sia interna sia esterna, nel mercato unico europeo;
- il consolidamento dei Paesi Emergenti come mercati di maggiore crescita, migliori prospettive e come concorrenti;
- la rivalutazione dell'euro;
- l'affermazione della grande distribuzione organizzata;
- la grande rivoluzione portata dalle tecnologie della comunicazione e informatizzazione.

Questa formidabile pressione competitiva ha innestato un drammatico processo di selezione tra le imprese e un crescente divario tra realtà produttive estremamente dinamiche e competitive e imprese che hanno gradualmente perso quote di mercato e sono riuscite a sopravvivere a stento o sono state costrette a chiudere. Diversi studi hanno documentato un forte aumento della dispersione nella performance di impresa anche in ambiti realmente omogenei, come gli stessi settori e addirittura gli stessi distretti produttivi<sup>1</sup>. Il mutamento dei meccanismi a rete che avevano permesso alle piccole imprese di prosperare nei decenni precedenti è discusso ampiamente nel capitolo 2.

Quali effetti hanno avuto tutte queste forze di cambiamento sulla dinamica dimensionale delle piccole imprese manifatturiere italiane, soprattutto rispetto ad altre economie europee? Il quadro è complesso e pieno di ombre e luci. L'ombra principale riguarda il regresso dimensionale: è stato nell'ultimo decennio un evento molto più frequente in Italia che in Francia, Spagna e Regno Unito. Circa il 40% delle imprese è scivolata verso una classe dimensionale inferiore, una proporzione quasi doppia di quella degli altri paesi considerati. Questo dato è pressoché uniforme sia tra le piccole imprese (meno di 50 addetti) sia tra quelle medie (50-249 addetti) e riflette la perdita di competitività, la difficoltà di stare sul mercato di una parte delle imprese italiane. Le aziende che arretrano sono, infatti, quelle più deboli (hanno cioè produttività e margini di profitto più bassi) e hanno subito il declino più forte della redditività nel periodo analizzato (2001-2008). Se il ridimensionamento fosse esclusivamente strategico, per esempio attraverso l'*outsourcing* di funzioni produttive, i margini non cadrebbero in modo drammatico come invece emerge dai dati. Allo stesso tempo, in aggregato, le imprese che retrocedono distruggono valore aggiunto e occupazione.

---

<sup>1</sup> Si vedano Baldwin, Barba Navaretti e Boeri (2007).

D'altra parte, ed ecco il lato positivo, se funziona il meccanismo attivo di riallocazione di risorse, una rapida perdita di posizioni delle imprese più deboli si traduce in un processo accelerato di selezione schumpeteriana, che ha il vantaggio di liberare risorse per le imprese che riescono a crescere. Da questo punto di vista, il ricambio che si osserva è efficace: l'Italia ha una proporzione di imprese dinamiche (che tra il 2001 e il 2008 passano a una classe dimensionale superiore) simile a quella degli altri paesi e pari circa al 20%. Queste aziende, pur essendo meno numerose sia delle imprese statiche (che non mutano classe dimensionale: circa il 50% del campione) che di quelle che vanno indietro<sup>2</sup>, contribuiscono alla creazione di valore aggiunto e occupazione sufficiente a compensare le perdite negli altri due gruppi di imprese. Tra l'altro, la proporzione di imprese dinamiche è più elevata tra le piccole, che tra le imprese medie.

A cosa è riconducibile questa forte dispersione nella performance delle imprese anche quando appartengono allo stesso settore, hanno lo stesso luogo di insediamento e la medesima dimensione? Perché, in sostanza, ci sono imprese piccole che si ingrandiscono e altre che rimpiccioliscono? La risposta è che sono imprese sostanzialmente e qualitativamente diverse. Se confrontiamo le loro caratteristiche sia all'inizio (2001) sia alla fine (2008) del periodo di osservazione, notiamo che la crescita dimensionale è associata a una migliore performance preesistente (rivelata da maggiori produttività e margine di profitto) e a un processo di graduale aumento del grado di complessità delle attività. La crescita, rivelano i dati, è una scelta strategica che obbliga le imprese a introdurre innovazioni di processo e di prodotto, a rafforzare e modernizzare la *governance*, separando azionariato e management, e a operare nei mercati internazionali. Inoltre, le imprese dinamiche sono più giovani: sono in vita da sette anni meno della media e una proporzione elevata di loro ha un amministratore delegato con un'età inferiore ai 45 anni. Queste caratteristiche si osservano sia tra le imprese italiane sia tra quelle del Regno Unito, francesi e spagnole.

Nel confronto internazionale non è invece semplice spiegare perché in Italia la probabilità di un declassamento dimensionale sia quasi doppia. Un'impresa italiana ha circa il 90% di probabilità in più di scendere verso una classe dimensionale inferiore di un'impresa francese, spagnola o del Regno Unito (come dimostra l'analisi econometrica riportata in Appendice). Se si guarda all'insieme delle imprese (sta-

<sup>2</sup> Nei paesi considerati la proporzione di imprese che declinano è superiore a quella delle imprese che crescono.

tiche, declinanti e dinamiche) c'è una forte differenza negli assetti di proprietà e di *governance*. In Italia la proprietà familiare è più diffusa che altrove (76% contro 66%); una proporzione più elevata di manager sono membri della famiglia azionista (69% contro 42%); l'amministratore delegato è anagraficamente più vecchio (solo nel 15% dei casi ha meno di 45 anni, contro il 27% negli altri paesi); il processo decisionale è più centralizzato (solo il 15% delle imprese ha un sistema di responsabilità decentrato contro il 33% altrove). Ma questi fattori spiegano solo in parte l'elevato tasso di declino. Certo, bisogna anche considerare che il periodo osservato è stato, per l'azione dei fattori di grande cambiamento indicati sopra, molto particolare, tanto da configurare un vero e proprio mutamento di regime, in particolare per l'Italia e la sua struttura produttiva, e che, quindi, è assai plausibile che questi fattori abbiano inciso più profondamente sul tessuto delle imprese italiane, probabilmente nella media meno attrezzate ad adattarsi al nuovo mondo.

L'analisi condotta nelle pagine che seguono mette in evidenza come l'aggregato delle piccole imprese italiane ed europee sia caratterizzato da una forte dinamica e una crescente eterogeneità tra imprese in espansione e in regresso. La dinamica di impresa, per contribuire in modo positivo alla crescita economica dei paesi, deve essere supportata da una politica economica altamente selettiva, che sappia fornire supporto solo alle imprese in grado di crescere; e, data l'impossibilità di effettuare tale selezione da parte della Pubblica Amministrazione, la politica non può che essere rivolta a creare il contesto più propizio allo sviluppo.

Il prossimo paragrafo analizza la dinamica dimensionale delle imprese italiane ed europee. Quello successivo esamina il contributo di questo processo alla creazione e distruzione di valore aggiunto e occupazione. Il terzo paragrafo considera le caratteristiche di impresa associabili a una performance espansiva, statica o regressiva. L'ultimo paragrafo discute le implicazioni per le piccole imprese e la politica economica.

### ■ 1. Le imprese crescono o decrescono? ■

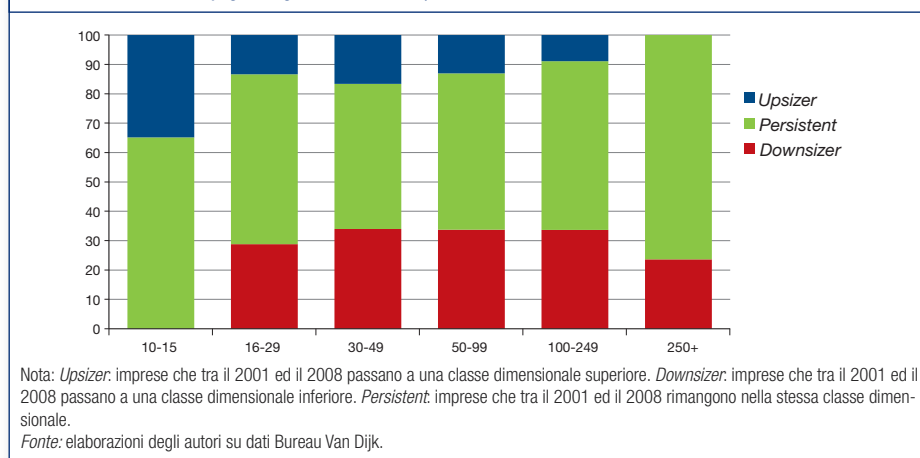
Quali dinamiche si nascondono nell'ambito delle piccole imprese? Quante di esse crescono o decrescono oppure si mantengono entro la propria classe dimensionale? Per rispondere a queste domande si è considerato un campione di imprese manifatturiere italiane, francesi, spagnole e del Regno Unito. Il confronto europeo permette di avere un termine di riferimento e identificare eventuali anomalie nel quadro italiano.

Il campione delle imprese (descritto in Appendice) viene osservato dal 2001 al 2008. La scelta del periodo non è casuale ma legata all'intenzione di catturare gran parte delle trasformazioni avvenute per effetto del consolidamento del mercato unico europeo, dell'introduzione dell'euro, del rafforzamento della concorrenza dei Paesi Emergenti e degli altri importanti cambiamenti di contesto indicati sopra. In tutti i paesi considerati, il sistema produttivo è mutato radicalmente, ma la dinamica delle imprese è stata molto eterogenea: molte sono uscite dal mercato o hanno considerevolmente ridotto la propria dimensione e altre sono invece cresciute rapidamente, conquistando posizioni competitive nonostante l'inasprimento delle difficoltà del mercato.

Questa eterogeneità è chiaramente visibile nel campione considerato. In particolare è rilevabile dalla proporzione di imprese per le diverse classi dimensionali al 2001, che entro il 2008 sono transitate verso una classe dimensionale superiore (*upsizer*), che sono rimaste nella stessa classe (*persistent*) e che sono passate a una classe inferiore (*downsizer*) (Fig. 4.1). Le prime tre classi (fino a 49 addetti) includono le piccole imprese, la quarta e la quinta (da 50 a 249) le imprese medie e la sesta (250 e più) le grandi imprese. Per costruzione, nella prima classe non possono esservi imprese che scendono e nell'ultima imprese che salgono di classe.

Fig. 4.1 - I cambi di classe

(Transizione dimensionale 2001-2008, per classi dimensionali al 2001  
Italia, Francia, Spagna, Regno Unito - valori %)

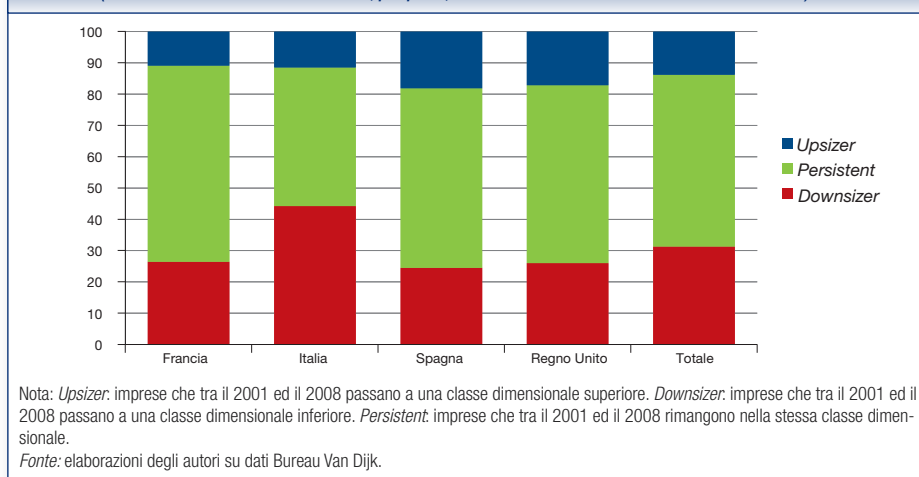


I dati mostrano una forte mobilità nel periodo. Se consideriamo le classi intermedie, circa la metà delle imprese arretra a una classe inferiore o passa a una

classe superiore. Il dato interessante, che emerge dall'aggregato europeo, è che la quota che arretra è particolarmente elevata. In tutte le classi dimensionali vi è una maggiore quota di imprese che scivolano verso classi inferiori rispetto a quella di quante salgono. Questo comportamento riguarda sia le piccole sia le medie imprese ed è persistente in tutte le classi considerate. Una proporzione elevata di imprese tra 10 e 15 addetti (quasi il 40%), passa alla classe superiore, mentre la proporzione di *downsizer* nella categoria delle grandi imprese è relativamente ridotta, segno che oltre una certa soglia dimensionale il consolidamento dell'attività delle imprese riduce la probabilità di retrocedere.

Nel confronto tra l'Italia e gli altri paesi europei considerati (Fig. 4.2) basato sui valori medi delle classi centrali (da 16 a 249 addetti), il dato più rilevante è la maggiore percentuale di imprese italiane che, nel periodo considerato, scendono verso classi inferiori. La quota di queste imprese è pari circa al 44% del totale in Italia, contro il 25% negli altri paesi<sup>3</sup>.

Fig. 4.2 – Italia: più imprese rimpiccioliscono  
(Transizione dimensionale 2001-2008, per paesi, solo classi da 16 a 249 addetti al 2001 - valori %)



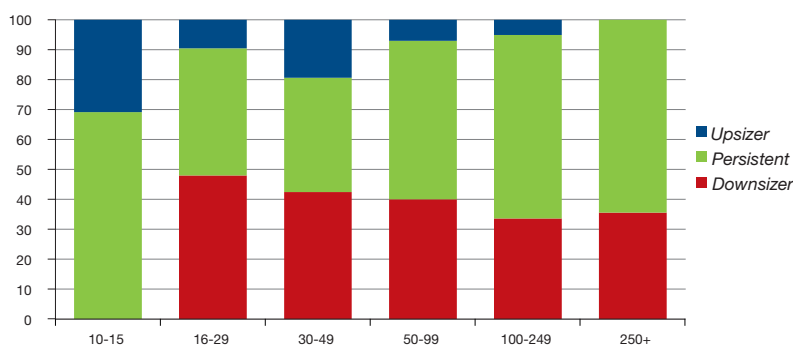
La frazione di imprese italiane che declinano è diffusa in tutte le sottoclassi dimensionali per quanto diminuisca leggermente al crescere della classe dimensionale (Fig. 4.3). Qual è la ragione per cui l'arretramento delle imprese è mag-

<sup>3</sup>. Se si includono anche le due classi dimensionali estreme, la quota di imprese che declinano scende al 28% in Italia, contro il 18% in Francia, il 14% in Spagna e il 19% nel Regno Unito.

giore in Italia? È possibile ipotizzare due grandi categorie di fattori: la prima riconducibile alle caratteristiche d'impresa, la seconda alle caratteristiche generali del contesto competitivo del Paese. La prima categoria ipotizza che in Italia vi sia una maggiore concentrazione di imprese con caratteristiche che le rendono meno capaci di rispondere alla crescente pressione competitiva. La seconda sottolinea come, a parità di caratteristiche d'impresa, il contesto istituzionale e competitivo del Paese renda più costoso e meno efficace il processo di aggiustamento.

Fig. 4.3 – Italia: sotto i 50 la dimensione critica

(Transizione dimensionale 2001-2008, per classi dimensionali al 2001 per l'Italia - valori %)



Nota: *Upsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale superiore. *Downsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale inferiore. *Persistent*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 rimangono nella stessa classe dimensionale.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk.

Dai dati emerge anche che la proporzione di imprese italiane dinamiche, che transitano verso classi dimensionali più elevate, è analoga in Italia e negli altri paesi ed è pari all'11% se si considerano solo le classi dimensionali intermedie e al 18% se si includono anche le imprese tra 10 e 15 dipendenti. Quindi i fattori che determinano una maggiore probabilità di declino delle imprese italiane non sono di impedimento alla dinamica verso l'alto e alla capacità competitiva delle imprese migliori. Si noti come la quota di *upgrading* sia particolarmente elevata tra le piccole imprese, mentre diminuisce per le medie. Questo dato è particolarmente interessante in quanto la crescita è associata da diversi studiosi a investimenti in attività con costi fissi elevati e dunque difficili da intraprendere per le piccole imprese.

Questa prima analisi solleva alcuni interrogativi. Quanto il processo dinamico delle imprese influenza la creazione di valore aggiunto e dunque la crescita aggregata? Quanto l'eterogeneità nella dinamica di impresa, tra l'altro nell'ambito

delle stesse classi dimensionali, è riconducibile a diverse caratteristiche osservabili d'impresa? In altre parole: le imprese che crescono sono e in che misura diverse da quelle che arretrano? Infine, la specificità italiana, e in particolare la maggiore probabilità di retrocessione, in che modo è riconducibile a una diversa struttura produttiva, cioè a una diversa distribuzione delle caratteristiche di impresa rispetto agli altri paesi considerati?

## ■ 2. Dinamica d'impresa e crescita economica ■

La crescita dimensionale delle imprese è un elemento centrale per l'aumento della produzione manifatturiera<sup>4</sup> e della produttività aggregata di un sistema economico. Infatti, anche se la transizione verso la maggiore dimensione non si accompagnasse a un miglioramento della produttività della singola impresa, nella misura in cui le imprese che crescono sono più produttive di quelle che riducono la propria dimensione, l'effetto di riallocazione delle quote di mercato tra le imprese in crescita e quelle che si ridimensionano determina un significativo aumento della produttività aggregata. Alcuni studi (come quelli di Bartelsman e Doms, 2000 e di Petrin, White e Reiter, 2009) hanno mostrato che oltre il 70% della crescita della produttività dell'economia statunitense si deve proprio all'effetto di riallocazione e che l'effetto combinato di riallocazione e ristrutturazione spiega in media il 41% della crescita della produttività del lavoro cinese tra il 1995 e il 2003 (Deng e altri autori, 2007). Nei paesi OCSE, inoltre, la produttività cresce sia attraverso processi di riallocazione sia attraverso aumenti di efficienza, a parità di dimensione, nell'ambito della stessa impresa (Bartelsman, Haltiwanger e Scarpetta, 2004).

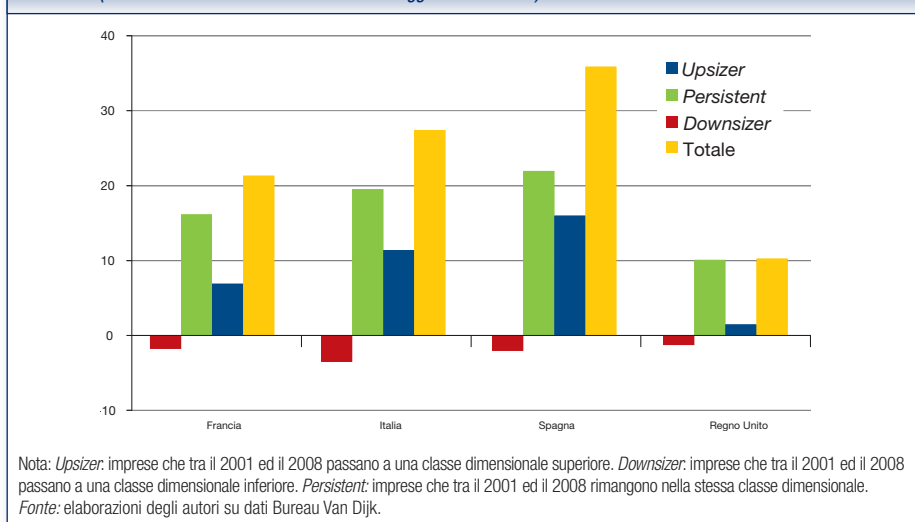
Quali informazioni si possono trarre dall'analisi sul campione considerato qui utilizzato? Tra il 2001 e il 2008 le imprese europee del campione hanno generato un aumento di valore aggiunto nominale per circa 3,5 miliardi di euro, a cui le imprese italiane hanno contribuito per circa 950 milioni. Si tratta di una crescita percentuale elevata per ognuno dei paesi considerati; per l'Italia di circa il 27,5%. Questa crescita può essere scomposta nel contributo fornito dalle imprese che fanno *downsizing* (che è negativo in tutti i paesi) e in quello proveniente da quelle che rimangono nella stessa classe dimensionale e da quelle che

<sup>4</sup> Secondo Rajan e Zingales (1998) due terzi dell'aumento dell'output realizzatosi negli ultimi due decenni nei principali paesi industrializzati è da attribuirsi all'ampliamento delle dimensioni delle imprese.



transitano verso classi superiori (Fig. 4.4). Per quanto le imprese che crescono contribuiscano all'aumento di valore aggiunto, il contributo maggiore è dato dalle imprese che non mutano classe. Questo risultato è determinato soprattutto dalle imprese grandi che, per costruzione, non transitano verso classi dimensionali superiori e che, data la loro dimensione, producono una quota rilevante del valore aggiunto complessivo.

Fig. 4.4 – Imprese: chi spinge il valore aggiunto 1  
(Contributo al tasso di crescita del valore aggiunto - valori %)

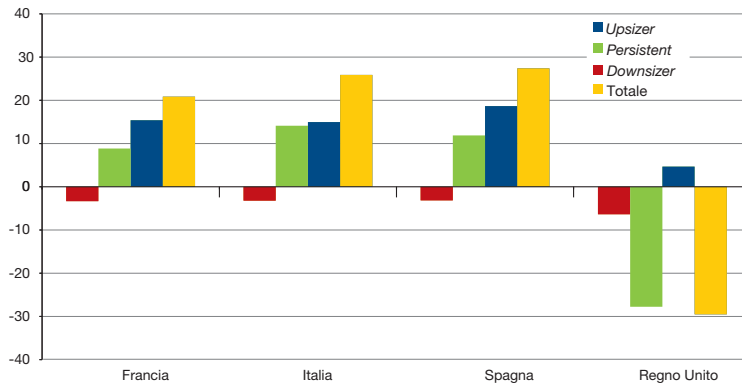


Una scomposizione più accurata, e limitata solo alle imprese delle classi dimensionali centrali (da 16 a 249 addetti) mostra che, nell'ambito di queste imprese, il contributo maggiore alla creazione di valore aggiunto (il totale qui si riferisce solo alle classi riportate nella Fig. 4.5) viene dalle *upsizer*, nonostante siano molte meno delle permanenti nella classe dimensionale di origine. Questo risultato è spiegato sia dal fatto che le *upsizer* aumentano più delle altre il valore aggiunto sia dal fatto che queste stesse imprese hanno già inizialmente una produttività superiore alle altre. Questo fattore è rilevante.

Un dato comunque interessante è che, anche restringendo il campione alle classi intermedie, le imprese *persistent* contribuiscono notevolmente alla creazione di valore aggiunto in tutti i paesi considerati, a parte il Regno Unito. Questa è un'indicazione, seppur parziale, del fatto che in molti casi imprese medio-

Fig. 4.5 – Imprese: chi spinge il valore aggiunto 2

(Contributo al tasso di crescita del valore aggiunto - solo classi da 16 a 249 addetti - valori %)



Nota: *Upsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale superiore. *Downsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale inferiore. *Persistent*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 rimangono nella stessa classe dimensionale.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk.

piccole in determinati settori e attività operano con una scala ottimale e contribuiscono alla crescita economica complessiva. Infine, in tutti i paesi le *downsizer* distruggono valore aggiunto, sebbene in misura piuttosto ridotta rispetto al loro peso nel campione totale.

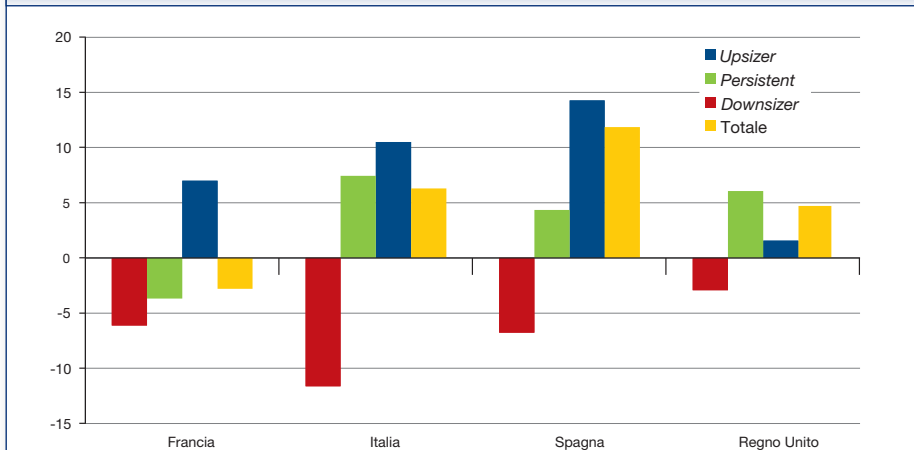
Oltre alla scomposizione della crescita del valore aggiunto per categoria di imprese è anche interessante guardare al contributo delle varie classi e tipologie di imprese alla crescita dell'occupazione. Complessivamente le imprese europee del campione hanno creato nel periodo quasi 17.000 nuovi posti di lavoro, 4.100 le imprese italiane. Questo esercizio può apparire tautologico, nel senso che implicitamente la crescita all'occupazione aggregata sarà riconducibile a imprese che transitano verso classi dimensionali, definite in base al numero degli occupati, superiori. D'altra parte, anche le imprese che rimangono nella stessa classe, in genere più numerose, hanno spazi di crescita all'interno della medesima classe e quindi contribuiscono in modo significativo alla creazione di occupati in aggregato. Inoltre, è utile esaminare se e in quale misura i flussi di creazione di occupazione compensino la distruzione dovuta alle imprese *downsizer*.

Sia che si consideri l'aggregato totale delle imprese (Fig. 4.6) che quello ristretto delle piccole e medie (Fig. 4.7), il contributo più rilevante alla crescita dell'occupazione viene dalle imprese dinamiche, cioè che salgono ad una classe

## Le imprese che cambiano classe: l'Italia nel contesto europeo

superiore. Si noti come il contributo delle imprese che rimangono nella stessa classe sia positivo nell'aggregato totale e nullo o negativo nell'aggregato piccole e medie. Questo indica che tra le imprese statiche vi è creazione di occupazione

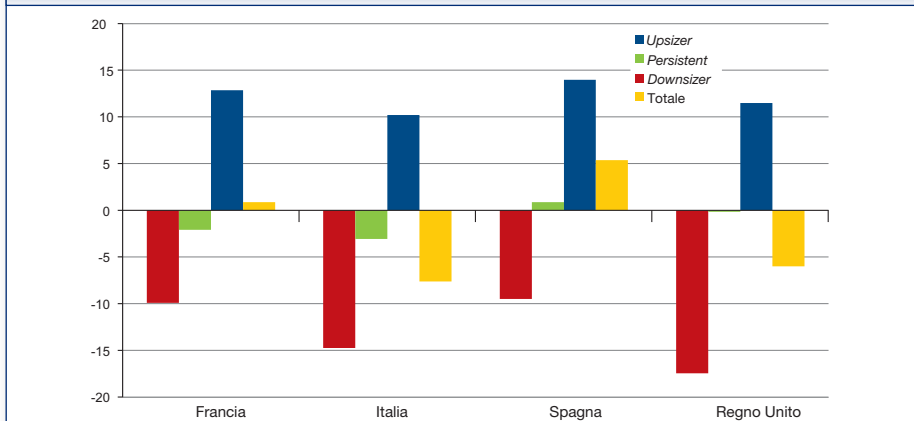
**Fig. 4.6 – Imprese: chi crea più occupazione 1**  
(Contributo al tasso di crescita dell'occupazione - valori %)



Nota: *Upsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale superiore. *Downsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale inferiore. *Persistent*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 rimangono nella stessa classe dimensionale.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk.

**Fig. 4.7 – Imprese: chi crea più occupazione 2**  
(Contributo al tasso di crescita dell'occupazione - solo classi da 16 a 249 addetti - valori %)



Nota: *Upsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale superiore. *Downsizer*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 passano a una classe dimensionale inferiore. *Persistent*: imprese che tra il 2001 ed il 2008 rimangono nella stessa classe dimensionale.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk.

solo nella classe al di sopra di 250 addetti. Le imprese dinamiche sono le uniche a creare nuovi posti di lavoro nel periodo considerato, ma in misura non sufficiente a compensare la distruzione di occupazione da parte delle imprese statiche e delle *downsizer*.

Questi risultati hanno due implicazioni. La prima è che la dinamica occupazionale aggregata dipende soprattutto dalla riallocazione di posti di lavoro dalle imprese in contrazione a quelle in crescita. Una politica di sostegno alla disoccupazione fondata sul mantenimento del legame tra lavoratori e imprese, la cassa integrazione, non facilita questa transizione, anzi la rende lenta e costosa.

La seconda considerazione è che le dinamiche del valore aggiunto e dell'occupazione che osserviamo implicano un aumento della produttività media del lavoro (valore aggiunto per addetto) sia nelle imprese arretranti (dove la riduzione dell'occupazione è molto più forte della riduzione di valore aggiunto) sia in quelle statiche (dove il valore aggiunto aumenta mentre l'occupazione ristagna o diminuisce). Nelle imprese dinamiche invece la produttività varia poco in quanto sia occupazione sia valore aggiunto crescono della stessa proporzione.

Questo risultato potrebbe segnalare che sia la scelta di non crescere sia il *downsizing* siano decisioni strategiche volte a guadagnare competitività da parte di imprese che hanno difficoltà a fronteggiare la concorrenza. Per risolvere questo rebus dovremo analizzare altre caratteristiche delle imprese. In linea generale per le imprese che rimpiccioliscono i dati rivelano diversi altri segnali di sofferenza e c'è evidenza che il *downsizing* non si associ a un recupero di margini di profittabilità. Tra le imprese statiche, invece, i risultati sono coerenti con una ristrutturazione competitiva.

Possiamo concludere da tutto ciò che la crescita dimensionale non genera aumenti di produttività? La risposta, come vedremo meglio di seguito, è negativa: le imprese dinamiche contribuiscono più delle altre alla creazione di valore aggiunto e all'aumento dell'efficienza aggregata.

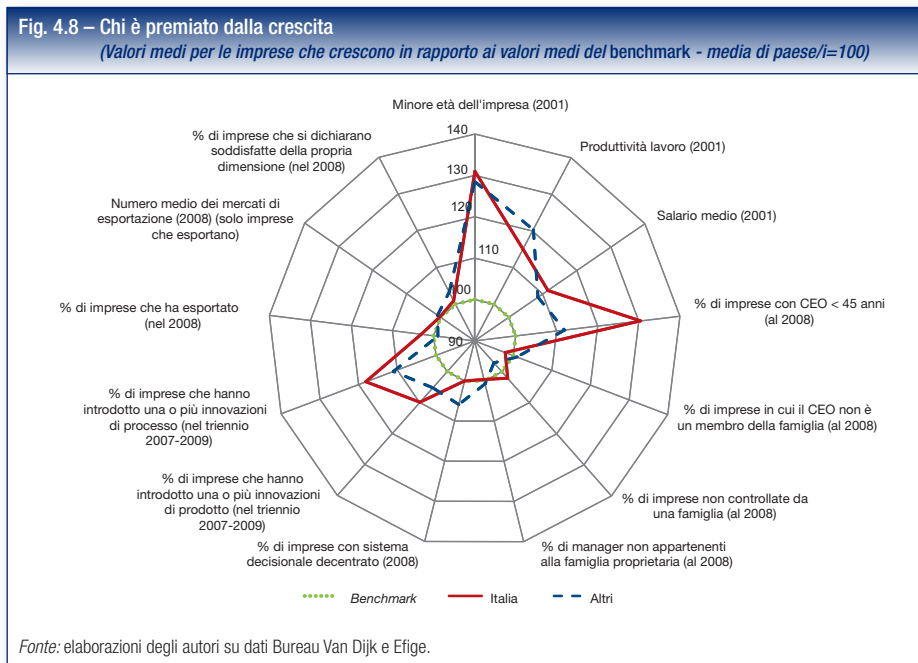
### ■ 3. Transizione: le imprese dinamiche sono diverse dalle altre? ■

A cosa è possibile ricondurre la forte eterogeneità nelle dinamiche delle imprese anche nell'ambito degli stessi paesi e delle stesse classi dimensionali? Soprattutto, a parte la dimensione e il paese di origine, le imprese che crescono e transitano verso classi dimensionali superiori, sono diverse dalle imprese statiche e da quelle in regresso?

---

Per elaborare una risposta occorre concentrarsi sulle caratteristiche specifiche delle imprese. Il contesto esterno, infatti, non appare in grado da solo di spiegare l'eterogeneità esistente tra le imprese, circa la loro dinamicità, visto che la diversità dei comportamenti delle imprese è osservata nell'ambito degli stessi paesi, settori e classi dimensionali. Al contrario, poiché la crescita dimensionale richiede un significativo investimento in costi fissi (costituiti in primo luogo da attività intangibili), solo alcune imprese, quelle con una produttività sufficientemente elevata, possono convenientemente sopportarli. Inoltre, fattori soggettivi come le caratteristiche imprenditoriali e organizzative dell'impresa, nonché quelli legati al capitale umano, assumono un ruolo centrale<sup>5</sup>.

I risultati dell'analisi condotta sul campione di imprese qui impiegato mostra che le caratteristiche delle imprese dinamiche sono effettivamente diverse da quelle delle altre imprese. Questo vale in modo abbastanza uniforme in Italia e negli altri paesi europei (Fig. 4.8).



<sup>5</sup> Per una discussione più approfondita, rimandiamo il lettore ad Arrighetti e Ninni (2008).

La rilevazione riguarda un certo numero di caratteristiche delle imprese all'inizio del periodo (età dell'impresa, produttività e salario medio) e alla fine. Queste ultime riguardano gli assetti proprietari e di *governance* (impresa familiare, proporzione di manager indipendenti sul totale del management, struttura di responsabilità decentrata, età dell'amministratore delegato), la capacità di introdurre innovazioni di prodotto e di processo e la propensione all'export.

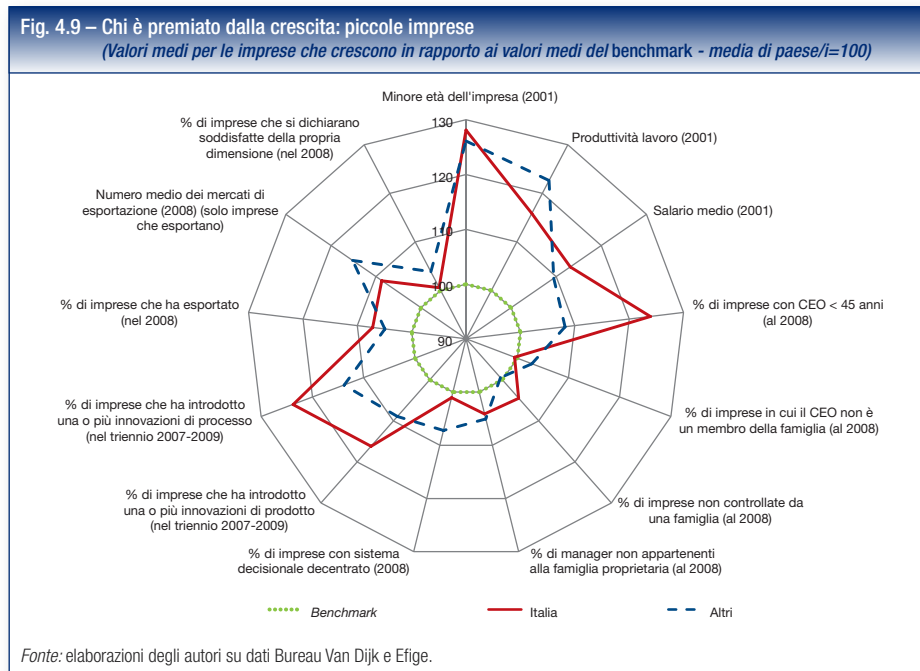
Per ciascuna delle variabili riportate è stato calcolato il valore medio per tutte le imprese del campione, separatamente per l'Italia e per l'insieme degli altri paesi europei esaminati, valore che è stato posto in entrambi i casi pari a cento. Questi valori di *benchmark* sono rappresentati dal cerchio verde a livello cento al centro della ragnatela nella rappresentazione grafica. Sono stati poi calcolati i valori delle stesse variabili per le imprese dinamiche, che sono riuscite a transitare a classi superiori, in rapporto a quelli del *benchmark*. Se l'indice è superiore a cento, allora questi valori sono maggiori per queste imprese (i valori effettivi delle variabili considerate per le tre categorie di imprese, dinamiche, stabili e in arretramento, sono riportati in Appendice nella Tabella A.8). In effetti, i valori medi per le imprese dinamiche sono quasi sempre maggiori sia per l'Italia (linea rossa continua) sia per gli altri tre paesi europei considerati (linea blu tratteggiata) e, soprattutto, il comportamento delle imprese italiane ed estere è abbastanza simile.

Per prima cosa, le imprese dinamiche sono diverse fin dall'inizio del periodo dalle altre: sono più giovani di quasi il 30%, hanno una produttività del lavoro più elevata di quasi il 20% e pagano in media salari più alti del 10%. Questi risultati indicano che le imprese che crescono in fretta lo fanno in una fase iniziale della loro vita (questo risultato è in linea con altri studi, ad esempio quello di Lotti, 2007), che una maggiore produttività è necessaria per poter crescere, probabilmente perché permette di accumulare le risorse per gli investimenti e, infine, che è importante avere migliore capitale umano (il dato sul salario medio include tutta la forza lavoro, indipendentemente da qualifica e mansione) e quindi meglio remunerato.

Il fatto che crescere sia una scelta strategica, che implica costi fissi elevati e dunque un'efficienza maggiore fin dalla partenza, è anche dimostrato dalle caratteristiche delle imprese alla fine del periodo. Queste hanno in genere adottato una *governance* più complessa, con un sistema decisionale più decentrato (soprattutto nei paesi europei diversi dall'Italia) e hanno amministratori delegati più giovani. Inoltre, le imprese dinamiche hanno più frequentemente adottato innovazioni di prodotto e di processo e sono presenti su un numero maggiore di mercati.

L'analisi econometrica (Tab. A.10) permette di verificare che questi risultati non sono determinati da effetti di interazione delle variabili considerate o da altre variabili non incluse nell'analisi. Ad esempio le imprese più produttive possono essere anche le più innovative, quelle con una *governance* più complessa e le più orientate all'esportazione. Inoltre, le imprese che crescono potrebbero essere in settori diversi da quelle stagnanti e alcune caratteristiche di impresa potrebbero in realtà riflettere il contributo dell'appartenenza ad un determinato settore. Le peculiarità delle imprese che crescono (Fig. 4.8) rimangono tali anche in un'analisi multivariata che includa congiuntamente sia le caratteristiche delle imprese sia quelle dei settori di appartenenza, che possono influenzare la transizione dimensionale<sup>6</sup>.

L'analisi di transizione mette in evidenza come la crescita e la transizione verso classi dimensionali superiori sia soprattutto frequente tra le imprese piccole. Le loro caratteristiche nel caso di imprese dinamiche sono molto simili a quelle generali (Fig. 4.9). Ma sembra essere particolarmente rilevante la differenza nel-



<sup>6</sup> L'analisi econometrica condotta qui, comunque, permette solo di evidenziare la correlazione tra le variabili considerate e la probabilità di *upgrading* e non permette di identificare invece una relazione di causa tra le variabili stesse.

l'internazionalizzazione: il numero di mercati esteri serviti è mediamente superiore nelle aziende dinamiche. Una maggiore divisione tra management e azionariato è una caratteristica che appare importante anche in Italia per le piccole dinamiche (la proporzione di manager esterni alla famiglia è, in media, maggiore), dove comunque il coinvolgimento degli azionisti-famigliari in azienda rimane molto elevato e superiore alla media degli altri paesi europei.

È interessante notare come tra le imprese italiane che crescono (sia per il campione complessivo sia per le piccole) sia particolarmente rilevante la proporzione di quelle che hanno un amministratore delegato giovane. Ciò riflette anche il fatto che la proporzione media di imprese con CEO con meno di 45 anni è più bassa in Italia che negli altri paesi europei (Tab. A.8) e, in considerazione del ruolo positivo della giovane età del CEO per la crescita, in Italia si verifica inevitabilmente uno scarto maggiore tra imprese statiche e dinamiche.

Mentre la transizione verso l'alto appare, stando ai dati, come il frutto di una scelta strategica consapevole e deliberata, è meno chiaro se anche la riduzione della dimensione rifletta scelte strategiche finalizzate a ridurre la complessità organizzativa attraverso l'esternalizzazione di fasi non *core* della propria attività<sup>7</sup>, oppure sia il tentativo di sottoporsi a regimi regolatori e fiscali meno stringenti. L'evidenza empirica conferma che esiste una propensione delle imprese a restare sotto la soglia dei 15 dipendenti, ma questo effetto è decisamente contenuto e non consente di spiegare la peculiare distribuzione dimensionale delle imprese italiane<sup>8</sup>.

Le caratteristiche medie delle imprese in arretramento, confrontate con quelle degli altri due gruppi di aziende (Tabb. A.8 e A.9), indicano che queste imprese faticano. Ciò vale sia per l'insieme del campione sia per le aziende piccole e medie. Le imprese in declino, infatti, hanno già in principio un livello di profitti e produttività inferiore alle altre e, nel periodo esaminato, fronteggiano un'ulteriore riduzione dei margini superiore a quella delle altre imprese. Infine, anche per quanto riguarda le scelte strategiche, la propensione a innovare e a essere presenti sui mercati internazionali (dopo la transizione dimensionale) è inferiore. Questi risultati suggeriscono che il *downsizing* è certamente il risultato di una debolezza delle imprese nel fronteggiare la concorrenza, ma che altresì sia una scelta subita dalle imprese, piuttosto che un'azione strategica consapevole volta a guadagnare competitività.

---

<sup>7</sup> Si veda Traù (2003).

<sup>8</sup> Si vedano Schivardi e Torrini (2004); Basile e De Nardis (2004).



È più difficile capire quanto le imprese statiche decidano di non crescere per motivi strategici. Ad ogni modo, dal punto di vista sia della produttività iniziale sia della dinamica dei margini, la loro posizione è intermedia tra imprese dinamiche e in arretramento (Tab. 4.1).

**Tab. 4.1 – Con la produttività sale il margine**  
(Produttività iniziale e variazione del margine operativo lordo)

	Italia				Altri Paesi*			
	Downsizer	Persistent	Upsizer	Media	Downsizer	Persistent	Upsizer	Media
Produttività lavoro (valore aggiunto mgl euro/numero addetti, al 2001)	42,1	47,9	54,5	47,4	37,5	44,9	55,2	45,9
Variazione % EBITDA/ Fatturato (2001-2008)	-3,7	-2,9	-1,8	-2,9	-3,7	-4,3	0,8	-3,1

\* Francia, Spagna e Regno Unito.  
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk.

Dal confronto tra l'Italia e gli altri paesi europei non emerge una chiara spiegazione del perché nel Paese la frequenza della riduzione della classe dimensionale sia quasi doppia che altrove. Certamente, se guardiamo all'insieme delle imprese (unendo statiche, arretranti e dinamiche) risulta una forte differenza negli assetti di proprietà e di *governance* (Tab. A.8). In Italia, infatti, la proprietà familiare è più diffusa che altrove (76% contro 66%), i manager sono in proporzione più elevata membri della famiglia azionista (69% contro 42%), l'amministratore delegato è più vecchio (solo nel 15% dei casi ha meno di 45 anni contro il 27% negli altri paesi) e il processo decisionale è più centralizzato (solo il 15% delle imprese ha un sistema di responsabilità decentrato contro il 33% altrove). Queste differenze sono ancora maggiori per le piccole imprese (Tab. A.9). Ma questi fattori spiegano solo in parte l'elevato tasso di rimpicciolimento. Anche se teniamo conto di queste specificità del nostro sistema produttivo, e di tutti gli altri fattori rilevanti d'impresa, dalla dimensione al settore di appartenenza, un'impresa italiana ha comunque circa il 90% di probabilità in più di scendere verso una classe dimensionale inferiore di quanta ne abbia una francese, spagnola o del Regno Unito, come dimostra l'analisi econometrica riportata in Appendice (Tab. A.10).

## ■ Conclusioni ■

L'analisi della dinamica delle imprese italiane confrontata con la dinamica delle imprese di altri tre paesi europei, considerando la frequenza di episodi di crescita e decrescita tra il 2001 e il 2008 ed evidenziando i fattori che spiegano tali episodi, permette di giungere ad alcune conclusioni particolarmente rilevanti per le piccole imprese.

Queste aziende sono caratterizzate da una dinamica molto elevata. È assolutamente fuorviante, considerare la questione della dimensione d'impresa in termini statici. Questo vale tanto per l'Italia quanto per gli altri paesi europei. Naturalmente la dinamica è sia regressiva sia espansiva. Da questo punto di vista, se da un lato in Italia gli episodi di regressione sono particolarmente frequenti (percentualmente il doppio che negli altri paesi europei), dall'altro le imprese italiane crescono in misura simile agli altri paesi. E le piccole imprese crescono con maggiore frequenza della media complessiva.

Ora, da un punto di vista di *policy*, la domanda rilevante è cosa rafforzi il contributo di questa dinamica alla creazione di valore aggiunto. Qualunque sia la risposta, è necessario tenere conto della profonda eterogeneità della performance delle imprese, a parità di condizioni base come paese, settore e dimensione.

Le imprese che crescono di più, sono in origine più efficienti, più giovani e più dinamiche. La crescita e il consolidamento dimensionale è un processo rapido, che richiede relativamente pochi anni. Allo stesso tempo, non è un processo casuale, ma impone scelte strategiche e investimenti importanti.

La dimensione finanziaria delle risorse necessarie all'investimento è essenziale: le imprese piccole hanno difficoltà a sostenere i costi fissi necessari a innovare, crescere all'estero, rafforzare *governance* e struttura di management. Ma l'allocazione di queste risorse deve comunque essere e rimanere altamente selettiva, mirata a quelle imprese, giovani ed efficienti, che hanno in sé un potenziale di crescita. Il nodo cruciale dal punto di vista della *policy* è proprio questo: combinare disponibilità di risorse e selettività.

L'altra faccia della medaglia riguarda gli episodi regressivi. Le imprese che declinano sono obiettivamente più deboli e affrontano con difficoltà il mercato. Poiché sono in origine poco produttive, la loro perdita di quote di mercato a favore delle imprese più dinamiche è l'esito di un processo riallocativo efficiente che, come risulta dai dati, determina una creazione netta positiva di valore aggiunto.

Naturalmente l'implicazione più seria di questo meccanismo di distruzione creativa, che sembra essere particolarmente vivace in Italia, riguarda l'occupazione. Le imprese che arretrano distruggono posti di lavoro. I meccanismi di supporto alla disoccupazione devono dunque favorire il passaggio dei lavoratori verso le imprese dinamiche, che invece creano occupazione. In ciò lo strumento della cassa integrazione appare inappropriato.

## ■ Appendice ■

### A1 Dati utilizzati e rappresentatività del campione

Il database originale che è stato utilizzato viene dall'unione del dataset Efige *“European Firms in a Global Economy: internal policies for external competitiveness”* con la banca dati Amadeus, costruita e mantenuta da Bureau Van Dijk. Il primo dataset contiene informazioni qualitative e quantitative sulla proprietà e il management dell'impresa, la composizione della forza lavoro, gli investimenti e l'innovazione effettuati dall'impresa, le strategie di internazionalizzazione e la struttura finanziaria; il secondo contiene informazioni di bilancio e finanziarie, da cui è possibile costruire misure di performance dell'impresa, quali la produttività, la profittabilità, il costo del lavoro e lo stock di capitale. In totale, il database Amadeus-Efige contiene dati di bilancio e finanziari di 14.911 imprese manifatturiere, che nell'anno precedente alla somministrazione del questionario Efige (2008) avevano almeno 10 dipendenti, in sette paesi (Italia, Francia, Spagna, Regno Unito, Germania, Ungheria, Austria), per un totale di 119.288 osservazioni distribuite su otto anni (dal 2001 al 2008). Il dato sugli addetti, che costituisce l'informazione più rilevante ai fini dell'analisi sulla dimensione delle imprese e la loro transizione attraverso le diverse classi dimensionali, contiene diversi valori mancanti: in totale, solamente 63.742 osservazioni su 119.288 (circa il 53% del database). Il periodo di osservazione è stato scelto sufficientemente ampio al fine di cogliere meglio i cambiamenti dimensionali delle imprese: dal 2001 al 2008. Questo arco temporale consente di prendere in considerazione un numero significativo di osservazioni (5.102). Nonostante il database consideri imprese appartenenti a sette paesi europei, vi è un grande numero di valori mancanti nel numero degli addetti per le imprese di Germania, Austria e Ungheria. Perciò si è scelto di limitare l'analisi a quattro paesi: Italia, Spagna, Francia e Regno Unito. Pervenendo così a un campione di 5.042 imprese osservate nel 2001 e nel 2008. Nella Tabella A.1 è riportata la distribuzione delle osservazioni per paese e per classi dimensionali. “Pesando” le imprese rispetto alle quote riportate da Eurostat (per paese e classe dimensionale), la rappresentatività in termini di paese di appartenenza e di classe dimensionale dell'impresa nel campione (2001-2008) risulta in linea con l'universo delle imprese considerato da Eurostat.

## Le imprese che cambiano classe: l'Italia nel contesto europeo

**Tab. A.1 – Confronto tra la distribuzione delle imprese per classi dimensionali dell'universo Eurostat e il campione Efige utilizzato per l'analisi (Valori %)**

Classi dimensionali per addetti	Francia		Italia		Spagna		Regno Unito	
	Eurostat	Campione*	Eurostat	Campione*	Eurostat	Campione*	Eurostat	Campione*
10-19	45,2	48,3	59,1	60,9	48,0	50,3	43,0	41,1
20-49	32,2	33,1	27,9	22,5	36,0	33,6	31,0	31,3
50-249	17,8	14,5	11,4	14,8	13,8	13,7	21,2	22,4
250+	4,8	4,1	1,6	1,8	2,2	2,4	4,8	5,2
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* Le imprese del campione Efige sono state pesate in modo che il campione finale rispecchi la distribuzione Eurostat per classi dimensionali.  
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Efige ed Eurostat.

Nelle analisi statistiche riportate nel testo, le imprese sono state raggruppate per classi dimensionali, secondo la tassonomia riportata in Tabella A.2. Le classi si presentano abbastanza omogenee per numerosità. La prima classe (10-15 addetti) comprende il gruppo a dimensione inferiore delle piccole imprese. Seguono due categorie di piccole imprese (16-29 e 30-49), due categorie di medie imprese (50-99 e 100-249) e una categoria residuale di grandi imprese. Il 33% delle imprese del campione si colloca nella classe tra 10 e 15 addetti, mentre circa l'80% in quelle con meno di 50 addetti.

**Tab. A.2 – Tassonomia classi dimensionali nel campione totale (Italia, Francia, Spagna, Regno Unito)**

Classi dimensionali per addetti	Percentuale
10-15	32,9
16-29	33,9
30-49	15,3
50-99	9,7
100-249	5,3
250+	2,9
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efige.

## Costruire il futuro - PMI protagoniste: sfide e strategie

## A2 Matrici di transizione per classi dimensionali all'inizio e alla fine del periodo

In ciascuna cella (n,m) delle seguenti matrici (Tab. A.3 – A.7) si indica la percentuale di imprese che nel 2001 appartenevano a una certa classe dimensionale n (in riga nelle tabelle) e che nel 2008 risultavano transitate nella classe dimensionale m (in colonna nelle tabelle), indipendentemente da quando ciò sia avvenuto e di eventuali passaggi intermedi. Il contenuto di ciascuna cella è una frequenza, ossia il numero di imprese sul totale per riga.

**Tab. A.3 – Matrice di transizione dimensionale (2001-2008) per classi dimensionali all'inizio e alla fine del periodo per il totale del campione e dei paesi: Italia, Francia, Spagna, Regno Unito**

Classi dimensionali per addetti al 2001	Classi dimensionali per addetti al 2008						Totale
	10-15	16-29	30-49	50-99	100-249	250+	
10-15	65,1	30,7	2,9	0,9	0,3	0,1	100,0
16-29	28,7	57,8	11,2	2,0	0,2	0,1	100,0
30-49	5,2	28,7	49,5	14,8	1,6	0,2	100,0
50-99	0,6	5,0	28,2	53,2	12,3	0,7	100,0
100-249	3,8	1,0	3,4	25,5	57,4	8,9	100,0
250+	1,0	-	0,4	2,5	19,7	76,4	100,0
<b>Totale</b>	<b>32,9</b>	<b>33,9</b>	<b>15,3</b>	<b>9,7</b>	<b>5,3</b>	<b>2,9</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efige.

**Tab. A.4 – Italia, matrice di transizione dimensionale (2001-2008) per classi dimensionali all'inizio e alla fine del periodo**

Classi dimensionali per addetti al 2001	Classi dimensionali per addetti al 2008						Totale
	10-15	16-29	30-49	50-99	100-249	250+	
10-15	69,1	27,4	2,1	1,0	0,2	0,2	100,0
16-29	48,0	42,5	7,5	1,8	0,2	-	100,0
30-49	9,5	32,9	38,1	17,7	1,5	0,3	100,0
50-99	-	8,2	31,8	52,9	5,6	1,5	100,0
100-249	-	0,8	1,6	31,2	61,3	5,1	100,0
250+	-	-	2,0	6,1	27,5	64,4	100,0
<b>Totale</b>	<b>41,6</b>	<b>29,4</b>	<b>12,4</b>	<b>10,2</b>	<b>4,6</b>	<b>1,8</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efige.

## Le imprese che cambiano classe: l'Italia nel contesto europeo

Tab. A.5 – Francia, matrice di transizione dimensionale (2001-2008) per classi dimensionali all'inizio e alla fine del periodo

Classi dimensionali per addetti al 2001	Classi dimensionali per addetti al 2008						Totale
	10-15	16-29	30-49	50-99	100-249	250+	
10-15	74,0	23,1	2,3	0,3	0,2	0,1	100,0
16-29	21,0	68,9	8,8	1,2	-	0,1	100,0
30-49	3,2	28,2	57,5	8,7	2,4	-	100,0
50-99	-	3,4	27,8	55,4	12,5	0,9	100,0
100-249	1,6	1,0	1,0	28,7	56,6	11,1	100,0
250+	2,6	-	-	-	16,8	80,6	100,0
<b>Totale</b>	<b>29,8</b>	<b>34,6</b>	<b>17,0</b>	<b>8,7</b>	<b>5,8</b>	<b>4,1</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efige.

Tab. A.6 – Spagna, matrice di transizione dimensionale (2001-2008) per classi dimensionali all'inizio e alla fine del periodo

Classi dimensionali per addetti al 2001	Classi dimensionali per addetti al 2008						Totale
	10-15	16-29	30-49	50-99	100-249	250+	
10-15	57,7	36,5	4,1	1,2	0,4	0,1	100,0
16-29	20,1	61,2	15,5	3,0	0,2	-	100,0
30-49	3,9	28,7	48,1	18,0	0,9	0,4	100,0
50-99	1,9	4,7	20,3	56,6	16,5	-	100,0
100-249	4,2	-	2,5	19,5	61,6	12,2	100,0
250+	-	-	-	-	16,2	83,8	100,0
<b>Totale</b>	<b>30,5</b>	<b>38,3</b>	<b>15,0</b>	<b>9,4</b>	<b>4,4</b>	<b>2,4</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efige.

Tab. A.7 – Regno Unito, matrice di transizione dimensionale (2001-2008) per classi dimensionali all'inizio e alla fine del periodo

Classi dimensionali per addetti al 2001	Classi dimensionali per addetti al 2008						Totale
	10-15	16-29	30-49	50-99	100-249	250+	
10-15	54,6	43,0	1,3	0,4	0,7	-	100,0
16-29	14,0	65,7	18,3	1,2	0,8	-	100,0
30-49	-	13,8	66,7	17,7	1,8	-	100,0
50-99	-	2,2	38,3	41,7	17,3	0,5	100,0
100-249	14,1	3,1	12,3	17,1	46,5	6,9	100,0
250+	-	-	-	7,8	21,9	70,3	100,0
<b>Totale</b>	<b>19,7</b>	<b>30,0</b>	<b>22,6</b>	<b>12,3</b>	<b>10,2</b>	<b>5,2</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efige.

## A3 Caratteristiche medie delle imprese e regressioni econometriche

	Italia		Altri Paesi*		Media
	Downsizer	Upsizer	Downsizer	Upsizer	
<b>Caratteristiche d'impresa al 2001</b>					
Età dell'impresa (anni, 2001)	28,7	23,9	16,5	23,9	26,4
Produttività lavoro (valore aggiunto mgli euro/numero addetti, 2001)	42,1	47,9	54,5	47,4	45,9
Variazione % EBITDA/Fatturato (2001-2008)	-3,7	-2,9	-1,8	-2,9	-3,1
Salario medio (costo del personale mgli euro/numero addetti, al 2001)	26,0	26,5	30,1	27,0	31,5
<b>Composizione della forza lavoro e governance</b>					
Imprese a controllo familiare (%), al 2008)	77,8	75,2	74,2	75,7	66,1
Imprese in cui il CEO è un membro della famiglia (%), al 2008)	94,8	94,0	96,6	94,7	85,4
Quota di famigliari dirigenti sul totale dei dirigenti (%), al 2008)	69,0	69,1	69,4	69,1	41,5
Imprese con CEO < 45 anni (%), al 2008)	15,0	13,4	19,5	14,9	26,6
Imprese con controllo delle decisioni centralizzato (%), al 2008)	86,3	84,7	85,2	85,2	67,3
<b>Innovazione</b>					
Imprese che hanno introdotto una o più innovazioni di prodotto (%), 2007-2009)	47,8	46,5	52,8	48,0	46,4
Imprese che hanno introdotto una o più innovazioni di processo (%), 2007-2009)	34,3	42,1	48,5	41,1	43,6
<b>Internazionalizzazione</b>					
Imprese esportatrici (%), al 2008)	70,7	64,9	69,3	67,3	52,8
Numero medio dei mercati di esportazione (2008) (solo esportatori)	10,6	11,6	11,3	11,2	10,7
<b>Altre</b>					
Imprese soddisfatte della propria dimensione (%), al 2008)	86,2	88,4	88,7	87,9	84,1

\* Francia, Spagna, Regno Unito.  
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efige.



**Tab. A.9 – Caratteristiche delle imprese del campione con meno di 50 addetti: medie per tipologia di impresa**

	Italia			Altri Paesi*				
	Downsizer	Persistent	Upsizer	Media	Downsizer	Persistent	Upsizer	Media
<b>Caratteristiche d'impresa al 2001</b>								
Età dell'impresa (anni, al 2001)	27,1	21,9	15,8	22,0	29,8	25,5	17,9	24,2
Produttività lavoro (valore aggiunto mgl euro/numero addetti, al 2001)	41,1	47,4	54,6	47,2	36,5	43,5	55,7	45,4
Variazione % EBITDA-Fatturato (2001-2008)	-3,0	-2,8	-1,8	-2,6	-2,2	-1,2	0,8	-0,9
Salario medio (costo del personale mgl euro/numero addetti, al 2001)	25,5	26,0	30,2	26,7	27,6	31,0	34,3	31,3
<b>Composizione della forza lavoro e governance</b>								
Imprese a controllo familiare (% al 2008)	80,2	77,5	74,0	77,5	70,4	68,6	69,4	69,0
Imprese in cui il CEO è un membro della famiglia (% al 2008)	96,5	95,5	96,5	96,0	90,2	87,9	85,0	87,5
Quota di famigliari dirigenti sul totale dei dirigenti (% al 2008)	75,2	73,4	70,2	73,2	49,1	46,1	43,6	45,9
Imprese con CEO < 45 anni (% al 2008)	15,6	13,5	18,8	15,2	26,6	27,3	30,2	27,9
Imprese con controllo delle decisioni centralizzato (% al 2008)	88,3	85,7	85,4	86,3	73,6	71,2	65,0	70,0
<b>Innovazione</b>								
Imprese che hanno introdotto una o più innovazioni di prodotto (% 2007-09)	43,2	42,7	52,0	44,7	43,2	42,3	47,7	43,7
Imprese che hanno introdotto una o più innovazioni di processo (% 2007-09)	31,6	39,0	48,2	39,0	35,8	40,6	47,3	41,6
<b>Internazionalizzazione</b>								
Imprese esportatrici (% al 2008)	66,5	60,3	68,1	63,6	49,0	46,7	50,2	47,9
Numero medio dei mercati di esportazione (2008) (solo esportatori)	9,4	9,2	10,3	9,5	8,8	8,0	9,9	8,6
<b>Altre</b>								
Imprese soddisfatte della propria dimensione (% al 2008)	87,1	88,0	88,3	87,8	79,9	83,0	86,7	83,5

\* Francia, Spagna, Regno Unito.  
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Bureau Van Dijk e Efoge.

Per valutare come ciascuna delle caratteristiche d'impresa considerate interagisca in modo congiunto con la dinamica d'impresa, è possibile utilizzare un modello econometrico *multinomial logit* dove la variabile dipendente assume tre valori mutualmente esclusivi: “*Upsizing*” per le imprese che sono passate durante il periodo considerato a una classe superiore, “*Downsizing*” per le imprese passate a una classe inferiore e “*Persistent*” per le imprese che si trovano nella stessa classe dimensionale di origine alla fine del periodo considerato (2008). La categoria delle imprese “*Persistent*” è quella di base/omessa. Pertanto, i coefficienti indicano la relazione tra ciascuna variabile e la probabilità di fare “*Downsizing*” ( $P_d$ ) (ad esempio) rispetto a essere “*Persistent*” ( $P_p$ ), a parità di tutte le altre caratteristiche considerate. La relazione è così stimata  $P_d/P_p = \exp(bX)$ , dove  $b$  è il coefficiente stimato e riportato in ciascuna cella e  $X$  è il vettore delle caratteristiche d'impresa. Quindi se vogliamo capire l'effetto del passaggio da 0 a 1 di una variabile *dummy* che si riferisce a un determinato paese sulla probabilità relativa di fare *downsizing* (o *upsizing*) occorre calcolare:  $\exp(b*1) - \exp(b*0) = \exp(b) - 1$ . Ad esempio, le imprese italiane, a parità delle altre condizioni, hanno una probabilità di fare *downsizing* (rispetto a persistere nella stessa classe dimensionale) del 92% più alta delle imprese degli altri paesi ( $\exp(0,653) - 1$ ).