

STORIA D'IMPRESA

SOMMARIO

Programma.....	7
----------------	---

STORIA DELL'IMPRESA ITALIANA

1	Storiografia	9
1.1	L'approccio macroeconomico	9
1.2	L'approccio microeconomico	11
1.3	Il declino industriale e la crisi finanziaria	12
2	La struttura dell'impresa	13
2.1	La struttura dell'economia italiana	13
2.2	Il settore manifatturiero: localizzazione e specializzazione	14
2.3	La dimensione delle imprese manifatturiere italiane	15
2.4	Conclusioni.....	16
3	Potere di mercato, proprietà e controllo delle imprese	17
3.1	Potere di mercato e concentrazione	17
3.2	I gruppi di imprese.....	19
3.3	Proprietà, controllo ed efficienza delle imprese	20
3.4	La proprietà e il controllo delle imprese italiane	20
3.5	Conclusioni.....	20
4	La grande impresa.....	21
4.1	Il peso della grande impresa nell'economia italiana	21
4.2	La struttura settoriale della grande impresa italiana	22
4.2.1	La grande impresa manifatturiera	23
4.2.2	La grande impresa di servizi	25
4.3	La turbolenza della grande impresa italiana	26
4.4	Lo Stato e la grande impresa.....	27
4.5	Conclusioni.....	28
5	La piccola e media impresa	29
5.1	Discontinuità e continuità.....	29
5.2	I sistemi di imprese: le agglomerazioni industriali, i distretti	29
5.3	Le imprese cooperative	32
5.4	Le imprese artigiane	32
5.5	Il "quarto capitalismo" delle medie imprese	32

5.6	Conclusioni.....	33
6	L'innovazione tecnologica	34
6.1	Le misure del progresso tecnico.....	34
6.2	Gli investimenti nelle attività di ricerca	35
6.3	L'attività innovativa	36
6.4	Conclusioni.....	40
7	Lavoro e relazioni industriali.....	41
7.1	Lavoro, salari e sviluppo economico	41
7.2	I mercati del lavoro.....	42
7.3	Tecnologie, capitale umano e salari	43
7.4	Le relazioni industriali.....	43
7.4.1	La prima industrializzazione (1900-1915)	44
7.4.2	La prima guerra mondiale e il fascismo (1915-1943)	45
7.4.3	La diffusione del fordismo (1943-1969)	45
7.4.4	Il conflitto e la regolamentazione (1969-1980)	46
7.4.5	Deregolamentazione e flessibilità (1980-)	46
7.5	Conclusioni.....	47
8	Il finanziamento delle imprese	48
8.1	I sistemi finanziari "bank oriented" e "market oriented"	49
8.2	La composizione del sistema bancario italiano.....	50
8.3	Le grandi banche e le grandi imprese.....	51
8.4	Le banche dei sistemi locali d'impresa	54
8.5	Il finanziamento pubblico	56
8.6	La borsa.....	57
8.7	Conclusioni.....	58
9	La politica industriale	59
9.1	Le origini: l'età liberale (1860-1880)	59
9.2	Il protezionismo e il sostegno al sistema militare-industriale (1880-1921).....	60
9.3	La politica industriale del Fascismo (1922-1940)	61
9.4	Le politiche industriali nella golden age (1950-1973): impresa pubblica e sovvenzioni	62
9.5	La strategia dei "campioni nazionali" negli anni '70 e '80	63
9.6	Concorrenza e regolazione: le privatizzazioni negli anni '90	64

9.7	Concorrenza, regolazione e politiche industriali nel XXI secolo.....	65
9.8	Conclusioni.....	66
10	Cronologia.....	67

STORIA D'IMPRESA

1	La teoria dell'impresa.....	70
1.1	La riflessione in tema di imprenditore.....	70
1.1.1	La tradizione continentale.....	70
1.1.2	La tradizione della scuola economica anglosassone.....	71
1.1.3	Marshall, Knight, Schumpeter: la sintesi difficile	72
1.1.4	Dalla scuola neoaustriaca alla "entrepreneurial history"	73
1.1.5	La "nuova economia imprenditoriale"	73
1.2	Una concezione dinamica dell'impresa	73
1.2.1	Werner Sombart: impresa e sistema economico capitalistico	74
1.2.2	Berle e Means: la proprietà dell'impresa	74
1.2.3	Coase e la natura dell'impresa	75
1.2.4	Penrose: l'espansione dell'impresa	76
1.2.5	Chandler: strategia e struttura dell'impresa	76
1.2.6	Porter: l'impresa e la strategia competitiva.....	77
1.2.7	Williamson: l'impresa e i costi di transazione	79
1.2.8	La teoria evolutiva dell'impresa	79
2	L'impresa e il contesto	80
2.1	La storia d'impresa e l'evoluzione dell'ambiente socioculturale	80
2.1.1	I fattori culturali	80
2.1.2	Etica, ideologia e atteggiamenti della collettività.....	80
2.1.3	Famiglia e genere.....	81
2.1.4	Il ruolo dell'istruzione	81
2.2	L'impresa e le istituzioni	82
2.2.1	Le istituzioni pubbliche e lo Stato	82
2.2.2	Mercati finanziari e finanza d'impresa.....	83
2.3	L'evoluzione del quadro normativo.....	84
2.3.1	La legislazione antitrust	84
3	L'evoluzione delle dimensioni e delle forme delle imprese	85

3.1	Dimensione e performance delle imprese in prospettiva storia.....	85
3.2	Piccola media e grande impresa.	85
3.2.1	Due indicatori di performance: longevità e redditività.....	86
3.3	L'impresa familiare	87
3.4	La grande impresa manageriale	88
3.4.1	La mano visibile e il paradigma chandleriano.	89
3.4.2	Economie di scala e di diversificazione: i first movers	89
3.4.3	Le imprese internazionali	90
3.5	Le altre forme d'impresa	91
3.5.1	I gruppi di imprese, gli zaibatsu e il modello asiatico.	91
3.5.2	Forme flessibili di produzione: reti di imprese e distretti.	93
3.5.3	Imprese cooperative	95
4	La gestione e il governo dell'impresa.....	98
4.1	L'evoluzione dell'organizzazione.....	98
4.1.1	L'organizzazione della grande impresa negli Stati Uniti.	98
4.1.2	L'imitazione europea	99
4.1.3	Holding, reti e gruppi	99
4.2	Impresa e lavoro.....	100
4.2.1	L'organizzazione del lavoro nell'impresa ottocentesca	100
4.2.2	Taylorismo e fordismo	101
4.2.3	La produzione snella e il Toyotismo.....	103
4.3	L'impresa, il progresso tecnico e l'attività innovativa.	103
4.3.1	La natura del progresso tecnico.	103
4.3.2	Impresa innovazione e ricerca e sviluppo	105
4.4	Marketing e relazioni pubbliche.....	105
4.4.1	Marketing e impresa fra teoria e storia	105
4.4.2	L'evoluzione della distribuzione	107
4.4.3	Le origini delle relazioni pubbliche.	108
4.5	La contabilità: dalla partita doppia all'analisi di bilancio.....	108
4.5.1	Le origini della moderna contabilità.	108
4.5.2	Indici e flussi. Stati Uniti e analisi scientifica del bilancio.	110
4.5.3	Gli sviluppi della contabilità in Europa.....	110

5	L'impresa pubblica: ascesa e declino	111
5.1	Lo sviluppo dell'impresa pubblica	111
5.1.1	Motivi e ambiti delle nazionalizzazioni	111
5.1.2	Le origini storiche del fenomeno	112
5.1.3	Le imprese pubbliche fino alla seconda guerra mondiale	114
5.1.4	L'impresa pubblica nel secondo dopoguerra	115
5.2	Il processo di privatizzazione	116
5.2.1	La cornice analitica: cause e obiettivi	116
5.2.2	La dimensione quantitativa	117
5.2.3	Gli effetti delle politiche di privatizzazione	118

PROGRAMMA

L'impresa è un'istituzione centrale dello sviluppo economico moderno: un'istituzione che agisce dinamicamente ed è in grado con le sue scelte strategiche non soltanto di superare i vincoli imposti dalla tecnologia e dal mercato, ma di contribuire direttamente alla loro trasformazione. Il corso si propone di indagarne origine, trasformazioni e comportamenti in prospettiva storica e con un approccio fortemente comparativo. Esso prende le mosse da alcuni approfondimenti concettuali, necessari per metterne a fuoco i nodi problematici essenziali in materia di imprenditori e imprese, si sofferma quindi sui principali feedback fra impresa e contesto, per passare poi al confronto internazionale di modelli, tipologie e tempi dell'evoluzione dell'impresa: verranno analizzati in particolare dapprima i mutamenti della dimensione, delle forme e della performance delle imprese, quindi la gestione e la governance dell'impresa, per concludere con qualche cenno sull'ascesa e il declino dell'impresa pubblica. La parte finale del corso sarà dedicata ad approfondire il caso italiano.

Obiettivi: conoscenza dei fondamenti di teoria e storia dell'impresa necessari per affrontare studi avanzati nel campo della microeconomia, dell'economia aziendale e del marketing

Storia dell'impresa italiana

R. Giannetti – M. Vasta

Il Mulino 2012

1 STORIOGRAFIA

La storiografia sull'impresa italiana del Novecento è divisa in due fasi:

- **Primi due terzi del '900:** processo di industrializzazione dei paesi leader, ritardi e aggancio dei paesi in sviluppo. Processi imitativi, struttura settoriale e performance comparata.
 - Grande impresa, dimensione, concentrazione e performance, motore economico.
- **Fine '900:** aspetti microeconomici, singoli attori e le loro strategie, dibattito economico centrato sul mercato, l'impresa e l'imprenditore.
 - Visione d'insieme dei comportamenti di proprietari, management e lavoratori.

1.1 L'APPROCCIO MACROECONOMICO

Impresa analizzata in riferimento allo sviluppo economico del paese.

L'analisi è basata sul capitale finanziario, capitalismo monopolistico, arretratezza, dualismo. L'impresa è un attore con obiettivi precisi.

La grande impresa coincide con la classe sociale di capitalisti.

Tre filoni:

- **Visione capitalistica:** **sviluppo** nell'età giolittiana **grazie al primato del capitale finanziario** e dal **carattere monopolistico** della grande impresa italiana che controlla l'offerta e i prezzi.
- **Visione riformista:** **capitale finanziario considerato come rendita parassitaria**. La **grande impresa** moderna è espressione del **capitale finanziario** ma **allocato più efficientemente e in grado di migliorare le condizioni di lavoro e i salari**. Monopolio fa perdere importanza a piccola media impresa che, però, concentra la maggior parte dell'occupazione
 - Concetto di "tare d'origine": la persistenza della rendita agraria tradizionale e del peso della speculazione
- **Visione liberale:** forte **caratterizzazione monopolistica** e critica di questa come **ostacolo alla modernizzazione** del paese.

Il tema del monopolio e della ristrettezza del mercato interno vengono ripresi negli anni '60-'70. Lo **sviluppo dei latecomer deriva dalla capacità di investire fortemente in impianti**, obiettivo raggiunto tramite compressione dei livelli salariali e elevato risparmio a spese dei consumi.

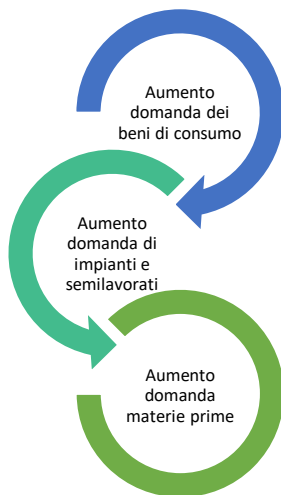
L'oligopolio è frutto di un mercato limitato dall'arretratezza assieme alle strozzature della bilancia dei pagamenti¹. La mancanza di adeguate politiche di sostegno della domanda è una delle cause ipotizzate per il mancato impulso alla specializzazione delle imprese e delle economie di scala.

Il mercato italiano era troppo piccolo e poteva sostenere poche imprese di taglia minima efficiente nei nuovi settori, per **questo venne a crearsi una rete di relazioni tra banche, Stato e imprese (anni '30)**.

¹ La Bilancia dei Pagamenti è la registrazione delle transazioni dei residenti di un Paese con il resto del mondo.

- **Collegamento con le banche:** da qui seguirono i salvataggi bancari da parte dell'IRI (Istituto per la riconversione industriale) e, con questi, l'affermazione delle grandi imprese.
- **Collegamento con lo Stato:** a causa della ristrettezza del mercato era necessario socializzare l'impresa tramite la politica.

La limitatezza del mercato è sia la base che la debolezza del potere monopolistico a causa della **dimensione minore rispetto ai concorrenti esteri** e a causa della **performance modeste** che portano a ripetute crisi delle aziende.



La debolezza del mercato ha ostacolato il completamento delle dinamiche intersettoriali tipiche di un mercato in forte sviluppo.

In un mercato chiuso la crescita delle industrie dei beni di consumo aumenta la domanda di impianti e semilavorati, l'aumento della domanda di questi aumenta quella di materie prime.

Durante il secondo dopoguerra, dalla **debolezza della capacità di investire in ricerca e sviluppo**, settore più dinamico dell'impresa moderna, **deriva l'arretratezza e debolezza delle industrie italiane**. Questo, collegato ai **pochi sforzi da parte dell'Italia per l'istruzione tecnica degli studenti**, rende la performance nello sviluppo italiano modesta.

Oltre alla relazione tra crescita, dimensione, performance e capacità innovativa si identificano altri **due fattori per spiegare la dinamica dell'industria italiana**:

- **Banca:** aveva un **carattere dominante**, fino alla fine della seconda guerra mondiale sono queste e i loro investimenti a guidare l'espansione economica. Per assicurare i profitti restringevano il mercato.



Tra gli anni '60 e '70 si ipotizza che i **paesi latecomer non dispongono del risparmio e delle istituzioni necessarie per potenziare i settori** a maggior potenziale di crescita e per questo **dovevano arrivare istituzioni sostitutive (banca e Stato)**.

Altri studiosi affermano che le **banche universali italiane** siano state **meno efficienti** rispetto a quelle europee in quanto **non investivano sui settori a forte potenziale di sviluppo ma solo in quelli consolidati e quindi con meno rischi**. Dagli anni '20 le banche erano fragili a causa dei conflitti di interesse, dalle scelte occulte e dalla loro forma di governance.

Vengono costituiti istituti a medio termine di credito speciale per le imprese, frutto della "doppia intermediazione", ovvero gli istituti emettevano obbligazioni garantite dallo Stato, queste venivano acquistate delle banche ordinarie e poi queste venivano offerte al pubblico.

- **Stato:** all'inizio degli anni '50 viene fondato l'ENI (Ente Nazionale Idrocarburi), lo Stato controlla circa il 20% del capitale delle S.p.A. italiane per poi aumentare fino ad avere un terzo del capitale italiano negli anni '80 a causa dei continui interventi pubblici. **Lo Stato sovvenziona e protegge le imprese nascenti**, favorisce le economie di scala e assume direttamente la gestione strategica. Sostiene anche lo sviluppo ferroviario del paese. Vennero create anche protezioni doganali. **Nel primo dopoguerra l'intervento pubblico aumenta con l'autarchia e viene promossa la crescita tramite consorzi obbligatori e fusioni. Si diffonde l'impresa pubblica. Tra gli anni '70 e '80 vengono esaltati i campioni nazionali** in modo da accrescerne la competitività internazionale. I giudizi sull'intervento statale sono vari, c'è chi li giudica indispensabili e chi critica la politica di favoreggiamento delle imprese ad alta intensità di risorse invece che di forza lavoro sia controproducente per lo Stato. I problemi nascono quando le **imprese diventano dipendenti dalle commesse statali** fino alla situazione del primo dopoguerra quando **non seppero adeguarsi alla contrazione delle commesse pubbliche e vennero salvate dalle banche che resero i prestiti inesigibili titoli azionari**. Questi meccanismi nascono anche dalla **collusione e corruzione che rendono lo sviluppo inefficiente** poiché non spinto dalla concorrenza. Nel secondo dopoguerra l'IRI intensifica il suo operato investendo per la modernizzazione dei servizi, delle infrastrutture e delle manifatture. L'Agip divenne uno dei maggiori attori internazionali nel mercato petrolifero. Negli anni '70 diminuisce il rapporto tra impresa pubblica e politica in favore del sostegno all'occupazione. L'idea abbastanza diffusa è che le partecipazioni statali si siano rivelate fallimentari.

1.2 L'APPROCCIO MICROECONOMICO

In seguito agli stravolgimenti derivanti dalla crisi petrolifera² e alla diffusione del nuovo regime tecnologico³ meno legato alla grande dimensione, alla generalizzazione si sostituisce l'attenzione al singolo caso, al singolo problema, all'evento. In questo contesto interpretativo emerge la piccola impresa, il suo ruolo nella crescita economica, le sue formule organizzative e le sue strategie di espansione. Cresce una letteratura più attenta alla **dinamicità e adattività della piccola impresa e dei "distretti"**, realtà italiana di rapporti tra aziende dello stesso settore, localizzati principalmente nella zona NEC (Nord – Est – Centro). Il modello dei distretti si basa

² La crisi energetica del 1973 fu dovuta principalmente alla improvvisa e inaspettata interruzione del flusso dell'approvvigionamento di petrolio proveniente dalle nazioni appartenenti all'Opec (l'organizzazione dei paesi esportatori di petrolio) verso le nazioni importatrici del petrolio. L'evento scatenante fu la guerra del Kippur, fra Egitto, Siria e Israele. Questo processo portò all'innalzamento vertiginoso del prezzo del petrolio. I governi dei paesi dell'Europa occidentale, i più colpiti dal rincaro del prezzo del petrolio, vararono provvedimenti per diminuire il consumo di petrolio e per evitare gli sprechi. In Italia il governo varò un piano nazionale di "austerità economica" per il risparmio energetico che prevedeva cambiamenti immediati.

³ Con "regime tecnologico" si intende una fase storica durante la quale le caratteristiche della tecnologia impongono delle linee guida ai percorsi di sviluppo industriale, alle forme del mercato e alle innovazioni. Combinazione di quattro fattori: la natura base conoscitiva, le opportunità tecnologiche che ne derivano, le condizioni dell'appropriabilità dell'innovazione e il carattere cumulativo della conoscenza. Nella storia si distinguono cinque regimi tecnologici: l'età del cotone, del ferro e dell'energia idraulica (1780-1830), età del vapore e delle ferrovie (1830-1875), età dell'acciaio e dell'elettricità (1875-1908), età del petrolio, dell'automobile e della produzione di massa (1908-1970), **età dell'informazione, della comunicazione e delle biotecnologie (1970-)**

sul presupposto che queste zone abbiano valori condivisi e, garantendo il controllo sociale, riducono le tensioni sul mercato del lavoro.

Altra teoria attribuisce la **rivalsa della piccola impresa a due eventi: la fine del cambio fisso e le crisi energetiche in Europa**. La lira affrontò una forte inflazione, rendendo così più competitive all'estero le imprese italiane. In più i disordini nelle fabbriche crearono terreno fertile per una riorganizzazione dell'assetto societario. Una delle capacità della piccola impresa fu lo sfruttamento efficiente della forza lavoro.

Tipica fu la considerazione dell'impresa familiare.

Sono stati riconsiderati anche in questa nuova ottica l'influenza delle banche e dello Stato.

- **Banca:** ebbe un peso minore a causa degli investimenti limitati, spesso eseguiti tramite autofinanziamento. **Le banche locali sostennero queste imprese con crediti minori** e quindi con prestiti a più aziende da parte di una sola banca, mantenendo così un equilibrio migliore.
- **Stato:** ci furono **poche politiche per le imprese di piccola e media dimensione** e c'è chi propone questa **bassa regolamentazione** come forza che aiutò a mantenere la micro imprenditorialità che non avevano ragione di aumentare di dimensione. La complessità delle norme favorì accordi privati extra normativi e garantirono la permanenza di queste imprese.

La conoscenza sviluppata in questi ambienti è detta "tacita", ovvero non codificata.

La dinamicità della piccola impresa, contrapposta alla crisi della grande impresa, crea un dualismo nel sistema innovativo italiano. Le dinamiche innovative locali non possono essere estrapolate dai regimi tecnologici in quanto frutto dei loro contesti sociali.

1.3 IL DECLINO INDUSTRIALE E LA CRISI FINANZIARIA

Al giorno d'oggi molti settori ad alta tecnologia e innovazione dell'industria italiana vengono ridimensionati o scompaiono, venendo così a mancare l'effetto di spillover tecnologico e portando così ad un ristagno continuo dell'industria italiana caratterizzata da bassa produttività, bassi investimenti e salari stagnanti. Questo potrebbe essere portato dalla dismissione di alcune imprese oligopolistiche che conducevano la ricerca tecnologica in Italia.

La crisi del 2008-2009 ha aggravato la situazione finanziaria italiana, portando così alla riduzione degli investimenti e dell'occupazione.

Casi a parte sono quelli del made in Italy, beni leggeri che si ritagliano nicchie di mercato estero.

Alcuni effetti positivi negli ultimi anni in Italia sono stati:

- Maggiore accumulo di capitali
- Maggiore scolarizzazione della forza lavoro
- Aumento del grado di apertura verso l'estero

La domanda interna ed estera hanno visto una contrazione e i tassi d'interesse si sono alzati a causa dei problemi di debito statale all'interno dell'area Euro.

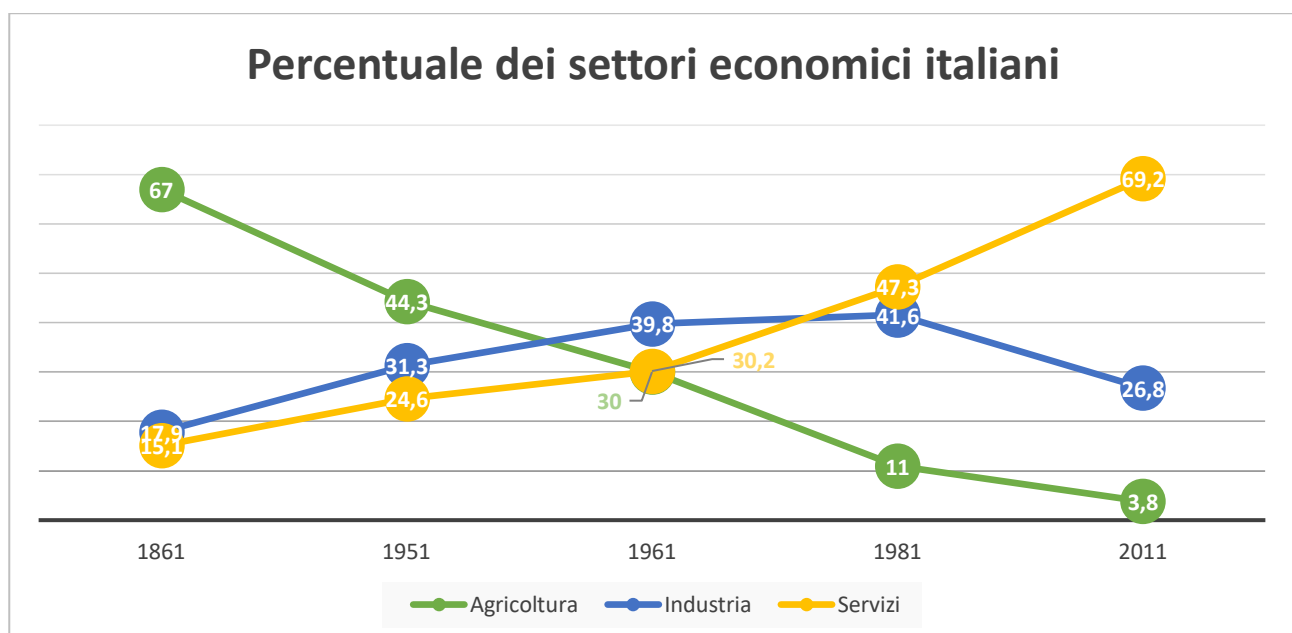
2 LA STRUTTURA DELL'IMPRESA

2.1 LA STRUTTURA DELL'ECONOMIA ITALIANA

Dall'unificazione d'Italia ad oggi il numero di impiegati è circa raddoppiato. Questa crescita è l'effetto di differenti dinamiche in base ai settori macroeconomici.

Percentuali nel tempo:

- **Unificazione (1861):** 2/3 agricoltura, 17,9 % industria (16.2 % manifatturiera), 15.1 % servizi
- **Quote stabili fino agli anni '20**
- **Censimento (1951):** 44.3% agricoltura, 31.3% industria (22.3 % manifatturiera), 24.6% servizi
- **Anno del sorpasso dell'industria (1961):** 30% agricoltura, 39.8% industria (26.7% manifatturiera), 30.2% servizi
- **Anno del sorpasso dei servizi (1981):** 11% agricoltura, 41.6% industria (30.7% manifatturiera), 47.3% servizi
- **2011:** 3.8% agricoltura, 26.8% industria (18.1% manifatturiera), 69.2% servizi



L'industria rimane tuttora **l'asse portante del sistema economico italiano, importanza superiore rispetto a quella degli altri paesi industrializzati.**

L'Italia segue il tipico **andamento di un paese latecomer**:

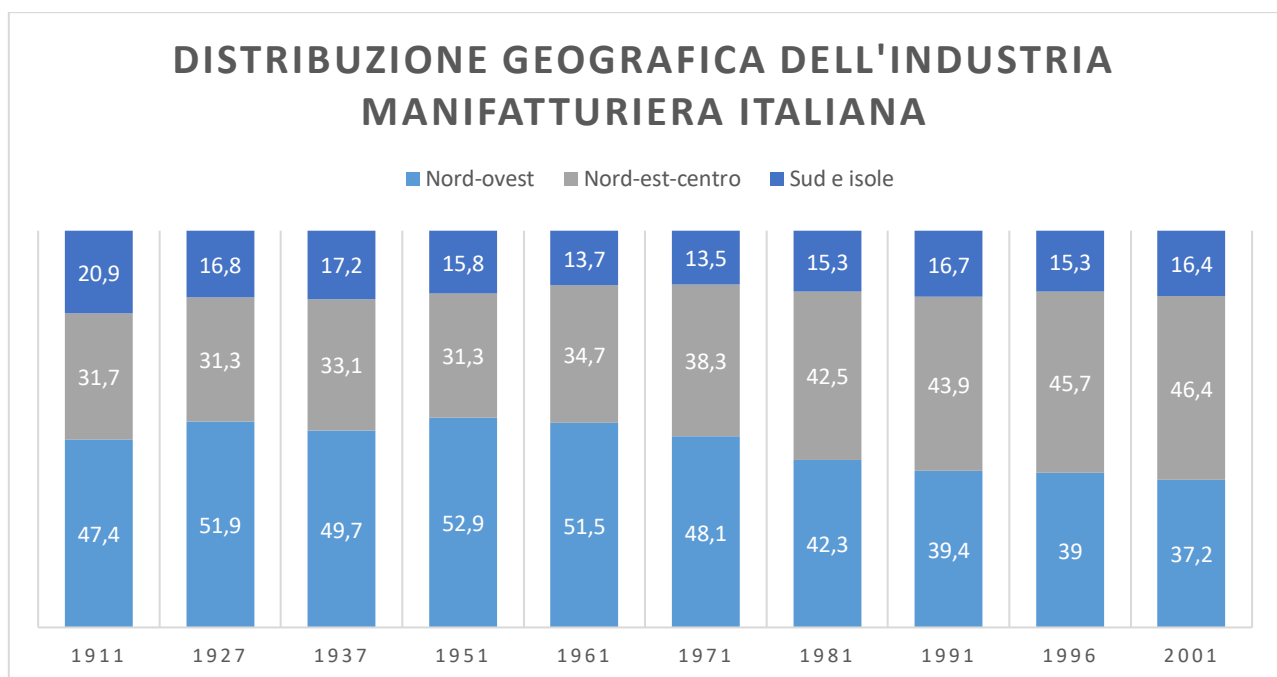
- **Prima fase – superamento dell'industria sull'agricoltura:** 1961, primo paese l'Inghilterra nel 1871
- **Seconda fase – superamento dei servizi sull'industria:** 1981, primo paese l'America nel 1870

Viene considerata **attività centrale del settore secondario** quella adibita alla **produzione manifatturiera** mentre meno rilevanti sono le attività minerarie (ormai occupazionalmente marginali), edilizia (bassa produttività, forte permeabilità al cambiamento tecnologico) ed energetica (scarsa occupazione, poca concorrenza).

2.2 IL SETTORE MANIFATTURIERA: LOCALIZZAZIONE E SPECIALIZZAZIONE

Fattori di analisi:

- **Percentuale del settore manifatturiero sull'industria:** il settore manifatturiero rispecchia l'andamento dell'occupazione del settore industriale nel suo complesso con una **percentuale mediamente stabile intorno al 75%**.
- **Numero totale di addetti nel settore manifatturiero:** la **forza lavoro** impiegata nel settore manifatturiero è **raddoppiata nell'ultimo secolo**, da 2.081.000 nel 1861 a 4.485.000 nel 2011
- **Distribuzione regionale:** la Lombardia detiene la leadership. Il nord ovest (il "triangolo industriale", area tra Torino, Milano, Genova) è stato il principale attore dello sviluppo nel Novecento per poi diminuire d'importanza rispetto all'area NEC dagli anni '70. Le regioni del sud mostrano un andamento meno omogeneo.



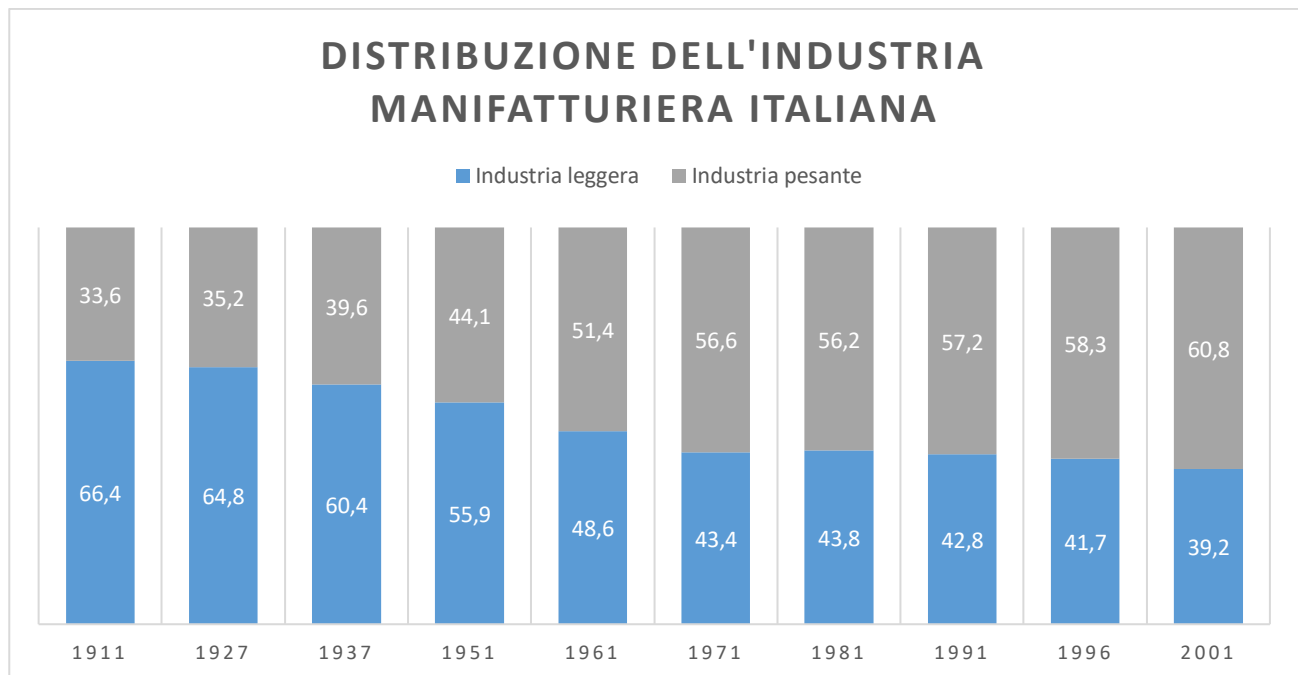
La specializzazione settoriale dell'industria manifatturiera italiana è stata caratterizzata da un grande cambiamento strutturale anche se con un ritardo tipico di un paese latecomer.

L'industria manifatturiera si divide, generalmente, in due settori:

- **Industria leggera:** minore intensità di capitale, prevalentemente orientate verso il consumatore finale
- **Industria pesante:** maggiore intensità di capitale, prodotti destinati a input per altre aziende

Nel 1911 l'industria leggera occupava il 66.4% dell'industria manifatturiera per poi diminuire percentualmente arrivando ad occupare il 39.2% nel 2001. L'industria pesante stava, quindi, aumentando la sua importanza sulla forza lavoro industriale. Gran parte di questa flessione derivò dalla diminuzione degli occupati nel settore tessile, più che dimezzati tra il 1927 e il 1971, assieme ai settori alimentare, del tabacco, del cuoio e del legno al contrario degli altri settori dell'industria leggera come l'editoria che incrementarono i loro valori occupazionali.

La forte crescita dell'industria pesante è concentrata nei settori della meccanica (in generale) che tra il 1911 e il 1971 triplicarono la propria percentuale sul settore manifatturiero.



Contestualmente a questa variazione percentuale tra le due industrie, **il settore manifatturiero vede una contrazione della forza lavoro tra il 1981 e il 1996** perdendo un milione di lavoratori, passando da 5.9 milioni a 4.9.

Possiamo, quindi, distinguere **due fasi distinte**:

- **Prima fase** – fino a fine anni '70: allargamento della base occupazionale e mutamento strutturale
- **Seconda fase** – dagli anni '80 ad oggi: forte contrazione della base occupazionale (migrazione verso il terziario) e specializzazione immutata differentemente dagli altri paesi industrializzati.

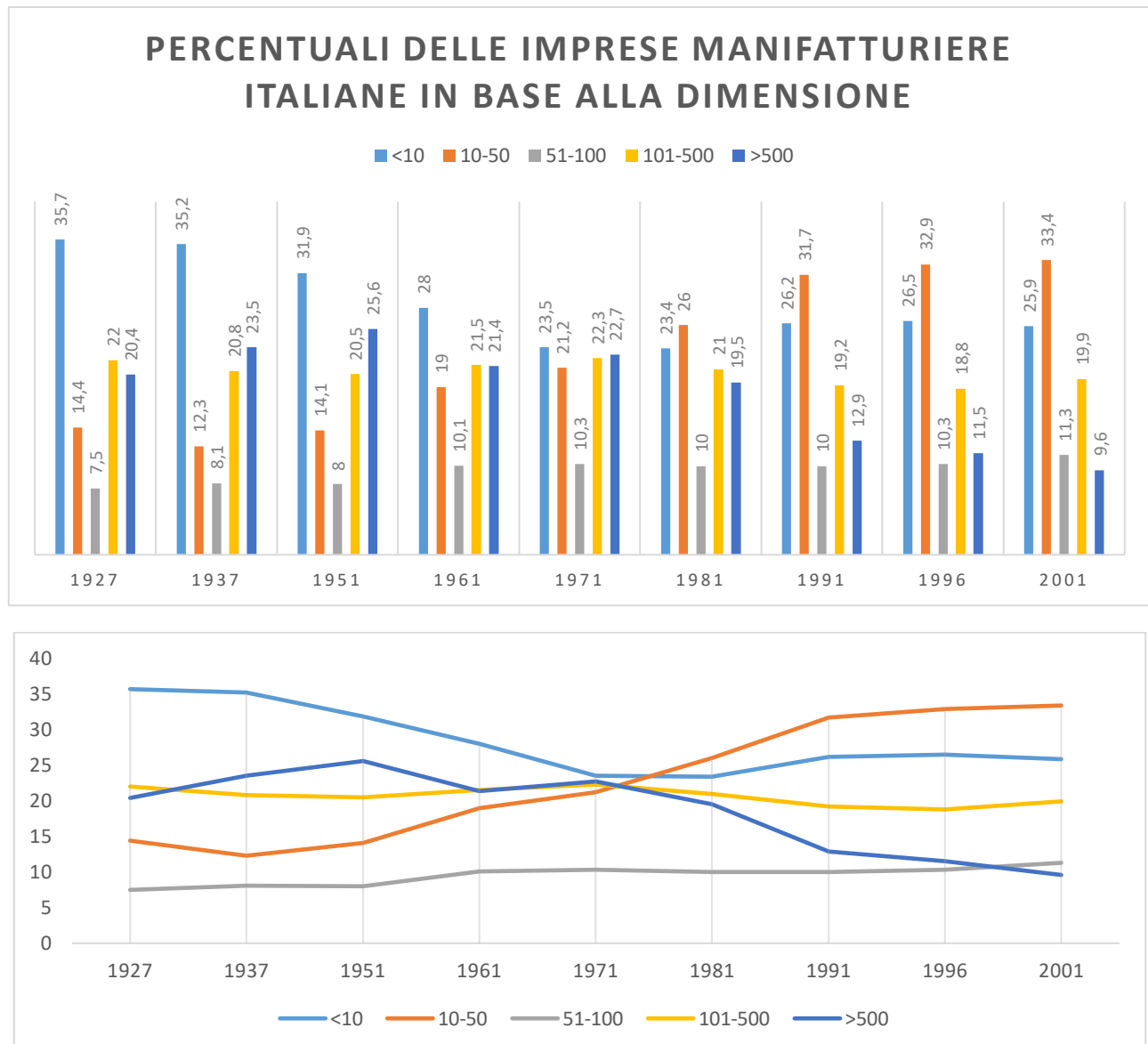
2.3 LA DIMENSIONE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ITALIANE

Possiamo notare **due fasi distinte**:

- **Fino agli anni '80**: aumento della dimensione media delle due industrie, arrivando a 6.5 dipendenti nell'industria leggera e 13 nella pesante
- **Fino ad oggi**: contrazione della dimensione media delle due industrie, arrivando a 8.2 dipendenti nell'industria leggera e 10.6 nella pesante

Inizialmente la maggior parte delle aziende era nella fascia <10 addetti ma, dal 1927 al 1971, le unità con >500 dipendenti iniziano ad accrescere la loro quota. Successivamente si vede una contrazione di queste due fasce a favore, probabilmente, della classe intermedia dei 10-50 dipendenti.

In confronto ad altri paesi industrializzati, la classe superiore (>100 dipendenti) e inferiore (<10 dipendenti) sono sovra rappresentate.



2.4 CONCLUSIONI

Vediamo cambiamenti tipici di un paese latecomer come la diminuzione degli occupati nell'agricoltura a favore dell'industria per poi essere dirottati verso il terziario. Notiamo quindi due fenomeni:

- **Due fasi distinte nello sviluppo industriale italiano:**
 - **Fino agli anni '70:** crescita occupazione industriale, incremento della dimensione media delle imprese industriali e del peso della classe dimensionale superiore, area del triangolo industriale traino del settore
 - **Dopo gli anni '70:** contrazione dell'occupazione industriale, stabilità della specializzazione settoriale, riduzione delle classi estreme in favore della classe dimensionale media, spostamento dell'area principale verso il NEC
- Presenza di anomalie rispetto ai pattern di altri paesi industrializzati

3 POTERE DI MERCATO, PROPRIETÀ E CONTROLLO DELLE IMPRESE

Il tema della proprietà e del controllo delle imprese in Italia è stato preso in considerazione sotto l'ottica dell'arretratezza relativa o della prevalenza del capitalismo monopolistico.

- **Arretratezza relativa:** l'Italia si comporta come un **paese latecomer**, applicando in ritardo rispetto alle potenze leader le innovazioni tecnologiche;
- **Mercato monopolistico:** il **mercato italiano era troppo piccolo e poteva sostenere soltanto poche imprese della taglia minima efficiente** nei nuovi settori.

Questi due fattori, unitamente ai rapporti con banche e Stato, hanno limitato la crescita economica del paese, limitando la concorrenza e la capacità innovativa.

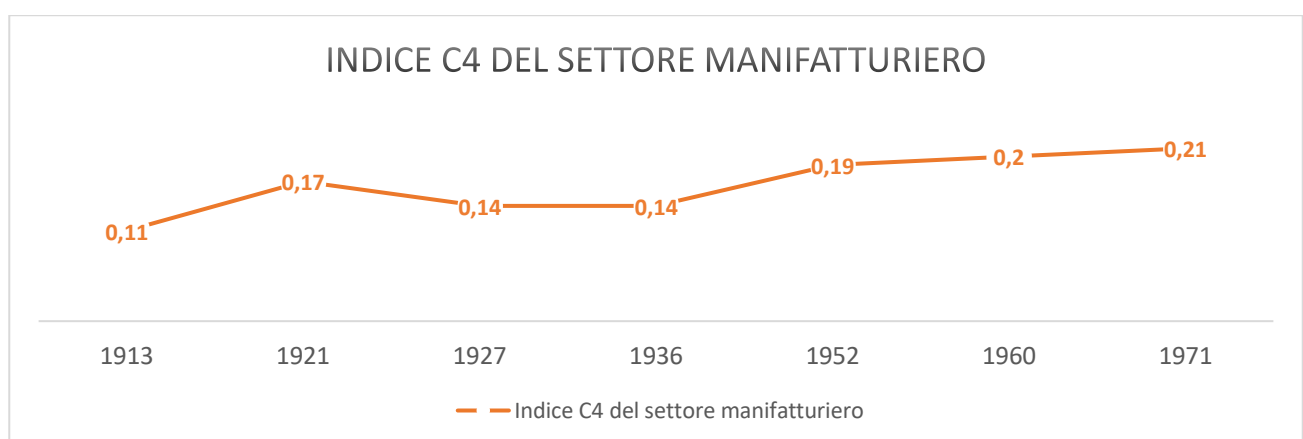
3.1 POTERE DI MERCATO E CONCENTRAZIONE

Secondo alcuni studi l'elevata concentrazione industriale è dovuta a imperfezioni di mercato legate a gruppi dominanti e alle economie di scala. Questi **risultati** vengono **smentiti** da un altro studio che afferma la **presenza di una bassa concentrazione del mercato ma con un forte divario dimensionale** in confronto alle aziende straniere.

Questa **varietà di risultati degli studi deriva da diversi fattori:**

- **Eterogeneità delle fonti utilizzate** e dai dati di riferimento (numero addetti, attivo, ecc.)
- **Settori considerati e criteri adottati**
- **Varietà di indici di concentrazione** che vanno da Gini, indice di concentrazione delle prime 4 imprese (C4)⁴, indice di Herfindahl⁵ e peso dei gruppi

Lo studio temporalmente più ampio e su fonte omogenea utilizza il C4 e l'attivo totale. Non sono comprese le società che rimangono sotto una certa soglia (il 10% del totale).



⁴ L'indice di concentrazione delle quattro imprese è uguale alla somma delle quote di mercato (fatturato società/fatturato mercato) delle quattro aziende più grandi.

⁵ L'indice viene ottenuto sommando le quote di mercato delle imprese del settore al quadrato. Valori bassi dell'indice (inferiori ai 1000 punti) indicano un settore molto competitivo. Se l'indice è compreso tra i 1000 e i 1800 punti il comparto viene definito moderatamente competitivo. Sopra i 1800 punti nel settore c'è poca competizione. Un indice pari a 10000 punti significa monopolio.

In generale il trend vede una crescita della concentrazione dopo la prima guerra mondiale, una diminuzione tra le due guerre ma comunque superiore al periodo precedente e un aumento dopo la seconda guerra mondiale. Le condizioni sono differenti se si osservano separatamente i settori dell'industria manifatturiera, infatti alla vigilia della prima guerra mondiale ci sono 8 settori su 14 con una concentrazione minima del 51% per poi calare fino al 1971.

Quota di attivo coperta dalle società divise per posizione

	1913	1921	1927	1936	1952	1960	1971
Prime 200 aziende	75.9%	71.9%	64.9%	72.1%	75.1%	70.8%	62.7%
Prime 100 aziende	58.7%	58.5%	51.9%	60.1%	64.4%	60.8%	53.3%
Prima 50 aziende	43.2%	46.3%	39.8%	48.2%	53.3%	50.4%	44.5%
Prime 10 aziende	18%	25.6%	20.3%	24.5%	30.5%	29.9%	27.4%

L'osservazione della concentrazione tramite la quota di attivo coperta da classi posizionali delle società mostra che **le prime 100 aziende coprono la maggior parte dell'attivo ma in maniera poco costante**, mentre arrivando **alle prime 10 la quota si stabilizza**.

A partire dagli anni '60 si può effettivamente iniziare a parlare di concorrenza, anche grazie ai nuovi entranti nel settore dei beni di consumo.

Gli strumenti che in questa analisi sono utili per comprendere questa variazione di concentrazione sono le economie di scala e i costi assoluti all'entrata.

La bassa concentrazione nel primo periodo (1952-1960) dipende dall'apertura commerciale che allarga il mercato. Nella fase successiva (1961-1971) si aggiungono le economie di scala e l'intensità di capitale. Infatti molte imprese cercano di investire meno in capitale (impianti e, quindi, costi fissi) sfruttando maggiormente la mano d'opera (costi variabili).

Inoltre **negli anni '80 cala il peso della grande impresa** a causa di due fatti, ovvero, a causa della **ristrutturazione** messa in atto per contrastare l'inflazione degli anni '70, il **decentramento** e il **regime tecnologico delle tecnologie flessibili**.

Vengono identificati due grandi comparti:

- Settori caratterizzati da produzioni tradizionali: relativa stabilità della concentrazione aggregata
- Settori che diventano concorrenziali

	1913	1921	1927	1936	1952	1960	1971
Indice C4 dell'industria manifatturiera (consolidato)	0.19	0.24	0.2	0.2	0.23	0.35	0.23
Indice C4 dell'industria manifatturiera	0.11	0.17	0.14	0.14	0.19	0.2	0.21
Differenza tra consolidato e singolo	+0.08	+0.07	+0.06	+0.06	+0.04	+0.15	+0.02

L'analisi può concentrarsi anche sui gruppi di aziende e in questo caso si vede un **innalzamento dell'indice di concentrazione** del mercato anche se, secondo alcuni, questo non influenzerebbe effettivamente la concorrenza vera.

Emerge come l'introduzione dei gruppi vada a modificare profondamente la struttura competitiva del mercato.

3.2 I GRUPPI DI IMPRESE

Uno dei caratteri del capitalismo italiano è l'utilizzo di strategie di crescita legate ai gruppi di aziende. Secondo Chandler questo è un modo che hanno i mercati arretrati per sopperire alle imperfezioni del mercato. Altre teorie vedono il gruppo come uno strumento per ricreare forme di efficienza organizzativa in tutti i mercati.

I forti legami tra i gruppi ha portato a vedere il mercato italiano come "collusivo", ovvero con forme di coordinazione che alterano la reale concorrenza di mercato. Questo porta a mancanza di concorrenza e di innovazione.

Essendo complicato ricostruire forme e dimensioni dei gruppi nella storia si utilizza come "segnale" della loro esistenza la presenza degli amministratori nei vari consigli. Emerge così un'elevata concentrazione delle relazioni in un insieme di imprese dominanti. Vi sono due fasi:

- Fino al 1936: sistema basato molto sulle relazioni dirette tra aziende e pochi istituti bancari
- 1952-1972: venute meno le grandi banche miste entrano nel sistema nuovi soggetti finanziari.

Studi del 1993 mostrano la permanenza di questi sistemi di gruppo. Emergono molti gruppi con una banca come guida principale.

La coesione del sistema tra aziende viene misurata tramite l'indice di densità, ovvero **quanti legami esistono tra quelli teoricamente possibili**. Con questo strumento l'Italia si posiziona poco sotto alla Germania come livello di coesione mentre a livello superiore rispetto ai paesi anglosassoni.

Uno studio recente distingue alcune tipologie di gruppi basati sulla natura della proprietà:

- Privati: sono la maggior parte
- Pubblici: a partire dagli anni '30 con la fondazione dell'IRI acquisiscono importanza
- Monosettoriali
- Misti: convivenza di investitori privati e pubblici
- Altamente diversificati: presenza di strutture piramidali e con pacchetti di controllo di aziende quotate

3.3 PROPRIETÀ, CONTROLLO ED EFFICIENZA DELLE IMPRESE

Un'impresa è efficiente quando le regole del governo sono in grado di impedire che i proprietari e/o i manager facciano prevalere i loro interessi. Sono necessarie due condizioni:

- Assetti istituzionali in grado di assicurare l'efficienza della proprietà
- Governance che impedisca agli approfittatori di perseguire obiettivi tossici

La letteratura ha identificato **due tipi ideali di governance**:

- **Economie liberali di mercato: la concorrenza spinge all'efficienza.** La quotazione delle imprese è simbolo della loro efficienza. Un difetto è che il valore delle azioni varia anche in base a strumenti finanziari particolari come i derivati.
- **Economie coordinate: le imprese sviluppano relazioni collaborative tra di loro e le banche operano meccanismi di controllo.** I limiti sono due: si può stabilire una collusione tra imprese e banca che potrebbe favorire la restituzione del credito rispetto all'efficienza di questo e che è un sistema poco adatto a introdurre innovazioni.

3.4 LA PROPRIETÀ E IL CONTROLLO DELLE IMPRESE ITALIANE

Il modello di controllo delle imprese italiane è particolare e viene identificato come **“economia di mercato con una forte influenza dello Stato”**.

Il modello inizia a svilupparsi dagli anni '30 con la fondazione dell'Iri e la legge bancaria.

Le **caratteristiche** del sistema di proprietà e controllo sono:

- Elevato livello di concentrazione della proprietà
- Estesa presenza di proprietà familiare o coalizioni di soggetti legati da relazioni fiduciarie
- Diffusione di gruppi piramidali
- Modesto ruolo della borsa nel finanziamento delle imprese
- Clausole statutarie alle trasformazioni proprietarie e di patti di sindacato tra azionisti
- Rilevante presenza dello Stato come proprietario
- Scarsa presenza di investitori istituzionali
- Ridotta presenza di imprese straniere

3.5 CONCLUSIONI

In linea generale il sistema italiano delle imprese manifatturiere appare relativamente poco concentrato.

Una caratteristica del capitalismo italiano è il ricorso allo strumento dei gruppi mirato alla crescita.

Il modello di proprietà e controllo italiano e dei paesi mediterranei si distingue da quello del resto del mondo in quanto l'intreccio tra Stato e mercato è unico.

4 LA GRANDE IMPRESA

Secondo Chandler, a partire dalla seconda rivoluzione industriale la grande impresa, specialmente quella manifatturiera, diventa la forma organizzativa trainante di ogni sistema economico. Il **“big business”** consente tramite il triplice investimento (impianti, management, marketing) l'**accumulazione di capacità e risorse**. Due risultati:

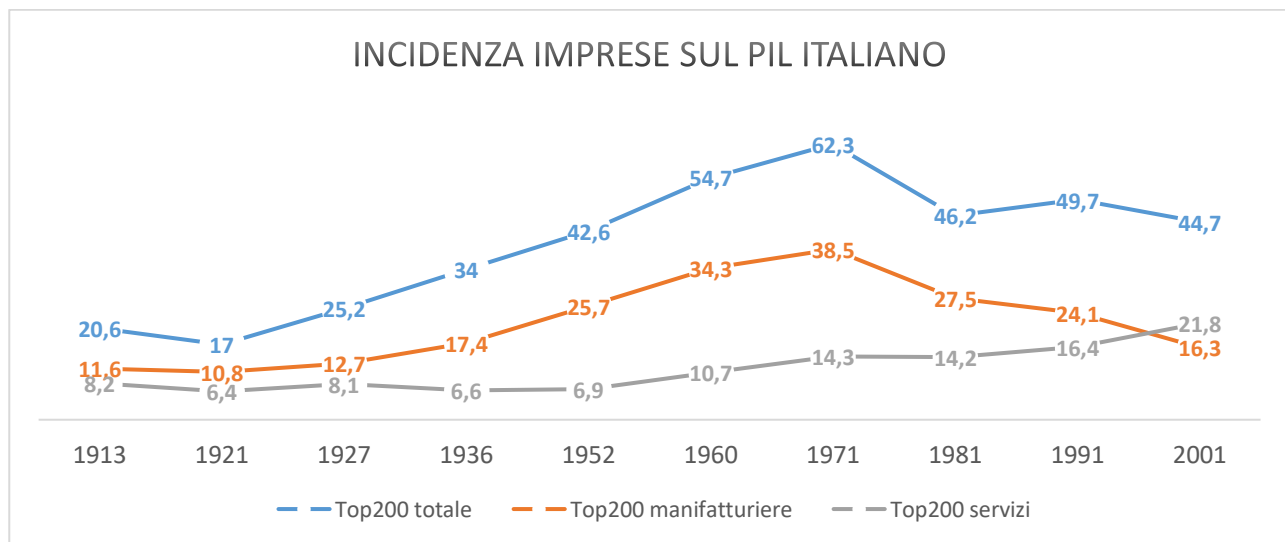
- **Effetti di spillover** tecnologico e miglioramento del sistema economico, effetto soprattutto dato da un oligopolio delle imprese tecnologiche
- Grazie a R&S ed economie di scala **si mantiene il vantaggio competitivo** grazie al quale un nucleo di imprese centenarie detiene ancora le prime posizioni di leadership

Le nuove dinamiche tecnologiche di un nuovo regime tecnologico creano solitamente turbolenza iniziale tra le aziende per poi arrivare alla stabilità delle imprese sopravvissute al mercato.

4.1 IL PESO DELLA GRANDE IMPRESA NELL'ECONOMIA ITALIANA

La letteratura storiografica ha generalmente privilegiato l'analisi dell'industria manifatturiera, considerata traino dell'economia di uno Stato. Questo punto di vista ha portato a sottovalutare le imprese dei servizi nonostante queste rivestano un ruolo sempre più fondamentale nella crescita di un paese.

Uno studio ha seguito dal 1913 al 2001 l'**andamento delle imprese e l'incidenza sul PIL dividendole in tre categorie**: prime 200 imprese, prime 200 imprese manifatturiere e prime 200 imprese di servizi.

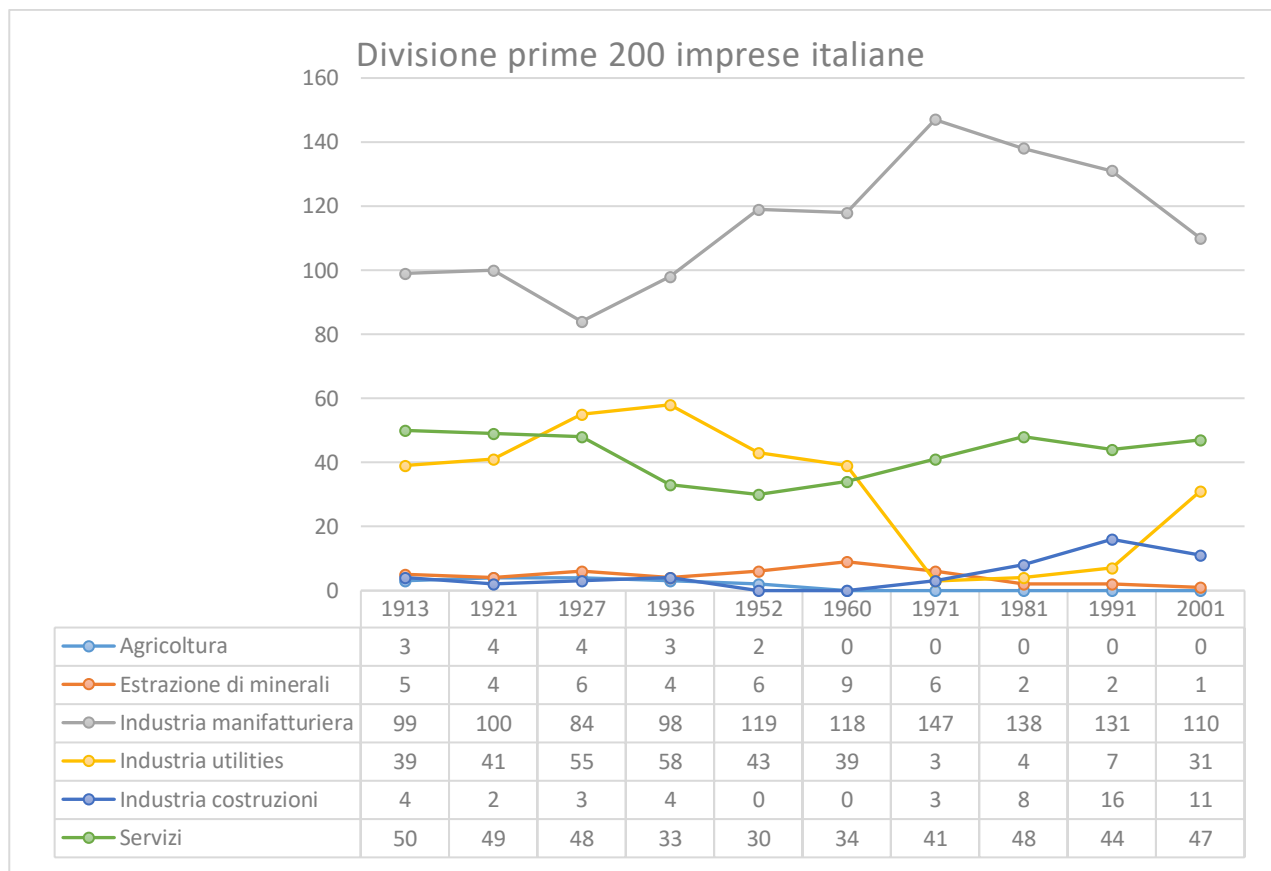


Prima cosa che si nota è **che il peso dell'impresa manifatturiera rispecchia quello del settore in generale**.

Fino agli anni '70 il settore manifatturiero mostra un andamento crescente per poi iniziare a diminuire, influenzato dalla crisi globale dell'impresa manifatturiera e dalla crisi petrolifera. **Nel 2001 subisce il sorpasso da parte delle imprese di servizi**, cuore pulsante della rivoluzione tecnologica.

4.2 LA STRUTTURA SETTORIALE DELLA GRANDE IMPRESA ITALIANA

Analizzando il precedente campione delle 200 imprese in senso assoluto si può verificare la struttura settoriale della grande impresa italiana.

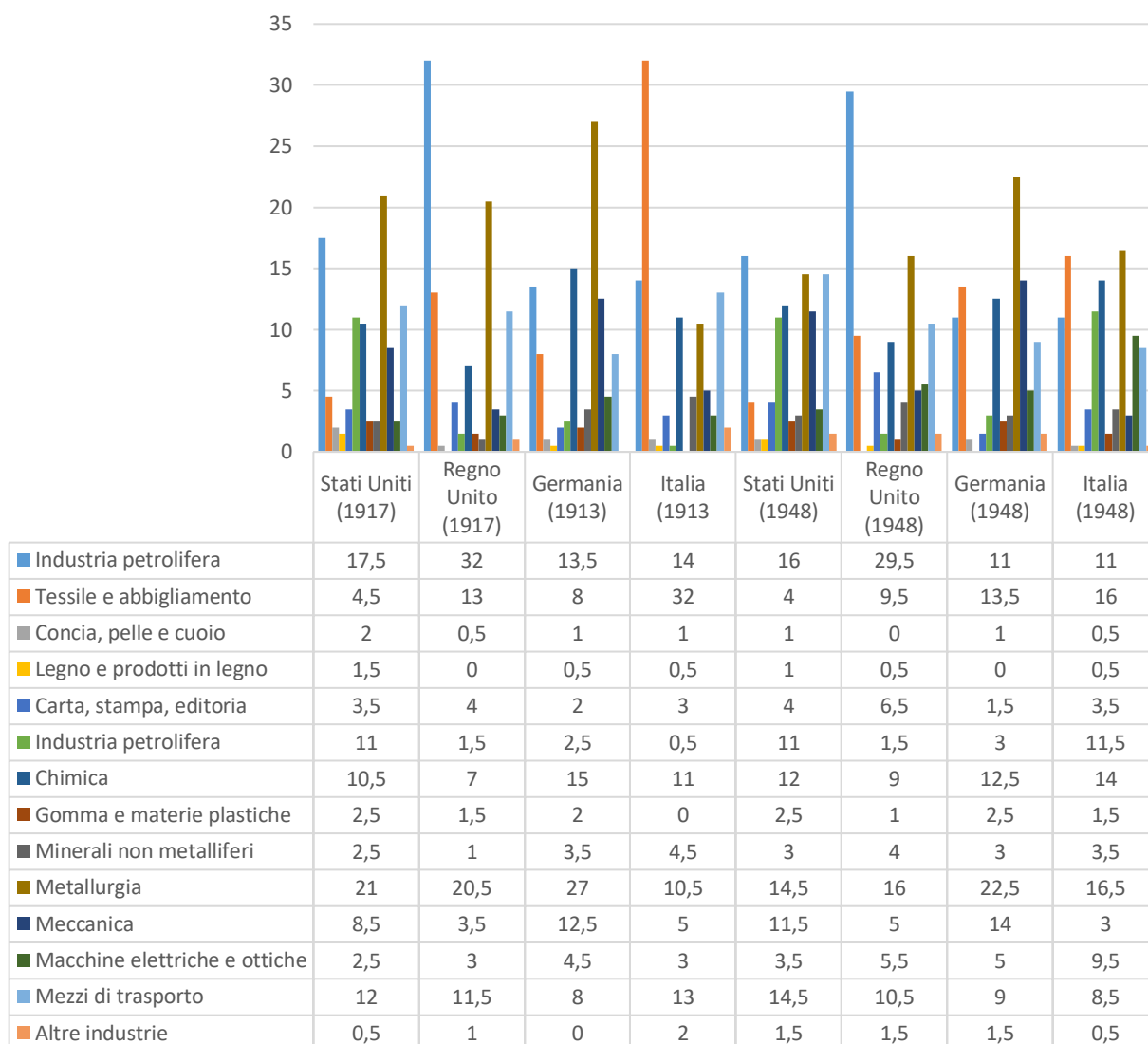


Notiamo una sostanziale **stabilità strutturale con differenze modeste temporanee**.

Le utilities hanno una forte espansione tra gli anni '20 e gli anni '30 grazie all'aumento dei consumi. Nel 1971 per effetto della nazionalizzazione dell'energia elettrica rimangono nel campione 3 società per poi risalire con la liberalizzazione del settore energia nel 2001.

4.2.1 La grande impresa manifatturiera

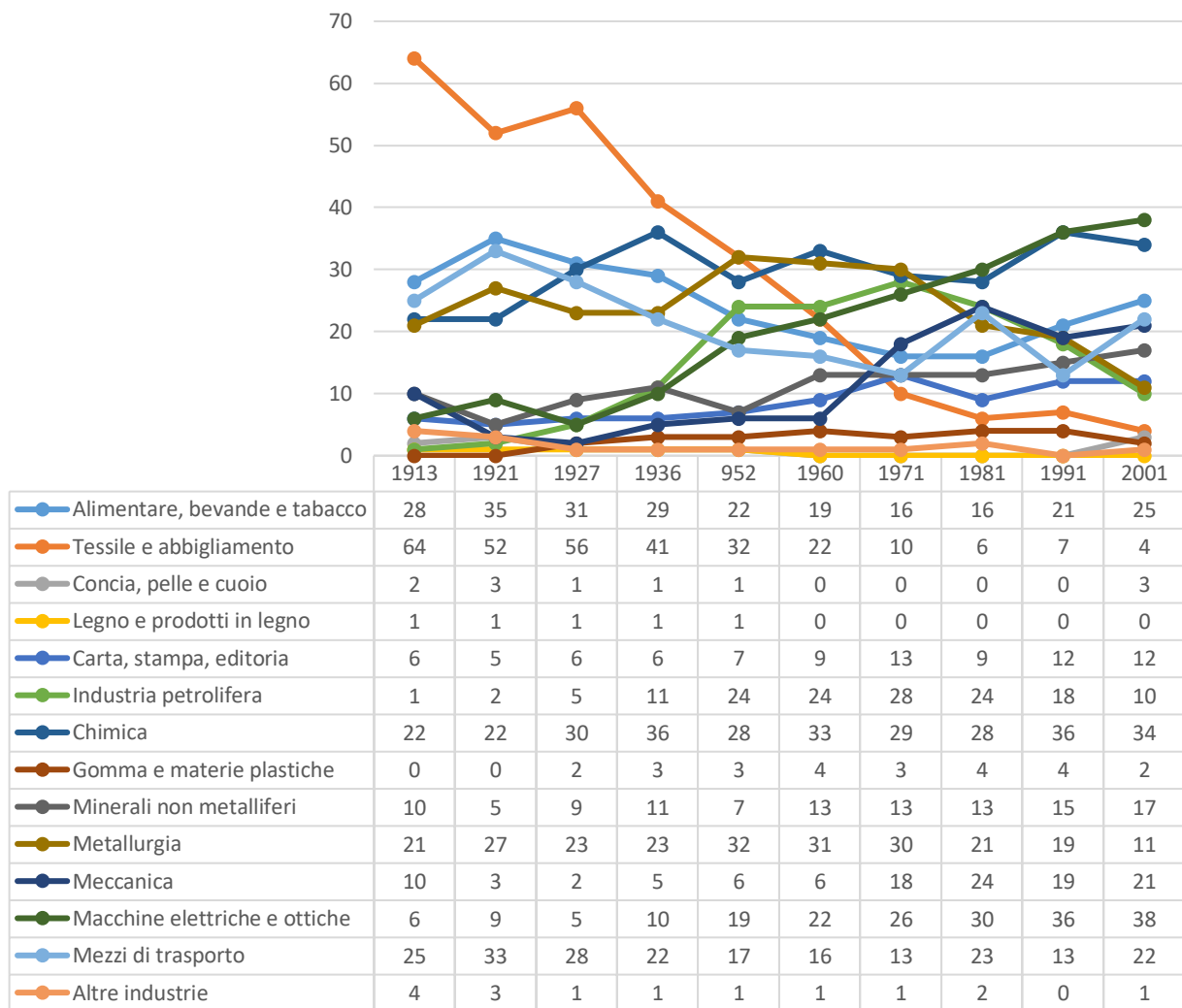
Distribuzione settoriale (%) delle prime 200 imprese manifatturiere per paese



Il confronto tra la distribuzione settoriale delle prime 200 imprese italiane con quelle dei tre principali paesi industrializzati del mondo permette di comprendere le caratteristiche del modello italiano di grande impresa. Una forte discrepanza deriva dalla dotazione di petrolio e dal maggiore uso della macchina negli Stati Uniti. Già nei primi decenni del '900 la composizione italiana non è molto dissimile da quella degli altri paesi europei.

All'indomani della seconda guerra mondiale la situazione risulta mutata con il settore petrolifero che emerge assieme a quello metallurgico.

Divisione delle prime 200 imprese manifatturiere italiane

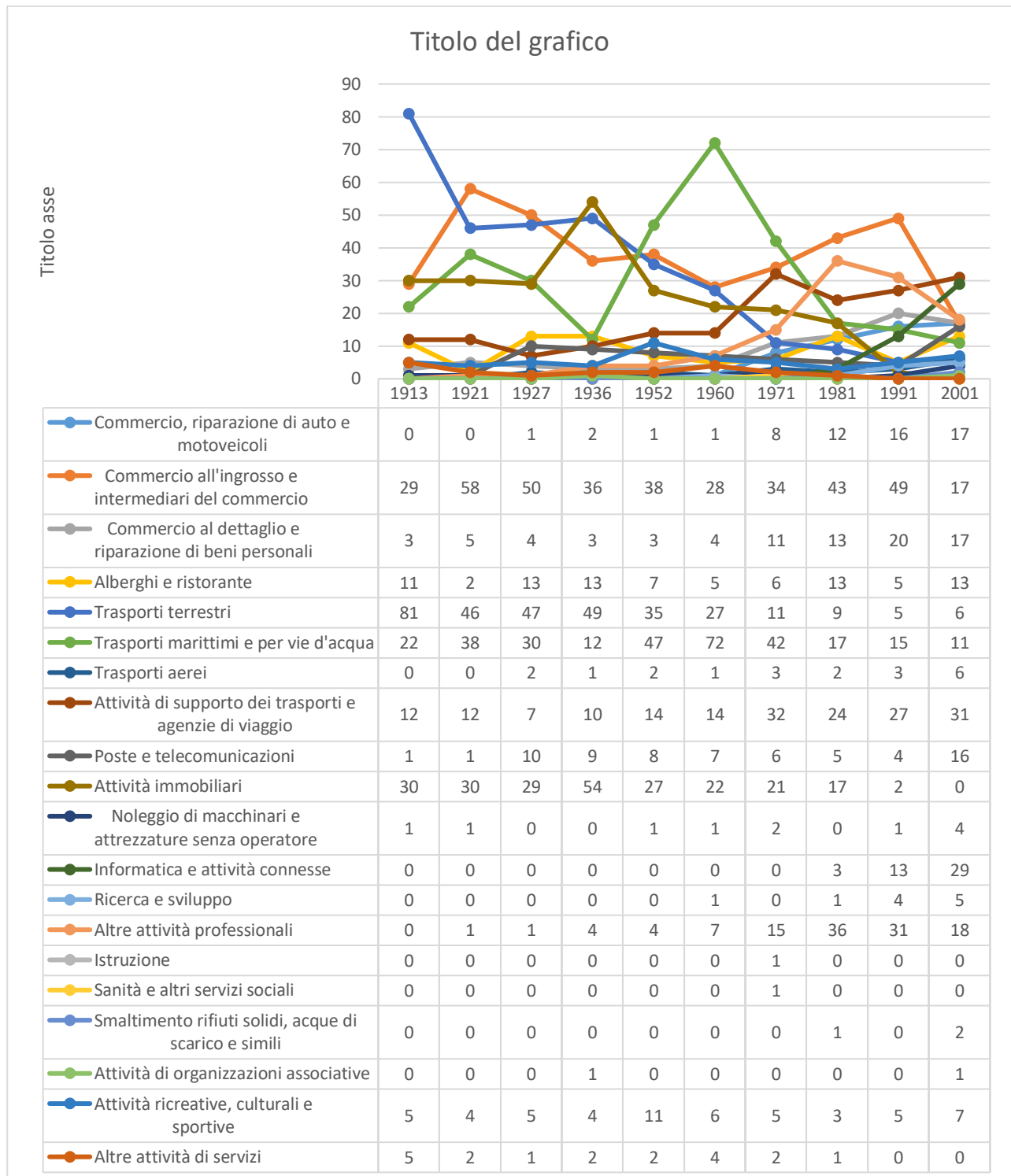


Nel 1971 si contrae il peso dei settori tradizionali e scompaiono le imprese nei settori della pelle e del legno.

Nell'ultimo trentennio del secolo, con lo sviluppo della terza rivoluzione industriale legata alle informazioni e comunicazioni, le imprese italiane si adattano velocemente.

Nel lungo periodo si nota una convergenza della specializzazione settoriale delle grandi imprese italiane rispetto a quella dei paesi più industrializzati.

4.2.2 La grande impresa di servizi



Alla vigilia della prima guerra mondiale il 60% delle imprese di servizi lavoravano nel settore dei trasporti tra cui quelle che si occupano del trasporto locale. Gli altri due settori con la maggiore influenza sono quello commerciale e quello immobiliare.

Tra le due guerre mondiali ci sono alcuni cambiamenti significativi anche se non vi è una modifica strutturale sostanziale.

Durante la golden age (1950-1973) vi sono grandi cambiamenti. Crescono le presenze delle imprese commerciali grazie a due fattori:

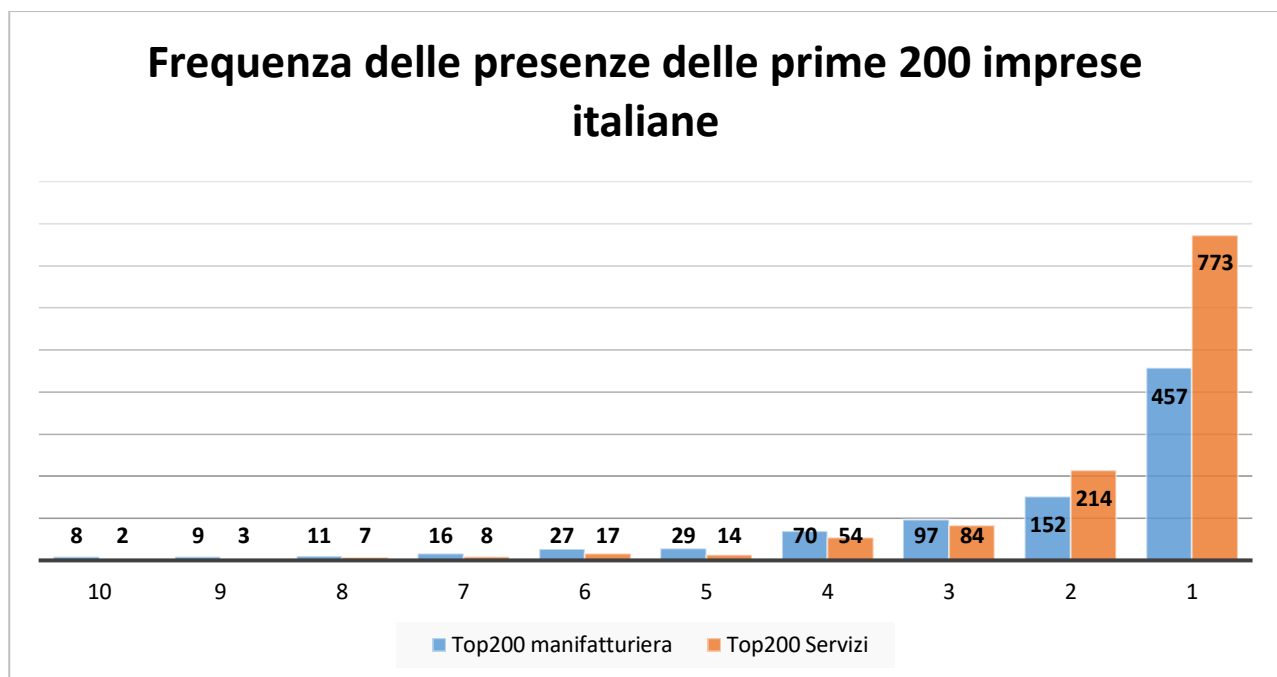
- Aumento delle società impegnate nella vendita di autoveicoli
- Crescita delle società di distribuzione al dettaglio

Forte calo delle imprese di trasporti ma con una forte ascesa delle società ausiliarie.

Gli ultimi trent'anni corrispondono all'affermazione della società dell'informazione con la diffusione delle tecnologie informatiche e la crescita del settore delle telecomunicazioni.

4.3 LA TURBOLENZA DELLA GRANDE IMPRESA ITALIANA

Secondo Chandler le grandi imprese che emergono in un periodo di discontinuità tecnologica sopravvivono per lungo tempo grazie alla loro capacità di creare e adottare innovazioni ma, al contrario di quanto appena detto, la grande impresa novecentesca italiana è caratterizzata da una forte turbolenza. **Si osserva in generale l'incapacità di consolidare la propria posizione una volta raggiunto l'apice nel ranking.**



Come si vede dal grafico la mutazione della popolazione nelle 2 top200 è molto mutevole anche se vi è un adattamento migliore da parte delle imprese manifatturiere che sono più stabili rispetto a quelle di servizi.

Per quanto riguarda le imprese manifatturiere **le 8 società presenti tutti gli anni non sono necessariamente le imprese leader dell'industria italiana.** Soltanto la Fiat e l'Ilva rimangono costantemente nelle primissime posizioni.

Fra le società manifatturiere che hanno 9 presenze nel database emergono due categorie:

- Società presenti ininterrottamente fino al 1991: imprese meccaniche o siderurgiche
- Società che entrano nella top200 dal 1921

Anche per le imprese di servizi le imprese che hanno 10 presenze non sono necessariamente le imprese leader.

Il fenomeno dell'entrata ritardata o dell'uscita precoce delle imprese nel top ranking riflette il cambiamento strutturale delle imprese manifatturiere e dei servizi in Italia.

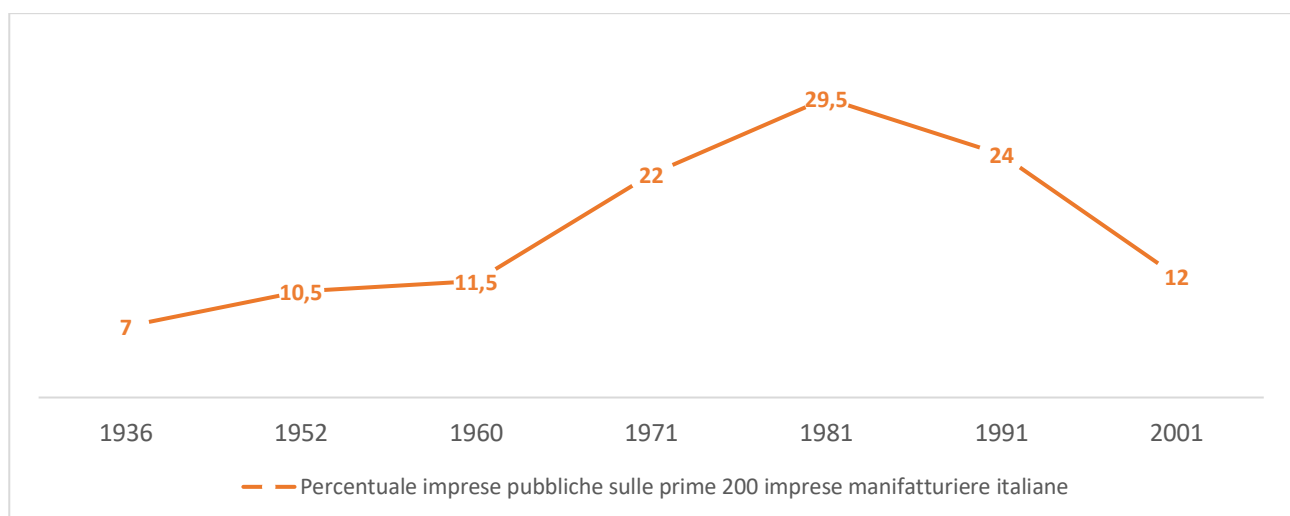
Le ragioni di questo elevato grado di turbolenza è riconducibile a due fattori:

- **Debole capacità delle imprese italiane di consolidare la loro crescita** nel proprio settore di specializzazione o diversificarla
- A seconda del settore di riferimento:
 - **Manifatturiere:** le imprese italiane a fine XIX secolo evolvono seguendo lo sviluppo dei regimi tecnologici e qua ci sono due peculiarità italiane:
 - Difficoltà legate allo sviluppo della seconda rivoluzione industriale (paese latecomer)
 - Riduzione del ritardo per le imprese legate alla terza rivoluzione industriale
 - **Servizi:** riconducibile alle diverse fasi economiche:
 - Cambiamenti nel lungo periodo nei tre settori (commercio all'ingrosso, trasporto via acqua e immobiliare):
 - Persistenza di un sistema della distribuzione altamente frammentato
 - Diverso grado di apertura internazionale
 - Peculiarità delle società immobiliari legate allo sviluppo dell'edilizia
 - Ruolo fondamentale dei cambiamenti istituzionali con i processi di nazionalizzazione e privatizzazione

4.4 LO STATO E LA GRANDE IMPRESA

Lo Stato ha una forte influenza sulle dinamiche della grande impresa italiana per tutto il ventesimo secolo sostenendo, con una pluralità di interventi, le grandi imprese manifatturiere dei nuovi settori.

I confini reali dell'impresa pubblica sono difficilmente definibili a causa della presenza di fitti intrecci societari e continui mutamenti della struttura proprietaria.



L'andamento della quota delle imprese pubbliche sul totale delle 200 imprese manifatturiere segue la parabola del ruolo dello Stato nell'economia italiana:

- 1936-1960: acquisizioni da parte dell'IRI
- 1961-1970: sviluppo da parte dello Stato dei settori strategici
- 1971-1981: salvataggio delle grandi imprese dagli effetti della crisi petrolifera
- 1991-2001: privatizzazioni

4.5 CONCLUSIONI

Il capitalismo italiano ha dei tratti originali:

- Ruolo cruciale che la grande impresa riveste, influenzata soprattutto dall'impresa manifatturiera
- Forte connessione con i regimi tecnologici, da paese latecomer con le tecnologie della seconda rivoluzione industriale a paese in linea con quelle della terza
- Forte turbolenza tra le top200 sia tra le manifatturiere che tra le imprese di servizi
- Alto peso dello Stato

5 LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA

La S.p.A. è generalmente considerata l'organizzazione caratteristica del capitalismo moderno e, da qui, la storiografia ha sempre avanzato varie **teorie sul perché la piccola impresa resistesse nel lungo periodo**. Due **spiegazioni** rimandano alle caratteristiche dei regimi tecnologici:

- **Piccola impresa come inizio per la grande impresa:** le piccole imprese caratterizzano le fasi iniziali dei nuovi regimi tecnologici e in seguito, quando la tecnologia avanza, poche imprese sopravvivono e crescono di dimensione approfittando dell'innovazione introdotta.
- **Piccola impresa capace di costruire nicchie di mercato o tecnologiche:** in questa prospettiva la grande impresa è in grado di sfruttare le economie di scala mentre la piccola impresa l'elevata flessibilità del nuovo regime tecnologico

Altre spiegazioni:

- **Permanenza della piccola impresa grazie a sistemi locali di produzione**, ad esempio come nei distretti industriali
- **Derivanti dall'articolazione del ciclo produttivo in aziende di diversa dimensione** dove le grandi imprese svolgono attività di R&S e le piccole imprese sviluppano i beni intermedi derivanti da queste

5.1 DISCONTINUITÀ E CONTINUITÀ

La **dinamica dimensionale dell'impresa italiana rispecchia quella legata al "ciclo di vita"**, ovvero ascendente fino agli anni '70, con il **passaggio dalla piccola alla grande impresa**, per poi calare a causa della crisi petrolifera e declinare verso la media impresa.

Questa dinamica è stata interpretata alla luce della continuità e discontinuità del fenomeno, ovvero la continuità è interpretata come la **piccola dimensione conseguenza della dotazione di fattori (risorse naturali scarse, abbondanza di forza lavoro) e quindi orientata verso settori leggeri con minori investimenti**.

La sequenza ascesa e declino può essere vista come conseguenza dei regimi tecnologici: **la fase di crescita osservata fino al 1971 è legata all'affermazione delle tecnologie della seconda rivoluzione industriale**, basata sulle economie di scala e sulla grande impresa, mentre **la fase di declino deriva dall'affermazione delle nuove tecnologie del nuovo regime tecnologico** che, grazie alla loro flessibilità, hanno ridotto la dimensione minima efficiente delle imprese e la crescita delle varietà di produzione. In questa prospettiva la piccola dimensione delle imprese italiane non dipende tanto dal vantaggio comparato alla dotazione di fattori iniziali ma dalla possibilità di sfruttare nuove tecnologie.

5.2 I SISTEMI DI IMPRESE: LE AGGLOMERAZIONI INDUSTRIALI, I DISTRETTI

Nei due decenni successivi alla seconda guerra mondiale **la piccola impresa era stata vista come una forma inefficiente e residuale**, legata all'arretratezza dell'economia italiana. Con la crisi della grande imprese,

iniziata dopo la dichiarazione di inconvertibilità del dollaro del 1971⁶ e la crisi petrolifera del 1973, **la piccola impresa riemerse come risultato di due processi:**

- **Decentramento produttivo della grande impresa:** le grandi imprese localizzarono all'estero fasi di produzione verso imprese di dimensione più modesta
- **Effetto della ristrutturazione industriale:** chiusura di impianti da parte delle grandi imprese e quindi i lavoratori in esubero furono spinti a dare vita a nuove imprese grazie al loro know how.

Durante gli anni '80 crebbe una gran varietà di imprese collegate fra loro per fasi di produzione di prodotti omogenei. Per queste imprese venne coniata la definizione di "sistema locale di produzione" con il quale si definiva l'agglomerazione di piccole imprese specializzate in fasi di produzione di beni omogenei in aree geografiche ben delineate, da qui la nozione di **"distretto industriale" nella quale accanto alla specializzazione produttiva e al coordinamento di fase vennero aggiunte caratteristiche sociali, civili e culturali, considerate importanti per spiegarne l'efficienza e la competitività.**

La piccola impresa non era più considerata solo un'unità elementare di produzione ma era definita più ampiamente come un'istituzione integrata con il contesto, la struttura sociale e culturale. Alcuni storici misero in discussione la tradizionale relazione lineare tra industrializzazione e crescita dimensionale delle imprese per sostenere che diversi contesti storici ed istituzionali potevano consentire varietà efficienti di forme di organizzazione della produzione.

Una seconda tradizione di ricerca che mise in luce il ruolo dell'aggregazione locale di imprese venne dalla sociologia: venne notato che in Italia vi erano **aree** diverse da quelle tradizionali di industrializzazione (triangolo industriale) **basate su sistemi di piccole imprese (area NEC).** Queste erano caratterizzate da **un'accentuata specializzazione della produzione in settori a bassa intensità di capitale e con, in media, salari più bassi.** Si notava anche una specializzazione in altri settori con caratteristiche più moderne ma collegate ai primi come la fabbricazione di macchine e impianti.

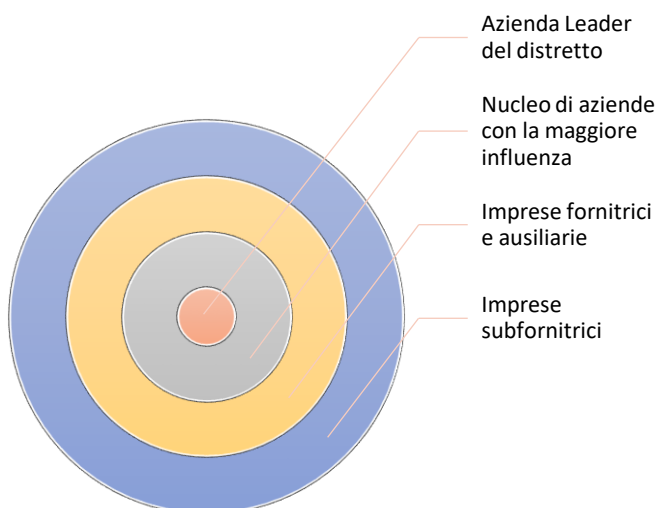
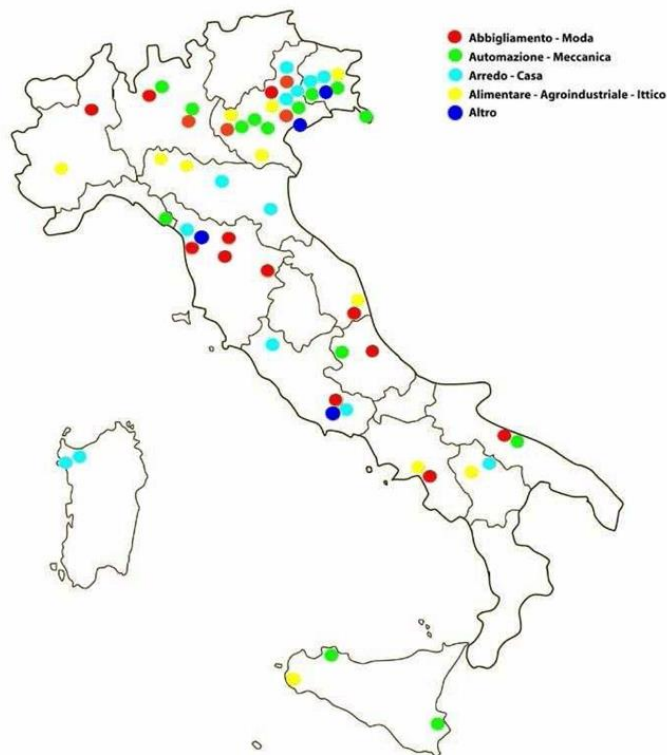
Nelle imprese dei sistemi locali la cooperazione era la forma più diffusa di rapporto di lavoro, anche perché il confine tra lavoratore ed imprenditore era assai labile e valicabile con relativa facilità. In questi sistemi i salari sono solo una delle componenti del livello di vita dei dipendenti poiché a questi contribuivano anche le istituzioni locali che garantivano condizioni favorevoli per i beni essenziali e ottimi servizi sociali.

Quattro requisiti per definire un distretto:

- Sistema di valori comuni di etica del lavoro
- Presenza di gran varietà di forme di lavoro
- Presenza di imprenditori puri la cui motivazione di partenza è l'impresa come progetto di vita per il quale approfondisce continuamente la sua conoscenza del distretto
- Deve essere possibile scomporre il processo di produzione in fasi spaziali e temporali precise

⁶ Il 15 agosto 1971, a Camp David, Richard Nixon, sospese la convertibilità del dollaro in oro, in quanto, con le crescenti richieste di conversione in oro le riserve americane si stavano sempre più assottigliando.

Il dicembre del 1971 segnò l'abbandono degli accordi di Bretton Woods da parte dei membri del G10 (il gruppo dei dieci paesi formato da Germania, Belgio, Canada, Stati Uniti, Francia, Italia, Giappone, Paesi Bassi, Regno Unito, Svezia). Con lo Smithsonian Agreement il dollaro venne svalutato e si diede il via alla fluttuazione dei cambi.



Si definiscono, secondo la legislazione, distretti industriali i sistemi produttivi locali caratterizzati da un'elevata concentrazione di imprese industriali, nonché dalla specializzazione produttiva di sistemi di imprese.

Una delle caratteristiche che vengono spesso sottolineate quale vantaggio competitivo dei distretti è **l'informalità delle transazioni, favorita dai rapporti di fiducia derivanti dalla concentrazione spaziale.**

La specializzazione verticale permette altresì di superare le strozzature eventuali dell'offerta grazie alla disponibilità di un'imprenditorialità diffusa in grado di rispondere alle variazioni della domanda con la nascita di nuove imprese. Allo stesso tempo questo tipo di organizzazione semplifica la gestione dei processi di produzione grazie ai rapporti fiduciari e allo sviluppo di conoscenze manageriali tacite e informali.

Più di recente si è osservata all'interno dei distretti la creazione di una gerarchia di imprese nella quale si afferma un'impresa leader da cui dipendono le altre imprese in una catena di subfornitura.

L'organizzazione interna dei distretti industriali italiani pare destinata a trasformarsi da una configurazione circolare, caratterizzata da imprese orizzontalmente e verticalmente integrate dedite alla produzione e all'innovazione nella stessa area geografica, ad una **forma**

a stella centrata su un nucleo ben definito e da raggi anche molto larghi. Questa configurazione sembra più adatta a rispondere alla globalizzazione e all'affrontare punti critici come i costi connessi all'esportazione, le asimmetrie informative relative all'accesso all'estero, l'innovazione tecnologica e di tutte le attività a monte come produzione, marketing e rete distributiva.

5.3 LE IMPRESE COOPERATIVE

Una **tipologia di imprese storicamente radicate** all'interno del territorio e di **piccola dimensione** sono le **cooperative**. La loro configurazione è a **base solidaristica**, basata quindi sulla partecipazione dei lavoratori alla gestione e alla proprietà, e condivide con i distretti il legame con le realtà in cui si collocano creando così un ambiente economico migliore.

Per il codice civile italiano, **una società cooperativa è una società costituita per gestire in comune un'impresa che si prefigge lo scopo di fornire innanzitutto agli stessi soci (scopo mutualistico) quei beni o servizi per il conseguimento dei quali la cooperativa è sorta.**

La risposta dell'impresa capitalistica si basa sulla mobilità del lavoro, sulla concentrazione degli investimenti in impianti e capitale umano. **Per la cooperativa**, invece, si basa sulla **ridotta mobilità del lavoro e sulla ricerca di buone condizioni di lavoro tramite soluzioni organizzative e di investimento basate sulla partecipazione alle decisioni aziendali**. Per questo le imprese cooperative registrano una minore produttività ma non margini di profitto inferiori i quali suggeriscono che i salari siano più bassi ma con maggiore scelta decisionale da parte dei dipendenti.

5.4 LE IMPRESE ARTIGIANE

Le **imprese artigiane** hanno di norma una **dimensione molto piccola** (<15 addetti) che rappresenta la condizione per godere delle agevolazioni pubbliche. **La quota del settore è aumentata nel tempo** ma con variazioni della composizione interna del settore con la crescita delle imprese che si occupano di minerali non metalliferi, carta ed editoria, costruzioni, trasporti e servizi sociali.

Alcuni autori attribuiscono la permanenza di queste imprese al sostegno dalla politica economica verso le piccolissime imprese.

Un'altra parte della letteratura distingue le **diverse forme di sostegno** alle imprese artigiane:

- Quelle volte a estendere forme di welfare come l'assistenza sanitaria e pensionistica agli addetti del settore in assenza di un sistema sanitario e pensionistico universale
- Quelle orientate al sostegno del reddito per imprese marginali come agevolazioni fiscali sul reddito e sulle famiglie

5.5 IL "QUARTO CAPITALISMO" DELLE MEDIE IMPRESE

Nel corso dell'ultimo decennio si è assistito anche nel mondo dell'impresa minore e dei distretti industriali a trasformazioni importanti. Varie sono le cause, da un lato si è avanzata l'ipotesi che esse siano legate ad acquisizioni effettuate da attori esterni interessati ad appropriarsi di competenze disponibili localmente, secondo altri la riagggregazione delle imprese intorno a gruppi strategici dipende in maniera prevalente dalla **minore competitività delle imprese organizzate in sistemi di piccole imprese in seguito all'adesione dell'Italia agli accordi di Maastricht (e quindi all'Euro) facendo emergere le imprese più resistenti e organizzate sotto il profilo finanziario.**

L'impossibilità di utilizzare la svalutazione monetaria ha privato le società di uno degli strumenti che permettevano di mantenere la competitività estera senza intervenire sulla produttività.

Questa nuova configurazione di piccole imprese viene vista come un **insieme di imprese di medio-grandi dimensioni, attive sui mercati internazionali in termini commerciali e di produzione, prevalentemente organizzate in forma di gruppo con una holding**. Tale fenomeno, definito **quarto capitalismo**, si evidenzia per la capacità di sostituire progressivamente i tradizionali attori, pubblici e privati, del capitalismo italiano.

La definizione delle caratteristiche di queste imprese è uno dei punti più controversi a partire dalla fascia dimensionale. Meno controversa è la specializzazione settoriale che ricalca quella dei distretti, ovvero i settori tradizionali e il made in Italy.

Tre **tipologie** principali di **media impresa**:

- **Pionieri**: le imprese di origine più antica, nate come artigianali o mercantili e poi affermatasi a fine '800
- **Baby boomer**: imprese nate nel secondo dopoguerra che hanno saputo approfittare dell'espansione dei settori di base per espandersi in nicchie tecnologiche e di mercato che non richiedono la crescita dimensionale.
- **Latecomer**: imprese che si sviluppano a partire dagli anni '70 raggiungendo in un decennio dimensioni e fatturati considerevoli.

Uno dei caratteri cruciali di questo medio capitalismo è la sua proiezione internazionale rappresentata dall'elevata percentuale di esportazioni sul fatturato e dalla costruzione di gruppi commerciali ma anche produttivi all'estero.

Tutte le imprese di questo tipo hanno uno stretto rapporto territoriale e spesso sono a conduzione familiare.

Nelle tre categorie menzionate prima, **la costituzione di holding risponde a due motivazioni**:

- **Carattere fiscale**
- **Aspetti connessi alla natura familiare del controllo**: il coinvolgimento diretto dei membri della famiglia proprietaria è valutato, dalla **maggior parte della letteratura, negativamente** sia relativamente ai problemi di rappresentanza sia rispetto ai rapporti tra proprietà e management che possono favorire comportamenti opportunistici. Questo punto di vista prevale anche nella legislazione d'impresa che vuole sostenere la crescita dimensionale tramite il ricorso al mercato e alla Borsa e alla sostituzione di manager alla famiglia proprietaria. Una **parte minoritaria della letteratura** ha il **pensiero opposto** vedendo questo coinvolgimento come la soluzione ai problemi di rappresentanza nei rapporti tra management e proprietà.

5.6 CONCLUSIONI

La piccola impresa rappresenta un tratto di lungo periodo nella storia dell'industria italiana. La scarsità di risorse naturali e l'abbondanza di lavoro sono all'origine della specializzazione settoriale nei settori leggeri orientati all'esportazione. Questa costellazione di imprese rappresenta la componente distrettuale dell'industria italiana ed è considerata particolarmente vitale e capace di autosostenersi.

Il punto di forza della piccola e media impresa italiana sarebbe la capacità di adattamento e di cambiamento di forma da cui la discontinuità e le fasi a ciclo di vita della dimensione aziendale media.

6 L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA

Il cambiamento tecnologico è centrale nel determinare i processi di crescita economica. **Nel modello neoclassico di crescita, la tecnologia è un fattore esogeno della crescita, relegandola nel "residuo"**, ovvero la quota della crescita economica che non poteva essere attribuita a lavoro o capitale.

A metà anni '80 si evidenziò come la produzione non dipendesse soltanto dai fattori produttivi tradizionali (capitale investito e forza lavoro) ma anche dallo stock di conoscenza di cui il sistema economico dispone, enfatizzando così il ruolo delle attività di R&S e introducendo il concetto di "capitale umano", l'insieme delle abilità e delle conoscenze dei lavoratori.

L'idea che la tecnologia abbia avuto un ruolo fondamentale nei processi di crescita assume una nuova importanza con il filone teorico neo-schumpeteriano. In questo ambito i percorsi di crescita dei singoli paesi vennero analizzati concentrandosi sulle dinamiche innovative scandite dal susseguirsi dei diversi regimi tecnologici. Uno dei punti cardine era che la convergenza di lungo periodo della funzione di produzione aggregata⁷ non fosse empiricamente valida. L'attivazione dei percorsi di convergenza o divergenza dei paesi latecomer era condizionata dalla **capacità di sfruttare le opportunità offerte dalle nuove tecnologie. Questa capacità è determinata sia dalla congruenza tecnologica di un paese con la frontiera del progresso tecnico, sia dalla disponibilità al suo interno di capacità sociali** (istruzione tecnica, organizzazione del sistema delle imprese, mercato finanziario).

L'ipotesi proposta dal National System of Innovation on è che i processi innovativi, considerati come elemento chiave della crescita economica, sono da ricondurre ad un'ampia gamma di fattori, interdipendenti e cumulativi. L'assunto è che l'innovazione è legata ad un processo continuo di apprendimento, basato sull'interazione e sulla collaborazione.

Infine **Nelson focalizza l'attenzione sull'interazione tra scienza e tecnologia, sottolineando come il sistema nazionale di innovazione si basi sul trasferimento tecnologico tra il sistema di ricerca e il sistema delle imprese.** La capacità competitiva del sistema è data dall'assetto istituzionale che regola e favorisce l'attività innovativa delle imprese del paese.

6.1 LE MISURE DEL PROGRESSO TECNICO

I metodi adottati per la misurazione delle performance di un sistema innovativo sono più rudimentali e meno precisi di quelli utilizzati in altre aree dell'analisi economica. **Numerosi indicatori** capaci di misurare l'intensità del progresso tecnico si possono riassumere in **due tipologie**:

- **Input:** misurano la quantità di risorse che un sistema nazionale dedica alle attività di ricerca. L'indicatore standard è il volume di spesa per R&S rapportato al PIL.

⁷ $Q(x_1, \dots, x_N) = b \prod_{i=1}^N x_i^{\alpha_i}$, $b > 0$, $\alpha_i \geq 0$, $x_i \geq 0$, $i = 1, \dots, N$

In cui Q indica la quantità prodotta, x_i il fattore di produzione i-esimo impiegato nella produzione, mentre b e $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ sono costanti. La costante b è una costante moltiplicativa che può essere considerata un indicatore del grado di efficienza nell'utilizzo di tutti i fattori di produzione. È dunque un parametro di efficienza che indica il livello della tecnologia.

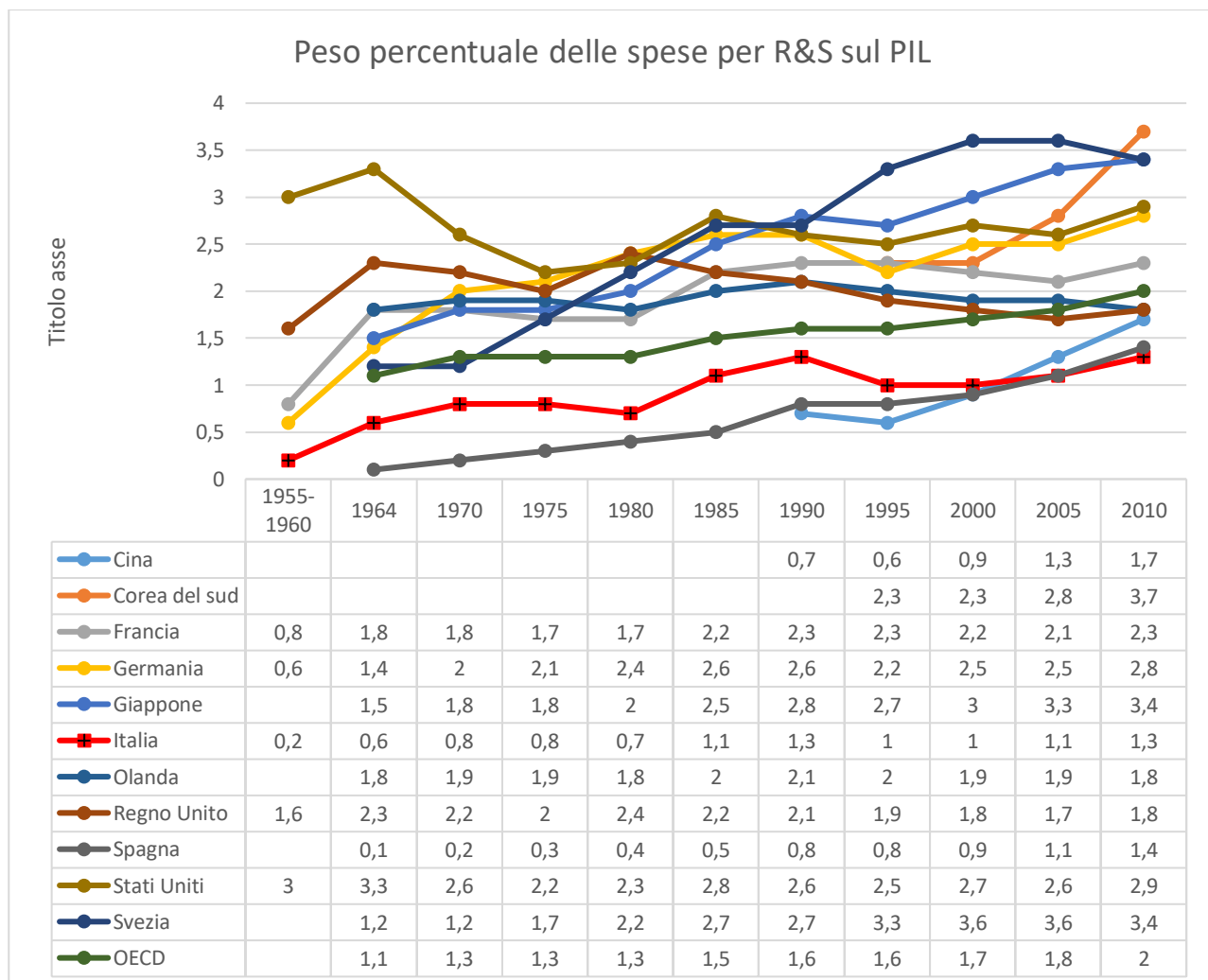
- **Output:** capacità di realizzare brevetti, basandosi sull'assunto che essi rappresentino lo specchio dell'attività inventiva.

Più recentemente è stato messo a punto un indicatore che, sulla base di una moltitudine di variabili, tenta di rappresentare la multidimensionalità del progresso tecnico: il **Technology Achievement Index (TAI)**.

6.2 GLI INVESTIMENTI NELLE ATTIVITÀ DI RICERCA

Il sistema italiano della ricerca scientifica si caratterizza, nel lungo periodo, per la scarsità di risorse, attribuita all'assenza di attenzione da parte dello Stato verso la conoscenza, la ricerca e la tecnologia.

Storicamente vi è una scarsa attenzione per la ricerca scientifica e tecnologica da parte italiana. Anche il regime fascista che aveva indicato la scienza come elemento fondamentale per il successo economico di un paese, non riuscì a migliorare la situazione. L'immediato secondo dopoguerra fu caratterizzato da un'ulteriore riduzione dei fondi e solo a metà anni '50, si registrò un aumento della spesa, legata anche ai fondi per la ricerca sul nucleare.



L'evoluzione della spesa italiana mostra due caratteristiche principali:

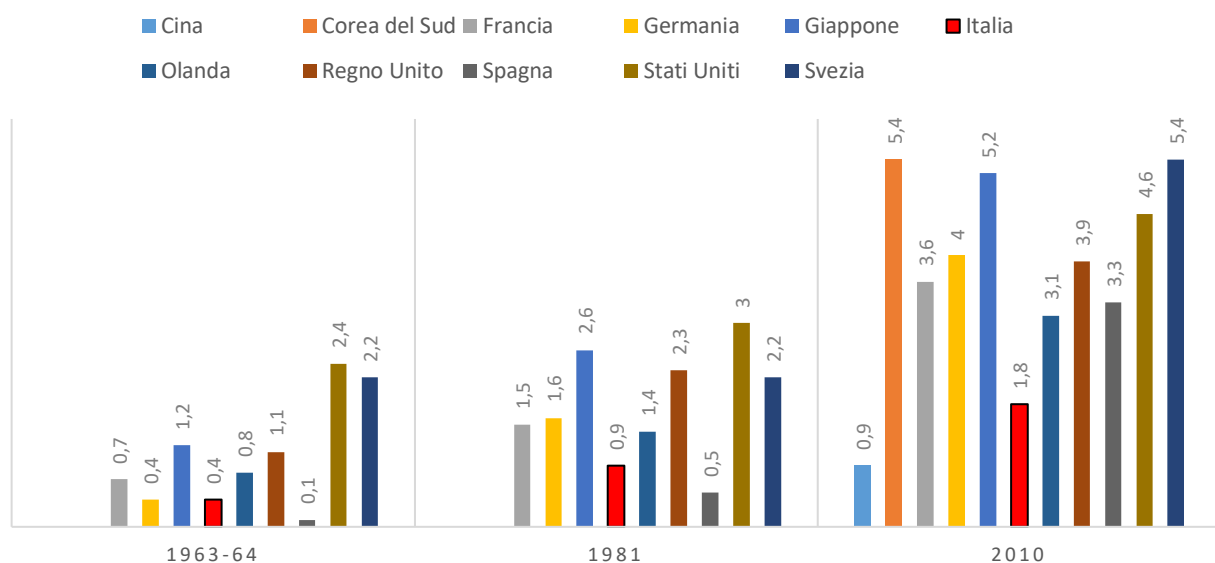
- Nella seconda metà del '900 la spesa per R&S è aumentata di 6 volte (da 0.2 a 1.3)
- Si osserva un andamento alterno

La distribuzione delle spese di R&S mostra un andamento peculiare:

- 1963: 54% da imprese private
- Fine anni '60: 40% da imprese private, 10% da imprese pubbliche
- Metà anni '80: 35% da imprese private
- Metà anni '90: 20% da imprese pubbliche

Questo mostra come lo Stato investa molto fino a metà anni '90 per la R&S. **La scarsa attenzione alle attività di ricerca del sistema economico italiano è anche confermata dai dati relativi al numero di ricercatori per 1000 abitanti.**

NUMERO DI RICERCATORI SU 1000 ABITANTI



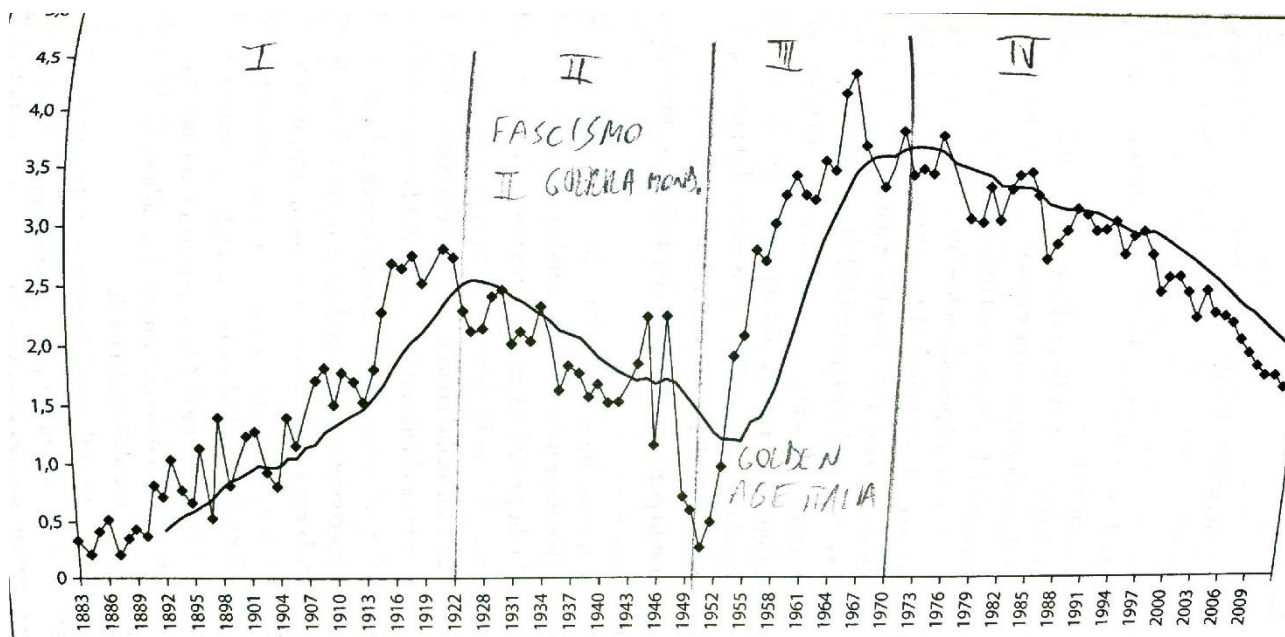
6.3 L'ATTIVITÀ INNOVATIVA

I dati di output, rappresentati dalle statistiche sui brevetti, sono disponibili a partire dagli anni '80 del XIX secolo. Per risolvere i problemi che nascono dalle differenze esistenti tra i diversi sistemi legislativi vengono usati i dati sull'attività innovativa in un paese terzo da soggetti di diversa nazionalità. Il Canada è escluso in quanto dato aberrante per l'analisi.

Osservando le fasi della **quota dei brevetti italiani** si notano **quattro fasi distinte**:

- **Fino agli anni '20: forte crescita**, riduzione gap con i paesi leader. Legato ai progressi durante la prima guerra mondiale con lo sviluppo delle industrie ad alta intensità tecnologica come siderurgia e chimica
- **Fascismo, seconda guerra mondiale e immediato dopoguerra: forte arretramento**, riconducibile anche al deterioramento dei rapporti tra Italia e Stati Uniti che quindi limitava il ricorso ai brevetti
- **Golden Age**: in questo periodo l'Italia ha **il potenziale per colmare i differenziali tecnologici** rispetto ai principali paesi industrializzati
- **Dagli anni '70 ad oggi: decremento costante** della performance innovativa italiana derivante anche dall'aumento dell'innovazione da parte di nuovi paesi orientali.

	1883	1890	1900	1913	1927	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Cina	-	-	0.1 %	-	0.1 %	0.1 %	0.1 %	-	-	-	0.1 %	0.2 %	2.5 %
Corea del Sud	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.5 %	4.8 %	10.9 %
Francia	17.8 %	10.3 %	10.9 %	9.3 %	11.4 %	9.9 %	17.5 %	11.8 %	10.6 %	8.9 %	7 %	5.5 %	4.2 %
Germania	23.3 %	26.1 %	34.3 %	39.2 %	33.1 %	40.8 %	0.6 %	30.9 %	27.3 %	24.7 %	18.5 %	14.8 %	11.6 %
Giappone	0.2 %	0.1 %	-	0.5 %	0.8 %	1.6 %	0.1 %	3.3 %	16.1 %	30.5 %	47.5 %	45.4 %	41.9 %
Italia	0.3 %	0.3 %	1 %	1.5 %	2.5 %	1.5 %	1 %	3.6 %	3.5 %	3.4 %	3.1 %	2.5 %	1.7 %
Olanda	-	0.3 %	0.8 %	0.5 %	1.7 %	3.6 %	9.1 %	5.3 %	3.3 %	2.8 %	2.3 %	1.8 %	1.5 %
Regno Unito	43.2 %	43.9 %	34.1 %	26.8 %	25.8 %	24.2 %	40.5 %	26.4 %	18.1 %	10.3 %	6.8 %	5.3 %	4 %
Spagna	0.2 %	0.4 %	0.2 %	0.1 %	0.7 %	0.2 %	0.5 %	0.1 %	0.3 %	0.3 %	0.3 %	0.4 %	0.4 %
Svezia	1.2 %	1.8 %	1.5 %	2.4 %	3.3 %	3.3 %	7.5 %	5 %	3.9 %	3.5 %	1.9 %	2.3 %	1.3 %
Svizzera	2.2 %	3.2 %	2.5 %	3.6 %	4.5 %	4 %	11 %	7.7 %	6.8 %	5.4 %	3.1 %	1.9 %	1.5 %
Altri paesi	11.7 %	13.5 %	14.4 %	16 %	16.1 %	10.8 %	12.2 %	5.9 %	9.9 %	10.1 %	8.9 %	15.1 %	18.6 %



La disaggregazione dei brevetti a livello settoriale consente di verificare i modelli di specializzazione italiana indentificando punti di forza e debolezza. **L'indice utilizzato è l'RTA⁸.**

	1963-1975	1976-1985	1986-1995	1996-2006	1963-2006
Chimica	1.398	1.24	1.203	1.307	1.309
Computer e telecomunicazioni	0.734	0.993	0.473	0.46	0.513
Farmaci	0.967	1.714	1.298	0.994	1.149
Elettronica	0.647	0.592	0.656	0.846	0.718
Meccanica	0.997	0.983	1.22	1.469	1.201
Altri	0.938	0.878	1.077	1.254	1.068

I settori dove c'è una maggiore despecializzazione sono quelli ad alta intensità elettronica. L'Italia risulta specializzata nel campo farmaceutico e nella chimica, leggermente specializzata nella meccanica e nelle altre categorie che comprendono molti prodotti tradizionali.

In sintesi emergono **due caratteristiche**:

- La specializzazione italiana non sembra molto diversa da quanto risulta dagli altri indicatori visti in precedenza
- La presenza di alcuni punti di forza non sembrano corrispondere pienamente alle dinamiche della struttura industriale italiana

I dati possono essere così peculiari perché **in certi casi, soprattutto le multinazionali, possono richiedere la protezione brevettuale in Italia tramite le proprie sedi.** Infatti la presenza di filiali straniere nel ranking delle maggiori imprese innovatrici italiane è un tratto caratteristico dello sviluppo italiano.

⁸ L'indice è dato dal quoziente dello share dei brevetti di un paese sul totale dei brevetti esteri rilasciati in Italia per quel prodotto sullo share dei brevetti del paese in tutti i prodotti di un settore sul totale dei brevetti stranieri nel settore. **Se è minore di 1 allora c'è uno svantaggio relativo mentre se è maggiore di 1 c'è un vantaggio relativo.**

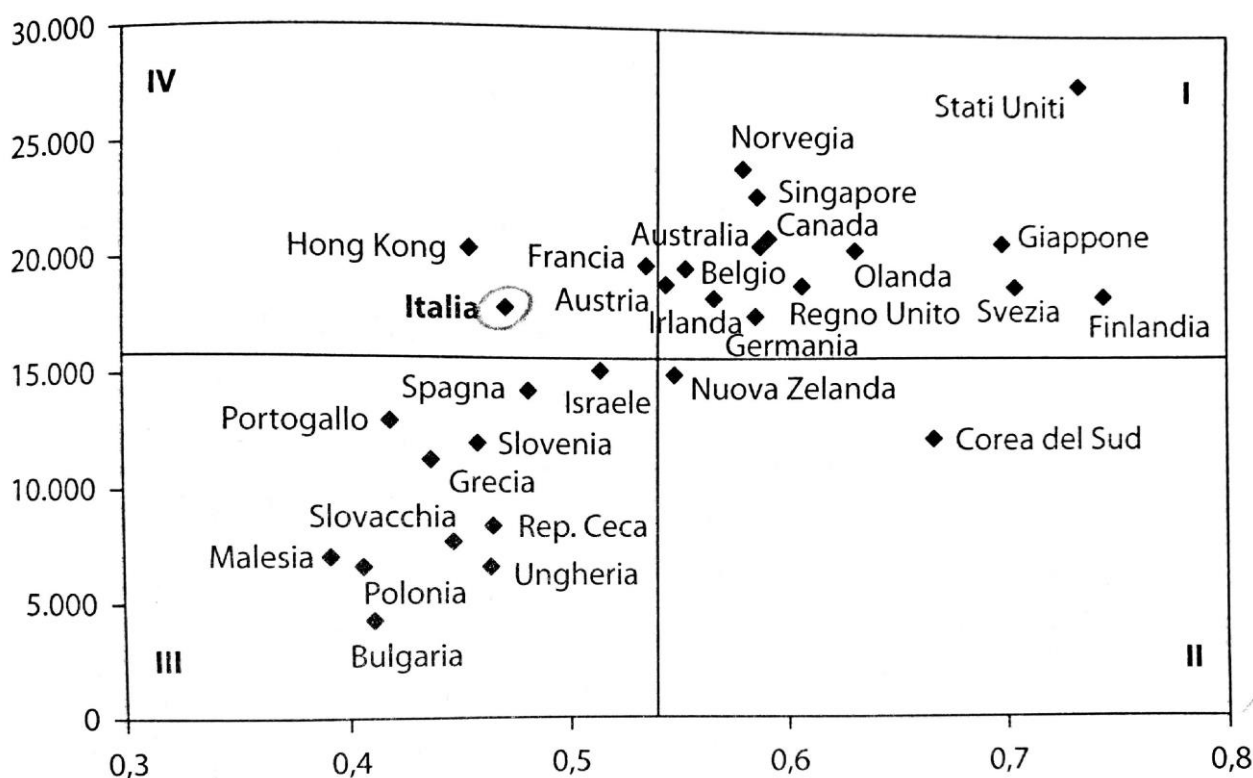
Del resto è evidente come, a livello internazionale, siano in generale le grandi imprese la chiave dell'adozione delle nuove tecnologie.

Un buon indicatore della capacità innovativa è rappresentato dal Technology Achievement Index (TAI).

Questo indice non ha l'obiettivo di indicare i paesi leader dal punto di vista tecnologico ma di **esprimere la capacità di partecipare con successo alle dinamiche imposte dalla terza rivoluzione industriale**. Vengono presi in esame quattro aspetti relativi alle caratteristiche di un sistema innovativo nazionale, **ciascuna delle quattro categorie è rappresentata da due indicatori**:

- **Capacità di creare tecnologia**
 - Brevetti ottenuti
 - Ammontare delle royalties che si ricavano dall'estero
- **Diffusione di innovazioni recenti**
 - Internet host pro-capite
 - Quota di esportazioni a media ed alta tecnologia sul totale
- **Diffusione di innovazioni consolidate**
 - Logaritmo di telefoni pro-capite (mobili e fissi)
 - Consumi elettrici
- **Presenza di skills elevate**
 - Numero medio di anni di scuola
 - Quota di iscritti alle università nelle materie scientifiche sul totale

In questo modo non è necessario basarsi solo sui brevetti. **L'Italia è ventesima** in posizione fra i paesi considerati ed è preceduta da tutti i principali paesi industrializzati



Mettendo in relazione l'indice TAI e il PIL dei paesi si ottiene un pattern divisibile in quattro quadranti dove il I quadrante è quello più in vantaggio mentre il III è quello maggiormente svantaggiato. Il II e il IV quadrante sono posizioni anomale.

Analizzando solo il TAI l'Italia si evidenzia come un paese che ha difficoltà ad adattarsi alle innovazioni tecnologiche a livello mondiale. Ricadendo nel **IV quadrante**, si nota come per un paese con un indice così basso, comunque l'Italia abbia un PIL più alto della media. **Questa anomalia può dipendere dall'esistenza di un sistema innovativo duale** formato da un lato da **imprese che operano nei settori della frontiera tecnologica** e dall'altro da un **network di piccole e medie imprese** specializzate nei settori tradizionali.

Una seconda proposta avanzata è che **potrebbe esservi un cluster di imprese la cui forza competitiva deriva dalle capacità di design**, non soggetto a brevetti, o dall'abilità di integrare nei prodotti componenti innovative dando luogo a combinazioni originali ma non brevettate.

La **peculiare capacità innovativa concentrata all'interno dei distretti industriali** sarebbe fondata sulla condivisione di una conoscenza contestuale che si genererebbe grazie a meccanismi propri dell'ambiente.

6.4 CONCLUSIONI

Gli indicatori di performance innovativa mettono in luce lo scarso dinamismo di lungo periodo del sistema innovativo italiano i cui punti di debolezza prevalgono su quelli di forza.

Un elemento di debolezza di lungo periodo riguarda la ridotta disponibilità di fondi da destinare alla ricerca scientifica e tecnologica. Dal lato istituzionale emerge una scarsa organizzazione con una non chiara divisione dei ruoli all'interno del sistema.

La configurazione del sistema innovativo italiano, con le relative politiche per l'innovazione, è sicuramente una delle cause principali che ha determinato le scarse performance tecnologiche delle imprese italiane. Il modello italiano di sviluppo economico costituisce un esempio di adattamento "originale" ai mutamenti imposti dai nuovi regimi tecnologici con una fase virtuosa durante la golden age le cui innovazioni non derivano da appropriate politiche industriali ma dalla congruenza tecnologica determinata dal basso costo dell'energia, dalla scarsa necessità di lavoro specializzato e dall'ampia disponibilità di manodopera con ridotti livelli salariali.

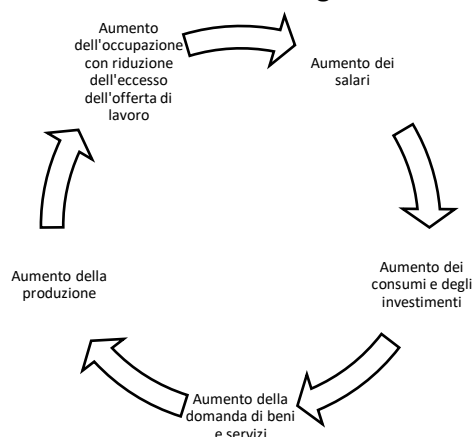
Altri evidenziano come un insieme di fattori istituzionali (sistema educativo, legislazione sugli standard industriali) all'interno dei quali la R&S è preponderante, non abbiano permesso un processo di sviluppo più rapido o solido

7 LAVORO E RELAZIONI INDUSTRIALI

Il rapporto tra impresa e lavoro riguarda l'occupazione e le sue caratteristiche, i salari e l'organizzazione, la quale comprende anche le relazioni industriali che ne derivano.

La domanda di lavoro dell'impresa si rivolge al mercato del lavoro dove, dall'incontro con l'offerta dei lavoratori, si determina il salario (prezzo del lavoro). Il salario può crescere o diminuire in base alla scarsità o abbondanza di offerta di lavoro. Affinché il salario rappresenti il prezzo di equilibrio si necessita che non vi siano rigidità del mercato del lavoro, rappresentate in genere dalla legislazione o dei sindacati.

Il salario contribuisce a configurare anche la forma della funzione di produzione adottata dalle imprese, ovvero la combinazione dei fattori (capitale e lavoro) meno costosa data la tecnologia. L'introduzione di nuove tecnologie o la presenza di offerta di lavoro con nuove caratteristiche, sono tra i fattori che cambiano le condizioni del funzionamento del mercato del lavoro.



La domanda di lavoro che le imprese esprimono è condizionata dai salari che influenzano le componenti della domanda aggregata in particolare i consumi e gli investimenti.

7.1 LAVORO, SALARI E SVILUPPO ECONOMICO

Il tema del lavoro e dei salari è stato per la maggior parte sviluppato in relazione al ruolo che il costo del lavoro ha avuto nella crescita economica mentre minore è l'attenzione rivolta all'indagine dettagliata dei salari, alle caratteristiche qualitative della domanda e dell'offerta di lavoro e al funzionamento del mercato del lavoro.

Il fattore produttivo più importante fino agli anni '50 è stato, in Italia, l'abbondanza di offerta di lavoro non specializzato derivante dalla forza lavoro agricola che spostava la propria ricerca di lavoro. Quest'offerta elastica fu la condizione favorevole per la crescita dei profitti e dunque degli investimenti industriali. Esistono **due teorie** su questa fase:

- **Accumulo di capitale per investimenti:** l'accumulo dei profitti derivanti da un basso costo della manodopera consente alle imprese di risparmiare i capitali che poi scateneranno la crescita economica, meccanismo indispensabile per le industrie nascenti. Quest'aumento di produttività porterebbe ad una diminuzione della domanda esterna a favore di quella interna e, successivamente, all'accelerazione dei consumi.
- **Vantaggio comparato:** il basso costo della manodopera favorisce la competitività internazionale attraverso la specializzazione nella produzione di beni ad alta intensità di lavoro.

Primo dopoguerra: I bassi livelli salariali e la flessibilità del mercato del lavoro rappresentano la caratteristica specifica del periodo tra le due guerre. L'approccio classico sottolinea come il basso livello dei

salari e, quindi, la crescita dei profitti, non abbia dato luogo a un momento del prodotto e della produttività attraverso gli investimenti e l'innovazione. Il **protezionismo di cui godeva l'economia italiana e una politica di cambi rigidi ed elevati provocarono solo la crescita delle rendite senza mai tradursi in un aumento degli investimenti.**

Secondo dopoguerra: Un'occasione mancata legata alle politiche salariali è invece considerata la fase di crescita che segue la seconda guerra mondiale. **In questo periodo si vede la domanda aggregata come motore della crescita economica. Durante il periodo della ricostruzione alcuni considerano la politica monetaria troppo orientata a stabilizzare i prezzi e il cambio a scapito del sostegno alla domanda.** Una rappresentazione meno critica nota come la prima fase della crescita sia sostenuta proprio dall'aumento della domanda interna e con una forte sostituzione di importazioni e della domanda pubblica.

Una ricerca dell'apertura al commercio internazionale negli anni '50-'60 e del suo ruolo nel **contenimento dei salari** sostiene che questi abbiano **favorito il vantaggio comparato sul mercato estero.** Idealmente, le regioni con un'elevata offerta di lavoro dovrebbero sfruttarla e specializzarsi nei settori ad alta intensità di lavoro.

Golden age: le piccole imprese furono la fonte primaria di nuovi posti di lavoro. In quest'ottica i salari bassi fanno parte della dotazione di risorse italiana e **la disoccupazione di lungo periodo è l'espressione delle rigidità istituzionali** del mercato del lavoro.

Nell'ultimo trentennio vi è stata una progressiva e intensa **crescita dell'integrazione economica internazionale.** Nel corso di questo processo l'economia italiana ha visto emergere **tre fattori:**

- **Declino rapido della grande impresa** e affermazione della piccola-media impresa
- **Crescita** della specializzazione dei **beni tradizionali**
- **Deregolamentazione del mercato del lavoro** e contenimento dei salari

Questo andamento è tipico di un paese con una dotazione di fattori come quella italiana.

Interpretazione vantaggio comparato: Per quanto riguarda i salari, il loro contenimento ha avuto un effetto positivo sulle esportazioni e le importazioni a favore della domanda interna e dell'occupazione fornendo anche un vantaggio comparato nel mercato internazionale.

Interpretazione domanda aggregata: l'innovazione tecnologica permette di realizzare vantaggi assoluti (e non solo comparati) legati al prezzo dei fattori. Quindi i paesi che sfruttano meglio l'innovazione tecnologica sono anche quelli con i tassi di crescita più elevati. Un'economia basata sui beni tradizionali come quella italiana riscontra tassi di crescita più bassi. Per quanto riguarda i salari la loro dinamica è considerata un fattore negativo per il potenziale di crescita poiché va a favorire le imprese poco innovatrici.

7.2 I MERCATI DEL LAVORO

In Italia vi è un **dualismo del mercato del lavoro:**

- **Grandi imprese:** internazionali, efficienti, in grado di pagare salari elevati. Presenza di lavoratori maschi in età giovanile

- **Piccole imprese:** legate al mercato interno, meno efficienti, salari più bassi. Nel tessile e nella meccanica lavoratori per la maggior parte donne e ragazze che vivono con la famiglia e partecipano al bilancio familiare

Non si sa molto sui meccanismi di reclutamento. La prima fase dell'industrializzazione è caratterizzata dal reclutamento locale e, quindi, ha una forte relazione con il territorio e il sistema sociale. Le interazioni sociali tra il mercato del lavoro e il territorio sono un tratto peculiare dello sviluppo italiano. Nella regolazione della conflittualità e della mobilità del lavoro rispetto al modello tradizionale di relazioni industriali proprio della grande impresa.

7.3 TECNOLOGIE, CAPITALE UMANO E SALARI

Il lavoro entra nella funzione di produzione non solo come costo, ma anche in relazione alle sue caratteristiche in termini di competenze e abilità richieste dalle tecnologie incorporate nel capitale. L'introduzione di nuove tecnologie o la presenza di offerta di lavoro con nuove caratteristiche sono i fattori che **cambiano le condizioni del funzionamento del mercato del lavoro.**

Il modello di crescita italiano è caratterizzato **dall'abbondanza di lavoro proveniente dall'agricoltura** almeno **fino alla fine degli anni '50**. Questa caratteristica ha costituito il tratto di lungo periodo della funzione di produzione aggregata nazionale.

La dotazione nazionale di fattori si combina con le trasformazioni tecnologiche che caratterizzano l'economia capitalistica. Queste trasformazioni sono tradizionalmente raggruppate attorno a cinque "regimi tecnologici" (pagina 7). **La disponibilità di offerta di lavoro abbondante e non qualificata si prestò al meglio nella prima rivoluzione industriale e nel quarto regime tecnologico (petrolio).** Queste sono infatti le fasi di crescita più rapida per l'Italia. La poca qualificazione dei lavoratori italiani è documentata dai censimenti industriali.

L'istruzione secondaria iniziò ad emergere come fattore positivo solo dalla metà degli anni '60.

Se le indagini sulla qualità generica del capitale umano, quella rappresentata dall'istruzione formale, danno risultati così modesti, si è considerato che la conoscenza del capitale umano italiano derivasse dal lavoro e non dall'istruzione, andando così in un tempo molto lungo a formare una conoscenza non formalizzata e tacita.

Questo uso intensivo dell'elasticità del lavoro, in grado di rispondere ad una domanda volatile, caratterizza le imprese italiane fino al boom del secondo dopoguerra. Questa struttura del salario nella quale la componente variabile è alta, il punto critico è rappresentato dalla crescita troppo rapida della domanda che fa crescere i costi e fa aumentare il potere dei lavoratori sull'organizzazione del lavoro.

7.4 LE RELAZIONI INDUSTRIALI

Le caratteristiche dei sistemi di relazioni industriali influenzano direttamente le performance economiche dei paesi. **Due modelli:**

- **Anglosassone:** negoziazione che verte sui temi specifici del lavoro (salari e condizioni lavorative)
- **Europa continentale:** affronta i temi più generali della politica economica

Due modelli di organizzazione sindacale:

- **Rappresentanza organizzata per mestiere** o per settore e la negoziazione è decentrata
- **La rappresentanza è strutturata a livello generale** e fortemente centralizzata

Un altro elemento che limita la piena comprensione delle caratteristiche del mercato del lavoro italiano risiede nella scarsità di informazioni sulle dinamiche salariali che contraddistinguono l'industria italiana del '900. Vi è una prevalenza dell'offerta sulla domanda che determina, per lunghi periodi, alti livelli di disoccupazione e una modesta dinamica salariale accompagnata da una forte politicizzazione delle rappresentanze dei lavoratori che spesso avanzavano istanze proprie della politica economica invece di limitare la propria azione alla tutela della forza lavoro.

Fasi della dinamica tra innovazione tecnologica e organizzazione del lavoro:

- Prima industrializzazione (1900-1915)
- Prima guerra mondiale e fascismo (1915-1943)
- Diffusione del fordismo (1943-1969)
- Conflitto e regolamentazione (1969-1980)
- Deregolamentazione flessibilità (1980-)

7.4.1 La prima industrializzazione (1900-1915)

L'organizzazione degli interessi dei lavoratori italiani si sviluppò parallelamente all'avvio del processo di industrializzazione.

Le camere del lavoro si diffusero nell'ultimo decennio dell'800, istituite con lo scopo principale di svolgere un'attività di intermediazione tra offerta e domanda di lavoro tutelando gli interessi dei lavoratori su base locale. Nei primi anni del XX secolo furono fondate le federazioni dei mestieri. Molto attive furono le federazioni dei ferrovieri che riuscirono ad ottenere condizioni di lavoro e salari migliori rispetto alla media.

1901: viene fondata la Fiom (Federazione Italiana Operai Metallurgici).

Nella prima fase del processo di industrializzazione italiano, l'organizzazione dei lavoratori non si caratterizzò soltanto per la difesa degli interessi corporativi e la salvaguardia dei diritti dei lavoratori ma, attraverso le camere, vennero portate avanti istanze politiche che si rifacevano al movimento socialista.

1906: nasce la Cgdl (Confederazione Generale Del Lavoro), primo sindacato unitario dei lavoratori nel quale confluirono buona parte delle camere e federazioni.

La peculiarità del movimento sindacale italiano è la commistione fra lotta economica e lotta politica. Un'interpretazione è che sia la reazione alle inadeguatezze della classe imprenditoriale.

Lo scontro tra le rappresentanze dei lavoratori e quelle imprenditoriali si focalizzò sulla gestione del reclutamento. Da un lato i sindacati reclamavano il collocamento di classe mentre le imprese rivendicavano il diritto di poter scegliere autonomamente la forza lavoro. **Si giunge alla costituzione di uffici pubblici misti in cui il collocamento era svolto con la collaborazione delle parti.**

7.4.2 La prima guerra mondiale e il fascismo (1915-1943)

La guerra creò un nuovo quadro politico e istituzionale con i problemi dell'assetto della produzione bellica che resero più difficile il controllo e la gestione dell'organizzazione del lavoro. La collaborazione fra tutte le forze sociali che si instaurò nel periodo bellico fece nascere aspettative positive per il periodo successivo in cui si iniziarono ad affrontare problemi del mercato del lavoro con la proposta di una serie di misure di tutela, soprattutto per la disoccupazione. Questo clima di interruzione rapidamente con **l'intensificarsi delle rivendicazioni salariali che miravano all'equa redistribuzione dei profitti elevati. Questo intenso scontro sociale provocò una reazione radicale da parte degli imprenditori che favorì la crescita e l'affermazione del fascismo.**

Le prime misure del governo fascista furono smantellare le istituzioni di tutela. Le organizzazioni sindacali vennero emarginate attraverso l'istituzione della Confederazione nazionale delle corporazioni sindacali, il sindacato fascista.

1926: abolito il diritto di sciopero

1927: carta del lavoro, venne instaurato il corporativismo, ovvero nel collocamento venivano privilegiati gli iscritti al partito. **Il collocamento venne posto sotto il controllo diretto dello Stato** assieme anche al costo del lavoro. Venne istituita una magistratura del lavoro.

Nella seconda metà degli anni '30 il sindacato ottenne risultati come la concessione della gestione del collocamento o norme favorevoli sul cottimo, ferie pagate, l'indennità di licenziamento, gli assegni familiari ma questo con la totale perdita delle libertà sindacali.

7.4.3 La diffusione del fordismo (1943-1969)

La prima fase del secondo dopoguerra si aprì con un vuoto istituzionale della rappresentanza dei lavoratori. Ancora prima della fine della guerra **si ricostituì il sindacato unitario** che assunse il nome di **Cgil (Confederazione generale italiana del lavoro)**, in cui confluirono le componenti socialiste e cattoliche. Venne promossa la costituzione delle commissioni interne che contribuirono alla gestione degli impianti. Accanto a queste i consigli di gestione, organismi di stampo tedesco in cui i lavoratori partecipano alla gestione delle imprese.

Queste prime esperienze di decentramento delle relazioni industriali tramontarono rapidamente con l'accordo del 1948 che pose il collocamento sotto controllo statale. Secondo magnani questa fu un'occasione mancata per l'instaurazione di un sistema moderno. Responsabili Confindustria che considerò il decentramento come una minaccia per la propria autonomia e i sindacati per aver preferito una contrattazione fortemente accentrata.

1948: dalla Cgil nascono la Cisl (cattolica, Confederazione italiana sindacati lavoratori) **e la Uil** (Unione italiana del lavoro).

1949: la legge 264/49 regolò le relazioni industriali in tutti i suoi aspetti istituendo il collocamento statale e vietando la mediazione privata, favorendo però il passaggio diretto dei dipendenti tra le aziende che non superavano i cinque addetti. Questa legge non venne mai pienamente rispettata.

La domanda di lavoro si spostò fortemente verso una manodopera non specializzata con la parcellizzazione dei mestieri e il tentativo di introdurre sistemi di valutazione della prestazione lavorativa. La quota dei salari

sul valore aggiunto (ricavi della produzione – costi esterni all'azienda) si ridusse notevolmente durante tutti gli anni '50.

La confindustriale toccò il massimo della sua influenza. Gli imprenditori riuscirono a riprendere il pieno controllo delle attività produttive emarginando il sindacato nella gestione della forza lavoro, anche grazie alla rottura del sindacato e alla forte crescita che mantenevano basso il dissenso.

I primi anni '60 aprono una nuova fase con un mercato del lavoro con una disoccupazione bassissima. Ciò permise il recupero della coesione sindacale e la ripresa delle rivendicazioni. In un clima di relazioni industriali più equilibrato cercò di svolgere un ruolo anche l'Intersind, un'associazione sindacale delle imprese pubbliche. Rappresentò il tentativo di costruire un sistema di relazioni meno conflittuale collaborando anche con le forze politiche.

7.4.4 Il conflitto e la regolamentazione (1969-1980)

Gli anni '70 sono contraddistinti dalla forte conflittualità delle relazioni industriali con uno spostamento del potere verso i sindacati. L'ondata di rivendicazioni che coinvolse tutti i paesi europei fu molto accentuata in Italia sia per il poco riconoscimento dei lavoratori, sia per la forte politicizzazione delle lotte operaie.

1970: approvazione statuto dei lavoratori. Ampliò le garanzie dei lavoratori. Vennero istituite commissioni locali in cui la rappresentanza sindacale era maggioritaria e le elusioni nell'applicazione delle norme sulla chiamata numerica⁹ divennero più difficile.

Negli anni successivi vennero introdotte numerose norme come l'ampliamento dei limiti di applicabilità della cassa integrazione, l'introduzione del punto unico della scala mobile¹⁰ per sconfiggere l'inflazione e l'istituzione di un collocamento speciale per i giovani.

La contrattazione si spostò a livello aziendale, gli elevati conflitti formarono un management capace di operare in situazioni turbolente e una classe di dirigenti sindacali abili nel dirigere il conflitto ma non nel gestire le conquiste. Il periodo ad elevata conflittualità terminò nel 1980 con la sconfitta sindacale nella vertenza della Fiat per il licenziamento di 14.000 dipendenti.

7.4.5 Deregolamentazione e flessibilità (1980-)

Gli avvenimenti della Fiat aprirono una lunga fase di debolezza per il movimento sindacale che viene esemplificata dalla sconfitta del referendum del 1984 sulla scala mobile che tagliò 4 punti percentuali dalla rivalutazione.

La contrazione della grande impresa e l'ascesa delle piccole-medie imprese modificò le relazioni industriali italiane. Vi fu una diminuzione dei diritti sindacali e una forte diffusione del lavoro nero e grigio.

Il sistema del collocamento che era stato modellato, nella fase della diffusione fordista, su misura della grande impresa venne messo in discussione.

⁹ Collocamento delle fasce di lavoratori con difficoltà oggettive (es. disabilità)

¹⁰ La scala mobile era uno strumento economico di politica dei salari volto ad indicizzare automaticamente i salari in funzione degli aumenti dei prezzi, al fine di contrastare la diminuzione del potere d'acquisto dovuto all'aumento del costo della vita, secondo quanto valutato con un apposito indice dei prezzi al consumo.

Venne abolita la chiamata numerica che male si adattava alle caratteristiche delle piccole imprese in cui il rapporto fiduciario imprenditore-dipendente era essenziale.

1997: una serie di norme (pacchetto Treu) portarono a una serie di mutamenti:

- Venne riconosciuta la possibilità per le imprese private di svolgere la mediazione tra domanda e offerta di lavoro
- Venne introdotto il decentramento alle regioni e alle province del collocamento
- Istituito il lavoro interinale

2003: legge Biagi che si basa sul rapporto di lavoro come rapporto di mercato individuale e quindi con la **moltiplicazione delle forme contrattuali**

2012: riforma Fornero che ridusse le forme contrattuali.

In questa prospettiva la ridotta competitività del paese dipende dalla bassa crescita della produttività del lavoro che è determinata da una bassa accumulazione di capitale innovativo favorita dalla flessibilità del lavoro.

7.5 CONCLUSIONI

Fino agli anni '50 il fattore produttivo più importante è la manodopera non specializzata.

Teorie:

- **Accumulo di capitale per investimenti:** l'accumulo dei profitti derivanti da un basso costo della manodopera consente alle imprese di risparmiare i capitali che poi scateneranno la crescita economica, meccanismo indispensabile per le industrie nascenti. Quest'aumento di produttività porterebbe ad una diminuzione della domanda esterna a favore di quella interna e, successivamente, all'accelerazione dei consumi.
- **Vantaggio comparato:** il basso costo della manodopera favorisce la competitività internazionale attraverso la specializzazione nella produzione di beni ad alta intensità di lavoro.

Nella prima prospettiva i bassi salari sono un "male necessario", nella seconda sono considerati un effetto negativo dell'industria nascente.

8 IL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE

Gli strumenti finanziari, i loro mercati e le istituzioni che li gestiscono hanno lo scopo di attenuare gli effetti dei costi di informazione e di transazione delle imprese nella raccolta delle risorse.

Le moderne teorie della finanza identificano **cinque funzioni dei sistemi finanziari**:

- Acquisiscono informazioni sulle imprese
- Stabiliscono le condizioni alle quali i creditori esercitano il controllo sui debitori
- Elaborano sistemi di riduzione dei rischi di investimento
- Raccolgono e aggregano il risparmio
- Facilitano le transazioni

Queste funzioni possono essere svolte da istituzioni diverse. La letteratura distingue tra Banca e Borsa.

	<u>Sostenitori del sistema bancario</u>	<u>Sostenitori del sistema di mercato</u>
Free riding	Le banche rispondono meglio al free riding dei mercati. La presenza di attori che utilizzano le informazioni raccolte da altri per intervenire nelle operazioni senza sostenerne i costi. Pochi mercati diffondono le informazioni agli investitori, dissuadendoli così dall'investire in imprese con alti costi di informazioni. Le banche possono ridurre questi problemi privatizzando le informazioni.	La privatizzazione dell'informazione da parte delle banche e la prassi della prudenza rischia di limitare l'investimento in campi con maggiore incertezza
Legame tra finanza e impresa	Legame più forte tra finanza e impresa	Le banche stesse possono favorire le rendite all'innovazione delle imprese, facendo pagare di più il capitale ottenuto e stabilendo legami che limitano la concorrenza
Corporate governance	I sistemi basati sul mercato non sono in grado di controllare i manager, qualunque sia la concentrazione della proprietà	I banchieri possono agire nel loro interesse e colludere con le imprese contro altri creditori. Possono impedire agli azionisti di licenziare manager inefficienti se questi rientrano nelle grazie della banca
Liquidità	Minore liquidità dei sistemi in cui prevalgono: la maggiore liquidità del mercato presenta un vantaggio per smobilizzare i debiti o rifinanziare i debitori ma questo vantaggio può influenzare negativamente l'allocazione delle risorse	

8.1 I SISTEMI FINANZIARI “BANK ORIENTED” E “MARKET ORIENTED”

I paesi anglosassoni registrano la prevalenza del finanziamento tramite la Borsa mentre i paesi dell'Europa continentale e il Giappone mostrano una prevalenza di finanziamento da parte delle banche.

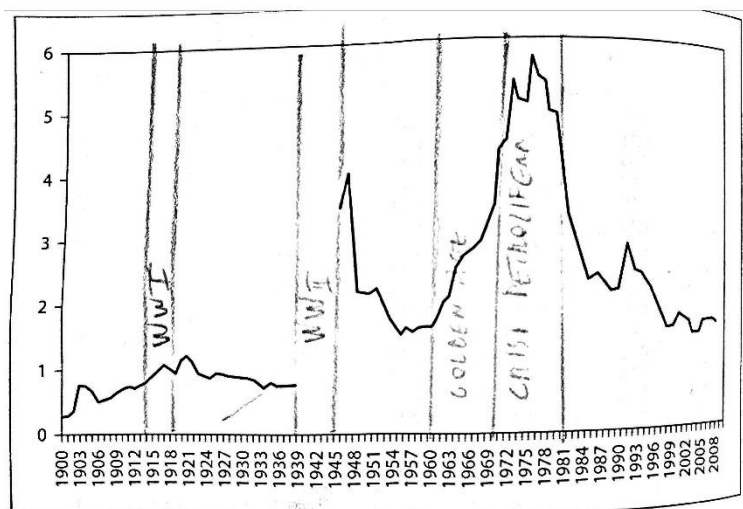
	Francia	Germania	Giappone	Italia	Regno unito	Stati Uniti
1850	4.9 %	3 %	-	10.4 %	14.7 %	17.2 %
1875	7.6 %	6 %	2 %	3.2 %	16.8 %	23.6 %
1913	10.4 %	9 %	12.1 %	2.6 %	21.2 %	27.5 %
1929	6.1 %	13.2 %	12.5 %	9.4 %	22.1 %	34.6 %
1939	-	8.5 %	20.2 %	7.2 %	24.1 %	20.3 %
1950	14.4 %	11.5 %	11.1 %	8.4 %	19.2 %	14.9 %
1965	33 %	24 %	11.2 %	15.8 %	17.3 %	28.2 %
1971: dichiarazione di inconvertibilità del dollaro						
1973	18.9 %	11.3 %	7.4 %	6.6 %	12.9 %	20.1 %
1978	11.8 %	9.8 %	8.4 %	2.4 %	11.4 %	14.6 %

I problemi monetari che sfociarono nel 1971 con la dichiarazione di inconvertibilità del dollaro fecero scendere la quota delle borse in tutti i paesi, specialmente Italia e Francia.

L'indice per valutare il peso delle attività in borsa rispetto alle banche è espresso dal rapporto tra il **valore totale delle azioni scambiate sul Mercato e il credito erogato dalle banche: quanto più è elevato, tanto maggiore è il peso del finanziamento attraverso la borsa**. Si conferma la differenza tra paesi anglosassoni e il resto dei paesi analizzati.

	Francia	Germania	Giappone	Italia	Regno unito	Stati Uniti
1989	0.11	0.49	0.36	0.05	0.32	0.24
1990	0.09	0.29	0.2	0.04	0.23	0.2
1992	0.09	0.2	0.06	0.02	0.31	0.21
1993	0.13	0.13	0.08	0.06	0.39	0.31
1994	0.23	0.18	0.08	0.11	0.38	0.31
1997	0.28	0.18	0.11	0.19	0.5	0.66
1998	-	0.24	0.08	0.43	0.67	0.76
2000	0.79	0.39	0.19	0.41	0.95	1.62
2001	0.76	0.52	0.15	0.51	0.933	1.38
2002	0.62	0.43	0.13	0.46	0.84	1.21
2004	0.65	0.37	0.24	0.45	1.1	0.74
2005	0.66	0.46	0.34	0.58	1.13	0.76
2007	1.08	0.81	0.5	0.85	1.96	1.25
2008	0.092	0.68	0.4	0.22	1.15	2.03
2009	0.4	0.29	0.25	0.15	0.68	1.44
2010	0.43	0.32	0.24	0.17	0.6	0.9

Indebitamento delle imprese italiane



In Italia, il peso dell'attività di Mercato rispetto al credito al settore privato è nel lungo periodo modesto, con una rapida convergenza verso i modelli anglosassoni nel primo decennio del XXI secolo. Il Mercato ha un ruolo relativamente modesto, anche se variabile, con tre fasi di maggiore dimensione:

- L'età Giolittiana
- Negli anni '60
- Da fine anni '90 alla crisi del 2008

Questa caratteristica si riflette nel peso notevole dei debiti rispetto al capitale nel passivo delle imprese italiane nel lungo periodo.

La diversità delle fonti e della numerosità dei campioni rende la figura una semplice illustrazione del fenomeno. **Si può osservare come il livello di indebitamento delle imprese italiane sia più elevato nel secondo dopoguerra**, soprattutto tra il 1963 e il 1979, **anni di forte inflazione**.

8.2 LA COMPOSIZIONE DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO

La struttura bancaria italiana è sostituita da due tipologie di istituti:

- **Banche ordinarie:** dimensioni medio-grandi, private o pubbliche
- **Istituti di risparmio:** dimensioni anche molto piccole, costituiti senza fini di lucro e su base solidaristica

Le banche ordinarie si basano sulla **centralizzazione del credito** ed hanno la loro fase di maggiore presenza tra la fine dell'Ottocento e la crisi del 1933, attraverso gli istituti denominati "banche universali" o "banche miste"¹¹. **Nel secondo dopoguerra** sono le banche pubbliche a rappresentare questo segmento del sistema creditizio con il **divieto esplicito di detenere partecipazioni**. Questa disposizione è collegata alla crescita dell'esposizione a breve termine delle imprese verso le banche.

Dal 1992 la privatizzazione del sistema bancario pubblico aprì la strada al ritorno delle grandi banche universali con il testo bancario del 1993 che consentì alle banche di operare nel finanziamento diretto delle imprese.

¹¹ Banca che, oltre alle attività di raccolta e di prestito a breve tipiche della banca commerciale, svolge numerose altre attività, fra le quali rivestono particolare importanza l'ampia operatività nell'intermediazione finanziaria mobiliare e l'assunzione di partecipazioni industriali.

La banca universale ha la sua motivazione strategica originaria nel sostegno all'industria, la quale richiede ingenti risorse finanziarie per sfruttare le economie di scala. Ne sono corollario la stabilità monetaria e tassi di interesse del credito controllati dalla banca centrale. Gli strumenti per questo tipo di banche sono:

- Aperture di credito
- Anticipazioni
- Investimento diretto in azioni e partecipazioni
- Sconto cambiali finanziarie (fino agli anni '20)

Gli istituti di risparmio hanno una struttura decentrata e privilegiano una logica di rete diffusa sul territorio, legata alle piccole-medie imprese. Questa formula non richiede il coordinamento con la politica monetaria e la stabilità dei cambi. Gli strumenti utilizzati sono più semplici:

- Cambiali
- Avvalli¹²
- Sconti

8.3 LE GRANDI BANCHE E LE GRANDI IMPRESE

In Italia il finanziamento dell'impresa privata nel XIX secolo era esercitato da poche banche, propriamente definite come banche universali per il fatto che esercitavano sia forme di raccolta che di prestito.

Esse erano impegnate nel **sostegno delle iniziative industriali private**. Gli investimenti erano elevati per l'importanza delle economie di scala in questi settori e le imprese facevano ricorso al finanziamento bancario per sostenere gli investimenti necessari. **Le banche gestivano anche operazioni come le trasformazioni societarie e le ristrutturazioni interne delle imprese.**

Per finanziare investimenti rilevanti come quelli richiesti dai settori "moderni" **era necessario che vi fosse un adeguato mercato mobiliare** in grado di articolare per forme e scadenze gli impegni di investimento a redditività fortemente differita. **Questo compito era affidato al Mercato. Fino al 1907 il sistema finanziario italiano**, pur privilegiando il credito bancario, **poteva vantare un volume di operazioni di borsa notevole**. Le stesse banche miste si occupavano anche della collocazione dei titoli mobiliari. Crebbe infatti in questo periodo il numero di società anonime costituite con il sostegno e la consulenza delle banche stesse.

Un altro partner importante per le banche miste **furono la finanza tedesca e svizzera che permetteva**, se necessario, **lo smobilizzo di quote di partecipazione o titoli in garanzia**, senza ricorrere alla Banca d'Italia. **Questo meccanismo si fermò con la crisi di Borsa del 1907 quando si interruppe la possibilità di trasferire, anche in parte, i rischi assunti.** Le banche si ritrovarono così con un alto volume di riporti¹³ e senza garanzie.

¹² Garanzia personale per un titolo cambiario o un assegno bancario emesso a favore del creditore da terzi estranei al rapporto cambiario, espressa apponendo la propria firma sul titolo, che in tal modo viene a configurarsi come un'obbligazione personale dell'avallante.

¹³ In diritto si definisce riporto il contratto mediante il quale una parte detta riportatore trasferisce ad un'altra parte, detta riportata, la proprietà di titoli di credito di una data specie e di un determinato prezzo e questi assume l'obbligo di trasferire al riportatore alla scadenza del termine stabilito la proprietà di altrettanti titoli della medesima specie, verso rimborso del prezzo, che può essere aumentato o diminuito a seconda dell'accordo. Si tratta di un contratto reale, che si perfeziona con la consegna dei titoli (art. 1549 cod.civ.).

Banca che, oltre alle attività di raccolta e di prestito a breve tipiche della banca commerciale, svolge numerose altre attività, fra le quali rivestono particolare importanza l'ampia operatività nell'intermediazione finanziaria mobiliare e l'assunzione di partecipazioni industriali.

Strumenti:

- Aperture di credito
- Anticipazioni
- Investimento diretto in azioni e partecipazioni
- Sconto cambiali finanziarie (fino agli anni '20)

Eventi:

1907: crisi della Borsa, sofferenza delle banche, regolazione del credito;

Prima guerra mondiale: inflazione e profitti favoriscono l'autonomia dalle banche durante la ricostruzione;

1926: ritorno al gold standard, le banche tornano a finanziare le industrie e i tassi d'interesse sono alti a causa del cambio fisso lira-sterlina a 90;

1931-1933: crisi, fine delle banche miste private in Italia, imprese trasferite alla holding Iri;

1936: legge bancaria, separazione attività bancaria da quella di investimento;

Secondo dopoguerra: ruolo delle banche ridimensionato, favoriti i piccoli istituti bancari, limitazione delle attività delle banche maggiori, inizio doppia intermediazione;

Anni '70: due crisi petrolifere, la crisi della domanda riduce gli autofinanziamenti, l'inflazione aumenta il debito corrente, cresce il ruolo delle imprese attraverso l'esposizione a breve;

1979: istituzione Sme, alti tassi d'interesse;

Anni '80: fondazione autorità di controllo;

1987: crisi della Borsa;

Anni '90: anni della liberalizzazione del mercato finanziario, privatizzazione banche pubbliche.

Dovette quindi intervenire la Banca d'Italia che convogliò verso le banche miste in crisi i depositi di liquidità dei sistemi locali.

La crisi del 1907 e le sue conseguenze in termini di regolazione del credito ridussero dunque i flussi di finanziamento alle imprese a causa dell'immobilizzazione delle esposizioni bancarie.

Una condizione di contorno importante era la natura prevalentemente familiare o ristretta del gruppo di soci di maggioranza delle imprese che temeva di perdere il controllo della società quotandosi in Borsa. **Un ulteriore indebolimento del sistema delle grandi banche universali nei confronti del sistema delle imprese venne dalla prima guerra mondiale. L'inflazione e i profitti generati dalle imprese resero queste più autonome dal finanziamento bancario.** Tuttavia la creazione di gruppi interconnessi si rivelò efficace in pochi casi, solo alcuni settori riuscirono a rendersi effettivamente autonomi dalle banche miste.

Con la svolta deflazionistica conseguente alla scelta di ritornare al gold standard (1926) le banche si trovarono ancora a finanziare le industrie nelle difficoltà del mercato mobiliare derivante da tassi d'interesse alti a contrastare i cambi fissi.

La crisi del 1931-1933 mise fine all'esperienza delle banche miste private in Italia. La crisi del sistema portò alla **separazione tra le banche e le imprese trasferite all'Iri. La legge bancaria del 1936 separava l'attività bancaria da quella di investimento**, limitazione delle ex banche miste, ora pubbliche, al credito ordinario. Per le imprese industriali divenute pubbliche venne creato un nuovo sistema di intermediazione rappresentato da un circuito finanziario nel quale le imprese pubbliche emettevano titoli a reddito fisso con garanzia statale, ben accettati dai risparmiatori.

Nel secondo dopoguerra il ruolo delle banche era ormai ridimensionato. Le grandi imprese private organizzate in holding si finanziavano principalmente con i profitti mentre l'impresa pubblica veniva finanziata con il meccanismo delle obbligazioni. La Banca d'Italia e il sistema politico democratico uscito dalla seconda guerra mondiale valorizzarono il ruolo delle banche minori nel finanziamento

industriale sulla base della convinzione che i piccoli istituti di credito locale fossero meglio in grado in interpretare le necessità del territorio.



La limitazione delle attività delle banche maggiori alle attività a breve ebbe altri effetti:

- Deteriorare la loro capacità di raccogliere informazioni
- Una strategia di allocazione basata sul frazionamento del credito e quindi del rischio, moltiplicando la clientela di ciascuna banca, favorendo strategie di copertura dei rischi di tipo patrimoniale
- Il mercato dei capitali perse la funzione di ausilio alle imprese

Per le banche più grandi si aprì un nuovo spazio di finanziamento alle imprese, attraverso la pratica della doppia intermediazione¹⁴.

L'inflazione degli anni '70 seguita da due crisi petrolifere (1973-1979) cambiò la struttura finanziaria delle grandi imprese italiane. La crisi della domanda ridusse drasticamente l'autofinanziamento che aveva accompagnato la golden age dello sviluppo italiano mentre **l'aumento dei prezzi ampliò il peso del debito corrente rispetto al capitale sociale**. Crebbe il ruolo della banche nel finanziamento delle imprese attraverso l'esposizione a breve.

Questa condizione spinse il governatore della Banca d'Italia nel 1975 a proporre di trasformare, almeno in parte, i crediti bancari alle industrie in partecipazioni ma l'idea non ebbe seguito.

Negli anni '80 si tentò di allargare la diffusione diretta delle azioni nel mercato attraverso l'introduzione di nuovi sistemi finanziari come i fondi d'investimento. Questi registrarono un **buon successo fino alla crisi di Borsa del 1987**. Queste innovazioni furono accompagnate dalla creazione delle **prime autorità di regolazione per la sorveglianza dei mercati finanziari**:

- 1974 - **Consob**: commissione nazionale per le società e la borsa
- 1982 - **Isvap**: istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private e di interesse collettivo
- 1990 - **Agcm**: autorità garante della concorrenza e del mercato

Ulteriori difficoltà al sistema di finanziamento delle imprese vennero dalla **stabilizzazione monetaria derivante dallo Sme** (sistema monetario europeo) del 1979. La stabilizzazione **provocò l'aumento dei tassi d'interesse** che contribuì a squilibrare i conti delle imprese. Le incertezze del mercato azionario e le difficoltà di finanziare la stessa gestione corrente costrinsero le grandi imprese private e quelle pubbliche a fare interventi drastici di ristrutturazione attraverso fusioni, decentramento e chiusure di impianti.

Negli anni '90 vi fu la liberalizzazione finanziaria e l'integrazione nell'unione monetaria europea. L'Italia introdusse in poco tempo numerose istituzioni proprie dei sistemi di mercato:

- Liberalizzato il movimento dei capitali
- Le banche ordinarie vennero di nuovo autorizzate a esercitare il finanziamento diretto delle imprese
- Privatizzazione delle principali banche pubbliche italiane

¹⁴ Vedi pagina 6

Alle privatizzazioni seguì un intenso processo di aggregazione del sistema bancario che vide impegnate sia le grandi banche privatizzate, sia il sistema delle casse di risparmio e delle banche popolari. La maggior parte delle fusioni realizzate riguarda una delle grandi banche tradizionali, la banca commerciale italiana e la cassa di risparmio delle province lombarde, che hanno dato luogo alla Banca Intesa. Le nuove banche miste e la Borsa tornarono a funzionare in modo simile a quello osservato nell'età giolittiana, finanziando le imprese e collocando le loro azioni sul Mercato, allargando la platea dei risparmiatori direttamente coinvolti nel Mercato.

Gli anni '90 sono stati caratterizzati da una notevole instabilità finanziaria.

Nel primo decennio del XXI secolo le ristrutturazioni industriali proseguirono, tuttavia l'indebitamento delle imprese italiane rimase critico nonostante i tagli dei costi. Il contestuale ristagno della crescita aggregata ridusse gli investimenti e contribuì a rendere ancora più precaria la condizione di molte imprese e di molte banche che le avevano finanziate. Questa condizione è stata pesantemente aggravata nel 2007 e nel 2008 dal fallimento della Lehman Brothers. **Si aprì una fase caratterizzata da una marcata tendenza al ristagno dell'economia.** La causa principale è da ricercare nelle trasformazioni del sistema finanziario internazionale che ha creato strumenti finanziari e veicoli per collocarli che hanno accresciuto in maniera notevole il rapporto tra debiti finanziari complessivi e Pil dei diversi paesi, soprattutto quelli occidentali.

8.4 LE BANCHE DEI SISTEMI LOCALI D'IMPRESA

Le banche locali italiane hanno una storia secolare di radicamento nei diversi contesti territoriali. Queste istituzioni riuscivano a mobilitare il piccolo risparmio verso iniziative locali. **L'espressione più importante di questa tipologia bancaria erano le casse di risparmio.** Con questi risparmi sostenevano in prevalenza operazioni immobiliari ma che prestiti ai piccoli imprenditori locali. Erano infine molto attive nel collocamento dei titoli di Stato. Dal 1864 alle casse di risparmio si affiancarono le banche popolari. Erano costituite in forma cooperativa e permettevano ai soci la responsabilità limitata.

Queste banche avevano rapporti di conoscenza e fiducia nel contesto locale dove operavano poiché gestivano il credito in combinazione con iniziative filantropiche e sociali che rafforzavano i legami con la clientela. **Le piccole banche finanziavano iniziative di natura prevalentemente commerciale e di dimensioni limitate. Gli imprenditori interessati avevano attività diversificate e le banche le finanziavano suddividendone i rischi** sulla base di garanzie patrimoniali personali dei soci.

Reputazione e reti sociali informali sostituivano l'informazione e la trasparenza amministrativa come regole di svolgimento delle transazioni finanziarie. Nel mezzogiorno la situazione era diversa, lì sportelli di credito erano scarsi e vi erano solo due banche di emissione.

Generalmente le banche minori non svolgevano operazioni di Borsa a parte casi rari ed estremamente favorevoli. Le piccole banche contavano su forme di garanzia e salvataggio attraverso consortili in caso di fallimento dell'investimento. **Nel secondo dopoguerra quando la banca centrale e il partito di maggioranza (DC) scelsero di favorire questa forma di intermediazione** ritenuta più adatta a sviluppare senza discontinuità e tramite sociali l'industrializzazione del paese.

Sulla base di queste scelte beneficiarono della facoltà di effettuare operazioni anche a lunga scadenza ed in generale gli istituti minori conobbero una fase di sviluppo e agevolazioni.

Nel 1953 le casse di risparmio poterono approfittare di ulteriori vantaggi ed ebbero accesso alla gestione dei fondi agevolati per le medie e piccole imprese.

Nel 1970 i depositi raggiunsero il 20% del totale nazionale, in questo modo le casse di risparmio si trasformarono in vere e proprie banche.

Nel frattempo i gruppi dirigenti di queste banche erano stati sostituiti da rappresentanti dei gruppi industriali locali. Le industrie acquisirono la possibilità di influenzare i consigli delle banche. **Le piccole banche ormai avevano finalità e modelli simili e finanziavano le piccole imprese anche con operazioni a lungo termine.** Questo fatto consentì alle piccole società solitamente escluse dal mercato di capitali di avere l'opportunità per crescere. Il decentramento del credito consentì la nascita di organismi finanziari paralleli a quelli tradizionali e con competenze spesso sovrapposte. Erano costituiti in forme statutarie ibride, a metà tra cooperativa e società privata. Questo insieme di istituzioni, relazioni sociali e interdipendenze economiche accompagnò lo sviluppo dei distretti industriali. Le banche locali si rivelarono comunque adatte a sostenere un sistema delle imprese caratterizzato da ridotte dimensioni aziendali, flessibilità e scomposizione dei processi di produzione.

Gli anni '90 cambiarono profondamente il profilo di queste imprese. **Il testo unico bancario del 1993 e la liberalizzazione dei mercati finanziari fecero convergere i due sistemi attraverso una grande quantità di fusioni tra istituti della stessa categoria.** Particolarmente rilevante nella trasformazione futura di questo segmento del sistema territoriale è la regolazione dei requisiti patrimoniali delle imprese dettate dalle regole di **Basilea 1 (1988) e Basilea 2 (2004)**, ovvero i documenti che riassumono le condizioni per la stabilità del sistema finanziario internazionale nei suoi rapporti con le imprese. Gran parte degli affidamenti di queste banche alle piccole e medie imprese avviene sulla base di **garanzie personali da parte dell'imprenditore, ora non più possibili** con la richiesta di garanzie dirette delle imprese a fronte dei prestiti.

La crisi finanziaria del 2008-2009 ha aggravato queste tendenze riducendo la liquidità del sistema del credito e facendo aumentare i tassi d'interesse delle imprese.

Gli istituti di risparmio hanno una struttura decentrata e privilegiano una logica di rete diffusa sul territorio, legata alle piccole-medie imprese. Questa formula non richiede il coordinamento con la politica monetaria e la stabilità dei cambi.

Strumenti

- Cambiali
- Avvalli
- Sconti

Eventi

1864: fondazione della prima Banca popolare;

Secondo dopoguerra: Banca centrale e DC favoriscono le banche minori;

1953: accesso a più agevolazioni da parte delle banche minori;

1970: il 20% dei depositi è raccolto dalle banche minori;

1993: testo bancario, unione di banche e istituti minori;

1988 – 2004: Basilea 1 e Basilea 2 cambiano le regole del sistema finanziario internazionale. Non più possibili garanzie personali ma solo da parte delle imprese.

8.5 IL FINANZIAMENTO PUBBLICO

Il finanziamento pubblico delle imprese ha una lunga tradizione fatta di forme di intervento diretto, compresi i salvataggi di banche, settori e imprese. La forma originale del finanziamento pubblico è rappresentata dalla costituzione di un circuito di finanziamento attraverso i cosiddetti Enti Beneduce¹⁵ e dall'estesa presenza dell'impresa pubblica nella storia dell'economia italiana.

Il progetto poggiava sul rafforzamento di circuiti alternativi di raccolta del risparmio nazionale e del suo impiego rivolto anche al coinvolgimento della componente cooperativa e pubblica delle istituzioni creditizie. Nel decennio che seguì la prima guerra mondiale vennero creati **tre istituti speciali per il credito**:

- CREDIOP: Consorzio di credito per le opere pubbliche
- ICIPU: Istituto di credito per le imprese di pubblica utilità
- CSVI: Consorzio per sovvenzioni sui valori industriali

Essi basavano la loro attività sull'emissione di obbligazioni a lungo termine con garanzia pubblica. Gli enti Beneduce **consentivano infatti di metter in atto un'espansione monetaria al di fuori dei canali ordinari.** Modesto fu il successo presso i risparmiatori delle loro obbligazioni e si rivelò più difficile del previsto convogliare in questi progetti i depositi delle casse postali o di altre istituzioni pubbliche. Il sistema del finanziamento attraverso istituti specializzati riprese quota dopo la crisi del 1931-1933, che segnò la scomparsa delle banche universali dal panorama creditizio italiano. Beneduce trasferì all'Iri le partecipazioni industriali, le banche miste divennero pubbliche, mentre la nuova legge bancaria, che chiuse l'intera operazione di ristrutturazione del sistema industriale bancario nel 1936, dette alle autorità monetarie gli strumenti per una direzione centralizzata della politica monetaria e creditizia.

La Banca d'Italia regolava l'intera attività bancaria subordinandola agli obiettivi di politica monetaria. Il sistema creditizio emerso da quella ristrutturazione presentava certamente una **maggiore stabilità relativa.** Gli strumenti adottati per mantenere questa stabilità furono soprattutto la concorrenza contenuta tra i vari comparti e le singole banche.

La questione del credito industriale propriamente detto rimase tuttavia aperta e venne affrontata con la costituzione di Mediobanca (1946), l'unico istituto specializzato in operazioni di credito mobiliare, partecipato dalle tre grandi banche pubbliche.

L'espansione dell'impresa pubblica nel secondo dopoguerra fu massiccia. Alcune holding si finanziavano attraverso due strumenti: l'emissione di obbligazioni **attraverso** il circuito della **doppia intermediazione** e il **crescente ricorso ad apporti di capitale direttamente dallo Stato.**

Le imprese private erano escluse da questo circuito, tuttavia **usufruivano di varie compensazioni** quali crediti agevolati, contributi alla produzione, agevolazioni fiscali secondo piani di breve respiro e privi di un adeguato accentramento sulla qualità dei progetti da sovvenzionare, erano ormai operazioni di natura politica che spesso si risolvevano in risanamenti o liquidazioni da parte dello Stato. **Il processo di**

¹⁵ In campo bancario furono tre:

- CREDIOP: Consorzio di credito per le opere pubbliche
- ICIPU: Istituto di credito per le imprese di pubblica utilità
- IMI: Istituto mobiliare italiano

avvicinamento all'unificazione monetaria europea, con la conseguente perdita della sovranità monetaria, impose l'abbandono delle politiche di sostegno statale. Il sistema delle partecipazioni statali fu particolarmente investito da questo cambiamento a fronte di un **indebitamento non più sostenibile attraverso la ricapitalizzazione dei fondi di dotazione a carico del bilancio pubblico.**

Nell'estate del 1992 il governo Amato varò un piano per un **riassetto complessivo delle partecipazioni statali quale tappa preliminare in vista di una progressiva privatizzazione.** Consisteva nella creazione di due super-holding:

- **Un gruppo energetico**, composto da Eni ed Enel
- **Un conglomerato industriale e finanziario formato dall'Iri** con le tre banche controllate, Ina e banca nazionale del lavoro in grado di competere nei mercati internazionali come campioni nazionali

Il progetto fallì e le privatizzazioni che seguirono furono messe in atto mediante la vendita spezzettata delle singole parti che componevano l'industria pubblica italiana.

8.6 LA BORSA

Una delle questioni centrali che riguardano il finanziamento delle imprese è rappresentata dal ruolo della Borsa. **La scarsa dimensione della Borsa italiana è confermata anche dal confronto internazionale dal quale si nota la permanenza di una netta distanza dai paesi market oriented**, ma anche da quelli che basano il finanziamento delle imprese sul sistema bancario. Tuttavia i livelli di capitalizzazione del mercato azionario rispetto al Pil, pur mantenendosi su livelli molto modesti almeno sino agli anni '80, crescono in maniera vistosa a partire dalle liberalizzazioni degli anni '90 sino a raggiungere un picco nel 1999 con il 66% del Pil.

Capitalizzazione del mercato azionario sul Pil

	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	1999	2006
Francia	0.36	0.33	0.29	0.08	0.31	0.17	0.09	0.27	1.10	1.01
Germania	0.44	0.35	0.18	0.15	0.35	0.16	0.09	0.2	0.67	0.56
Giappone	0.49	1.2	1.81	0.05	0.36	0.23	0.33	1.64	0.95	1.08
Italia	0.17	0.23	0.26	0.07	0.42	0.14	0.09	0.14	0.66	0.53
Regno Unito	1.09	1.38	1.14	0.17	1.06	1.63	0.38	0.81	2.25	1.49
Stati Uniti	0.39	0.75	0.56	0.33	0.61	0.66	0.46	0.54	1.52	1.16

Le emissioni di azioni hanno rappresentato una quota modesta della raccolta complessiva di mezzi finanziari per l'accumulazione da parte delle imprese. La differenza tra aumenti di capitale a pagamento e i dividendi distribuiti con gli investimenti rappresenta una misura approssimativa delle opportunità di un'impresa quotata di utilizzare il canale di finanziamento costituito dalla somma di autofinanziamento. Se il saldo è maggiore di 0 vuol dire che tramite la quotazione le imprese hanno acquisito risorse, se il saldo è minore di 0 vuol dire che ne hanno perse.

In coincidenza con l'adesione all'euro emerge un rapido peggioramento che indica una crescente separazione tra evoluzione delle borse nazionali e quello dell'economia reale.

	Aumenti di capitale (a)	Dividendi pagati (b)	Saldo (a)-(b)
1929-1931	1806	1986	-180
1932-1936	1431	2850	-1419
1937-1941	3894	3794	100
1942-1946	717	1382	-665
1947-1951	2597	1425	1172
1952-1956	3600	4416	-816
1957-1961	9456	7339	2117
1962-1966	5100	8686	-3586
1967-1971	3336	2860	476
1972-1976	3773	4185	-412
1977-1981	17890	6544	11346
1982-1986	22633	6544	16089
1987-1991	18276	16069	2207
1992-1996	20586	13961	6625
1997-2001	30438	43492	-13054
2002-2006	25758	79765	-54007
2007-2010	23921	63786	-39865

8.7 CONCLUSIONI

In Italia il finanziamento delle imprese è storicamente basato sulle banche, anche se si registra un'espansione assai rapida, ma fortemente instabile, negli anni '90 e nei primi anni del XXI secolo.

Il sistema bancario si articola fin dalle origini dell'industrializzazione del paese attorno a due **tipologie di banche**:

- **Banche ordinarie**: dimensioni medio-grandi, private o pubbliche, intervengono in borsa
- **Istituti di risparmio**: dimensioni anche molto piccole, costituiti senza fini di lucro e su base solidaristica, non intervengono in borsa

Questa diversità dimensionale e di clientela ha separato le vicende storiche delle due tipologie di istituti di credito, con le grandi aziende più coinvolte nelle crisi finanziarie delle imprese affidate sfociate anche in salvataggi pubblici come nel 1933. Ciò non ha impedito alle **casse di risparmio e alle banche popolari di accrescere il proprio ruolo nel secondo dopoguerra** e contribuito a mantenere alcune caratteristiche dei sistemi locali di produzione: la sottocapitalizzazione, la confusione tra finanza di imprese e finanza delle famiglie anche se ciò venne fermato con i trattati di Basilea 1 e 2. La liberalizzazione dei mercati finanziari degli anni '90 ha promosso infine la convergenza di queste due tipologie di istituti attraverso un esteso processo di fusione con aziende di credito tradizionali. **Le formule solidaristiche di credito hanno mantenuto la loro presenza con il credito artigiano.**

9 LA POLITICA INDUSTRIALE

Può essere definita politica industriale ogni forma di intervento statale che riguarda l'industria, inclusi i settori di pubblica utilità. Questa definizione esclude soltanto le politiche macroeconomiche.

Le forme dell'intervento possono essere distinte in cinque tipologie volte a:

- Creare una struttura legale e istituzionale
- Modificare la tecnologia
- Modificare i mercati dei prodotti
- Modificare i mercati dei fattori
- Modificare l'importanza relativa di industrie e imprese

La struttura legale ed istituzionale: definizione dei diritti di proprietà come la legislazione sui brevetti e sulle imprese

La modifica della tecnologia: misure volte a favorire il mutamento tecnico sostenendo l'innovazione o la diffusione di tecnologie esistenti

La regolazione della concorrenza: diverse tipologie di intervento come misure per assicurare l'allocatione ottima delle risorse attraverso la concorrenza, la protezione di imprese giovani attraverso la costituzione di monopoli nazionali, la protezione tariffaria dei prodotti e la regolazione del prezzo di beni come l'energia e l'acqua

Modificare il mercato dei prodotti: introduzione di standard tecnici o di qualità, privilegi commerciali

Modificare il mercato dei fattori:

- **Capitale:** politiche industriali volte a facilitare direttamente gli investimenti attraverso incentivi al risparmio, riduzione fiscale sugli investimenti, prestiti a tasso ridotto, qualità del capitale umano, costruendo infrastrutture
- **Lavoro:** fissazione dell'età di accesso al mercato del lavoro, orari, salario minimo, accesso al mercato del lavoro, misure di ostacolo alla mobilità e all'immigrazione

Composizione del sistema industriale: è il contenuto più tradizionale del sistema della politica industriale al sostegno di particolari industrie o imprese con l'obiettivo di sostenere quelle con un maggiore potenziale di crescita.

9.1 LE ORIGINI: L'ETÀ LIBERALE (1860-1880)

L'intervento di politica industriale più rilevante di questa fase fu la realizzazione di una rete ferroviaria nazionale. Negli anni '60 la rete principale triplicò la sua dimensione mentre più indietro rimasero le ferrovie locali, potenziante tra gli anni '80 e '90.

Non è facile valutare l'impatto delle politiche industriali. In termini di costi e benefici sugli usi alternativi delle risorse a esse dedicate, la realizzazione dell'infrastruttura ferroviaria non ha apportato grande risparmio rispetto al rendimento alternativo. Le ferrovie vennero costruite e gestite da imprese private, alcune delle

quali erano straniere, a cui lo Stato garantì un reddito minimo. A parte la costruzione della rete ferroviaria non si attuarono iniziative di sostegno all'industria. Dopo l'unità si affermò una politica liberale e liberista la cui ispirazione era che l'industria italiana sarebbe spontaneamente cresciuta grazie alla concorrenza e all'opportunità di espansione interna.

9.2 IL PROTEZIONISMO E IL SOSTEGNO AL SISTEMA MILITARE-INDUSTRIALE (1880-1921)

Nel 1878 venne stabilita una tariffa modesta sulle importazioni per un piccolo gruppo di prodotti, in particolare tessili. Questa tariffa venne **augmentata nel 1887** e allargata ad altre produzioni tra i quali i prodotti siderurgici, con questo si trattava di sostenere l'industria nazionale in un settore fondamentale per il potenziamento militare. In questi anni l'Italia manifestava ambizioni di potenza internazionale. Poiché era necessario per l'approvazione della tariffa il consenso dei produttori, si venne consolidando in questa occasione il "blocco industriale agrario". La tariffa protezionistica ebbe un picco intorno al 1895 e calò in seguito a causa di trattati di commercio bilaterali per ridurre l'incidenza dei singoli dazi, dovuta all'aumento dei prezzi per l'importazione. Nel 1921 venne stabilito un diverso sistema tariffario che modificò la protezione dei settori.

Alcuni storici hanno valutato positivamente il protezionismo quale strumento utile per la crescita italiana in quel periodo ma criticando i settori destinatari. Questa varietà di giudizi poggia sulle fonti e i criteri di valutazione di efficacia adottati. Ad esempio le tariffe sono state giudicate elevate in riferimento alle testimonianze dei contemporanei mentre i risultati sono stati valutati rispetto allo scopo diretto, ovvero la diminuzione delle importazioni dei prodotti protetti. La protezione dell'industria era molto più bassa rispetto a quella sui cereali, l'andamento delle importazioni non era così deciso e la produzione industriale è migliorata molto lentamente.

La siderurgia faceva parte di un più ampio gruppo di imprese di interesse strategico che formavano il "complesso militare-industriale" il cui sviluppo non fu incoraggiato solo con i dazi ma anche con la costruzione di stabilimenti per la produzione di acciaio.

Il governo favorì anche la produzione di materiale ferroviario. Le concessioni ferroviarie degli anni '60 non comprendevano alcuna clausola a favore dell'industria nazionale. Le ditte italiane erano raramente in grado di vincere i relativi appalti. **Nel 1882 i produttori nazionali ottennero un diritto di prelazione sugli ordinativi nel caso la loro offerta non superasse del 5% la migliore offerta straniera.** Questa preferenza fu in seguito rafforzata e il sistema funzionò.

Infine il governo aiutò, direttamente o con l'aiuto delle banche miste, le imprese del complesso militare-industriale in difficoltà. Nel 1911 la Banca d'Italia costrinse le principali banche a mettere in piedi un salvataggio delle due maggiori imprese siderurgiche, l'Ilva e la Piombino. Il caso più grave fu quello dell'Ansaldo che possedeva la Banca italiana di sconto. Quest'ultima fu lasciata fallire ma le attività industriali furono salvate dalla sezione speciale del consorzio sovvenzioni su valori industriali. Altre imprese furono salvate dalle banche che trasformarono i prestiti inesigibili in azioni. Negli anni successivi le banche avrebbero arrotondato il proprio portafoglio acquistando ulteriori azioni e salvando altre società.

Alla vigilia della crisi del 1929, la Banca commerciale ed il credito italiano si trovarono a possedere gran parte del complesso militare-industriale.

In definitiva **la politica industriale è stata essenziale per la nascita ed il successivo sviluppo del complesso militare-industriale**, ma è difficile valutare la funzione dinamica in termini di sviluppo industriale complessivo.

Un lavoro sull'evoluzione della capacità innovativa dell'Ansaldo sostiene come in questa fase registrasse una forte crescita della sua capacità innovativa producendo un notevole numero di brevetti. Restò fuori un intervento statale per l'industrializzazione del Mezzogiorno, che giunse al cambio di secolo in condizioni di sviluppo peggiori di quelle al tempo dell'Unità e che venne superato solo parzialmente nel 1904 con la legge speciale per l'incremento industriale di Napoli che portò alla creazione dello stabilimento di Bagnoli.

9.3 LA POLITICA INDUSTRIALE DEL FASCISMO (1922-1940)

Uno dei temi cruciali della storiografia italiana riguarda la questione se il fascismo abbia rappresentato una continuità o una discontinuità nella storia d'impresa. L'esistenza di una notevole continuità fra i due periodi è la valutazione prevalente. Gli scopi della politica industriale rimasero gli stessi. Il regime fascista usò tutti gli strumenti tradizionali.

Le novità della politica fascista furono quattro:

- **Le tariffe:** vennero aumentate e le importazioni furono ulteriormente ridotte con l'applicazione di quote spesso nel quadro di accordi di clearing¹⁶. Nel 1935 venne imposta una licenza per importare e venne istituito un rigoroso controllo dei flussi di valuta con in divieto di detenere valuta estera.
- **L'autarchia:** è un'etichetta che comprende un ampio spettro di politiche economiche finalizzate a rendere l'Italia autosufficiente. L'aspetto più innovativo del programma autarchico fu lo sforzo di autosufficienza nelle materie prime di importazione. Si basava sulla ricerca di ogni fonte di prodotti primari in Italia e nelle colonie e sulla messa a punto di surrogati.
- **I poli di sviluppo:** le leggi speciali si proponevano di stimolare l'insediamento di nuove attività produttive in alcune zone industriali speciali.
- **La regolamentazione dei mercati dei beni e del lavoro:** inizialmente determinato per motivi politici, il regime fascista sciolse le organizzazioni sindacali. Nel 1926-1927 gli scioperi vennero proibiti ed i sindacati fascisti furono riconosciuti come gli unici legittimi rappresentanti dei lavoratori. In realtà questi sindacati non avevano autonomia dal Governo e il regime poteva così manipolare i salari per la politica macroeconomica. Nel 1926 impose i tagli nel quadro della politica deflattiva per rendere possibile il ritorno al gold standard a quota 90 lire/sterlina. **Il governo tentò di ridurre la concorrenza e di regolamentare anche il mercato dei beni, concesse esenzioni fiscali alle fusioni e riconobbe i cartelli che già estivano come organizzazioni private non riconosciute. Nel 1936 la partecipazione delle imprese ai cartelli di settore fu resa obbligatoria.**

Si tentò anche di unificare gli standard industriali creando un organismo ad hoc come l'ente nazionale per l'unificazione dell'industria (Uni).

¹⁶ Nel linguaggio bancario, accordo di compensazione dei debiti con i crediti fra le varie banche di un Paese, ovvero, anche accordo di compensazione dei debiti per le importazioni con i crediti per le esportazioni, pattuito fra due nazioni per evitare o ridurre al minimo i movimenti di valuta.

La politica industriale fascista è un argomento molto controverso. In primo luogo se ne è discussa la specificità. Molti paesi adottarono politiche simili ma una pianificazione non vincolante fu usata molto più efficacemente per preparare il paese alla guerra nella Germania nazista. Una questione cruciale è se la politica industriale fascista abbia inciso sullo sviluppo industriale. È riconosciuto che le imprese maggiori abbiano contribuito ad ispirare i provvedimenti relativi. Efficace fu la costituzione di cartelli. Le aree speciali ebbero un buon successo. Anche l'autarchia fu relativamente efficace mostrando un mix soddisfacente di misure restrittive ed aperture a seconda degli obiettivi dei settori interessati. Tuttavia molti progetti di sostituzione delle materie prime si rivelarono fallimentari.

La politica salariale è certamente quella di maggiore successo. Essa contribuì in maniera molto importante al successo della quota 90. La politica salariale ebbe anche importanti effetti sulla distribuzione del reddito e l'allocazione delle risorse. Nel lungo periodo, il divieto di associazione sindacale impedì ai lavoratori di godere degli aumenti di produttività realizzati. Tale spostamento potrebbe aver stimolato gli investimenti anche se probabilmente ebbe l'effetto di indurre le imprese ad adottare tecniche a maggiore intensità di lavoro riducendo l'innovazione.

Il più rilevante e duraturo degli interventi di politica industriale intrapresi durante il fascismo fu invece l'effetto di un episodio di salvataggio bancario. La crisi portò infatti le imprese industriali e quindi le banche che le possedevano e le avevano generosamente finanziate, sull'orlo del fallimento. All'inizio si tentò di salvare solo le industrie lasciando le banche in mani private, ma tale situazione si rivelò impraticabile. Lo Stato fu costretto ad assumere il controllo diretto di tutti il sistema, che fu trasferito all'Iri.

9.4 LE POLITICHE INDUSTRIALI NELLA GOLDEN AGE (1950-1973): IMPRESA PUBBLICA E SOVVENZIONI

Nell'immediato dopoguerra, i danni al sistema industriale delle infrastrutture erano inferiori a quelli registrati in altre parti d'Europa. La nuova politica diede un taglio netto con il passato e quindi si adottarono **forme di politica industriale di sostegno alle industrie private senza intenzioni dirigiste**. Il governo fornì denaro per la ricostruzione degli impianti, specialmente nell'industria meccanica. I settori industriali che beneficiarono maggiormente dei prestiti erogati dal Piano Marshall furono quello elettrico, quello meccanico e quello metallurgico.

In generale le industrie pubbliche conseguirono eccellenti risultati. **L'Iri investì ingenti somme nella modernizzazione dei servizi e delle manifatture.** Dopo la guerra **molti esperti manifestarono la volontà di non rinnovare le industrie Iri.** Al contrario, **il presidente della Finsider** (super holding dell'acciaio dell'Iri) **presentò un piano per aumentare le loro capacità produttive.** L'aumento della domanda superò le aspettative e, negli anni '50, la capacità produttiva italiana era pienamente sfruttata. La Finsider conquistò un'indiscussa leadership e ciò spinse anche le industrie private a modernizzarsi.

Dagli anni '50 un'altra impresa pubblica, l'Agip, divenne leader nel settore dell'energia industriale. Nel 1953, il controllo azionario dell'Agip passò ad una public company di nuova costituzione, l'ente nazionale idrocarburi (Eni). Sempre negli anni '50 l'ENI diversificò la propria attività entrando nel mercato dei fertilizzanti e successivamente in quello della chimica.

Le imprese pubbliche hanno avuto un ruolo importante nella modernizzazione del paese negli anni '50 e '60. Non si può dire che questo successo possa essere attribuito alla politica industriale come esplicita e

coerente strategia politica. **I successi furono probabilmente il risultato della capacità imprenditoriale di singoli manager** che riuscirono a far approvare i loro progetti dal governo.

Importanti iniziative vennero prese nel contesto della liberalizzazione commerciale. L'Italia sostituì la tariffa del 1921 con una nuova i cui tratti rimandavano al moderato protezionismo degli anni '20 con una tariffa media sulla produzione del 20%. Ma la vera svolta verso un sistema di libero scambio fu la decisione di aderire alla comunità europea del carbone e dell'acciaio (Ceca) nel 1951. La maggior parte della letteratura considera la liberalizzazione una scelta strategica di vasta portata.

Il governo si pose l'ambizioso compito di risolvere tutti questi problemi adottando una strategia basata su una politica industriale coordinata con la programmazione macroeconomica, secondo le linee indicate dalla coeva teoria della crescita.

Coordinare la politica macroeconomica con quella industriale divenne sempre più difficile a causa della proliferazione di interessi differenti. Anche se la programmazione fallì, il nuovo governo di centro sinistra adottò provvedimenti importanti di politica industriale come la nazionalizzazione dell'industria elettrica. Dal punto di vista tecnico, la nazionalizzazione fu un successo. Il prezzo dell'energia diminuì per tutti gli utenti, soprattutto a favore dell'uso domestico.

Negli anni '50, lo Stato aveva organizzato una rete di istituti finanziari per i crediti a medio e lungo termine (le sezioni di credito speciale di alcune banche). I fondi di questi istituti rimasero limitati sino alla fine degli anni '50 ma crebbero nel ventennio successivo.

La Golden age rappresenta la fase più intensa dell'intervento pubblico meridionale attuato attraverso il sostegno dell'industrializzazione sostenuto dalle risorse della Cassa per il Mezzogiorno, dall'Iri e dalla Sime.

La legge sulle aree e sui nuclei industriali del 1957 segnò la svolta industrialista con l'introduzione di finanziamenti per le piccole e medie imprese mentre le imprese pubbliche furono obbligate a costruire nel Mezzogiorno il 60% dei propri impianti nuovi. Tutte queste misure favorirono l'occupazione e il Pil del Sud Italia.

9.5 LA STRATEGIA DEI "CAMPIONI NAZIONALI" NEGLI ANNI '70 E '80

Molti paesi europei affrontarono la crisi degli anni '70 sviluppando la cooperazione tra il governo e le imprese private. In Italia furono costituiti tavoli di contrattazione su diversi problemi. **Il risultato fu deludente.** C'erano troppi attori e ogni soggetto perseguiva i propri interessi ed aveva i propri legami con gli uomini politici nazionali e locali che erogavano queste risorse. Il governo si dimostrò incapace di trovare una linea strategica tra questi conflitti di interessi e si limitò ad accrescere le risorse pubbliche dedicate alle diverse iniziative.

Alcuni settori strategici come l'industria siderurgica, l'energia e la petrolchimica furono oggetto di misure speciali per la ristrutturazione industriale. La politica era ispirata dall'idea di creare "campioni nazionali" in grado di competere nei mercati internazionali.

Nel corso degli anni si erano venute costituendo **quattro grosse imprese**:

- Anic, posseduta da Eni
- Montedison
- Sir
- Liquichimica

Erano in forte competizione poiché volevano realizzare il ciclo produttivo completo, dal petrolio alla plastica e alle fibre. Il **mercato italiano non era però abbastanza grande per accogliere tutte queste industrie integrate**. Ogni società continuò con i propri piani ed ottenne le sovvenzioni statali grazie ai legami con uomini politici dei partiti di governo. **Il risultato fu una disordinata corsa alla costruzione di nuovi impianti** e la formazione che ne seguì di un'eccessiva capacità produttiva. **La seconda crisi petrolifera del 1979 provocò la bancarotta della Sir e della Liquichimica.**

Un secondo tentativo di creare un campione nazionale fu realizzato nel 1987 nel campo della produzione automobilistica attraverso la vendita alla Fiat dell'Alfa Romeo. La Fiat accettò solo per non voler lasciare campo libero alla Ford, principale concorrente.

Negli anni '70, quando la speculazione mise in pericolo i profitti e qualche volta la sopravvivenza stessa delle grandi industrie, le imprese medio-piccole e le regioni industriali mantennero un buon tasso di crescita tanto da essere considerate un'alternativa radicale alla strategia del campione nazionale.

Le sovvenzioni alle piccole e medie imprese ammontarono a circa un terzo del fondo totale per gli investimenti, mentre ricevettero ben poco delle altre forme di sussidi. Alcuni commentatori sono inclini a valutare positivamente questo intervento attribuendogli lo sviluppo iniziale di migliaia di imprese, mentre altri hanno sottolineato la quantità inutile di burocrazia e la mancanza di un appropriato accertamento tecnico delle domande, sostituito da un controllo puramente burocratico del rispetto delle procedure.

La politica dei campioni nazionali fu affiancata, negli anni '80, da una maggiore attenzione al sostegno della R&S, per incrementare la competitività italiana nel mercato internazionale (vedi capitolo 6).

9.6 CONCORRENZA E REGOLAZIONE: LE PRIVATIZZAZIONI NEGLI ANNI '90

La politica di liberalizzazione dei mercati e di privatizzazione delle imprese pubbliche prese slancio negli anni '90. Si trattò dell'effetto congiunto di condizioni monetarie e finanziarie internazionali profondamente mutate. Crebbe l'integrazione del sistema finanziario internazionale in regime di cambi flessibili e l'unione europea stabilì una più rigida disciplina dei cambi per i paesi aderenti articolata in tre fasi. Questo rese **impossibile mantenere in Italia un ordinamento monetario che poteva utilizzare la svalutazione come mezzo di politica industriale.** Divennero pertanto insostenibili la mole e il divario di rendimento del debito pubblico italiano rispetto agli altri paesi europei con i quali si procedeva all'integrazione monetaria e si rese impossibile mantenere un'industria pubblica di proporzioni assai ampie, gravata da enormi debiti e strettamente dipendente dai trasferimenti pubblici.

Venne pertanto intrapresa con decisione un'ampia politica di privatizzazioni del patrimonio pubblico industriale e bancario.

L'instabilità politica del periodo e una nuova crisi valutaria, che svalutò pesantemente il cambio e fece crescere i tassi di interesse, non rallentarono il processo.

Alcune banche e imprese erano ancora proprietà dello Stato poiché la legge stabiliva che il processo di privatizzazione doveva essere preceduto, secondo le indicazioni degli accordi europei, dalla liberalizzazione dei mercati, in particolare dei servizi pubblici, da attuare contestualmente alla costituzione delle autorità di controllo relative, nel campo dell'energia e delle telecomunicazioni. La prima autorità fu l'Agcm nel 1990, l'Autorità per l'energia elettrica e il gas nel 1995 e l'Autorità per le garanzie delle telecomunicazioni nel 1997.

9.7 CONCORRENZA, REGOLAZIONE E POLITICHE INDUSTRIALI NEL XXI SECOLO

Con la fine degli anni '90 e soprattutto nella prima decade del XXI secolo, la cornice delle politiche industriali cambia radicalmente. Alla visione interventista si sostituisce una visione che inquadra le politiche industriali all'interno **della tutela della concorrenza** in generale e della regolazione per i settori a rete come quelli delle imprese di pubblica utilità. È l'unione europea a dettare i termini di questa cornice. Gli effetti principali di questa cornice sono rappresentati dalla **riduzione degli aiuti erogati dallo Stato al sistema economico e alla trasformazione degli interventi da verticali, che favoriscono uno specifico settore o tipologia d'impresa, a orizzontali, cioè trasversali rispetto a settori e imprese**, secondo tipologie definite dall'UE:

- Aiuti per la tutela dell'ambiente
- Aiuti a ricerca, sviluppo e innovazione
- Aiuti per il salvataggio e la ristrutturazione di imprese in difficoltà
- Aiuti alle piccole e medie imprese
- Aiuti all'occupazione
- Aiuti alla formazione

Non è facile valutare ex post i risultati di queste erogazioni, ma alcune ricerche svolte in tal senso riportano che le misure di politica industriale non hanno raggiunto gli obiettivi fissati per due motivi principali:

- Per l'instabilità degli interventi legata alle persistenti difficoltà del bilancio pubblico
- Per la loro impostazione che non prevedeva un sistema di incentivi ai destinatari per perseguire gli obiettivi previsti dalla legge.

9.8 CONCLUSIONI

La politica industriale ha un posto di rilievo nella presenza pubblica nell'economia italiana. Ha assunto nel tempo una gamma assai ampia di forme:

- Le commesse pubbliche e il protezionismo per il sostegno al complesso militare industriale
- I salvataggi
- La programmazione macroeconomica degli investimenti industriali con l'obiettivo di accrescere il tasso di crescita del reddito e colmare i divari regionali di sviluppo
- La nascita di campioni nazionali
- La diffusa presenza dell'impresa pubblica
- Programma di privatizzazioni

Non è possibile ravvisare il segno della continuità e della coerenza nella presenza di uno Stato "sviluppista". Si tratta in generale di interventi assai diversi nel tempo, che hanno ottenuto risultati controversi.

Fallisce negli anni '80 anche il più massiccio di intervento industriale su scala europea per l'industrializzazione del mezzogiorno. Le difficoltà di finanza pubblica e i problemi delle banche, anch'esse pubbliche, impediscono di intervenire in maniera appropriata sulle razionalizzazioni intraprese in altri paesi. Si salvano le banche a scapito della ristrutturazione della grande impresa pubblica che entra in una crisi irreversibile. La svolta liberista che, a partire dagli anni '90, caratterizza l'economia globale investe anche l'Italia. Ne segue una drastica riduzione del numero delle grandi imprese manifatturiere alle quali si sostituisce un gran numero di imprese di dimensioni piccole e medie articolate su base territoriale. Questo assetto è poco adatto a sfruttare le politiche orizzontali di sostegno alla R&S e alla formazione. È diminuito quindi il peso dei settori più dinamici nel mercato globale come l'Ict e si sono ridotte le capacità di occupare le posizioni più elevate della gamma produttiva all'interno dei settori tradizionali con l'eccezione del made in Italy.

10 CRONOLOGIA

- **1863:** costituzione della cassa depositi e prestiti con il compito di indirizzare le risorse verso gli enti locali per la realizzazione di opere pubbliche
- **1865:** primo passo verso la privatizzazione delle ferrovie
- **1874:** legge bancaria con riordino dell'attività degli istituti di emissione
- **1885:** passo decisivo verso la privatizzazione delle ferrovie
- **1887:** si costituisce la Federazione delle cooperative italiane che diverrà la Lega delle cooperative nel 1893
- **1891:** viene costituita a Milano la prima camera del lavoro in Italia
- **1893:** emanazione della nuova legge bancaria che prevede l'istituzione della Banca d'Italia
- **1902:** prime leggi speciali per il mezzogiorno. Istituzione dell'ufficio del lavoro presso il ministero di Agricoltura, industria e commercio
- **1905:** approvazione della legge che sancisce la nazionalizzazione delle ferrovie con l'assunzione delle reti ferroviarie da parte delle Ferrovie dello Stato
- **1906:** viene fondata la Confederazione generale del lavoro (Cgdl)
- **1907:** crisi della Borsa con la caduta dei principali titoli azionari. La Banca d'Italia interviene direttamente per salvare la società bancaria italiana (Sbi) con la costituzione di un consorzio bancario guidato dalla banca commerciale e dal credito italiano
- **1922:** marcia su Roma e conquista del potere da parte dei fascisti. Salvataggio del Banco di Roma
- **1925:** privatizzazione dei servizi telefonici. Confindustria e sindacati fascisti firmano un patto che attribuisce a questi ultimi il monopolio della rappresentanza dei lavoratori
- **1926:** soppressione del diritto di sciopero. Con la nuova legge bancaria viene attribuito alla Banca d'Italia il monopolio del potere di emissione. Costituzione dell'Azienda generale italiana petroli (Agip)
- **1927:** definizione della nuova parità della lira con l'oro e, di conseguenza, con il dollaro e la sterlina. Da quest'ultimo valore le norme di stabilizzazione diventeranno note come "quota 90"
- **1931:** reazione dell'Istituto mobiliare italiano (Imi) con lo scopo di smobilizzare i titoli industriali delle grandi banche miste e di costituire un circuito alternativo dei capitali
- **1933:** fondazione dell'Istituto per la ricostruzione industriale (Iri) che acquisisce il controllo delle anche miste e delle imprese controllate. Creazione dell'Istituto nazionale per la previdenza sociale (Inps) e dell'Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro (Inail)
- **1936:** approvazione della legge bancaria che sancisce la separazione fra il credito a breve e quello a medio-lungo termine. La Banca d'Italia viene trasformata in istituto di diritto pubblico
- **1937:** l'Iri viene reso ente permanente e trasformato in holding

- **1948:** entra in vigore la Costituzione repubblicana. Avvio dell'European Recovery Program (Erp), conosciuto come Piano Marshall, che prevede un programma di aiuti da parte degli Stati Uniti per la ripresa economica europea. Varo del piano Senigaglia per la ristrutturazione del settore siderurgico.
- **1951:** trattato istitutivo della comunità europea del carbone e dell'acciaio (Ceca) a cui aderisce l'Italia. Riforma fiscale con l'introduzione dell'obbligo della presentazione della dichiarazione dei redditi
- **1953:** creazione dell'ente nazionale idrocarburi (Eni)
- **1957:** firma dei trattati di Roma con cui si istituiscono la Comunità economica europea (Cee) e l'Euratom, agenzia nucleare europea. Viene sancito il monopolio statale dei servizi telefonici.
- **1962:** approvazione della legge per la nazionalizzazione dell'industria elettrica che prevede l'istituzione dell'ente nazionale per l'energia elettrica (Enel) e l'esproprio degli impianti appartenenti alle imprese elettro-commerciali, escluse le municipalizzate. Istituzione dell'Ente partecipazioni e finanziamento industria manifatturiera (Efim) che assume il controllo delle imprese meccaniche e, successivamente, anche di altri settori del polo pubblico
- **1970:** istituzione delle regioni a statuto ordinario. Approvazione dello Statuto dei lavoratori
- **1971:** crisi del sistema monetario internazionale con la sospensione della convertibilità del dollaro.
- **1973:** primo shock petrolifero in seguito alla guerra dello Yom Kippur
- **1974:** istituzione della Commissione nazionale per le società e la borsa (Consob), organo di controllo autonomo per le società di capitali
- **1979:** secondo shock petrolifero in seguito alla rivoluzione iraniana
- **1983:** avvio di un programma di privatizzazione di alcune aziende dell'Iri
- **1984:** abolizione della "scala mobile"
- **1990:** istituita l'Autorità garante della concorrenza e del mercato (Agcm)
- **1992:** firma del trattato di Maastricht che prevede, fra l'altro, l'introduzione della moneta unica europea gestita dalla banca centrale europea (Bce). La lira viene colpita da una speculazione internazionale che conduce ad una forte svalutazione. Liberalizzazione delle telecomunicazioni.
- **1993:** Avvio di un ampio programma di privatizzazioni che hanno inizio con la cessione del Credito italiano. Il nuovo testo unico sancisce l'abolizione definitiva della specializzazione delle attività di credito
- **2002:** la lira viene sostituita dall'euro. Viene liquidato l'Iri
- **2008:** la Lehman Brothers, una delle più importanti banche d'affari americane, dichiara bancarotta
- **2009:** il Pil italiano diminuisce del 5.1% rispetto all'anno precedente. È il più grave arretramento nella storia dell'Italia repubblicana

Storia d'impresa

Pier Angelo Toninelli

Il Mulino 2012

1 LA TEORIA DELL'IMPRESA

L'impresa è un'istituzione centrale dello sviluppo economico moderno: un'istituzione che agisce dinamicamente ed è in grado, con le sue scelte strategiche, non soltanto di superare i vincoli imposti dalla tecnologia e dal mercato, ma di contribuire direttamente alla sua trasformazione.

1.1 LA RIFLESSIONE IN TEMA DI IMPRENDITORE

Da un lato, la teoria, pur riconoscendo la decisiva responsabilità dell'imprenditore nelle scelte strategiche dell'azienda, ha avuto problemi a definire chi sia effettivamente l'imprenditore. Nell'ideale economia di mercato neoclassica non ha spazio l'incertezza, le asimmetrie informative, le esternalità e la cattiva allocazione delle risorse. Il contesto era statico basato sull'equilibrio tra domanda e offerta.

A partire dalla prima rivoluzione industriale (macchina a vapore) e in tempi di capitalismo familiare, l'interesse teorico è rivolto al ruolo del capitalista. Con la seconda rivoluzione industriale (elettricità e petrolio) ci si interessò della grande impresa. In questa fase si riaprì la discussione sulla figura dell'imprenditore per poi passare alla visione burocratica e manageriale durante il fordismo.

Verso fine '900, con la terza rivoluzione industriale (informazione e comunicazione) c'è stato un ritorno all'imprenditore con la consapevolezza che le imprese medie e piccole sopravvivevano e prosperavano, mettendo in dubbio i modelli precedenti.

Esistevano **due tradizioni di ricerca**:

- **Continenteale**: approccio **interpretativo**, veniva preso in considerazione **l'agire individuale** e la creatività dei soggetti economici
- **Anglosassone**: approccio **analitico**, una ricerca del funzionamento oggettivo e **senza analisi dei comportamenti individuali**

1.1.1 La tradizione continentale

Nell'Italia prerinascimentale ci sono i primi tentativi di legittimare il profitto come "remunerazione del rischio e dell'incertezza connessi all'attività mercantile". La spiegazione del successo dell'economia italiana fino al '600 deriva da un continuo rinnovamento degli imprenditori.

CANTILLON ('700-'800): è l'autore del primo tentativo di rappresentazione del sistema economico. Introduce il termine "entrepreneur", ovvero "chi sfruttava le opportunità del mercato create dalla discrepanza tra domanda e offerta". **Tre categorie di agenti economici**:

- **Imprenditore**: unico che si assumeva il rischio effettivo derivante dall'attività decisionale
- **Salariato**
- **Proprietario**

Fisiocrazia: nell'Europa di quel periodo ci furono approfondimenti teorici riguardanti l'imprenditore. Secondo la dottrina fisiocratica¹⁷ **l'imprenditore era mosso dal profitto assicurato dalle iniziative volte a**

¹⁷ Secondo il pensiero di Quesnay **l'agricoltura è la vera base di ogni altra attività economica: solo l'agricoltura è infatti in grado di produrre beni, mentre l'industria si limita a trasformare e il commercio a distribuire**. La fisiocrazia assume

perfezionare l'agricoltura, comprimere i costi e aumentare la produzione. L'imprenditore era distinto da proprietario e salariato, era colui che migliorava, assumeva i rischi e affrontava le incertezze.

GIOIA (1815): gli imprenditori sono agenti intermedi tra i proprietari e gli operai.

SAY ('800): fu il primo a sottolineare il ruolo manageriale dell'imprenditore. Distingueva tra la funzione di fornire il capitale e quella di dirigere e controllare la produzione. Colui che controllava la produzione, l'imprenditore, doveva essere dotato di "retto giudizio", di perseveranza e di una capacità che lo portasse a sfidare l'incertezza. Emergeva quindi la componente soggettiva dell'imprenditore.

SCHUMPETER ('900): la figura dell'imprenditore viene collocata in una prospettiva dinamica.

1.1.2 La tradizione della scuola economica anglosassone

La funzione imprenditoriale fu trascurata fino a metà '800. Rimase forte l'influsso di Adam Smith e le trasformazioni derivanti dalla prima rivoluzione industriale.

SMITH ('700): ignorava la figura dell'imprenditore, coglieva la differenza tra procurare il capitale e l'attività direzionale, però identificava le due funzioni in un solo soggetto, non distinguendo tra capitalista e imprenditore. Ai tempi di Smith le fabbriche erano spesso di dimensione limitata e le imprese, che solitamente lavoravano con una sola fabbrica, assumevano una struttura monofunzionale ovvero dove l'individuo che forniva il capitale e decideva era uno solo, al massimo aiutato da familiari o contabili. Il mercato del credito non era ancora sviluppato.

RICARDO ('700-'800): pur riconoscendo la figura di "entrepreneur" di Say, la sua analisi si basò sullo schema del reddito e la legge di formazione dei prezzi. Ricardo non identificava nella capacità innovativa le caratteristiche dell'imprenditore, il suo vantaggio sarebbe stato riassorbito dal sistema e ricondotto all'equilibrio. Il sistema cruciale era quello di accumulazione di capitale da ricercare nei profitti realizzati in quanto fornitore e detentore del capitale.

MILL E MARX ('800): rimanendo sulla falsa riga di Ricardo, accennarono la novità derivanti da situazioni diverse. L'Inghilterra era ormai all'apogeo della maturità industriale e della creazione di una rete ferroviaria c'era stato un fiorire di grandi imprese e un mercato dinamico culminante nelle società per azioni: non era più possibile mantenere una stretta identificazione tra proprietà e direzione d'impresa. Non essendoci una traduzione esatta di entrepreneur introdussero il termine nella propria lingua, al quale veniva però associata la connotazione di "dirigente stipendiato e non autonomo". Era un manager il cui coinvolgimento personale era condizionato dalla misura del suo salario e dalla presenza "dell'occhio del padrone". Marx andò oltre distinguendo fra "capitalista attivo" e "proprietario del capitale". Il capitalista paga al proprietario l'interesse, ovvero una porzione di profitto che spetta al proprietario in quanto tale. Osserva anche che il guadagno dell'imprenditore pare derivare dal processo produttivo, separato dal carattere sociale. Il guadagno d'imprenditore è un "salario di controllo, più alto del comune operaio". Dopo aver realizzato che la logica

quindi il momento della produzione dei beni e non il momento dello scambio come situazione in cui viene creata ricchezza. Tutto il ciclo economico della fisiocrazia ha come fine ultimo quello di creare un surplus (o prodotto netto), che poi verrà investito nuovamente nell'agricoltura (per aumentare la produttività di un terreno, avere a disposizione più manodopera, compiere ricerche nel campo delle macchine agricole), attraverso una condizione di libero mercato.

della competizione richiedeva azioni diverse da parte degli agenti economici, non fu interessato ad approfondire le differenze tra questi.

1.1.3 Marshall, Knight, Schumpeter: la sintesi difficile

A fine '800 Pareto e Walras sviluppano la teoria dell'equilibrio economico generale, tralasciando completamente l'imprenditore che non è un fattore di produzione come capitale e lavoro e quindi non viene remunerato in quanto tale.

MARSHALL ('800): In Inghilterra, invece, pur continuando sulla linea di Riccardo e di Mill, Marshall inizia la ricerca di una sintesi tra la vecchia teoria della produzione e della distribuzione e la nuova teoria della domanda, proponendo cos' l'analisi degli equilibri parziali e inaugura l'ambito dell'economia industriale in cui l'imprenditore ha un ruolo specifico, ovvero dell'organizzatore della produzione retribuito con una quota dei profitti. Marshall tende a limitare questi casi a piccole e medie imprese, soprattutto a quelle rivolte al mercato in cui è facile ascendere da lavoratore a imprenditore. Concentrandosi sulla media impresa, tende ad enfatizzare il ruolo delle routine e come l'imprenditore sia colui che si trova all'interno delle relazioni di mercato in maniera continua.

MENGER ('800): l'oggetto dell'analisi scientifica dell'economia potevano essere soltanto i comportamenti degli agenti individuali mentre non potevano avere solidità analitica degli studi macroeconomici.

SCHUMPETER ('800): ha influenzato la ricerca teorica successiva. L'imprenditore schumpeteriano è quello che riassume tutti i ruoli. Non solo imprenditore innovatore ma è anche il motore dello sviluppo economico. Schumpeter è interessato al funzionamento dinamico del sistema, il suo stato di equilibrio e l'impresa azionaria. I cicli economici, visti come squilibrio, sono indotti dall'azione degli imprenditori che mettono in atto nuove combinazioni economiche, nuove forme di organizzazione, nuove fonti di materie prime e nuovi mercati. Il rischio viene ripagato dai profitti assicurati dalla posizione di rendita monopolistica temporanea, derivante dall'innovazione che poi verrà imitata tornando così alla condizione precedente. In questo modo vengono anche stimolati altri progressi. Solitamente le innovazioni non rimangono isolate, tendono ad affollarsi in "grappoli" e a concentrarsi in settori specifici a causa dei processi imitativi, da qua la natura ciclica del processo di crescita. Identifica tre cicli di crescita:

- Innovazioni nel settore tessile e metallurgico
- Ferrovie
- Settore elettrico, chimico e automobilistico

Con l'opera "Business cycles" si distingue tra due Schumpeter:

- Europeo, dinamico e ottimista
- Americano, relativamente isolato e testimone di cambiamenti dell'economia americana

Al capitalismo imprenditoriale andava a sostituirsi il capitalismo dei trust e dei big business in cui i manager erano gli attori principali mentre l'attività innovativa diventava endogena.

KNIGHT ('900): l'aspetto che definisce l'imprenditore non è l'innovazione ma il rischio e l'incertezza. Mentre il rischio è misurabile ex ante e quindi coperto da assicurazione, l'incertezza fa riferimento a qualcosa che non è quantificabile. È dall'incertezza che derivano le più importanti conseguenze dell'organizzazione sociale,

in particolar modo il compito della previsione e della direzione della nuova tecnologia e del controllo della produzione. Il profitto dell'imprenditore è la retribuzione derivante dal portare a termine quei compiti.

1.1.4 Dalla scuola neoaustriaca alla "entrepreneurial history"

La scuola continentale mette in risalto l'azione del singolo agente economico. La scuola neoaustriaca spiega la superiorità dell'economia di mercato rispetto a sistemi alternativi con la sua capacità di creare incentivi affinché gli agenti si impegnino a superare i vincoli produttivi esistenti.

I prezzi vengono visti come un sistema che registra i cambiamenti del mercato. Gli individui che agiscono sul mercato hanno una scarsa conoscenza globale ma solo localizzata, rendendoli *pricetaker*. Un agente economico con maggiori conoscenze può agire in modo da modificare il mercato, diventando così un *pricemaker*. Ciò che produce profitti è la migliore valutazione dei prezzi futuri da parte dell'imprenditore.

KIRZNER (1973): l'imprenditore è l'intermediario che svolge la funzione di trovare e collegare informazioni nel mercato. Il suo dinamismo è motivato dall'esistenza di informazione incompleta, distorta o costosa. L'essenza dell'imprenditorialità consiste nell'attenzione verso gli squilibri di mercato come potenziali fonti di profitto.

CASSON (1982): l'imprenditore è colui che si specializza nel prendere decisioni critiche e fondamentali riguardo al coordinamento di risorse scarse. Può godere dei vantaggi comparati che gli derivano dall'avere un migliore accesso alle informazioni o dal saperle sfruttare meglio. Per Casson è più realistico assumere come date le imprese e spiegare quindi la formazione dei mercati come conseguenza dell'attività imprenditoriale. L'imprenditore è sia capitalista, proprietario e manager.

1.1.5 La "nuova economia imprenditoriale"

I distretti di rete e le nuove imprese ad alta concentrazione di conoscenza hanno reso parzialmente obsolete le tradizionali forme fordiste di produzione e di organizzazione, tipiche della grande impresa tant'è che si parla di una nuova economia imprenditoriale con un'enfasi sull'intraprendenza personale.

Questo cambiamento deriva da una nuova traiettoria tecnologica relativa all'informatica. La matrice tecnologica ha concentrato l'attenzione sul ruolo dell'innovazione nell'imprenditorialità.

Anche la teoria economica ha una nuova sensibilità verso l'imprenditore con l'idea che la crescita deriva dall'efficienza nell'impiego delle risorse e non dalla loro quantità. La doppia natura dell'imprenditorialità (mentale e di processo) ha reso difficile il tratteggiamento di questa caratteristica.

1.2 UNA CONCEZIONE DINAMICA DELL'IMPRESA

"La teoria neoclassica ha considerato le imprese poco più di entità che risolvono equazioni che, dati i prezzi di mercato, determinano la produzione equiparando i profitti marginali ai costi marginali." Le imprese sono di conseguenza fortemente caratterizzate a priori: dimensione minima, competono con un elevato numero di concorrenti, sono *pricetaker*, agiscono razionalmente. In questo approccio non c'è spazio per le capacità tecnologiche e organizzative. In questa concezione i risultati dell'impresa dipendono dalla condotta razionale, ovvero dalla capacità di adattarsi ai vincoli imposti dalla tecnologia e dalla concorrenza. Questo approccio risulta poco utile per la storia d'impresa.

Una concezione dinamico-strategica dell'impresa, che inglobi dunque nello sforzo analitico-teorico la caratterizzazione dell'impresa nel suo contesto è indispensabile per lo storico.

1.2.1 Werner Sombart: impresa e sistema economico capitalistico

Werner ha superato lo storicismo che aveva caratterizzato le scienze sociali. La sua opera si proponeva di fondere le tradizioni politiche e culturali in uno studio sistematico del processo di formazione e di maturazione dell'economia moderna: il capitalismo moderno. Si sforzava di ricomporre la tensione metodologica fra storia e teoria e la contrapposizione tra pubblico e privato, fra Stato e Mercato.

Il sistema si differenzia da quelli precedenti perché in esso si afferma lo "spirito capitalista" derivante dallo spirito dell'irrequietezza, dell'ansia che porta ad agire.

Lo spirito capitalista è la fusione tra:

- Imprenditore: desiderio di conquistare e guadagnare
- Borghese: necessità di ordinare e conservare

L'azienda può assumere forme diverse in base all'attività, alla proprietà, all'organizzazione del lavoro e ai rapporti con il potere pubblico. Al suo interno l'imprenditore capitalista assume un ruolo essenziale svolgendo funzioni organizzative, commerciali e amministrative. La somma dei valori di scambio che costituisce la base dell'impresa è il capitale che inizia come denaro trasformandosi in strumenti di produzione o merce. Lo scopo dell'imprenditorialità è remunerare il capitale.

Werner notò come profondi mutamenti erano in atto nell'evoluzione del sistema capitalista e ciò comportava cambiamenti anche nei vari agenti. Si andava sostituendo un'organizzazione complessa caratterizzata da:

- Distacco della funzione imprenditoriale dalla proprietà
- Progressiva specializzazione dell'attività produttiva
- Integrazione fra attività produttive e finanziarie

1.2.2 Berle e Means: la proprietà dell'impresa

Anni'30. L'aspetto più evidente del cambiamento capitalistico americano era rappresentato dall'emergere dei "big business", organizzati in corporazioni. Il tradizionale capitalismo familiare in cui proprietario e amministratore erano la stessa cosa inizia a sparire se non nelle piccole imprese artigianali e di nicchia.

Berle e Means notano come, nel 1930, le duecento maggiori corporazioni americane controllassero metà della ricchezza non bancaria organizzata in società nel paese. Questo significava che i circa duemila individui che controllavano queste società avevano circa un quinto della ricchezza degli Stati Uniti. Il controllo non si identificava, però, con la proprietà in quanto due terzi della ricchezza erano detenuti da società possedute a loro volta dagli azionisti. Tale mutazione aveva modificato radicalmente la vita dei proprietari e dei dipendenti.

Alla base di questo ragionamento c'è la constatazione che la società per azioni era diventata lo strumento mediante il quale esercitare il diritto di proprietà e un mezzo fondamentale per organizzare la vita economica. Il sistema che si era venuto a creare negli Stati Uniti poteva essere paragonato al sistema feudale.

Le quote dei proprietari avevano reso possibile la concentrazione della ricchezza in innumerevoli individui in enormi aggregati il cui controllo era ceduto ad un ristretto numero di persone. Questa era la divisione tra proprietà e controllo.

C'erano tre forme di separazione tra proprietà e controllo:

- Controllo di maggioranza
- Controllo di minoranza
- Controllo degli amministratori (spesso per la public company)

In questo caso la divisione tra proprietà e controllo poteva determinare una divergenza di interessi tra le parti.

Successivamente alla crisi della grande impresa americana degli anni '30 venne a crearsi la "teoria dell'agenzia": una relazione d'agenzia può essere definita come un contratto in base al quale una o più persone (principale) obbliga un'altra persona (agente) a ricoprire per suo conto una mansione che implica una delega di potere.

A causa delle asimmetrie informative che penalizzano il principale e della discrezionalità dell'agente il contratto non può essere completo a meno di sostenere dei costi (costi di agenzia).

1.2.3 Coase e la natura dell'impresa

L'approccio di Coase si poneva decisamente nella tradizione analitica anglosassone. Quando la dimensione concorrenziale è dominante, ovvero quando il negoziare è senza costi, può esserci la soluzione efficiente della teoria neoclassica, cosa irrealistica.

Coase introduce il concetto di "costo d'impiego dei meccanismi di mercato", chiamato solitamente "costi di transazione". L'impresa emerge perché internalizzando le transazioni e minimizzando i loro costi risulta più efficiente del mercato. Il limite della sua dimensione si situa al livello in cui il costo della transazione sul mercato e quello del costo interno si eguagliano. La spiegazione sulla scelta tra internalizzare le transazioni e il mercato risiede nel fatto che "l'utilizzo di meccanismi di mercato rappresenta un costo". Per portare a termine una transazione sono necessari impieghi aggiuntivi rispetto a quelli della sola transazione. Poiché il mercato provoca un certo costo, creare un'organizzazione con un'autorità (l'imprenditore) in grado di dirigere l'allocazione delle risorse consente di internalizzare alcune contrattazioni e di risparmiare i relativi costi.

La scelta se internalizzare o no ha conseguenze importanti per la dimensione aziendale: un'impresa cresce di dimensioni quando transazioni che dovrebbero essere effettuate sul mercato possono essere coordinate all'interno dell'impresa.

Il mercato, nonostante ciò, continua a esistere perché:

- Al crescere di scala dell'impresa possono verificarsi rendimenti decrescenti della funzione imprenditoriale
- All'aumentare delle transazioni l'impresa non è più in grado di realizzare l'ottimale allocazione delle risorse
- L'impresa di piccole dimensioni può avere altri vantaggi superiori a quelli di una grande impresa

La conclusione di Coase è che l'impresa tenderà ad espandersi fino a che i costi per organizzare una transazione in più al suo interno non eguaglieranno i costi di effettuazione della stessa sul mercato o i costi per organizzare un'impresa diversa.

1.2.4 Penrose: l'espansione dell'impresa

La teoria penrosiana della crescita dell'impresa risulta quasi un punto di arrivo delle riflessioni sull'imprenditore e sull'impresa.

Per Penrose l'impresa è un insieme di risorse (materiali e umane), coordinate da un'organizzazione amministrativa allo scopo di produrre beni e servizi da vendere sul mercato in cambio di un profitto.

Proprio il coordinamento amministrativo delle risorse segna l'impresa rispetto al mercato. Ciascuna impresa è unica grazie all'eterogeneità dei servizi offerti dalle risorse. Le risorse umane, in particolare quelle manageriali, sono il frutto di accumulo di competenze e di conoscenze all'interno dell'impresa e non possono essere acquisite sul mercato.

L'impresa deve aumentare la propria esperienza e la propria conoscenza attraverso processi di apprendimento che migliorano l'efficienza e insegnano a risparmiare sulle risorse. Il completamento del programma, liberando risorse prima impiegate, crea un disequilibrio temporaneo che deve essere colto come un'opportunità di crescita. Il fatto che ci siano sempre risorse non impiegate rappresenta una sfida a innovare, un incentivo ad espandersi ed è una fonte di vantaggio competitivo.

L'interazione dinamica tra ambiente esterno ed interno crea occasioni per la diversificazione e per la scelta se conservare il ritmo attuale o cambiare. È fondamentale che l'impresa si sviluppi e protegga un suo nucleo di attività di base prima di espandersi. L'impresa non reagisce passivamente al mercato ma anzi lo influenza.

1.2.5 Chandler: strategia e struttura dell'impresa

In America l'influenza di Schumpeter si fece sentire solo nella tradizione storica e non in quella teorica a favore di Keynes negli anni '40 che venne riassorbito nella tradizione neoclassica.

Schumpeter creò nel 1948 il "Research Center for Entrepreneurial History", un centro di perfezionamento e di studi sull'imprenditorialità. Fu proprio qua che Chandler sviluppò le sue teorie: l'innovazione resta il motore del cambiamento, ma il regista non è più l'imprenditore ma la gerarchia manageriale che è più in grado di applicare strategie di crescita dell'impresa e di adeguare allo stesso tempo le sue strutture. Questo spiega il cambiamento dell'organizzazione dell'impresa da struttura monofunzionale e multi divisionale del capitalismo familiare a forme multifunzionali e multi divisionali.

Il concetto chiave è che le strutture gerarchico-organizzative sono indispensabili all'affermazione della grande impresa americana del '900. Chandler definisce:

- **Strategia:** la pianificazione e lo sviluppo dell'impresa, ovvero mission e vision, la scelta dei criteri di azioni e il tipo di allocazione delle risorse.
- **Struttura:** l'organizzazione progettata e costruita per amministrare i settori di attività e le risorse dell'impresa, ovvero lo schema di organizzazione. Comprende:
 - I canali di autorità e comunicazione fra i diversi uffici
 - Le informazioni e i dati che percorrono questi canali

Da qua deriva la tesi fondamentale: la struttura consegue alla strategia e una struttura complessa deriva dalla successione di più strategie. Da qua ne consegue che la crescita non accompagnata da adeguamenti strutturali può portare all'inefficienza economica. I responsabili del mancato adeguamento sono i manager dell'impresa o perché assorbiti dalle attività di routine o perché impegnati in tattiche difensive per mantenere i propri privilegi.

Chandler inoltre definisce le imprese "first mover": le imprese, non solo americane, che per prime seppero cogliere le opportunità di crescita collegate ad un cluster di innovazioni. Le prime che effettuarono il triplice investimento (produzione, distribuzione e organizzazione) raggiunsero una posizione dominante che, per la maggior parte, conservarono.

1.2.6 Porter: l'impresa e la strategia competitiva

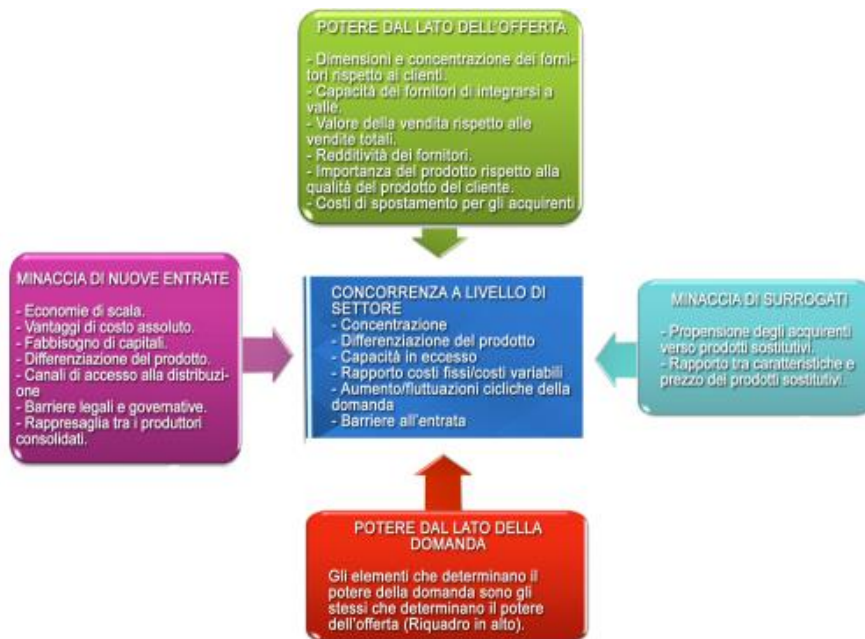
Chandler è uno storico, tuttavia è da lui che è originato lo sforzo volto alla costruzione dinamica di una teoria d'impresa, un'elaborazione concettuale a forte connotazione induttiva con un continuo processo di mutazione tra teoria e pratica.

In ambienti particolarmente turbolenti appare difficile definire strategie vincenti ex ante alle quali adeguare le giuste strutture. Se una strategia può essere modificata abbastanza velocemente, le strutture sono solitamente caratterizzate da inerzia e vischiosità. Lo schema di Chandler strategia-struttura può apparire limitativo mentre risulta più appropriato un approccio complementare e simultaneo in grado di individuare il giusto fit tra strategia, organizzazione e ambiente nel quale la struttura può non seguire la strategia più di quanto la strategia non segua la struttura.

Vi è soprattutto la necessità di riflessione globale sull'impresa, in grado di superare le segmentazioni e le particolarità analitiche precedenti. L'accento è sull'efficienza dinamica dell'impresa, la sua capacità di rapportare scelte e comportamenti interni all'ambiente esterno. Il comportamento strategico dell'azienda consiste nell'intervenire e modificare le condizioni date dall'ambiente, la sfida per il management diventa quella di valorizzare al meglio le risorse e le competenze distintive dell'azienda in modo da assicurare un vantaggio competitivo.

Porter ha esaminato le forze che possono influenzare la concorrenza in un settore, e discusso dei possibili piani d'azione che i responsabili dell'impresa possono intraprendere sulla base dei punti di forza e di debolezza dell'azienda. La strategia competitiva di un'azienda può nascere solo da una conoscenza approfondita del settore in cui opera. Per Porter cinque forze possono influenzare la concorrenza in un settore:

- Minaccia di nuovi entranti
- Potere contrattuale dei fornitori
- Potere contrattuale degli acquirenti
- Minaccia di prodotti e servizi sostituivi
- Manovre di posizionamento dei concorrenti



La formulazione della strategia avviene dopo aver valutato le suddette forze: possono essere strategie difensive, d'attacco, a lungo termine ma solo queste ultime due possono spostare l'equilibrio del settore e dare un vantaggio competitivo.

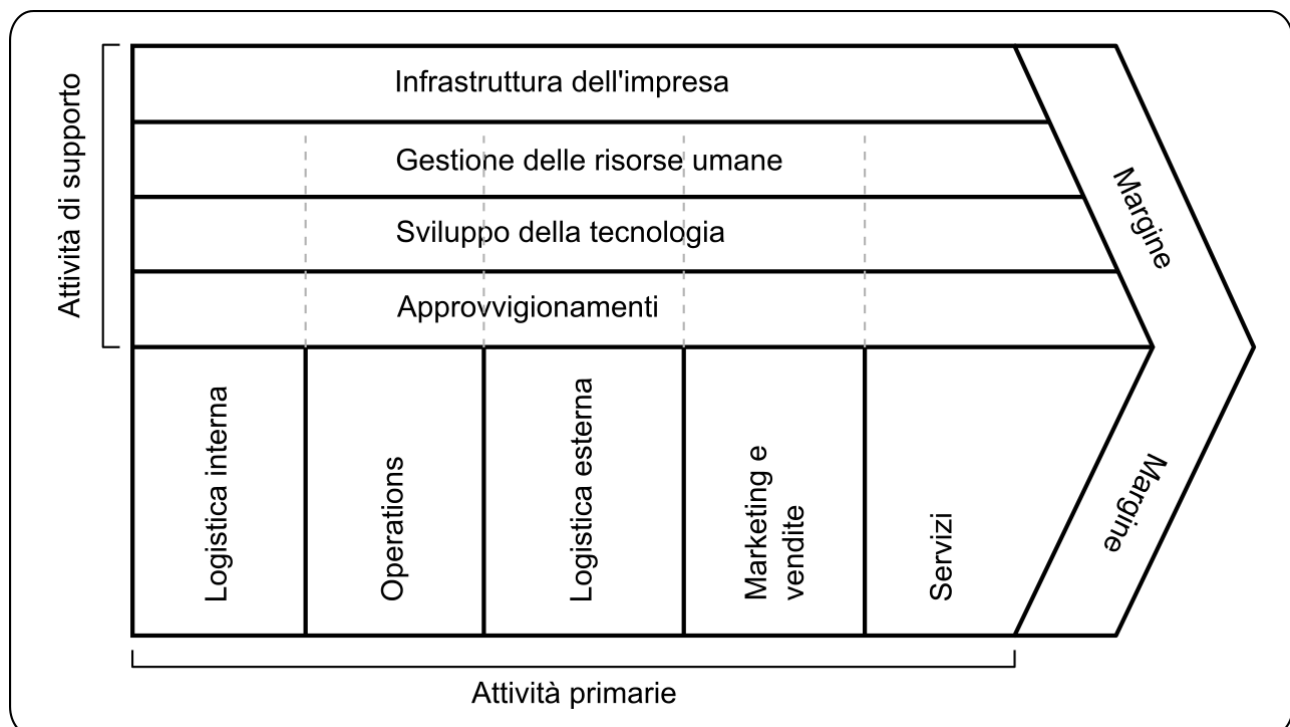
Due fondamentali tipi di vantaggio competitivo:

- Costi bassi
- Differenziazione

Questi due tipi di vantaggio danno vita a tre strategie di base:

- Leadership di costo
- Differenziazione
- Focalizzazione

Lo strumento per diagnosticare il vantaggio competitivo e trovare modi per migliorarlo è la catena del valore che identifica le attività generatrici di valore.



1.2.7 Williamson: l'impresa e i costi di transazione

Contrariamente da quanto sostenuto nella teoria neoclassica, nella teoria comportamentista il soggetto economico può contare soltanto su una "razionalità limitata" e non assoluta, che impedisce la totale, perfetta comprensione della complessità del sistema e ne condiziona le scelte.

Coase spiega l'alternativa fra gerarchie e mercati in ermini di costi di transazione. L'economia dei costi di transazione studia l'intera gamma delle istituzioni del capitalismo, dallo scambio di mercato fino all'organizzazione gerarchica centralizzata, con una miriade di forme miste o intermedie che si collocano fra questi due estremi. Due principali assunti: razionalità limitata e opportunismo.

Razionalità limitata: vi sono limiti alla facoltà conoscitiva e, fino ad ora, ci sono due livelli di razionalità:

- Razionalità forte della tradizione neoclassica
- Razionalità debole o organica dei moderni approcci evolutivi

La razionalità limitata invece ammette che i comportamenti dell'uomo economico sono razionali nelle intenzioni ma lo sono limitatamente nei fatti.

Opportunismo: perseguimento con astuzia di finalità egoistiche, reso possibile da asimmetrie informative. Ci sono due tipi di opportunismo:

- Selezione avversa (ex-ante): diffusione di informazioni selezionate o distorte
- Rischio morale: promessa relativa alla condotta futura che non verrà rispettata

Le transazioni richiedono strutture di governo specializzate (imprese) sia a causa delle assunzioni sul comportamento degli agenti, sia in presenza di determinate condizioni:

- Specificità delle risorse
- Incertezza
- Frequenza

1.2.8 La teoria evolutiva dell'impresa

Nelson e Winter hanno messo l'accento su due tematiche: la dinamica evolutiva e il ruolo delle innovazioni.

Le imprese sono considerate il luogo e il soggetto principale del mutamento tecnologico mentre le innovazioni vengono configurate come "l'ipotetico risultato probabilistico delle diverse strategie di ricerca e sviluppo delle aziende".

Le routine sono le conoscenze tacite alla base della maggior parte delle attività dell'impresa e sono il frutto delle sue passate esperienze. L'attività innovatrice è un fenomeno casuale, selettivo, incerto, il suo ritmo dipende dalle opportunità tecnologiche del settore. La tendenza della tecnologia è la meccanizzazione o le economie di scala.

2 L'IMPRESA E IL CONTESTO

2.1 LA STORIA D'IMPRESA E L'EVOLUZIONE DELL'AMBIENTE SOCIOCULTURALE

2.1.1 I fattori culturali

Sotto il termine cultura possiamo raccogliere i fattori esogeni al network degli imprenditori e delle imprese che hanno storicamente influito sul loro comportamento. Solitamente gli economisti tentano di eliminarla dalle analisi e, infatti, non hanno ancora completato con successo la spiegazione delle differenze dei tassi di crescita tra i paesi.

La cultura è “il corpo di consuetudini e valori morali che caratterizza una popolazione” e “i valori veicolano informazioni riguardo a ciò che è giusto o sbagliato, le credenze contengono informazioni riguardo a ciò che è vero e falso”.

In tale prospettiva, lo stesso contesto istituzionale e normativo in cui operano le imprese appare essere il risultato di un processo di elaborazione culturale a livello sia centrale che periferico, al pari della predisposizione degli imprenditori verso gli affari o dell'atteggiamento delle diverse società nei confronti dell'attività economica.

Si può parlare di una prospettiva culturale europea che tende a identificare l'impresa con una persona o un insieme di persone (famiglia) o una comunità (distretto). La prospettiva americana considera l'impresa come una “cosa”, un insieme di asset da mettere sul mercato. Questa spersonificazione dell'impresa ha reso più semplice il processo di separazione fra proprietà e controllo. La società giapponese è “una società in cui senso del dovere e obblighi collettivi la rendono diversa dall'individualismo occidentale”. Questo sentimento di matrice confuciana non ha impedito comportamenti molto differenti.

Europa	America	Giappone
Impresa associata a una persona, un gruppo o una comunità	Impresa vista come una “cosa”	Doveri e obblighi sopra ogni cosa

2.1.2 Etica, ideologia e atteggiamenti della collettività

Aspetti etico religiosi e sistemi di famiglia hanno avuto ovviamente un impatto culturale importante anche sull'enucleazione delle differenze dei sistemi di imprese nei contesti nazionali del mondo occidentale.

La tesi di Weber è nota: la riforma protestante ha diffuso nelle regioni che è andata conquistando una nuova etica cristiana, secondo la quale l'affermazione in campo economico nella vita terrena può rappresentare un mezzo di avvicinamento alla vita eterna. Le tesi di Weber suscitarono un intenso dibattito e critiche tese a mostrare l'infondatezza di un rapporto cause-effetto unidirezionale fra etica protestante e sviluppo dell'impresa capitalistica.

Il grado di approvazione sociale che l'azione imprenditoriale riceve all'interno dei diversi contesti economici nazionali è dunque da tempo al centro della storiografia d'impresa.

Il quesito essenziale è “in quale misura l'approvazione da parte della collettività influisce sulla nascita delle imprese?”.

Nei tardi decenni dell'800 l'Inghilterra non seppe riconvertirsi in tempi brevi ai settori nuovi e più dinamici della seconda onda industriale, da ciò si spiega il perdurare delle dimensioni limitate degli impianti, il mantenimento di strutture organizzative d'impresa ormai superate, la scarsa separazione fra proprietà e controllo e il predominio della proprietà familiare.

2.1.3 Famiglia e genere

Per quanto riguarda l'impatto dei sistemi parentali, non disponiamo di una grande quantità di ricerche.

Sembra che sin dalle prime fasi dell'industrializzazione europea la tendenza a preservare l'unità dell'impresa familiare, fosse forte con matrimoni tra consanguinei e figli maschi educati per prendere un giorno il controllo dell'impresa.

Il non arrivare all'impresa manageriale a causa di questo attaccamento ha portato più costi che benefici, assumendo il nome di "sindrome dei Buddenbrook", riassumibile in "la prima generazione crea, la seconda porta allo splendore e la terza distrugge".

Passando alle imprese della Corea del sud e taiwanesi, la forma di organizzazione prevalente è il gruppo di imprese, rispettivamente Chaebol¹⁸ e business group. La prima differenza sta nel fatto che:

- I Chaebol sono reti integrate e controllate verticalmente
- I business group sono controllati orizzontalmente

Un crescente numero di studi mostra anche la presenza femminile negli affari è stata molto importante. L'approccio di genere cerca di sviluppare un più profondo livello d'analisi e di proporsi come una metodologia per affrontare temi generali della business history, non solo quelli interessati da rapporti di genere, il suo obiettivo è quello di incorporare il genere nell'analisi del mondo degli affari. Questo approccio si è rivelato particolarmente utile nello studio delle imprese familiari: le modalità di successione e lo status delle proprietà femminili si sono rivelati delle variabili cruciali per spiegare differenze e similitudini nelle strategie familiari di paesi diversi come Inghilterra, Spagna e Italia. Le donne furono "fonti vitali di finanziamenti e di contatti" e il matrimonio rappresentò un modo per "ridurre i costi di transazione, estendendo i network fiduciari familiari".

2.1.4 Il ruolo dell'istruzione

L'istruzione e, in genere, le modalità di formazione del capitale umano possono avere una duplice influenza sul mondo degli affari:

- A livello macroeconomico perché stimolano la capacità di generare tecnologia
- A livello microeconomico, perché agiscono come fattori modernizzanti della mentalità e del comportamento degli operatori economici.

¹⁸ Chaebol (재벌) è una parola coreana che si riferisce a imprese conglomerate. Il termine è l'equivalente coreano del giapponese zaibatsu e significa "gruppo d'affari", "fiducia" (in inglese trust come nella Standard Oil Trust) ed è spesso usata come "grande impresa", "multinazionale", "corporazione" in italiano.

Il confronto tra un paese di “vecchia” industrializzazione come l’Inghilterra e due paesi secondo comers come Stati Uniti e Germania mostra come le differenze nei pattern di formazione del capitale umano abbia impattato sulla loro storia economica e d’impresa.

In Gran Bretagna i ritardi e le difficoltà di adattamento del sistema d’istruzione, che permasero praticamente sino alla fine dell’800, trovano radice nella natura della prima rivoluzione industriale che si sviluppò da tecnologie relativamente semplici, prodotte soprattutto dal lavoro di artigiani e operai.

La situazione di Stati Uniti e Germania era diversa. Venivano somministrati quattro tipi di conoscenza:

- Capacità di leggere, scrivere e fare di conto
- Cognizioni professionali dell’artigiano e del meccanico
- Combinazione di principi scientifici e di addestramento pratico che è propria dell’ingegnere e del tecnico
- Conoscenza scientifica di alto livello, teorica e pratica

Inoltre in Germania le imprese assumevano volentieri neo diplomati.

In America vennero promulgate leggi che ordinavano a tutte le città di mantenere istituzioni scolastiche.

In Germania e in America lo Stato aiutò attivamente le istituzioni pubbliche per migliorare il sistema scolastico.

2.2 L’IMPRESA E LE ISTITUZIONI

2.2.1 Le istituzioni pubbliche e lo Stato

Quando l’indagine sull’impresa muove dal livello teorico a quello pratico e fattuale si deve misurare con un altro fondamentale livello di analisi, quello che riguarda ciò che per semplicità possiamo etichettare come Stato.

Si intende con istituzioni l’insieme di attività necessarie alla formazione di un efficiente mercato dei fattori della produzione e dei beni e servizi: il presupposto della sua efficienza è l’affermarsi di un assetto istituzionale e di diritti di proprietà che siano di incentivo alla crescita economica e allo sviluppo delle imprese. Solitamente le azioni dello Stato sono di due tipi:

- Progressiva riduzione dei costi di transazione
- Creazione di istituzioni come il diritto di proprietà

Il filone di studi denominato “law and finance” ha cercato di dimostrare che il successo economico di un paese dipende dalle sue origini legali e dalle sue tradizioni normative. I paesi caratterizzati dalla common law sarebbero stati favoriti rispetto a quelli con tradizione civil law poiché questi sarebbero stati troppo legati a formalismi giuridici e insufficiente protezione degli azionisti esterni.

Perché certe nazioni hanno istituzioni atte a stimolare la crescita e altre no? Quattro punti fondamentali:

- Le istituzioni si caratterizzano per una grande inerzia storica, come la cultura esse cambiano più lentamente della società e co-evolvono con essa

- Le istituzioni informali sono altrettanto importanti di quelle formali, codici di comportamento condivisi, fiducia, reputazioni
- La presenza di una meta-istituzione legittimata dal consenso dei cittadini può facilitare i cambiamenti istituzionali
- Una stretta interrelazione fra ideologia e istituzioni

Anche in Inghilterra, ad esempio, Stato liberale, il potere dello Stato ha aiutato la creazione di un mercato nazionale e lo svecchiamento delle istituzioni. La crisi ottocentesca sarebbe, quindi, legata alla perdita di capacità delle istituzioni.

Gli interventi più significativi si verificarono nel secolo della rivoluzione industriale durante la quale furono tra i primi ad avere un sistema fiscale, commerciale e monetario unificato.

In America vi fu un intervento statale per agevolare la raccolta di capitale e la formazione di società anonime, cosa che pose l'America in vantaggio rispetto all'Europa.

2.2.2 Mercati finanziari e finanza d'impresa¹⁹

I mercati dei capitali sono diversi dagli altri mercati, perché in essi il denaro viene scambiato non con un altro bene o servizio immediatamente disponibile ma contro una promessa di futuri introiti: garantire che questa promessa può essere rispettata è dunque il problema principale di questi mercati, per risolvere il quale sono state create apposite istituzioni finanziarie. Tenzialmente il processo porta a una sempre maggiore efficienza dei mercati, che quindi sono strutturalmente imperfetti a causa della varietà dei regimi fiscali, dell'insorgere di problemi di agenzia, nonché delle asimmetrie informative che si riflettono sulle scelte di indebitamento delle imprese e dunque sulla loro struttura finanziaria.

Una variabile essenziale per spiegare similitudini e differenze nelle strategie espansive e quindi nei percorsi di crescita delle imprese: la scelta da parte delle imprese fra indebitamento e capitale di rischio è spiegata non solo in termini di funzioni di prezzo, ma anche di eventuali cambiamenti negli assetti proprietari e di controllo.

Vi è dunque una relazione simbiotica fra l'evolvere della finanza d'impresa e le trasformazioni dei sistemi e delle istituzioni finanziarie: in buona parte lo sviluppo delle grandi società di capitale è stato reso possibile dalla crescita di efficienza dei mercati finanziari, ma di questa crescita era parte intrinseca proprio lo sviluppo della grande impresa moderna.

L'analisi economica empirica ha evidenziato come la finanza d'impresa sia stata di base influenzata da due diversi modelli di governo del mercato finanziario: quello market oriented e quello bank oriented. Al primo possono essere ricondotti i paesi anglosassoni, al secondo Giappone e paesi europei. Il primo si caratterizza per la prevalenza dei mercati come forma di finanziamento esterno.

¹⁹ Vedi il capitolo 8. Il finanziamento delle imprese

2.3 L'EVOLUZIONE DEL QUADRO NORMATIVO

2.3.1 La legislazione antitrust

Prendiamo due esempi differenti: America e Germania.

In entrambe le economie vi fu una concentrazione degli impianti con il conseguente rafforzamento del ruolo della grande impresa, indotta dalle nuove tecnologie che imponevano economie di scala e ingenti immobilizzi di capitali.

Negli Stati Uniti nel periodo a cavallo tra '800 e '900 il numero delle imprese industriali si attestò intorno a un valore costante nonostante la contemporanea espansione della capacità produttiva. Questa crescita dimensionale di poche grandi aziende era contrastata dal popolo che chiedeva un intervento statale. Il congresso rispose con una nuova normativa che dettò semplicemente alcune regole generali che dichiaravano incostituzionale la pratica dei cartelli ma lasciavano spazio a fusioni, concentrazioni e holding.

Al contrario in Germania l'affermazione di pratiche di cooperazione fra imprese operanti all'interno di uno stesso settore attraverso accordi di cartello fu quasi una scelta consapevole e tutelata dalla legge. I cartelli venivano riconosciuti come legittimi e protetti dallo Stato perché avevano lo scopo di stabilizzare i prezzi.

Queste differenze mostrano ancora una volta come culture diverse producano legislazioni differenti.

3 L'EVOLUZIONE DELLE DIMENSIONI E DELLE FORME DELLE IMPRESE

3.1 DIMENSIONE E PERFORMANCE DELLE IMPRESE IN PROSPETTIVA STORIA

La dimensione quantitativa nella storia d'impresa è rimasta a lungo subordinata a quella qualitativa, nell'ultimo quarto di secolo la misurazione si è fatta strada nella disciplina sulla scia di ricerche centrate sul caso americano e sviluppate nell'ambito della scuola chanderliana e harvardiana.

Dimensioni ranking e longevità e indicatori di performance delle imprese sono divenuti oggetto di indagine dello storico di impresa. L'evidenza empirica è ancora più tosto limitata e non sempre congiunge di giungere a conclusioni sicure, non sembra esserci accordo nemmeno sugli stessi criteri dimensionali per definire grande, medie e piccola impresa. Non va dimenticato che indagini di questo tipo, se impostate su un'ampia scala diacronica soffrono del bias in favore delle grandi dimensioni, soltanto negli ultimi decenni nella maggior parte dei paesi si è dato mano alla raccolta sistematica di informazioni relative alle piccole e alle medie imprese, distretti, alle reti ai gruppi e così via. Per i suddetti limiti di documentazione la quasi totalità di esse prende in analisi dei clusters dotti di soggetti. Le imprese al di sopra di una certa soglia, le maggiori x imprese accomunate dall'appartenenza a un sistema economico o a un suo settore o da determinate caratteristiche. Questo perché la crescita dell'impresa è lo sbocco inevitabile del progredire dell'economia, la grande dimensione diviene di per se stessa simbolo del suo successo, la sua capacità di mantenersi ai vertici del ranking dimensionale rappresenta un adeguato indicatore della sua performance.

3.2 PICCOLA MEDIA E GRANDE IMPRESA.

Nel capitalismo esistono molte forme d'impresa rispetto sia alla dimensione che all'organizzazione interna e dunque diversi sistemi d'impresa. Chandler sostiene che la grande impresa sia diventata nel corso del 900 l'elemento portante dei sistemi produttivi americano e tedesco mentre quello britannico sarebbe rimasto a lungo condizionato da un pregiudizio delle operazioni su scala limitata e della conduzione personale da parte dei proprietari. In realtà per quanto riguarda la tendenza alla fusione e all'integrazione verticale e orizzontale sia stata più evidente nei due paesi maggiormente sollecitati dalle innovazioni della seconda rivoluzione industriale, essa riguardò principalmente settori specifici e modificò solo parzialmente la struttura economica nel suo complesso.

Nei primi due decenni del 900 stati uniti e Germania mostrarono un maggior dinamismo rispetto all'Inghilterra, ma complessivamente non risulta una significativa divergenza fra le esperienze dei principali paesi occidentali: Fa eccezione l'Italia.

La consistenza delle prime 1000 aziende nei diversi paesi ci dice molto sull'effettivo potere di mercato delle grandi aziende ma poco su tutte le altre piccole imprese. Un indicatore utile a valutare la consistenza all'interno di ogni singolo contesto nazionale è rappresentato dalla quota di occupazione assorbita da ciascuna di esse: in tutti i principali paesi occidentali la quota di occupazione assorbita dalle prime 100 imprese infatti non arriva a un terzo del totale; l'indefinita categoria di imprese medie, cioè tutte quelle con occupazione superiore a 200 addetti, ma non comprese nelle prime 100 rappresenta la classe più importante in germani, stati uniti e Gran Bretagna. In Italia, Francia e Giappone sono le piccole imprese a fare la parte del leone, con quote di occupazione superiori al 50 % del totale.

Inoltre risulta che siano convissute continuino a convivere diverse forme di impresa: questa diversità dipende dalla strategie competitive delle singole imprese soprattutto rispetto all'attività normativa, dalla specificità del settore nel quale esse operano e dal tipo di concorrenza prevalente nei diversi mercati.

La dimensione dell'impresa può rappresentare un aspetto essenziale in quanto richiede economie di scala e un'organizzazione delle vendite in grado di servire un mercato di massa. La piccola o media dimensione è adeguata alla produzione specializzata o di nicchia.

La dimensione dell'impresa poi dipende dalla storia e dalla specificità del contesto istituzionale di ogni singolo paese.

3.2.1 Due indicatori di performance: longevità e redditività.

La performance d'impresa è un concetto sfuggente e complesso, impossibile da ricondurre a una singola definizione infatti confluiscono in essa valutazioni sia di carattere contabile, sia valutazioni di carattere patrimoniale nonché valutazioni di performance finanziarie.

Sono stime riconducibili al mainstream della microeconomia e traggono ispirazione dall'assunzione di fondo dalla massimizzazione del profitto. Mentre nella corrente istituzionalistica l'efficacia dell'impresa viene valutata in base alla sua capacità di ridurre i costi di transizione e di minimizzare i conflitti tra principale e agente, dotandosi di una struttura organizzativa adeguata alle condizioni del mercato e alla sua specializzazione produttiva.

Nell'approccio evolutivo invece l'enfasi è posta sulla sopravvivenza dell'impresa, ovvero sulla sua capacità di superare la continua selezione prodotta dalle mutevoli condizioni di mercato. La performance dipende in primo luogo da condizioni esogene, quali la struttura del settore nel quale l'impresa si trova ad operare e dalla sua capacità di interagire con esso.

Youssef Cassi ha proposto una suddivisione dei diversi criteri di valutazione del comportamento delle imprese in cinque categorie: dimensione, rendimento sopravvivenza, competitività, etica e reputazione.

La dimensione è usualmente associata a strategie competitive vincenti.

Il rendimento, calcolato sulla base di indici di redditività fornisce la misurazione più diretta ma la costruzione di questi indici per lunghi periodi presenta molte difficoltà

La sopravvivenza: talvolta può risultare ambigua infatti la cessazione o la cessione di un'azienda può risultare per gli stakeholder più proficua di una politica di pura sopravvivenza.

La competitività comporta ulteriori stime quantitative, quali quote di mercato o produttività, utili e soprattutto indagini sulle diverse imprese.

L'etica e la reputazione infine implicano una serie di valutazioni di carattere qualitativo quali l'impatto ambientale o la creazione di nuove opportunità

Pochi sono gli studi delle performance d'impresa, ma prendendo in esame esclusivamente le aziende di grandi dimensioni e sulla base delle uniche due variabili di cui è stato possibile ricostruire l'andamento per periodi sufficientemente prolungati: sopravvivenza e profittabilità. Questi studi sono stati portati avanti da Chandler che mette a confronto la dinamica delle maggiori 200 imprese di Stati Uniti, Germania e Gran

Bretagna nel corso del xx secolo. Negli stati uniti e in Germania via è stato scarso ricambio tra le prime 200 imprese, poiché molte delle stesse aziende che avevano acquistato capacità governative prima della guerra continuarono ad essere leader anche dopo la guerra, mentre in Gran Bretagna dove solo poche imprese sono riuscite a mantenere le capacità produttive dopo la guerra c'è stato un ricambio maggiore. Inoltre possiamo dire che le economie degli stati uniti e della Germania erano le più competitive al mondo perché le strutture materiale e le competenze umane organizzate all'interno dell'impresa non solo contribuiscono ad assicurare la continua crescita delle imprese ma influenzano anche lo sviluppo dei settori e delle nazioni interessati, e sono alla base della crescita industriale. Per Chandler quindi i migliori indicatori sono la longevità e la permanenza ai vertici del sistema economico.

Gli approfondimenti hanno riguardato la fondatezza dell'ipotesi della permanenza in cima al ranking dimensionale di un ristretto gruppo di grandi imprese negli stessi stati uniti: la supposta supremazia delle imprese statunitensi e tedesche su quelle britanniche. Uno studio sullo stesso campione di Chandler ha mostrato che ciò che caratterizza maggiormente il campione della lunga durata e la turbolenza piuttosto che la continuità: soltanto 28 fra le 543 imprese che figurano almeno una volta nel campione compaiono nel top ranking in tutti e sei gli anni basi considerati, mentre i 267 solo una volta; in ogni anno base inoltre si registra una media di 70 nuovi entranti. Inoltre tutte e 28 le società sempre presenti hanno origine nell'800.

La natura dinamica delle imprese fa sì che se reagiscano ed evolvano in modo differente a seconda del settore a cui appartengono, della loro specifica capacità di apprendimento e della posizione che esse occupano all'interno di una determinata traiettoria tecnologica.

La seconda linea di indagine, quella relativa a un confronto diacronico della redditività delle imprese a livello comparato è risultata finora molto più problematica, lo storico d'impresa si trova di fronte alla difficoltà di ricostruire serie omogenee comparabili fra diversi paesi, dato che la determinazione dei profitti delle imprese è soggetta a normative spesso molto diverse nei diversi paesi. Per poter operare confronti di lungo periodo è necessario costruire dati di sintesi, del genere dei ratio prodotti dalla dottrina anglosassone in materia di valutazione di bilancio. E' questa una scelta molto limitata infatti è raro rinvenire nelle raccolte di documenti contabili voci di bilancio disaggregate con criteri omogenei per lunghi periodi, mentre le informazioni sul capitale e sugli assets sono sempre riportate, infine quelle sugli investimenti non lo sono mai. Esse sarebbero fondamentali per determinare le strategie industriali delle imprese e per effettuare confronti intersettoriali e internazionali, mediante l'impiego del ROI.

Infine posso dire che vi è la fondata presunzione che i profitti ufficialmente denunciati siano sovente ben diversi da quelli reali, dato che la ricostruzione degli utili rappresenta la voce di bilancio che per varie ragioni è maggiormente esposta a quelle che è stata definita finanza creativa.

3.3 L'IMPRESA FAMILIARE

Soggetto centrale e fondamentale per la storia d'impresa è l'impresa familiare che tuttavia non ha tratto una specifica letteratura economica o manageriale, infatti la rigidità in materia di proprietà e di management la fanno figurare come il primo stadio del ciclo di vita delle imprese. Si caratterizza pertanto per la dimensione ridotta e per il lento tasso di crescita, conseguenza di strategie che preferiscono la distribuzione dei dividendi agli investimenti, al ricorso continuo all'autofinanziamento e alla riluttanza ad attingere a finanziamenti esterni con una preferenza in ogni caso per quelli bancari a breve termine, per scarsa propensione alle fusioni

e per un continuo affidamento ai componenti della famiglia che impediscono l'ingresso del talento imprenditoriale esterno e favoriscono il mantenimento di strutture organizzative arretrate. Le ricerche chandleriana ha portato ad approfondire il dibattito sulla natura, sulle determinanti e sulle modalità di crescita e di declino dell'azienda familiare: l'impresa familiare sembra adattarsi meglio a condizioni di elevata incertezza del mercato e di scarsa efficacia del contesto normativo consentendo la riduzione dei costi di transazione facendo circolare al meglio le informazioni e limitando con la successione all'interno della famiglia i rischi connessi alla sostituzione della leadership. Le imprese familiari tendano ad affermarsi in settori che implicano ridotte economie di scala e il mantenimento di competenze artigianali e forme organizzative relativamente semplici. Nel novecento però i caratteri come il paternalismo le motivazioni dinastiche e gli schemi di successione interna si sono mischiati con successo ad aspetti come l'internazionalizzazione, l'adeguato utilizzo di tecnologie e molti altri dando all'impresa familiare una spinta non indifferente. In Inghilterra per esempio il controllo familiare tra le prime 200 maggiori imprese è cresciuto dal 55 al 70% durante le due guerre. In Francia possiamo ricordare gruppi quali la Pont-a-Musson, in Svezia la famiglia dei Bonnier e dei Wallenberg e la più importante quella degli Ikea. In Germania dove le gerarchie manageriali si erano da molto sviluppate imprese come la Krupp e la Siemens rimasero in mano alle famiglie fondatrici fino alla seconda guerra mondiale. Nel caso italiano invece possiamo ricordare la famiglia Agnelli, i Pesenti e i Pirelli. Ma la duratura presenza delle imprese familiari a vertici del big business non è soltanto una caratteristica europea infatti negli stessi stati uniti non sono rari i casi di capitalismo personale che si prolunga per tutto il novecento; è questo il caso della Ford. È vero peraltro che la perdita di leadership sul mercato americano subita dalla Ford negli anni trenta a vantaggio della General Motors viene attribuita alla sua mancata trasformazione in senso manageriale. Alla fine del XX secolo comunque più del 15% delle 100 maggiori corporations americane e tedesche erano ancora imprese familiari, in Svizzera superava il 30% in Italia sfiorava il 50% mentre in Olanda la quota delle aziende a controllo familiare sulle 5000 maggiori società anonime arrivava al 46%.

3.4 LA GRANDE IMPRESA MANAGERIALE

Sian negli stati uniti che in Europa all'origine della grande imprese moderna vi è stata la costruzione di infrastrutture, canali e soprattutto reti ferroviarie. In particolare l'influenza delle ferrovie si esercitò attraverso la costruzione che poi comportava l'impegno di enormi quantità di ferro, acciaio, cemento e legno che stimolò lo sviluppo delle attività industriali a monte. Poi una volta in servizio le ferrovie sollecitarono le attività a valle tagliando i tempi di percorrenza e facilitando la movimentazione di merci e passeggeri e consentendo alle imprese di ampliare i propri mercati. Le società ferroviarie fornirono esse stesse il primo concreto esempio di big business moderno attraverso imprese di grandi dimensioni, organizzazioni complesse, forti necessità di coordinamento manageriale e sempre una maggiore separazione fra proprietà e controllo. Ma l'elemento chiave fu rappresentato dalle necessità finanziarie per far fronte ai colossali investimenti richiesti dove la formula sviluppatasi inizialmente fu quella delle obbligazioni; anche su negli stati uniti non fu raro il ricorso a emissioni azionarie che però prestavano il fianco a notevoli rischi speculativi. Il periodo di massimo investimento per il settore ferroviario fu infine quello tra il 1850 e il 1870 che fu ai primi posti anche per occupazione.

3.4.1 La mano visibile e il paradigma chandleriano.

La grande imprese manageriale ha trovato però negli stati uniti le condizioni socioeconomiche migliori per affermarsi. Il paese era scarsamente popolato e aveva quindi una ridotta possibilità di sfruttamento della forza lavoro ma godeva tuttavia di una notevole offerta di risorse naturali e di una relativa disponibilità di capitale. Poi una serie di fondamentali innovazioni di processo e di prodotto resero possibile la diffusione delle pratiche di standardizzazione basate sul principio delle parti intercambiabili. Si sviluppò quindi una il American system of manufacturing, una tecnologia che anticipava la produzione di massa. Era il primo stadio di una filiera che da lì a pochi anni sarebbe sfociata nel fordismo, ovvero nella completa meccanizzazione del processo produttivo, mediante l'adozione della catena di montaggio.

La concentrazione condusse progressivamente alla sostituzione della "mano visibile" della grande imprese alla "mano invisibile" del mercato. Si andò cioè delineando in modo sempre più netto la tendenza alla internalizzazione nell'azienda di operazioni e transazioni fino ad allora coordinate dal mercato, i cui meccanismi non sembravano in grado di assicurare le economie di scala e di ampiezza necessarie a garantire quel crescente flusso di prodotto che era ormai indispensabile per lo sviluppo dell'impresa. Ci fu inoltre un rapido sviluppo delle burocrazie aziendali e la loro crescente importanza del dirigere e organizzare i flussi interni all'impresa, e nell'allocarvi in maniera ottimale i fattori della produzione. Inoltre ebbero vita tutti quei processi di divisione fra attività finanziarie e attività produttive e fra proprietà di impresa e management che sarebbero poi diventati fondamentali nella grande imprese del XX secolo.

Nell' America di fine 800 e inizi 900 la grande impresa manageriale integrata si diffuse soprattutto nei settori caratterizzati da un elevato tasso di cambiamento tecnologico e sollecitati da una domanda in rapida espansione. Due diversi tipi di imprese si delinearono: le prime, quelle relative ai settori del tabacco, a settori alimentari e a quelli della meccanica leggera mentre le seconde furono quelle relative al petrolio alla chimica all'elettronica pesante alla gomma e più tardi all'automobile. Tale differenziazione implicava precise diversità nei relativi processi di crescita e di strategia. L'esperienza che accomuna le aziende del primo gruppo sono quelle di un processo di crescita interno basato su strategie di integrazione a valle nel campo della distribuzione e del marketing e a monte nell'acquisizione delle materie prime. Queste strategie poterono essere perseguite facendo affidamento soprattutto su risorse finanziarie proprio assicurate dall'elevato cash-flow generato dalla produzione e dalla distribuzione di massa.

Nel secondo gruppo invece troviamo le imprese che operano in settori a elevata intensità di capitale che erano inizialmente cresciute attraverso strategie di integrazione orizzontale per il controllo dei prezzi e della produzione: poi a questa fase si era susseguita un periodo di ristrutturazione produttiva e organizzativa con una forte spinta all'integrazione verticale.

Né conseguiva poi un ulteriore elemento di differenziazione: il ricorso al mercato di capitale, infatti i massicci investimenti richiesti dai processi di consolidamento e ristrutturazione e la necessità di consulenza finanziaria portarono le società dei settori di capital-intensive ad appoggiarsi pesantemente su fonti di finanziamento esterne.

3.4.2 Economie di scala e di diversificazione: i first movers

I first movers sono tutte quelle imprese che come dice la parola per prime si sono mosse, ovvero tutte quelle imprese che per prime hanno effettuato investimenti su larga scala in triplice direzione: in adeguate

economie di scala e di scopo per rafforzare la produzione, in un'organizzazione della distribuzione che rendesse fluido il collegamento fra impresa e mercato e infine in una struttura manageriale di coordinamento e controllo delle due attività precedenti.

Gli imprenditori che per primi hanno effettuato il necessario triplice investimento hanno potuto poi godere di un forte vantaggio competitivo creando delle barriere all'entrata in grado di essere superate soltanto da sforzi ancora più grandi e con rischi maggiori proprio a causa della forza competitiva acquisita dai primi arrivati. Solo pochi sono riusciti nell'impresa e così i pochi "first movers" si sono trovati a competere per quote di mercato e di profitto secondo modalità oligopolistiche. Queste aziende poi si sono confrontate non tanto sul prezzo quanto sui miglioramenti di prodotti e di processo, del marketing e della distribuzione.

In prima linea queste aziende si dotarono di laboratori di ricerca e sviluppo in grado di alimentare a dismisura le loro conoscenze tecnologiche, manageriali e organizzative che poi si andarono a riversare sull'intero sistema economico.

Ci sono inoltre 4 strategie in grado di far perdurare un'impresa nel tempo mantenendola a vertici delle economie contemporanee. Le prime due strategie sono di tipo difensivo e sono finalizzate a proteggere gli investimenti già effettuati: la

Prima è l'integrazione orizzontale, una strategia volta a unirsi o ad acquisire imprese che utilizzano i tuoi stessi metodi produttivi; la seconda è l'integrazione verticale ovvero la tendenza ad assorbire unità coinvolte nell'attività produttiva o a monte o a valle. Le seconde strategie invece sono di tipo offensivo, sono cioè finalizzate ad entrare in nuovi mercati e a intraprendere nuove attività. Sono strategie che hanno avuto un grande seguito nella seconda metà del secolo scorso quando il fenomeno delle imprese conglomerate e delle multinazionali ha assunto dimensioni rilevanti. Possiamo qui approfondire il concetto di conglomerata. La conglomerata è il punto di arrivo di una strategia di diversificazione e viene classificata in due categorie. La prima è quella correlata ed è relativa all'espansione dell'impresa in linee di prodotto vicine per caratteristiche tecnologiche, produttivo, di marketing e di distribuzione; la seconda è quella non correlata e contempla una diversificazione in settori, che prima appaiono remoti dando così vita alla conglomerata.

Possiamo infine dire che la crisi che colpì il capitalismo americano negli anni 80 andava attribuita agli accessi di diversificazione della grande impresa e alla sua degenerazione impersonata dalla conglomerata andando quindi incontro a pericoli come la dispersione e l'insufficiente coordinamento aziendale.

3.4.3 Le imprese internazionali

La trasformazione delle imprese manageriali in imprese multinazionali avviene quando esse si espandono verso aree geografiche lontane tramite investimenti in unità produttive all'estero che consentono all'azienda di sfruttare anche fuori dei confini nazionali il vantaggio competitivo offerto dalle sue capabilities. Le imprese multinazionali sono imprese che controllano operazioni e attività che generano reddito in più di un paese. Ci sono diversi fattori che possono spingere l'impresa a creare propri impianti in un paese estero: tariffe doganali e altri interventi legislativi da questo messi in atto per aumentare il prezzo dei prodotti importati; il costo del lavoro; il desiderio della società madre di sfruttare nuovi potenziali mercati e prevenire la concorrenza su un determinato mercato, e l'introduzione di strategia di differenziazione del prodotto e della marca in risposta a esigenze locali.

Nel secondo dopoguerra la grande espansione degli investimenti diretti all'estero (FDI) degli stati uniti arrivarono a coprire i 4/e 5 del totale dei nuovi flussi e stimolò l'interesse di molti studiosi. In particolare Penrose che analizzò con precisione il raggio di destinazione degli FDI: Asia con 21% e America latina con il 33% erano i fruitori principali seguito poi da Europa orientale e Stati Uniti con quote del 10% quote minori ma non insignificanti poi si riscontrarono per paesi quali Europa centrale, Africa, Canada e Oceania. Il principale settore di attività delle multinazionali era quello delle risorse naturali che assorbiva il 55% degli FDI seguito dai servizi e dall'industria. Vi era poi un aspetto che differenziava le multinazionali americane da quelle europee: l'originalità della loro forma. Soltanto una piccola quota infatti era costituita da imprese manageriali di grandi dimensioni di stile americano mentre la maggior parte delle altre multinazionali era rappresentata da imprese registrate sì nella madrepatria, ma che non svolgevano nessuna attività all'interno di essa, non erano quindi aziende specializzate in più prodotti o in più paesi ma aziende specializzate in singole attività in un unico paese. Queste aziende sono denominate Free standing compagnie.

Gli FDI e le multinazionali di conseguenza ebbero dei decenni precedenti alla prima guerra mondiale una fase aurea che si protrasse poi fino al 1929. Negli anni 20 però il fenomeno delle Free standing compagnie diminuì vertiginosamente lasciando spazio alla forma classica di multinazionale. La difficoltà di ordine monetario e la recessione degli anni trenta poi rallentò per quasi un ventennio la crescita dei FDI a vantaggio della costituzione di cartelli internazionali fra produttori per il controllo di specifici mercati. Cresceva indiscutibilmente gli FDI relativi al petrolio grazie allo scoppio della seconda guerra mondiale e a partire dagli anni 50 si ebbe una forte ripresa del flusso dell'attività multinazionale, che tra il 1950 e il 1980 crebbe di cinque volte.

Dal 1980 in poi infine si ebbe un vero e proprio boom degli FDI che crebbero a un tasso del 15% annuo facendo entrare l'economia mondiale nella fase della globalizzazione. Ora tutti i paesi industrializzati partecipano a formare il flusso totale degli FDI: il ruolo degli stati uniti si è gradualmente ridimensionato mentre l'Italia vede crescere la propria quota grazie a società come l'ENI la Fiat e la Telecom, definite da molti "multinazionali tascabili" ovvero imprese di medie dimensioni che perseguono la conquista di piccole nicchie di mercato all'estero trasferendovi talvolta la propria produzione.

3.5 LE ALTRE FORME D'IMPRESA

3.5.1 I gruppi di imprese, gli zaibatsu e il modello asiatico.

La diversificazione ha rappresentato la via maestra di crescita delle imprese dei paesi di più recente industrializzazione nell'Asia orientale e nell'America meridionale. La diversificazione ha costituito lo sbocco finale della loro evoluzione ma è stato il frutto della precoce formazione di gruppi di imprese strettamente interrelate come lo zaibatsu giapponese e i grupos sud-americani e i chaebol coreani, questi anziché specializzarsi in una produzione o in una linea di produzioni correlate, hanno sfruttato l'ampio spettro di tecnologie straniere mature, e quindi disponibili sul mercato, per dare vita a un ventaglio di industrie, non convergenti e capaci di mettere in pratica una aggressiva politica di espansione sui mercati esteri. Lo zaibatsu è apparso, con lo stato, l'istituzione fondamentale nel modello di crescita giapponese: era un grande gruppo diversificato di imprese, posseduto e controllato da ricche famiglie. La sua fortuna si spiegava con l'iniziale carenza nel paese di talento manageriale, che spingeva un limitato numero di imprese ad operare in

molteplici settori, e con la presenza di un affidabile polmone finanziario rappresentato da un house bank le cui caratteristiche replicavano quelle della banca mista di modello tedesco.

La democratizzazione dell'economia giapponese dopo l'occupazione americana portò allo smantellamento degli zaibatsu e delle grandi proprietà familiari che le controllavano, coinvolti nella militarizzazione dell'economia giapponese.

Lo scoppio della guerra di Corea con il recupero della sovranità portò il governo giapponese a favorire di nuovo la formazione di gruppi di imprese ora chiamati keiretsu, che si differenziavano dagli zaibatsu per l'assenza del controllo familiare sostituito da una densa rete di partecipazioni incrociate fra le imprese del gruppo.

Nuovi gruppi di imprese si andarono ad affiancare ai vecchi raggiungendo un'elevata competitività in settori come l'auto e l'elettronica. Sia gli zaibatsu che i keiretsu tuttavia hanno un aspetto essenziale in comune: la flessibilità.

Anche nella fase americana dell'industrializzazione giapponese non è stato mai introdotto quell'elemento centrale dello scientific management rappresentato dal sistema dei capi funzionali e inadatto alla tradizione della produzione flessibile dello shop floor. Nella sua forma attuale la produzione giapponese è strutturata in un sistema di gruppi di imprese organizzate a piramide, al centro della quale vi è un'impresa nucleo, l'azienda guida che esercita il coordinamento pianificato dell'attività del gruppo ovvero delle aziende satelliti, spesso di dimensioni ridotte, che agiscono da subappaltatrici dell'impresa principale. Fra aziende guida e aziende satelliti vi è completa collaborazione e un continuo flusso di tecnologia, di maestranze e di manager: l'impiego permanente garantito solo a livello più elevato della piramide di imprese diviene l'obiettivo di tutti coloro che lavorano nel gruppo e poiché per l'avanzamento nella carriera viene data grande importanza all'anzianità nel sistema di promozioni e incentivi, i lavoratori sono stimolati a collaborare tra loro nel perseguimento dei fini aziendali. Grazie a questo impegno collettivo, le aziende sono state in grado di integrare l'abilità e gli sforzi degli operai nel proprio potenziale organizzativo. I cromosomi del modello giapponese vennero trapiantati nel tessuto socio-economico coreano durante il duro dominio coloniale del sol levante sulla penisola fino alla seconda guerra mondiale. La formazione di gruppi di imprese diversificati chiamati chaebol sono molto simili agli zaibatsu, si tratta di un'esperienza che ricalca nelle sue linee guida quella del Giappone dell'anteguerra tranne per il fatto che i chaebol a differenza dei gruppi giapponesi non possono controllare banche; ciò dà al governo la possibilità di controllare il processo di industrializzazione e di guidare le scelte decisionali. Le basi del sistema dei gruppi coreani vennero poste nell'immediato dopoguerra e grazie alla diversificazione spinta, all'aggressiva politica commerciale e agli investimenti in capacità manageriali, i chaebol hanno registrato una crescita impressionante in un solo decennio.

I gruppi di imprese non rappresentano un'esclusiva dell'estremo oriente. Sempre caratterizzati da un controllo familiare essi si ritrovano in tutti i paesi a industrializzazione tardiva dell'area del Pacifico, in India e in America latina: in America i grupos, che sono imprese multi societarie che operano in diversi mercati ma con gestione finanziaria e imprenditoriale unificata, incominciano a formarsi a cavallo del 900. La presenza di gruppi non va sottovalutata nemmeno nei paesi più sviluppati come Francia, Svezia e Germania dove è stata interpretata come l'esito di una ricerca di adattamento organizzativo efficiente alle esigenze di determinati settori. In Italia tale forma di organizzazione ha solide radici storiche tanto da essere identificata come una caratteristica strutturale del nostro sistema economico.

3.5.2 Forme flessibili di produzione: reti di imprese e distretti.

L'intenso dibattito sui limiti del paradigma Chandleriano, ha avuto un momento di intensità a metà degli anni 80 quando comparvero una serie di saggi critici finalizzati a mostrare i limiti di un approccio finalizzato alla produzione di massa, come l'epitome dell'efficienza industriale per tutto il 900. La specializzazione flessibile, l'organizzazione della produzione in reticoli territoriali di piccola impresa, avrebbe offerto un'alternativa storica ed efficiente, ed avrebbe evitato la dequalificazione del lavoratore operata dalla grande fabbrica razionalizzata. Possiamo prendere in esempio il caso italiano dove la specializzazione flessibile rappresentò l'aspetto più significativo, l'idea della dimensione nel 1959 tale: 149 distretti che davano lavoro a circa 360 000 addetti cambiò nel 1971 quando i distretti salirono a 166 dando un'occupazione a più di un milione di persone mentre nel 1991 i distretti salirono a 238 con quasi 1 700 000 occupati.

Il distretto industriale può essere definito come un'identità socio territoriale, caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta. In quest'area si trova una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali che tendono a compenetrarsi. A queste caratteristiche locali poi il distretto aggiunge una rete di collegamento con i suoi fornitori e i suoi clienti al di fuori del distretto. Gli elementi caratterizzanti del distretto sono 4: la comunità di persone, popolazione di imprese, le risorse umane e il mercato di riferimento. La comunità di persone incorpora un sistema omogeneo di valori che si esprime in termini di etica del lavoro e dell'attività, della famiglia, della reciprocità e del cambiamento. Parallelamente al sistema dei valori, si forma nel distretto un sistema di istituzione e regole che diffondono, garantiscono e trasmettono quei valori stessi. La popolazione delle imprese che formano il distretto è funzionale alla sua specifica attività: ciascuna è specializzata in una fase o in poche fasi del processo di produzione tipico che caratterizza il distretto. I processi produttivi debbono potersi scomporre in fasi separabili dal punto di vista sia temporale che spaziale. La divisione del lavoro è realizzata nel mercato locale: ogni unità allora è un'entità caratterizzata da una sua propria storia, un ingranaggio specifico di quello specifico distretto

Le risorse umane: l'aspetto fondamentale è che l'insieme delle posizioni lavorative al suo interno è particolarmente variegato condividendo esse una serie di skills elevate che sono una sorta di continuum che va dal lavoro a domicilio al lavoro salariato, all'attività autonoma, all'attività imprenditoriale. Il distretto incorpora una tendenza a ridistribuire le sue risorse umane ed è caratterizzato da un'elevata mobilità verticale. L'imprenditore puro è colui che osserva le vicende del mercato dei prodotti del distretto e approfondisce la sua conoscenza delle potenzialità produttiva ed economico-sociale del distretto. La sua funzione sta nel tradurre nel termine di prodotti vendibili su quel mercato tutte quelle potenzialità, non produce ma commercia e smista materie prime e prodotti finiti. Il mercato di riferimento è vasto omogeneo mondo di compratori, ma è flessibile e specializzato. Su tale mercato la merce rappresentativa di ogni distretto deve essere riconoscibile per determinati standard qualitativi, per tipicità di produzioni, per regolarità delle consegne etc.

Nel distretto si fa largo uso di materie prime e si concentra in esso un grande numero di compratori specializzati che realizzeranno economie di scala. Questo grazie all'attività di trading che possono anche non essere direttamente collegate al distretto.

Il distretto si caratterizza per la maggiore resistenza, rispetto alla grande impresa, all'introduzione delle innovazioni in una realtà dominata dalle risorse umane. Specificità del distretto è rappresentata dalle

modalità del suo sistema di finanziamento. Infatti per sopprimere il difficile accesso al credito risulta fondamentale l'intervento della banca locale, organismo nato e cresciuto nel distretto.

Meccanica strumentale.

La meccanica strumentale è l'insieme delle produzioni di beni strumentali che servono per altre macchine, quindi si occupa della produzione e non dell'utilizzo di questi macchinari. E' molto importante poiché producono prodotti di qualità per macchinari di qualità che a loro volta producono beni di qualità. E' un settore giovane dato che si sviluppa nella seconda metà dell'800 e in Italia occupa un posto di prim'ordine con vendite soprattutto all'estero. In passato con le forti barriere statali, culturali e linguistiche si produceva soprattutto per la propria nazione, mentre ora con la globalizzazione si tende ad andare verso le esigenze estere.

Un fattore essenziale che deve avere una macchina è la velocità cioè la produzione della stessa quantità del bene senza la macchina, ma in minor tempo. Inoltre più un macchinario è complesso e meno è affidabile. Quindi un macchinario deve essere affidabile e chi lo produce deve giustamente avere le competenze e le capacità per farlo; questo lavoro di produzione è un lavoro di equipe formata da persone con competenze specifiche diverse che si spartiscono il lavoro. Dunque c'è una sorta di collaborazione tra produttori e consumatori dei prodotti: questi ultimi devono fornire informazioni, consulenze che aiutino a produrre il bene nel miglior modo possibile.

Post vendita: per quanto riguarda il post vendita diciamo che una volta venduto il macchinario si fornisce anche l'assistenza in caso di evenienze tamponamenti etc. Il post vendita è importante per lo sviluppo! I feedback negativi infatti permettono di migliorare le proprie macchine, imparando dai propri errori. La meccanica strumentale è caratterizzata da uno stretto legame tra producer e user. Inoltre le innovazioni portate dai vari feedback e dagli ingegneri stessi non snaturavano la funzione del macchinario. Si prosegue passo passo seguendo il principio del "learning by doing" cercando di introdurre innovazioni che possono migliorare le prestazioni del macchinario. La meccanica strumentale caratterizza ogni impresa di piccola media o grande dimensione che sia, in Italia ad esempio prevale la media impresa.

A partire dai primi dell'900 però ci fu una notevole calo della media dimensione dovuto al boom dei licenziamenti politici, fatti sotto l'influenza dei partiti fascisti grazie anche all'assenza dei sindacati. Inoltre data la grande disponibilità dei lavoratori, i padroni tendevano ad assumere operai non sindacalizzati poiché erano più gestibili. La risposta degli operai licenziati così fu quella di mettersi in proprio cercando di aiutarsi l'un l'altro.

Negli anni Settanta le medie e piccole imprese inoltre crearono delle reti di subfornitura andando a chiedere ai dipendenti di mettersi in proprio, esternalizzando così alcune attività. Il nord Italia sviluppò ampiamente subito questo settore e da qui si creò forse il primo divario tra nord e sud.

Poiché composta da piccole e medie imprese la meccanica industriale è composta dalle cosiddette multinazionali tascabili. L'internalizzazione generata da queste multinazionali viene chiamata quarto capitalismo (ricordiamo i precedenti 3: quello di fine 800 e inizio 900, nascita delle prime grandi imprese italiane; quello della crisi del '29, capitalismo di carattere pubblico con lo stato che acquistò le banche miste e le imprese manifatturiere e il terzo è quello che comprende il boom economico.)

3.5.3 Imprese cooperative

Tra le forme di organizzazione dell'attività economica più diffuse ci sono anche le cooperative sociali: esse sono associazioni autogestite e volontarie di individui che si uniscono fra di loro per soddisfare le proprie aspirazioni economiche sociali e culturali e si fondano sui valori della responsabilità dell'aiuto reciproco, della democrazia, dell'equità, dell'uguaglianza e della solidarietà. Le cooperative, come le imprese non profit, non rientrano nella tipologia di imprese capitalistiche, in quanto le loro strategie e i loro comportamenti sono subordinati a logiche etico-sociali diverse da quelle del profitto e del mercato, che ne rappresentano al massimo solo un aspetto complementare. Per esse è nato il nome di terzo settore alternativo a quelle delle imprese private e di quelle pubbliche. L'origine delle imprese cooperative risale in Europa all'epoca della maturazione della rivoluzione industriale e trae ispirazione dalle idee di vari esponenti del socialismo utopistico. Questi condividevano una forte preoccupazione per le trasformazioni sociali che stavano avvenendo per la rivoluzione industriale e una visione del lavoro in cui il lavoratore fosse tutelato maggiormente, e in cui ci fosse maggior rispetto per la dignità e la salute degli operai. La prima impresa cooperativa fu di consumo e nacque in Inghilterra nel 1844: si caratterizzava per il fatto che era aperta a nuovi soci e quest'ultimi avevano un voto a testa all'interno della cooperativa, quindi uguaglianza. Non sono solo una risposta ai fallimenti di mercato.

C'è sì uguaglianza ma troviamo anche una gerarchia per quanto riguarda il governo dell'impresa: abbiamo una proprietà che è costituita da azionisti. Spesso i soci non sanno nemmeno cosa sia una cooperativa e neanche quale sia la loro funzione all'interno della stessa. Sono imprese democratiche in cui gli azionisti/soci scelgono il consiglio di amministrazione seguendo il principio di un voto a testa. Non si hanno vantaggi nell'investire molto dato che si ha un voto a testa quindi non si attirano capitali di rischio. La distribuzione degli utili segue il Ristorno ovvero si arriva uno scambio mutualistico, cioè io guadagno in base a quanto utilizzo la cooperativa. Inoltre c'è l'assenza del mercato di quote azionarie infatti quello che dai non viene tramutato in azioni, bensì va a comporre il capitale sociale della cooperativa. Per legge poi si deve reinvestire parte degli utili in modo che ci sia un progressivo processo di patrimonializzazione o capitalizzazione che garantisce riserve di denaro che permettano di resistere alle crisi.

Come abbiamo visto le imprese cooperative nascono in Inghilterra (obiettivo: tutela dei redditi dei lavoratori, e tutela della genuinità dei prodotti a beneficio dei consumatori) con le friendly societies embrionali società di mutuo soccorso che prepararono il terreno per le trade union; in generale le cooperative sviluppatesi in Inghilterra sono principalmente di consumo.

Accanto al modello inglese la storiografia ha identificato altri tre modelli di cooperazione in Europa relativi a Francia, Germania, e Scandinavia. Quello francese (obiettivo: alleviare la disoccupazione) è stato caratterizzato dallo sviluppo di cooperative di produzione: esse hanno tratto origine dagli ateliers nationaux che, durante la rivolta controrivoluzionaria del 48 rappresentarono il punto di riferimento per la formazione di centinaia di società cooperative operaie, gli ateliers sociaux organizzate in base al principio della parità salariale e dell'egualitaria ripartizione degli utili. Il proliferare di tali imprese richiese un'apposita disciplina normativa che nel 1884 portò alla costituzione di una Camera consultiva delle cooperative operaie di produzione e nel 1893 di una banca cooperativa.

La cooperazione tedesca (obiettivo: favorire i capitali, finanziamenti per la modernizzazione dei prodotti a beneficio dei consumatori) fu intensa nel settore del credito dove fin dal 1840 Raiffeisen aveva dato vita alla

prima cassa rurale, un istituto cooperativo ad azionariato popolare con un'attività limitata al raggio dei soci, soprattutto piccoli agricoltori, cui praticava credito a tassi vantaggiosi. Il notevole successo che ebbe questa cassa fece moltiplicare le iniziative che confluirono più tardi in un unico istituto di credito agricolo denominato proprio Raiffeisen. Accanto a questo si andò sviluppando un movimento di cooperative di credito agricolo a carattere non confessionale, L'unione nazionale delle cooperative tedesche; si diffuse parallelamente un'altra forma di istituto di credito cooperativo, le banche popolari, per fornire sostegno economico all'artigianato urbano e alle cooperative di produzione industriale.

I paesi scandinavi e la Finlandia si segnalano fin da metà ottocento per la diffusione delle cooperative agricole (obiettivo: modernizzazione di prodotti agricoli). Esse conobbero un forte sviluppo soprattutto in Danimarca quando in conseguenza della crisi dei cerealicoli indotta dall'invasione dei grani americani, l'agricoltura del paese venne sottoposta a una profonda ristrutturazione produttiva. Si ponevano come obiettivo la modernizzazione e la trasformazione dei prodotti agricoli e di consentire un reddito agli agricoltori dalla cooperativa.

Una forte presenza di cooperative agricole la riscontriamo nell'esperienza americana: oggi per esempio più della metà dell'energia elettrica del paese è gestita da cooperative elettriche rurali, mentre cinquanta milioni di americani usufruiscono delle compagnie mutue di assicurazione. Lo sviluppo delle cooperative americane interessò soprattutto l'area a ovest dei grandi laghi, terre di approdo dei migranti scandinavi che portarono con sé l'esperienza di cooperazione della patria d'origine. In Italia il movimento nasce nel 1854 nel regno di Sardegna, quando venne costituita a Torino la prima cooperativa di consumo. Dal 1900 al 1914 le cooperative hanno un boom e crescono esponenzialmente, poi con le guerre dal punto di vista qualitativo abbiamo un decadimento cosa che non avviene a livello quantitativo. Alle origini c'erano una serie di culture politiche che proponevano le entità cooperative come strumento utile anche dal punto di vista sociale. I repubblicani sostenevano che il capitale e il lavoro dovevano essere nelle stesse mani, all'interno di un sistema capitalista. Comunque spingevano le aziende medio-piccole e vedevano nella cooperativa il mezzo per unire e far forti tutte queste piccole entità. I demoliberali intersecano i loro valori con il concetto di cooperativa, fare le cose insieme rende di più. I cattolici sotto la spinta dell'enciclica di Leone 13 ebbero una spinta innovatrice in cui l'interclassismo era fortemente sostenuto. Questo si trovava perfettamente nel sistema cooperativo.

Nel 1882 a livello italiano vennero riconosciute le cooperative per legge mentre nel 1886 nasce la lega nazionale delle società cooperative. E' un fenomeno sostanzialmente concentrato al Nord d'Italia e la crescita si caratterizza in un aumento delle cooperative, dei soci, del fatturato e dei networks ovvero di legami tra cooperative o consorzi per migliorare l'attività. In età giolittiana siamo nel ventesimo secolo in cui i liberali riescono ad imporsi in parlamento sciogliendo quasi tutte le cooperative e si avviano delle fasi di forte repressione. Con la caduta del governo, Giolitti sale al comando e inizia un dialogo con altri partiti politici, in particolare socialisti e cattolici. Da qui abbiamo il boom delle cooperative e l'emanazione delle prime leggi a loro favore. Dopo la prima guerra mondiale tra gli scioperi e l'avvento del fascismo, le cooperative si vedono in grande crisi e fortemente attaccate. I fascisti infatti cercarono di porre i loro dirigenti a capo delle cooperative dato che Mussolini si era reso conto dell'utilità di quest'ultime per quanto riguardava la propaganda. Nonostante tutto abbiamo un continuo crescere del numero delle imprese poiché l'economia va bene, ma non sono più pure e qualitativamente compromesse. Alla fine della seconda guerra mondiale si votò per eleggere l'assemblea costituente per la costituzione; In un articolo il 45, si parla specificatamente

di cooperative. Nella seconda metà del novecento abbiamo quindi una fase post guerra in cui le cooperative rinascono e vengono rimesse a nuovo, ma negli anni del miracolo economico abbiamo un ristagnamento del sistema cooperativo anche perché i partiti stavano cercando di legare alla cooperativa un sistema diverso da quello capitalistico che però non si legò bene. Dai primi anni settanta c'è un cambio generazionale che garantì un ritorno alle origini e il ritorno alla competizione sul mercato anche grazie alla patrimonializzazione.

Dunque ci sono settori storici che dall'800 ad oggi sono rimasti, ovvero quelli agricoli, bancari e di consumo. Ci sono alcuni invece nuovi come i servizi sociali ad esempio. Il settore manifatturiero/industriale non viene quasi nemmeno toccato invece dalle cooperative.

Transazioni del XX secolo.

Le cooperative all'inizio servivano per dare lavoro a persone disoccupate, e quindi non c'erano delle qualità individuali eccelse; oggi è il contrario, ci sono dirigenti di spicco e ottimo personale. Si è passati dalla piccola alla grande dimensione, con la creazione di un problema di governance; inoltre all'inizio erano fortemente integrate con il mondo dei partiti mentre ora si è diventati autonomi. Con le leggi pro-cooperative si erano introdotti vantaggi e incentivi che oggi sono stati aboliti.

Le criticità.

- Sindacato: è sempre stato assente, anche se in certe situazioni sarebbe utile
- Contratto collettivo nazionale: i lavoratori devono guadagnare minimo una certa somma, dice il contratto ma la cooperativa può permettersi di abbassare tale tetto minimo.
- Scioperi: è come scioperare contro se stessi, inutile quindi.
- Cooperative spurie: Il cda è dato da un gruppo di persone che sono legati da un legame familiare, che assumono lavoratori a stipendi miseri.

Dato che c'è il ristorno loro impoverivano l'utile dell'impresa dicendo che era andato in favore di un'altra associazione affiliata che in realtà era composta dagli stessi membri del cda.

Le cooperative sociali.

- Tipo A: gestiscono servizi socio-sanitari oppure di carattere educativo.
- Tipo B: si occupano dell'inserimento o del reinserimento nel mercato del lavoro di persone svantaggiate
- Miste: tipo A + tipo B

In Italia il fenomeno è più sviluppato rispetto ad altri paesi, spesso perché gli enti pubblici esternalizzano alle cooperative una buona quantità di servizi. Spesso dove non arriva il pubblico sono noti fenomeni di auto-organizzazione della società che promuove la nascita di tali cooperative. La prima cooperativa sociale di tipo A fu creata in un oratorio nel 1963; del tipo B invece nacque a Trieste nel 1972 sotto l'ispirazione di Franco Basaglia che si occupa di psichiatria. Egli divise i manicomi fondando un partito psichiatrico democratico; egli sosteneva che nella maggior parte dei casi il manicomio aggravava le condizioni del paziente che oltretutto non veniamo concretamente curati ma solo detenuti. Quindi Basaglia identificava nel lavoro lo strumento di cura per eccellenza, che portava al di fuori dell'apatia e dava interazioni sociali. Il rapporto civile è messo in primo piano e il lavoro che svolgeva è a tutti gli effetti valido anche se spesso la qualità del servizio era inferiore di

quello delle imprese comuni. L'opinione pubblica è concorde e si cerca di ampliare gli ambiti lavorativi e i contesti in giro per l'Italia. Nel 1978 si divisero i manicomi e i regolamentò secondo la guida di Basaglia la vita e la gestione delle persone con problemi mentali.

Le persone che stavano nei manicomi non facevano nulla ed erano solamente dei costi a carico dello stato mentre ora producono valore aggiunto e i costi statali calano. I soci di questa cooperativa sono chi ha problemi e chi li ha avuti; questo modello può essere applicato anche a gruppi sociali differenti.

4 LA GESTIONE E IL GOVERNO DELL'IMPRESA

4.1 L'EVOLUZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE.

Il processo di crescita non avrebbe potuto compiersi senza le profonde trasformazioni organizzative che l'accompagnarono: resero efficiente e veloce il flusso della produzione all'interno dell'azienda e portarono al coordinamento ottimale di questi flussi con le attività a monte e a valle.

4.1.1 L'organizzazione della grande impresa negli Stati Uniti.

Fino all'avvento delle grandi compagnie ferroviarie la tradizionale organizzazione monofunzionale aveva rappresentato la struttura dominante dell'industria europea e americana: un'organizzazione in cui il proprietario di solito gestiva l'impresa, affiancato al più da qualche collaboratore per la supervisione dell'officina e della contabilità. Le cose cambiarono per l'appunto con le ferrovie.

Oltre atlantico dove lo sviluppo della rete ebbe ritmi intensissimi le società ferroviarie rappresentarono la prima forma di big business: non solo per il precoce ricorso al finanziamento esterno ma anche per le importanti innovazioni organizzative e gestionali. La sicurezza la regolarità e l'affidabilità del movimento delle merci e dei passeggeri richiedevano la creazione di una vasta organizzazione amministrativa; il che implicava l'assunzione di un gruppo di dirigenti incaricati di sovrintendere a tutte queste attività funzionali e la creazione di un gruppo di comando amministrativo per controllare, seguire e valutare l'operato dei dirigenti responsabili dell'attività corrente. Queste esigenze operative delle ferrovie imposero la creazione delle prime gerarchie direzionali dell'impresa americana.

Gli uomini che gestirono queste imprese divennero i primi manager e misero appunto una struttura organizzativa dipartimentale basata sulla distinzione fra responsabilità gerarchica (linee) e di stato maggiore (staff), praticamente una struttura plurifunzionale accentrata, organizzata in una serie di dipartimenti funzionali: marketing produzione progettazione etc. Questi dipartimenti erano dotati di responsabilità operativa e i direttori erano al vertice della linea e si avvalevano dell'opera di consulenza dei funzionari di staff. Si ebbe poi la necessità di far nascere un ufficio centrale composto dal consiglio di amministrazione e dal comitato esecutivo che svolgeva il compito di effettuare le scelte di lungo termine e quello di valutare, pianificare e coordinare fra di loro le attività dei dipartimenti funzionali e quelle dell'azienda stessa. La struttura quindi risultò efficiente fin tanto che l'azienda concentrò i suoi sforzi in attività relativamente omogenee: le responsabilità dei dipartimenti così potevano essere facilmente definite e la valutazione delle loro performance non presentava eccessivi problemi. Inoltre nei primi decenni del 900, molte grandi imprese plurifunzionali intrapresero la strada della diversificazione spinte da sintomi di saturazione del mercato. Le

tecnologie messe a punto tra fine 800 e inizio 900 fornirono infine le potenzialità per allargare il raggio delle proprie attività da un singolo prodotto a più linee di prodotto indirizzati a consumatori del tutto differenti.

Per ovviare alle inefficienze organizzative che la diversificazione arrecava alle imprese multifunzionali venne introdotta una nuova forma organizzativa la cosiddetta M form. Nella M form la piena responsabilità operativa viene affidata a divisioni che sono organizzate o per linee di prodotto o per aree geografiche. L'elemento chiave della nuova struttura organizzativa risulta quindi la separazione fra decisioni strategiche e decisioni operative con un top management responsabile delle strategie di lungo termine e le divisioni di quelle operative. Ogni divisione segue una linea di prodotti o un'area geografica e dispone di un general manager, che risponde a pieno dei risultati e dei profitti da essa conseguiti, del suo staff di collaboratori e dei responsabili dell'attività funzionali. Ogni divisione replica su scala ridotta l'organizzazione originaria dell'impresa, quella funzionale, cioè centralizzata e organizzata per dipartimenti funzionali. Nelle imprese multi divisionali la responsabilità strategica è attribuita a un quartier generale, formato dal consiglio di amministrazione e dal comitato esecutivo che analizza e valuta le performance delle singole divisioni operative in modo da allocare efficientemente il capitale e pianificare le strategie globali di lungo periodo. Esso è assistito da uno staff centrale di funzionari di alto livello (corporate office) che fornisce un flusso continuo di informazione e mette la propria competenza a disposizione della direzione e dei manager intermedi a capo delle divisioni operative. La forma multidivisionale venne sperimentata inizialmente alla Du Pont e alla General Motors.

4.1.2 L'imitazione europea

La forma divisionale in breve tempo si allargò alla maggior parte delle imprese statunitensi interessate alla diversificazione. Secondo Jurgen Kocka tale struttura non fu un'invenzione americana: infatti già alla vigilia della grande guerra in Germania una grande impresa come la Siemens avrebbe messo a punto una struttura dalle caratteristiche del tutto simili per la propria organizzazione interna; resta comunque il fatto che in Europa la diffusione della M-Form fu molto lenta. Molto ridotta o assente fino al 1950, essa sembra conquistare una crescente fiducia fra le imprese europee a partire dagli anni 60.

La diffusione della struttura divisionale ha rappresentato una componente di rilievo nel processo di americanizzazione delle economie europee del secondo dopoguerra; quando, l'egemonia politica ed economica degli Stati Uniti sull'Europa cominciò ad affievolirsi, subentrarono le società di consulenza americane con la loro opera di promozione delle tecniche manageriali americane.

La McKinsey sembra aver avuto una parte determinante nella promozione della M-form presso i propri clienti europei, oltre a essere già protagonisti negli Stati Uniti di importanti processi di divisionalizzazione fra cui quelli della Ford e della Chrysler. Aldilà del successo incontrato anche nel vecchio continente la previsione condivisa nel mondo dell'aziendalismo americano, della rapida adozione della forma multi divisionale, da parte della grande impresa europea venne rispettata solo in parte: il processo di adeguamento inoltre fu piuttosto lento e con la M-Form hanno continuato a convivere altri modelli di organizzazione.

4.1.3 Holding, reti e gruppi

Nella dottrina di Harvard la forma divisionale viene spiegata in termini di necessario adeguamento della struttura alle strategie di crescita dell'impresa moderna. Essa può risultare una naturale evoluzione della forma plurifunzionale all'interno di un processo di continua ricerca della maggiore efficienza. In altri casi può

rappresentare un salto di qualità, una marcata discontinuità alla precedente in cui la M-Form sostituì la Holding che l'aveva caratterizzata negli anni 10.

La Holding (H-Form) si caratterizza come un gruppo di imprese controllate da una società capogruppo attraverso partecipazioni azionarie: è connotata da un forte decentramento strategico e operativo, in cui l'intensità dei legami fra le imprese, e tra le imprese, e la capogruppo dipende dall'intensità delle partecipazioni incrociate. Per queste ragioni la Holding viene liquidata dalla scuola americana come un retaggio del passato, la cui performance non è in grado di reggere quella della moderna M-Form.

La holding è a lungo rimasta la forma di organizzazione preferita delle imprese europee, neppure il suo definitivo tramonto appare così prossimo poiché i keiretsu giapponesi e i grupos sud americani, possono essere interpretate come declinazioni della H-Form.

L'importanza che hanno assunto i gruppi di imprese al di fuori degli stati uniti è il fattore che spiega la larga diffusione della H-form. Marck Granovetter opera una sovrapposizione tra Holding in quanto forma organizzativa e gruppi di imprese strutturati in base alla società. Se una distinzione si può fare essa riguarda quella fra network informali e gruppi formali di imprese con alto grado di dipendenza e autonomia imprenditoriale. Nel primo caso il legame è rappresentato dalla famiglia proprietaria che è al vertice di network orizzontali di aziende per nulla coordinate fra loro. Nel secondo caso, quello tipico della Holding vi è il legame formale costituito dagli intrecci azionari, ma il livello di integrazione del gruppo dipende dalle specificità del contesto e del settore. Queste due forme di organizzazione si ritrovano dove la grande impresa mantiene un carattere prevalentemente familiare.

In Europa, soprattutto in Francia e in Italia il big business è risultato a lungo dominato da un sistema di piramidi societarie e di scatole cinesi che ha consentito all'azionista di riferimento di controllare l'intera catena delle imprese, del gruppo, con un impegno finanziario ridotto concentrato nella holding di famiglia al vertice della piramide. Non di rado è stato notato come alcune di queste imprese abbiano adottato una forma spuria, ibrida, la holding funzionale che combina aspetti della U-form con aspetti della H-form: si tratta di imprese costituite da un vasto core business centralizzato lungo linee funzionali circondato da una periferia di controllate più o meno indipendenti.

4.2 IMPRESA E LAVORO

4.2.1 L'organizzazione del lavoro nell'impresa ottocentesca

La fabbrica vittoriana può essere presa a simbolo dell'organizzazione del lavoro dell'impresa ottocentesca, quella della prima fase industriale, che mantiene a lungo le caratteristiche dell'azienda familiare. E' stata a lungo identificata con il ritratto fornito da Friedrich Engel: essa era responsabile di quel social breakdown che, sradicando il lavoratore dalla campagna, lo aveva trasformato in manodopera dequalificata, subordinata alle macchine e costretta alle dark satanic mills. L'industrializzazione avrebbe comportato un evidente impoverimento della classe lavoratrice almeno fino alla metà dell'Ottocento.

In generale gli inizi del processo di industrializzazione furono caratterizzati da forti difficoltà nel reperire la forza lavoro da impiegare nelle fabbriche e nello scalzare tradizioni e comportamenti secolari. Si segnalava una forte variabilità fra settore e settore, che dipendeva dalle diverse condizioni tecnologiche, che vedeva

convivere forme artigianali con strutture moderne. Fino a metà Ottocento almeno, il mercato del lavoro britannico mostrò un forte radicamento territoriale e scarsa mobilità.

Il processo che portò alla formazione di un moderno mercato del lavoro fu contraddittorio e fortemente influenzato da fattori esogeni, quali il progresso tecnico e la legislazione di fabbrica. Talvolta la resistenza ebbe successo, come nel caso degli operai specializzati dell'industria meccanica e dei filatori, che andarono a costituire una vera e propria aristocrazia del lavoro.

Tuttavia nella fabbrica vittoriana le aristocrazie del lavoro si perpetuarono a lungo.

In altre attività, in particolare nella metallurgia e nella meccanica, sia in Gran Bretagna che negli Stati Uniti l'élite operaia si mantenne altamente dinamica, adattandosi all'innovazione tecnologica.

Per certi versi quindi l'aristocrazia operaia rappresentava uno strumento di coesione della manodopera mentre l'ingresso nelle sue file costituiva un obiettivo e uno strumento di promozione sociale per gli operai di fabbrica; per altri versi la sua prolungata presenza all'interno della fabbrica ottocentesca mantenne elevata la segmentazione del mercato del lavoro e generò effetti anti-egualitari di esclusione.

4.2.2 Taylorismo e fordismo

Il sindacato di mestiere perse seguito a partire dalla fine dell'Ottocento a favore dell'unionismo di massa. Ciò fu l'esito, da una parte, della modificazione della struttura produttiva – con l'esplosione dei big business- e dell'azione imprenditoriale rivolta a una maggior efficienza produttiva, dall'altra, dell'azione della parte più cospicua della forza lavoro gli unskilled che si organizzarono in sindacati politicizzati e alternativi a quelli tradizionali di mestieri, e infine del sempre più largo ricorso allo strumento dello sciopero.

Le trasformazioni produttive di maggior impatto sulla trasformazione del lavoro si ebbero nelle imprese statunitensi, dove l'American system e la produzione standardizzata stavano evolvendo nella produzione di massa, fondata sulla catena di montaggio; si trattava della meccanizzazione del lavoro in linea, ma la sua introduzione implicava un rovesciamento del modo di concepire il processo produttivo.

Nell'organizzazione del lavoro per linea, le mansioni che prima venivano svolte da un solo operaio furono frazionate in operazioni diverse: era il pezzo che si spostava ordinatamente nello spazio, mentre gli operai stavano fermi ad aspettarlo; ciò cambiò completamente il modo di lavorare e la velocità divenne l'imperativo del sistema.

Attraverso l'analisi dei movimenti e delle operazioni lavorative, egli si propose di misurare esattamente il tempo necessario all'esecuzione di ogni semplice operazione, e di definire quindi il modo migliore per compiere un'azione lavorativa. Con l'uso sistematico delle macchine e la standardizzazione della produzione, la fabbrica era divenuta un sistema complesso, che poteva essere diretto e controllato e controllato soltanto da tecnici rigorosamente selezionati per svolgere mansioni organizzative. Gli operai specializzati dovettero abdicare al controllo dei tempi e della qualità delle prestazioni; videro ridotta drasticamente la loro forza contrattuale, poiché le tecniche di produzione parcellizzate spinsero gli imprenditori ad accrescere l'impiego di operai unskilled, che del resto il crescente flusso di immigrazione dall'Europa forniva in abbondanza. I ritmi di lavoro subirono una forte accelerazione e la spersonalizzazione divenne la caratteristica specifica del sistema di fabbrica: gli uomini costituivano elementi intercambiabili.

L'organizzazione scientifica del lavoro era nata nella mente di Taylor con l'obiettivo di intensificare la produttività del lavoro: si basava su una serie di principi che dovevano essere applicati dalla direzione dell'impresa: la netta separazione fra lavoro operaio e direzione d'impresa; l'esproprio delle tradizioni work rules e la raccolta e la codifica in formule e principi matematici di tutte le conoscenze tacite; la sostituzione della routine con un rigoroso calcolo dei tempi richiesti per ciascun movimento e ciascuna funzione, la selezione scientifica dei lavoratori, e la loro allocazione alle diverse funzioni in base al loro potenziale rendimento. In questo contesto appariva importante quanto Ford stava realizzando con la catena di montaggio: la assembly line rappresentava per certi versi un superamento dello scientific management.

In effetti la produzione di massa con il sistema di Ford diede subito risultati eccezionali, tagliando i tempi e i costi di produzione e quindi i prezzi di vendita: infatti i costi si riducevano di tre volte. La produzione di massa implicava anche un mercato di massa. Ford vedeva nei suoi operai dei potenziali consumatori e li poneva nella condizione di diventare suoi clienti. Gli operai furono destinatari di un efficiente welfare aziendale – abitazioni, scuole, assistenza, ecc. – un altro strumento di quel processo di regolazione sociale che tendeva a identificare l'organizzazione aziendale come un universo autosufficiente per i lavoratori e che non riconoscevano lo spazio alcuno all'azione sindacale entro la fabbrica razionalizzata. La visione dell'azienda da parte di Ford entrò in crisi negli anni della grande depressione, quando disoccupazione e stenti rilanciarono il movimento sindacale americano; la fabbrica standardizzata si rivelava un terreno particolarmente propizio per la protesta operaia che, con scioperi a scacchiera nei vari reparti, poteva bloccare l'intera produzione. Nel suo primo mandato inoltre, l'amministrazione Roosevelt portò avanti una politica particolarmente favorevole al mondo del lavoro. Il National Recovery Industrial act del 1933 riconosceva ai lavoratori il diritto alla contrazione collettiva e quindi si intensificò la pressione dei lavoratori per la traduzione nei fatti del dettato legislativo. Mentre la Chrysler e General Motors giunsero a un accordo nello stesso anno, la Ford ingaggiò una dura battaglia che sconfinò nella violenza che portò l'azienda sull'orlo del fallimento, prima di cedere nel 1941. Fra le due guerre lo scientific management e la produzione Fordista attrassero poi ammiratori in Europa. In Italia l'affermazione della fabbrica industriale moderna presupponeva la formazione di una manodopera stabile attraverso l'integrazione di due componenti: quella derivata dal lavoro artigianale urbano e quella di origine contadina, che richiedeva un addestramento specifico, lungo e faticoso. Tra fine Ottocento e primo Novecento le numerose visite di imprenditori e tecnici negli Stati Uniti, testimoniavano l'interesse con cui l'industria italiana cominciava a guardare il modello americano per comprendere la portata dell'american system. Se nelle prime iniziative industriali erano essenziali le capacità individuali e l'esperienza dei maestri operai e degli operai di mestiere, il percorso che portò all'industria italiana a completare il trasferimento organizzativo secondo i presupposti taylor-fordista, fu lungo e complesso e dovette confrontarsi con la resistenza e l'ostilità da parte della componente professionale della manodopera. Prese poi avvio con il progetto del nuovo stabilimento del lingotto alla Fiat. Lo stabilimento fu completato nel 1922 e fu una realizzazione straordinaria dal punto di vista sia architettonico che costruttivo. Non meno innovativo fu il sistema organizzativo che prevedeva uno sviluppo verticale del flusso produttivo cioè partiva dal pian terreno della lavorazione per salire fino all'ultimo piano. Purtroppo la ristrettezza del mercato sminuì di molto il significato dell'iniziativa. La rivoluzione organizzativa lanciata da Taylor inizialmente non ebbe molto successo, ma con l'entrata in funzione dell'impianto Mirafiori si ebbe un salto di qualità. Infatti quest'ultimo capovolgeva le logiche organizzative e costruttive del lingotto seguendo le teorie del tempo, proponeva lo

sviluppo in orizzontale delle attività, ciò che appariva la miglior soluzione per stare al passo con i forti incrementi di produzione attesi dalla fiat.

4.2.3 La produzione snella e il Toyotismo.

La crisi attraversata dalle economie occidentali negli anni Settanta ha avuto una profonda influenza anche sull'organizzazione del lavoro di stampo taylor-fordista. Il successo incontrato da organizzazioni produttive di tipo distrettuale o reticolare, dai gruppi di imprese e dalle varie forme di specializzazione flessibile ha innescato una rivoluzione socioculturale che ha portato a rivalutare le diverse esperienze storiche di industrializzazione diffusa. Notiamo così come il lavoro ha mantenuto molte delle tradizionali caratteristiche pre-fordiste cioè una più attiva partecipazione degli operai alla vita delle imprese, una valorizzazione delle capacità individuali e maggiore cooperazione e solidarietà fra i lavoratori. Posto di riguardo fra queste forme alternative all'organizzazione fordista è occupato dal modello giapponese di fabbrica snella che trae ispirazione da una radicata tradizione di stampo produttiva di stampo artigianale, attenta alla qualità e al gusto del produttore. È quindi ancora una volta l'industria dell'auto a rappresentare il terreno ideale di sperimentazione, in particolare le sperimentazioni della Toyota.

La grande novità del toyotismo risiedeva in un ripensamento complessivo dell'organizzazione dell'attività produttiva: programmare non più il flusso produttivo da monte a valle bensì muovendo dalle richieste del mercato a da queste risalendo alla produzione. Ciò consentiva di utilizzare soltanto i pezzi necessari e solo nel momento in cui c'era bisogno, e di eliminare quindi tutti gli sprechi, minimizzando le scorte e dando vita alla cosiddetta "fabbrica snella".

La line production si basa su tre principi: il just in time, dove ciascun componente deve arrivare alla linea nel preciso momento in cui ce n'è bisogno e nella quantità necessaria; l'auto-attivazione, cioè la capacità dell'operaio di intervenire rapidamente in situazioni di anomalia della linea e di eliminarle, consentendo di mantenere uno standard di qualità elevati; il lavoro per squadre che valorizza la responsabilità, il controllo di qualità e l'autogestione dei gruppi di lavoro.

I clamorosi risultati raggiunti dalla Toyota hanno spinto queste le maggiori case automobilistiche mondiale ad adattare ai loro impianti i principi della fabbrica snella adattandoli ai loro impianti, o creandone di completamente nuovi.

4.3 L'IMPRESA, IL PROGRESSO TECNICO E L'ATTIVITÀ INNOVATIVA.

Le capabilities definiscono l'impresa dinamica, ovvero la crescita dell'impresa dipende dalla sua capacità di innovare. L'interesse per l'innovazione tecnologica è divenuto altissimo per gli effetti indotti dalla terza rivoluzione industriale.

4.3.1 La natura del progresso tecnico.

La scuola classica dell'economia aveva già compreso che il progresso tecnico costituiva una delle due forze che guidavano lo sviluppo dinamico del sistema economico, tuttavia nella concezione neoclassica tradizionale esso assumeva valenza che ne facevano una specie di scatola nera, escludendo qualsiasi possibilità di analisi in relazioni alle sue determinanti, ai suoi tempi, ai suoi ritmi da parte dell'economista teorico. - Tuttavia esisteva già tra gli economisti la consapevolezza che buona parte dei progressi della tecnologia erano maturati grazie agli sforzi prodotti dalle imprese.

Il riferimento è alla New growth theory che ha sviluppato modelli in cui il progresso tecnico viene trattato come endogeno, in quanto frutto delle attività di ricerca e sviluppo delle imprese, che sono in grado di godere dei vantaggi derivanti dalle innovazioni che hanno prodotto con effetti di spill over sull'intero sistema. Un contributo importante nella direzione di una raffigurazione realistica del progresso tecnico viene invece offerto dalla storia (che cerca di comprendere i nessi tra progresso tecnico e sviluppo economico). Essa in particolare ha mostrato la complessità del fenomeno mettendo in risalto:

A livello macro: le componenti endogene ed esogene al sistema economico della tecnologia, la compresenza di elementi di continuità e discontinuità, l'azione di specifici meccanismi in grado di spiegare la direzione e il ritmo del progresso tecnico, gli aspetti di vischiosità determinati dall'azione di meccanismi di pathdependence.

Mentre a livello micro, l'accento è stato via via posto sugli aspetti specifici, idiosincratici di imprese, sulle forme di apprendimento delle imprese nella modalità del learning by doing (apprendimento attraverso l'esperienza) e del learning by using, la natura irreversibile delle innovazioni, la possibilità di proteggere adeguatamente le proprie innovazioni

Nell'approccio evolutivo al progresso tecnico le sue caratteristiche di fondo nelle economie di mercato sono:

a) il progresso tecnico è un processo evolutivo ed incerto, i cui risultati sono il prodotto dell'interazione di diversi giocatori: le imprese, le istituzioni di formazione e ricerca e lo stato.

b) Il progresso tecnico è un processo cumulativo ma (a tratti) discontinuo.

Sembra così emergere un'apparente contraddizione nella spiegazione della natura del progresso tecnico. Da una parte, infatti, si hanno discontinuità nell'evoluzione della tecnologia, in parte sovrapponibili ai cicli economici di lungo periodo. Tali sembrano essere i cambiamenti di paradigma o di regime tecnologico (passaggio dalla 1° alla 2° rivoluzione Industriale o quello dalla 2° alla 3° ecc.). Dall'altra però il progresso tecnico è fatto anche di una serie infinita di miglioramenti incrementali e cumulativi frutto dell'attività di learning attraverso il meccanismo di prova e errore. 66

c) il progresso tecnico è irreversibile e caratterizzato da livelli diversi di appropriabilità, da conoscenze tacite non facilmente trasferibili e da path dependence.

E' irreversibile sia perché l'innovazione richiede investimenti specifici e specializzati, non ammortizzabili, sia perché l'evoluzione delle tecnologie elimina ogni possibilità di competizione con le vecchie tecnologie (è altamente improbabile che la macchina calcolatrice possa tornare a rimpiazzare in un prossimo futuro il computer). L'appropriabilità delle innovazioni è una condizione indispensabile: l'imprenditore è disposto a investire nell'attività innovativa solo se si aspetta di appropriarsi dei benefici che ne deriveranno. Tuttavia il grado di protezione legale dei diritti di proprietà intellettuale varia da paese a paese e a seconda del tipo di innovazione e della sua ricaduta sul sistema economico. La diffusione e la trasferibilità della tecnologia da impresa a impresa può essere resa difficoltosa da forme di conoscenza tacita, connessa a particolari innovazioni o a particolari organizzazioni. Infine l'azione di meccanismi di path dependence spiegano comportamenti ed esiti divergenti dalla one best way, che sfuggono da un inquadramento economico razionale, traendo origine da scelte, spesso casuali, che affondano le loro radici nel passato.

4.3.2 Impresa innovazione e ricerca e sviluppo

Nell'impresa della prima rivoluzione industriale l'esperienza fatta con la pratica era in genere sufficiente per portare avanti una efficace attività innovativa, ma verso la fine del 19esimo secolo le cose cambiarono. La tecnologia richiedeva un elevato livello di istruzione nelle scienze e nelle discipline tecniche; inoltre l'attività inventiva comportava sempre maggiori investimenti in attrezzature speciali e costose nonché un lavoro di gruppo. Nelle grandi imprese operanti sulla frontiera tecnologica comparvero i primi laboratori di ricerca e sviluppo: essi erano dedicati alla sola attività inventiva e vennero tenuti distinti dalle linee di produzione. Essi però erano parte dell'organizzazione dell'impresa, o come funzione direttamente dipendente dal comitato esecutivo, o come divisione autonoma: per essere efficaci la R&S necessita di buoni canali di comunicazione con l'azienda.

Industria elettrica e chimica furono le prime industrie a base scientifica, l'inizio del processo avvenne in Germania nella seconda metà dell'800. Lo sfruttamento sistematico e organizzato delle R&S permise all'industria tedesca di diventare quasi monopolista in questa linea di prodotti. Questa forma di organizzazione venne imitata da altri paesi a partire dagli Stati Uniti.

La moderna R&S aveva avuto un illustre predecessore nel laboratorio di Thomas Edison, lo scienziato imprenditore che aveva messo a punto il suo sistema di produzione e distribuzione dell'energia. A partire dal primo 900' i laboratori di R&S di sarebbero trasformati nei protagonisti del big business oltre atlantico impegnati nei settori tecnologicamente avanzati.

4.4 MARKETING E RELAZIONI PUBBLICHE

Il successo di un'impresa dipende non soltanto dal vantaggio competitivo connesso alle sue specificità produttive e organizzative e alla sua propensione a innovare, ma anche alle sue capacità di interagire col mercato e dal modo di porsi nei confronti di potenziali clienti. Le varie attività che caratterizzavano la cruciale interconnessione fra produttore e consumatore (tra domanda e offerta), possono essere raggruppate sotto il termine marketing. Secondo Marshall proprio la capacità di crearsi il mercato costituisce una qualità basilare dell'imprenditore/commerciante costruttivo che agisce fra intermediario fra domanda e offerta. Infatti per lui produzione e marketing erano parti di un unico processo di aggiustamento dell'offerta alla domanda. Il marketing è invece una parte essenziale nello studio del comportamento competitivo dell'impresa

4.4.1 Marketing e impresa fra teoria e storia

Possiamo dividere la storia del marketing in 4 ere che coprono l'arco del XX secolo:

L'era I o della fondazione fu caratterizzata dall'affermarsi del marketing come specifico corso di diverse università.

Nell'era II quella del consolidamento formale della disciplina vennero create le prime associazioni professionali, le università cominciarono a dotarsi di dipartimenti di marketing.

L'era III ovvero l'era del cambiamento di paradigma indotto dal boom del mercato di massa e dall'eccezionale crescita del marketing nel sistema delle imprese arriva fino al 1980 ed è caratterizzata da due tendenze principali: da una parte un accentuato ricorso alle scienze quantitative e comportamentali come strumenti di conoscenza dell'atteggiamento dei consumatori, poiché i principi generali non erano più in grado di

cogliere la segmentazione crescente del mercato in atto; dall'altra lo sviluppo del marketing management ovvero dell'analisi del mercato secondo la prospettiva di manager specializzati nel cogliere l'orientamento e i gusti del cliente, in una fase di esplosione di un mercato di massa, cioè di un continuo cambiamento nelle preferenze dei consumatori.

L'era IV che arriva fino ad oggi definita era della frammentazione del mainstream si ricollega alla crisi del fordismo e al paradigma della produzione di massa. Assistiamo a continui riposizionamenti della disciplina di fronte al moltiplicarsi delle nuove sfide cui deve far fronte la business community: globalizzazione, flessibilità ecc. ne consegue una frammentazione e specializzazione della disciplina.

Le linee evolutive si riferiscono all'esperienza americana, l'unica per la quale disponiamo di una reale riflessione storica. Le tendenze americane sono state in tutto e per tutto modello di riferimento per altri paesi indicandone il percorso e anticipandone gli sviluppi di una o più generazioni.

Merita qualche parola la stilizzazione della storia del marketing suggerita da Richard Tedlow che lo ha diviso in tre fasi successivamente arricchita di una quarta:

- La prima fase individuata da Tedlow è quella della frammentazione del marketing frutto della scarsa integrazione del mercato interno americano caratterizzato da enormi dimensioni e da differenze climatiche e ambientali profonde.
- La seconda fase, quella della unificazione, è la fase in cui si forma e si consolida un mercato integrato nazionale che va assumendo le caratteristiche di mercato di massa a seguito della rivoluzione dei trasporti innescata prima dalla costruzione delle grandi linee ferroviarie poi dalla motorizzazione su larga scala. Il suo modello rappresentativo è il modello T-Ford. La messa a punto di macchinari per la produzione di beni a largo consumo e la loro impacchettatura in confezioni di piccole dimensioni fecero emergere la marca protagonista del mass marketing. Il produttore ora poteva lanciarsi in campagne pubblicitarie su scala nazionale. Era il classico caso dei first movers che oltre all'innovazione nella produzione rivoluzionarono le tecniche di distribuzione e commercializzazione. La marca rappresentò per generazioni una garanzia divenendo l'emblema internazionale della cultura dei consumi americani.
- Il passaggio alla terza fase, quella della segmentazione fu l'esito di trasformazioni economiche e di cambiamenti socio-culturali dovuti all'esplosione della pubblicità radiofonica e televisiva e dal crescente impatto del cinema sul comportamento delle giovani generazioni. Il marketing andò segmentandosi per venire incontro alle esigenze di un pubblico sempre più differenziato; più che a questioni di prezzo esso era sensibile a comunicazioni portatrici di valori simbolici, quali stile di vita e senso di appartenenza. La fase tre quindi caratterizzata da una crescente attenzione per il consumatore che implicò lo sviluppo di sofisticate ricerche di mercato.
- In tempi recenti l'evoluzione del marketing, per Tedlow è sfociata in una quarta fase, quella della ipersegmentazione, accelerata dallo sviluppo delle nuove tecnologie, dell'informazione e della comunicazione.

L'analisi di Tedlow dell'evoluzione del marketing non è esente da critiche, soprattutto riguardante la scansione tra fase due e fase tre e il riconoscimento solo a quest'ultima di una segmentazione quasi generalizzata: infatti i prodotti destinati a particolari categorie di consumatori esistevano già nell'America

pre-seconda guerra mondiale. Sempre Tedlow attribuisce una diversa tempistica agli stadi del marketing nell'industria automobilistica.

Il marketing moderno nella maggior parte dei paesi occidentali è un prodotto essenzialmente del secondo dopoguerra indotto dalle pratiche manageriale del piano Marshall. Ciò non significa però che prima della guerra le imprese continentali non ricorressero alla pubblicità per sconfiggere la concorrenza, ma il marketing non era concepito come funzione essenziale dell'impresa.

4.4.2 L'evoluzione della distribuzione

La razionalizzazione della distribuzione e delle vendite e la razionalizzazione organizzativa sono diverse declinazioni dell'economia di consumi di massa. Il mercato americano era il terreno più fertile perché questo si è potuto sviluppare con 50 anni di anticipo sui paesi europei. Il passaggio a una società di consumi di massa si accompagnò a profonde trasformazioni nella struttura e nell'organizzazione dei commerci. Nei primi 50 anni dell'800 vi erano presenti due figure cardine, da un lato l'agente commissionario che faceva da tramite tra la fiorente economia della piantagione e il mercato piazzando i raccolti; dall'altro il grossista indipendente che non arrivava direttamente al mercato, egli acquistava all'asta e rivendeva agli stores. - Negli anni 80 dell'800 il grossista catalizzò nelle sue mani la pressoché totalità del commercio USA, rifornendo i dettaglianti di tutti i beni di consumo tradizionali.

Le grandi case di vendita all'ingrosso videro progressivamente ridursi la loro quota di mercato con l'emergere di nuove forme d'intermediazione commerciale:

- Department store (grandi magazzini, l'edificio ha una sua autonomia architettonica ed espressiva: monumentalità delle facciate, ampie finestre, balconate)
- Case di vendita per corrispondenza (l'equivalente rurale dei grandi magazzini, che poterono sfruttare le nuove infrastrutture nel campo dei trasporti per far giungere a domicilio i prodotti ordinati sui cataloghi)
- Catene di negozi (specializzate in prodotti di drogheria, mentre Woolworth fu pioniere nell'inaugurare nella propria catena la vendita a prezzo unico: i popolari five-and-ten-cent stores).
- Ricorso al mercato diretto dei grandi produttori integrati

Nacquero poi i primi grandi magazzini nati negli anni 50 e 60 offrivano ai propri clienti la possibilità di concentrare in breve tempo, in un solo luogo una completa gamma d'acquisti. La realizzazione di profitti attraverso una rapida rotazione delle scorte era l'obiettivo principale della strategia di queste imprese.

Altro elemento di discontinuità fu la nascita del self service e lo sviluppo dei supermarket alimentari americani negli anni 30'. L'impatto dei supermarket è stato straordinario perché fece nascere nel pensiero del consumatore una nuova idea di acquisto in cui poteva anche socializzare e essere soddisfatto. C'era però anche il rovescio della medaglia cioè la spinta verso un eccesso di consumismo di cui per molti versi, i supermarket rappresentavano il caso più emblematico.

Contemporanea agli stati uniti fu la comparsa in Francia dei grandi magazzini: anzi i francesi rivendicarono la paternità dell'invenzione. Nelle altre capitali europee la diffusione dei grandi magazzini fu più lenta ma verso gli anni 80' essi erano presenti anche in G.B., Germania, Svizzera e Scandinavia. In Italia il primato spettò a

Milano nel 1877 e il grande successo che ottenne portò all'apertura in rapida successione di filiali a Roma Genova e Torino.

Più consistente fu il gap temporale fra America ed Europa occidentale riguardo alla diffusione dei supermercati, la comparsa di questi ultimi dovette attendere il secondo dopoguerra al di qua dell'atlantico. La diffusione dei supermercati in Europa ha portato poi alla progressiva espulsione dei mercati di dettaglianti. L'influenza americana sul cambiò di mentalità e di usanze europee in materia di distribuzione e di marketing si esercitò come proposizione di un modello socio culturale e attraversò interventi diretti come consulenze e dimostrazioni. Il caso italiano è emblematico: il comprare all'americana.

4.4.3 Le origini delle relazioni pubbliche.

I primi studi pur rilevando un'innegabile miglioramento dell'immagine presso il pubblico del big business nei primi decenni del secolo scorso, di fatto assegnavano scarso peso al ruolo svolto dai consulenti di immagine o, in generale, dalle relazioni pubbliche. Più sfumato era il giudizio di Tedlow che pur ritenendo non ancora matura una valutazione definitiva sull'impatto delle relazioni pubbliche, ne sottolineava il merito di aver contribuito a creare nell'impresa un maggior rispetto dell'opinione pubblica e del suo giudizio. Per ricostruire la propria immagine e presentarsi come un protagonista del processo di crescita, il big business comprese per tempo l'importanza della comunicazione col pubblico: il primo passo fu il going public cioè esporsi al tribunale dell'opinione pubblica, rendendo trasparente il funzionamento dell'impresa e i suoi obiettivi abbandonando la proverbiale segretezza precedente.

4.5 LA CONTABILITÀ: DALLA PARTITA DOPPIA ALL'ANALISI DI BILANCIO.

Il bilancio di un'impresa rappresenta il principale strumento di conoscenza interna ed esterna: interna, perché fornisce alla proprietà, al management e ai consulenti una rappresentazione della sua situazione patrimoniale e della sua capacità di reddito; esterna, perché le stesse informazioni vengono poste a disposizione del pubblico e, in particolare dei suoi potenziali investitori. L'utilizzo più immediato e naturale per le scritture contabili dovrebbe essere quello di strumento d'indagine della performance dell'impresa economica cioè, dell'impresa aperta al mercato volta al profitto. La crescita delle nuove grandi imprese americane creò una nuova domanda di informazione, poiché cambiava il tipo di conoscenze, qualitative e quantitative, così come cambiavano i destinatari di tali conoscenze. Il mutamento più importante fu il progressivo spostamento dell'enfasi informativa dal settore dello scambio col mercato a quello della produzione, ovvero delle transazioni interne all'azienda. La richiesta di informazioni contabili non era motivata non più da esigenze di carattere commerciale, ma dalla necessità di misurare e registrare ciò che era fondamentale per capire il comportamento delle aziende e per tenere sotto controllo i costi di produzione e assicurarle una performance competitiva. Al suo impiego naturale, come strumento d'indagine della performance dell'impresa economica, si è affiancato quello di fonte di informazioni concernenti eventi essenzialmente non economici bensì sociali religiosi, politici o amministrativi. Infine le tecniche contabili possono essere utilizzate per ricostruire l'evoluzione delle tecniche ragionieristiche e delle convinzioni ad essa collegate.

4.5.1 Le origini della moderna contabilità.

Le origini della contabilità vanno ricercate nell'Italia prerinascimentale; per Sombart il libro a partita doppia avrebbe scandito l'origine del capitalismo, divenendone il simbolo di efficienza e razionalità. Tale procedura,

che prevedeva che ciascun episodio aziendale dovesse tradursi in due partite di conto antitetiche per segno contabile ed uguali per misura monetaria, avrebbe raggiunto secondo Sombart un accettabile grado di elaborazione pratica e teorica nella Firenze del tardo Quattrocento.

Fino alla Seconda rivoluzione industriale poi, la buona contabilità fu più un'arte che una scienza. Con l'avvio dell'industrializzazione l'arte dei conti non fu sempre in grado di tenere il passo della fabbrica capitalistica che era diversa dall'azienda commerciale capitalistica: da un lato c'era il problema dei sempre maggiori quantitativi di capitale fisso che solo una tecnica di ammortamento via via sempre più raffinata poteva rendere conto in maniera adeguata; dall'altro, vi era la necessità di conoscere nel modo più preciso la gestione reddituale dell'impresa per poter tenere sotto controllo i costi e per individuare e correggere aree operative di scarso rendimento. I problemi di contabilità che le imprese britanniche uscite dalla Prima rivoluzione industriale incontrarono erano simili a quelli che avrebbero incontrato gran parte delle aziende occidentali in fase di industrializzazione cioè: precisa separazione tra conti di reddito e conti di capitale, determinazione dei costi industriali, allocazione dei costi generali tra le diverse gestioni operative, equa determinazione degli ammortamenti e la valutazione delle scorte. Qualche miglioramento si ebbe con l'avvento dell'età vittoriana in concomitanza dello sviluppo della società ferroviarie: con i loro elevati immobilizzi e l'ampia diffusione dell'azionariato queste dovettero sottoporsi a regole contabili più precise come presentazione di conti semestrali e bilanci di fine anno contenenti attività e passività nei loro gradi diversi di liquidità nonché l'obbligo di pagare i dividendi esclusivamente con gli utili. Un importante contributo all'evoluzione della contabilità inglese prima e quella statunitense poi venne dal mondo degli accountants (i ragionieri). Fino al 1860 un crescente numero vennero impiegati per formare i principi base a cui si sarebbero attenute tutte le società inglesi in materia di stesura di bilancio. Intorno al 1880 erano in commercio i primi manuali di contabilità, una disciplina che si era guadagnata un proprio spazio. Intorno all'ultimo quarto di secolo la ragioneria aveva compiuto passi in avanti decisivi superando i problemi di bilancio legati alla Prima rivoluzione industriale, ma restava un grosso nodo irrisolto, quello dei costi fissi e dei costi variabile e l'individuazione di criteri attendibili per l'allocazione dei costi generali in vari centri di spesa.

Un primo importante successo si ebbe dalla collaborazione tra un ingegnere e un contabile: i due pubblicarono un manuale *factory accounts* destinato a rimanere per lungo tempo un punto di riferimento, e ciò anche perché per la prima volta venivano distinti con chiarezza costi fissi e costi variabili.

Nel giro di qualche decennio il gap tra applicazione pratica ed elaborazione teorica andò colmandosi; i contabili fornivano ormai un ruolo insostituibile nelle aziende ormai un ruolo insostituibile. Ora però a quest'ultimi si richiedeva di fornire anche elementi di giudizio sul reale stato di salute dell'azienda e delle sue prospettive future. Però a poco a poco la contabilità britannica perse la sua supremazia così come la sua industria a poco a poco avrebbe perso competitività.

In Germania invece verso la fine del secolo si assistette a un risveglio in materia di bilanci aziendali grazie al perfezionarsi e moltiplicarsi delle scuole tecnico-commerciali superiori e all'attività di qualche importante studioso. L'elaborazione della contabilità e della ragioneria si consolidò verso un indirizzo simile a quello di Zappa in Italia che subordinava l'analisi contabile allo studio dell'azienda astrattamente concepita come un'unica, della quale essa rappresenta un aspetto e non il più importante.

Negli Stati Uniti al contrario, la dottrina contabile seppe sempre mantenere un efficace aggancio con la realtà industriale e commerciale. Fin dal tardo Ottocento si erano andati delineando due campi autonomi di indagine: da una parte l'accountancy che si occupava delle scritture contabili, dei bilanci e delle relative valutazioni; dall'altra la scienza del management o scienza dell'organizzazione e della gestione. Intorno al 1880 quando il paese aveva colmato il gap con la Gran Bretagna la contabilità americana era ad un livello poco più che rudimentale. Praticamente sconosciuto era l'uso di presentare alle banche bilanci per ottenere aperture al credito. Col nuovo secolo le cose mutarono verso il big business e nel suo sviluppo verso quelle forme più complesse di impresa polifunzionale multidivisionale e conglomerata, l'azienda americana portava a maturazione forme di gestione e di contabilità che sperimentate prima nel campo delle ferrovie, si andarono allargando alla maggior parte delle imprese statunitensi grandi medie e piccole. Portarono le tecniche di bilancio allo stesso livello raggiunto nelle tecniche organizzative. L'impiego dei ratio e l'analisi dei flussi finanziari rappresenta l'ultima tappa di questo processo che si diffuse in tutti gli Stati Uniti e dopo la seconda guerra mondiale in tutto il mondo occidentale.

4.5.2 Indici e flussi. Stati Uniti e analisi scientifica del bilancio.

Con il termine analisi scientifico di bilancio si volevano indicare le capacità segnaletiche e predittive di valutazioni incentrate su alcuni quozienti di sintesi elaborati dalla dottrina americana: essi erano calcolati rapportando fra loro grandezze significative dello stato patrimoniale. L'etichetta scientifica era prematura dato che era assente ancora un'esplicita struttura teorica e l'impiego dei ratio va visto come tentativo di individuare criteri rigorosi ed affidabili per l'analisi di bilancio.

Alle nuove forme organizzative che si stavano formando oltre Atlantico, avevano bisogno di strumenti di comunicazione all'interno dell'impresa, per far sì che il flusso di informazioni dall'alto verso il basso fosse rapido efficiente e affinché il controllo potesse divenire continuo e sistematico; iniziò così la pratica di produrre rapporti sistematici e periodici per l'azienda. A seguito del processo di separazione tra controllo e proprietà e del crescente ricorso al mercato finanziario per il reperimento dei fondi necessari all'espansione dell'impresa, la valutazione di bilancio cioè la capacità di trarre dall'analisi dei conti dell'azienda, un giudizio sulla sua solidità finanziaria, divenne un caposaldo della politica creditizia degli intermedi finanziari e della stessa gestione dell'impresa da parte di un management. L'analisi tendeva a rivelare la capacità dell'azienda di far fronte ai propri debiti mentre le analisi interne erano indirizzate alla valutazione della capacità reddituali dell'impresa.

4.5.3 Gli sviluppi della contabilità in Europa.

Al di fuori degli Stati Uniti questo corpus di concetti e tecniche di analisi e valutazione si diffuse con una certa lentezza. L'interesse crebbe in Gran Bretagna dove l'analisi di bilancio assunse un orientamento manageriale. In Inghilterra fin dagli anni 50 ci fu l'uso dei ratio come strumento per effettuare un confronto tra imprese allo scopo di aiutare il management a valutare la propria efficienza e a effettuare scelte strategiche riguardo il futuro.

In Italia soltanto negli anni 70 la dottrina sembra aziendale sembra aprirsi a questa novità e sempre con una certa cautela; il ritardo contabile probabilmente è da riferire al ritardo organizzativo e manageriale che caratterizzava gran parte del mondo industriale. Una parte nel ritardo è da riferire alla ragioneria italiana dove si andò affermando la concezione dell'azienda elaborata da Gino Zappa che diceva che l'azienda andava considerata un soggetto ontologico totalizzante, monade cardine del sistema economico e sociale e, mitico

e sfuggente. Ne conseguiva un ridimensionamento della ragioneria che di per se, non poteva rivendicare alcuna autonoma dignità scientifica, ma al massimo raccogliere materiali da elaborare nella scienza dell'economia aziendale.

5 L'IMPRESA PUBBLICA: ASCESA E DECLINO

5.1 LO SVILUPPO DELL'IMPRESA PUBBLICA

Con l'espressione impresa pubblica si può far riferimento a una molteplicità di attività in qualche modo legate allo stato: esse concernono le imprese sia a livello centrale quanto quelle che operano a livello decentrato, come le aziende municipali. Aziende municipali che però negli ultimi anni hanno mostrato comportamenti che rasentano quelli della grande impresa privata, come ad esempio i recenti casi della competizione fra aziende energetiche municipali italiane ci insegnano. Nel caso poi di stati federali come Germania e Stati Uniti è necessario introdurre un terzo livello di intervento pubblico, al di sopra di quello statale: quello federale

5.1.1 Motivi e ambiti delle nazionalizzazioni

Svariati sono i fattori che sottendono la scelta di nazionalizzare attività precedentemente in mano ai privati. Talvolta tali motivi non sono chiari e sono addirittura contraddittori. In qualche caso poi l'origine di un'impresa pubblica non è nemmeno frutto di una scelta programmata, esempi di questo tipo si possono ritrovare nel caso della nazionalizzazione della Volkswagen o nel caso italiano dell'IRI che venne trasformata in ente permanente nel 1937.

In ogni caso, pur con rischio di un'eccessiva semplificazione, i motivi delle nazionalizzazioni possono essere raggruppati in tre categorie principali. La prima concerne ragioni di carattere politico e ideologico. Alla base della prima categoria c'è l'allargamento della proprietà e dell'attività pubblica che avrebbe dato inizio a un cambiamento fondamentale nella distribuzione del potere all'interno della società, di cui avrebbero beneficiato i lavoratori a discapito del capitale privato, inoltre i manager delle imprese avrebbero risposto delle loro decisioni a tutta la comunità e non solo agli azionisti privati. Questa convinzione accomunava molti partiti progressisti, socialisti, socialdemocratici e laburisti. Una forte impronta ideologica poi caratterizzò le politiche di statizzazione dei regimi dirigisti di Italia, Germania, Spagna e Giappone nel periodo infrabellico. In tutti questi casi l'impresa pubblica era considerata uno strumento per raggiungere l'autarchia e per spingere l'economia e la società verso un destino "superiore".

La seconda categoria ha come principali le motivazioni di carattere sociale. Esse riguardano ad esempio, la volontà di garantire l'occupazione, di offrire migliori condizioni di lavoro alla manodopera e di promuovere nuove relazioni industriali. Possiamo ricordare il caso austriaco che negli anni sessanta e settanta opposero una decisa resistenza alle crescenti pressioni per ridurre l'occupazione o il caso Giapponese che si pose l'obiettivo di stimolare lo sviluppo di una classe imprenditoriale nazionale ancora assente e troppo debole.

Nella terza categoria si raggruppano le ragioni di carattere economico di cui la più comunemente adottata riguarda i cosiddetti market failures, cioè i fallimenti dell'economia di mercato: infatti la proprietà pubblica è non solo giustificata ma necessaria in determinate occasioni in cui i benefici dell'azienda privata vengono meno. Il caso più tipico è quello dei monopoli naturali che si hanno nei settori dei servizi di pubblica utilità, nei quali è più economico che vi sia una sola impresa a produrre. Qui è inevitabile che una gestione in regime

di monopolio ispirata a criteri privatistici generi diseconomie per il consumatore e un eccessivo sfruttamento delle cosiddette tariffe. Al contrario, la nazionalizzazione di industrie e servizi che appartengono alla categoria dei monopoli generali dovrebbe essere in grado di assicurare prezzi equi e di garantire l'affidabilità dell'offerta. Questa, del resto, è stata la via fin qui seguita nella maggior parte dei paesi occidentali. Negli Stati Uniti, si è preferita l'alternativa di lasciare tali servizi ai privati, si è resa però necessaria una rigorosa e severa regolamentazione di prezzi, tariffe, qualità di prestazioni e livelli di profitti.

Un secondo ordine di motivazioni economiche è connesso agli obiettivi di promozione e di crescita economica e dello sviluppo nelle aree in settori arretrati. L'argomento a favore dell'impresa pubblica sta in questo caso nel fatto che essa assume decisioni sulla base di considerazioni di lungo periodo e queste non sono o possono non essere governate dall'ottica del profitto.

A livello settoriale poi l'intervento dello stato può essere mirato a stimolare settori strategici o a mettere in atto iniziative produttive in settori industriali trascurati. Le possibili linee di azioni qui vanno dallo sfruttamento delle risorse naturali all'approvvigionamento di risorse energetiche alla creazione delle infrastrutture (come nel caso delle ferrovie e delle autostrade).

Un terzo ordine di motivi, come quello dei salvataggi può spiegare la proprietà pubblica delle imprese. Nei salvataggi lo stato tenta di salvare imprese private logorate da crisi gravissimi. Questi interventi hanno riguardato soprattutto grandi imprese che operavano in settori strategici e sono state influenzate da preoccupazioni di natura sociale(occupazione). Tale motivazione si è ripetuta spesso in Italia.

Infine ulteriori ragioni economiche possono riguardare gli effetti di redistribuzione del reddito e di stabilizzazione del sistema economico che deriverebbero da un'attenta politica di nazionalizzazione come i cambiamenti di proprietà, alcune forme di misurazione dell'indennizzo, politiche di prezzo e tariffe di beni o servizi. Possiamo ricordare gli effetti di stabilizzazione dicendo che molti hanno sostenuto che un vasto settore pubblico può rappresentare un buon punto di partenza per l'attuazione di politiche di investimenti di carattere anticiclico.

Questa rassegna motivi ci fornisce quindi un'idea sul fatto che le imprese pubbliche hanno avuto molto spazio nell'economia dotandole di un raggio di azione praticamente illimitato: la lista dei settori interessati all'impresa pubblica infatti risultava e risulta tutt'ora lunga e variegata.

In ogni caso però, seguendo i suggerimenti di Dieter Bos è opportuno raggruppare gli ambiti in cui si sono trovate a operare le imprese pubbliche in quattro categorie principali: quella dei pubblici servizi, quella dei settori dell'industria di base, quella delle banche e delle assicurazioni e quella dell'istruzione e della salute.

5.1.2 Le origini storiche del fenomeno

Possiamo dividere in tre fasi l'evoluzione storica delle iniziative dirette dalla mano pubblica:

- Una prima fase che affonda le sue radici nell'età moderna e che giunge sino alla fine dell'800' della quale importa mettere in rilievo la progressiva maturazione di un nuovo atteggiamento dello stato nei confronti dell'economia e della società.
- I primi quarant'anni del XX secolo nei quali a seguito del primo conflitto bellico e dei disastrosi effetti della grande depressione i tradizionali meccanismi di funzionamento dell'economia di mercato entrarono in profonda crisi e si ebbero i primi significativi interventi dello stato.

- Infine il periodo che va dalla seconda guerra mondiale ai giorni nostri, la fase cioè dell'apogeo, prima e della crisi poi, delle politiche di nazionalizzazione tanto nei paesi occidentali quanto in quelli avviatesi con ritardo all'industrializzazione.

Fino all'epoca della rivoluzione industriale le esperienze di nazionalizzazione ebbero per lo più carattere occasionale e sporadico e furono comunque limitate a settori strategici per la difesa, quali il minerario e il metallurgico.

È soprattutto nell'800' che vanno a ricercate le premesse economiche politiche e ideologiche di quel diverso atteggiamento dei rapporti fra stato e mercato e fra pubblico e privato. Tali premesse maturarono principalmente nei paesi che si erano sviluppati, industrialmente parlando, più tardi come Stati Uniti, Belgio, Francia e Germania, e cioè paesi differenti quanto a struttura politico-istituzionale, erano accomunati dalla crescente fiducia che lo stato potesse e dovesse svolgere un ruolo di primo piano nel processo di rincorsa alla nazione leader sul piano industriale.

Il primo sostenitore di tale impostazione fu Alexander Hamilton, segretario di stato di George Washington, che preparò un programma di deciso intervento del potere centrale che tuttavia trovò l'opposizione del partito democratico. Un grande contributo poi venne dato da Friedrich List che si impegnò con successo per la realizzazione dell'Unione doganale di buona parte degli stati appartenenti alla confederazione germanica.

Verso la fine dell'800', tuttavia si precisava con chiarezza come dalle medesime premesse potessero scaturire due diversi modelli di intervento pubblico: quello continentale, nel quale la presenza dello stato nell'economia era destinata a divenire sempre più massiccia e quello statunitense caratterizzato da una quota ridotta di produzione pubblica ma da una più severa regolamentazione dei mercati da parte di apposite autorità esterne.

Il modello forte ovvero il big government trovò concreta applicazione, prima nell'ondata di nazionalizzazione di numerosi stati continentali alla vigilia della seconda guerra mondiale e poi dopo il conflitto, nell'affermazione nei sistemi di economia mista nell'Europa occidentale delle quali almeno cinque meritano menzione:

- La tradizione francese di una burocrazia fortemente autoritaria e accentratrice, che attribuiva alle pubbliche amministrazioni la realizzazione di opere pubbliche, l'imposizione fiscale e la giurisdizione.
- La nuova visione dello stato, maturata in Germania nella seconda metà dell'800 sulla scorta della filosofia idealistica, chiamata socialismo della cattedra: essa può essere sintetizzata nella convinzione di Adolf Wagner che l'azione individuale fosse incapace di risolvere i problemi d'interesse collettivo e che fosse ormai in atto una tendenza inevitabile alla graduale sostituzione dell'impresa pubblica a quella privata.
- La tradizione del socialismo scientifico che propugnava la collettivizzazione dei mezzi di produzione
- L'influenza della scuola di pensiero keynesiana che fornì il contributo più importante alla fondazione teorica dell'economia mista.
- Il modello americano dello stato regolatore quali si venne delineando nell'ultimo quarto di secolo, questo fu il risultato dell'evoluzione di un sistema giuridico-amministrativo nel quale convergevano la tradizione della common Law e l'influenza politica, culturale e giuridica francese.

Il potere pubblico americano sia a livello federale che a livello statale fu diretto protagonista di iniziative nel campo della costruzione di strade nazionali, di canali e nella costituzione della prima e della seconda banca degli Stati Uniti. Tuttavia a seguito del poco felice esito finanziario degli anni 30 dell'800' il controllo diretto statale o federale delle attività economiche perse d'interesse aprendo così via a quell'unica e straordinaria forma di stato regolare che fu l'America a cavallo del nuovo secolo. A partire dal 1887 poi negli Stati Uniti sono state create 47 agenzie federali di regolazione e controllo, la maggior parte delle quali ancora attive. Possiamo poi dire che la maggioranza degli interventi di assicurazione si concentrò in due periodi: negli anni del New Deal e a cavallo degli anni Settanta, quando si intensificò una nuova campagna di regolazione sociale. Sicuramente più ampia fu comunque la dimensione raggiunta dall'impresa pubblica nelle altre economie miste in Europa.

5.1.3 Le imprese pubbliche fino alla seconda guerra mondiale

Nei paesi industrializzati le variazioni nel peso dell'impresa pubblica fra primi anni sessanta e primi anni Ottanta sono poco significative. Nella maggior parte dei paesi occidentali, e soprattutto in Europa la grande stagione delle nazionalizzazioni si era svolta nel trentennio successivo alla grande depressione, anche se già nei primi decenni del 900', non erano mancati eloquenti interventi diretti dello stato nell'economia. Vale la pena di ricordare il caso rappresentato dalla Germania di Weimar dove, fra Reich e singoli stati, larghi settori dei servizi delle infrastrutture, della produzione (miniera, alluminio, chimica) erano finiti sotto il controllo della dell'impresa pubblica. Nel 1925 circa 1,2 milioni di lavoratori erano impiegati nelle attività produttive del reich; nel 1925 250000 tedeschi lavoravano nelle imprese dei Länder, mentre nel 1930 l'85% del gas tedesco e quasi la metà dell'energia elettrica erano appannaggio di aziende municipali.

Possiamo poi ricordare alcune esperienze dei principali paesi dell'Europa occidentale come la creazione del Porto of London Authority nel 1908 e della BBC nel 1926 in Inghilterra, la creazione dell'INA e dell'AGIP rispettivamente nel 1912 e nel 1926 in Italia e infine della Compagnie Nationale Du Rhone nel 1921 in Francia.

Se già con la prima guerra mondiale il processo di intervento degli organi statali nella vita economica aveva subito un'accelerazione, le crisi sociali e politiche del 1929 e la successiva depressione portarono a un forte cambiamento. Ora le forze democratiche-liberali e cattoliche individuavano nell'intervento governativo, e nella possibilità di riservare alla sua azione alcuni settori cruciali dell'economia, il rimedio ai fallimenti di mercato e allo strapotere delle grandi concentrazioni economiche dei privati. Fu così che negli anni Trenta una prima, intesa politica di nazionalizzazione venne intrapresa, soprattutto nei paesi che più avevano risentito della crisi economica, molto spesso per salvare imprese in crisi. Basti pensare alle origini dell'IRI, un ente provvisorio che era stato creato per salvare le tre maggiori banche italiane e che successivamente venne trasformato in permanente. In Germania prima dell'avvento del nazismo, lo stato venne direttamente coinvolto nella ristrutturazione del sistema bancario e divenne grande azionista delle principali Grossbanken; la successiva fase di autarchia, con le misure imposte coattivamente poi portò a un accentuato dirigismo e a forme di statizzazione vera e propria dell'economia infatti verso la fine della guerra lo stato nazista controllava circa il 50% del capitale delle società e per azioni tedesche.

Possiamo poi ricordare un'altro regime autoritario come la Spagna di Franco invece che nel 1941 creò l' 'Instituto Nacional de Industria, un'industria nazionale che aveva il compito di ridurre i costi di importazione e la dipendenza dall'estero.

Fra i paesi democratici poi possiamo menzionare la Francia governata dal Fronte popolare che spinse sulle nazionalizzazioni: la più importante fu quella delle ferrovie con la creazione dello stato (SNCF); altri interventi francesi riguardano poi il settore delle armi e delle costruzioni aeronautiche mentre venne avviata la nazionalizzazione della Banca Francese.

Importante furono le nazionalizzazioni della Gran Bretagna, soprattutto nel sistema dei trasporti e delle linee aeree ma furono quegli anni, 1933, in cui presero forma i progetti di intervento dello stato elaborati dal Partito laburista che li applicherà poi al momento della sua salita al potere nel 1945. In altri paesi invece, che per presentavano condizioni politiche favorevoli, il processo di nazionalizzazione stentò a decollare, questo perché nessuno aveva accusato meno i colpi della forte recessione, è questo il caso della Svezia, della Norvegia e dell'Olanda. Infine in soprattutto negli Stati Uniti ma anche in Giappone e nell'America Latina si preferì ricorrere a forme di intervento indiretto per stimolare la ripresa.

5.1.4 L'impresa pubblica nel secondo dopoguerra

La vera grande stagione delle nazionalizzazioni prese avvio all'indomani del secondo conflitto mondiale con l'assunzione della proprietà e della gestione di attività economiche da parte dello stato. Le programmazioni economiche poi divennero i capisaldi delle politiche di ricostruzione e sviluppo dei paesi a economie miste. Queste erano volte sia all'eliminazione di squilibri settoriali e divari regionali nonché alla realizzazione di un regime di pieno impiego a un'estensione della proprietà pubblica finalizzata sia al ridimensionamento di posizioni monopolistiche e di rendita.

A livello politico invece, certo non fu trascurabile il fatto che il peso specifico di forze di sinistra in certi paesi fu più che rilevante. In Gran Bretagna ad esempio il settore pubblico si andò sempre più allargando durante i governi laburisti i quali passarono in mano pubblica la Banca d'Inghilterra, l'industria del carbone, le ferrovie, la navigazione interna, l'aviazione civile e varie industrie pesanti; poi ci fu anche la nazionalizzazione delle industrie automobilistiche a opera questa volta di un governo conservatore.

In Francia le due fasi più importanti di espansione postbellica del settore pubblico dell'economia si sono avute nel 1944-48 e nel 1982. La prima fase fu caratterizzata dalla partecipazione del Partito socialista e comunista al governo, fu nazionalizzata la Banca di Francia e le quattro principali banche di deposito, il settore del trasporto aereo, il settore assicurativo e l'intero settore energetico.

Nel 1982 poi furono nazionalizzate l'industria siderurgica e la quasi totalità del sistema bancario, l'industria delle telecomunicazioni e molti altri importanti gruppi industriali.

Anche nei paesi scandinavi, in Belgio e nei paesi bassi le forze social democratiche al governo nel dopoguerra stimolarono assai lo sviluppo delle imprese pubbliche, soprattutto nel settore delle telecomunicazioni, dei servizi e delle risorse naturali.

In Italia infine ci fu un consistente ampliamento delle attività dello stato imprenditore: le tappe più significative di questo processo possono essere rinvenute nella nascita dell'ENI nel 1933, nella creazione del ministero delle Partecipazioni statali nel 1956, e nella nazionalizzazione pressoché totale del settore dell'energia elettrica.

Nel secondo dopoguerra in fenomeno delle nazionalizzazioni non è limitato al continente europeo tuttavia: fra i paesi più industrializzati troviamo il Canada con larghi settori dei trasporti pubblici e del comparto

energetico passati alla mano pubblica; l'India, con il Bombay Plan, varato a metà degli anni Cinquanta che portò il paese a possedere la più ampia economia di non mercato al di fuori di un'ottica comunista.

Un'importante eccezione a questa tendenza è poi il caso tedesco e giapponese. In Germania infatti lo sforzo di ricostruzione postbellico fu accompagnato dal tentativo di smobilizzare almeno in parte l'imponente apparato pubblico creato dal nazismo e dalla guerra. In Giappone invece la pur importante presenza dello stato nell'economia prese forme dello stimolo indiretto e della pianificazione sotto la direzione del MITI.

5.2 IL PROCESSO DI PRIVATIZZAZIONE

5.2.1 La cornice analitica: cause e obiettivi

Se le fondamenta della privatizzazione possono essere fatte risalire alle idee di Adam Smith, la messa in pratica delle sue idee risalgono al fine 900' e furono strettamente connesse ad accadimenti contingenti: in particolare alla misero risultato ottenuto dall'economia pubblica degli anni 70' o 80'. È possibile perciò individuare una serie di cause che sono all'origine del processo di privatizzazione.

Vi sono innanzitutto ragioni economiche: troppo frequenti infatti sono stati i casi di governments failure che hanno dato luogo a cattivi risultati sotto il profilo della gestione e della profittabilità dell'impresa pubblica. Essi spesso hanno tratto origine da politiche governative troppo rivolte ad assegnare all'iniziativa pubblica obiettivi sia di carattere sociale che economico, ma anche ad una eccessiva burocratizzazione delle gerarchie manageriali. Un aspetto non secondario è stata la volontà di spezzare i monopoli pubblici, i cui servizi ai cittadini in assenza di concorrenza sono andati in molti paesi via via deteriorandosi

Abbiamo poi ragioni di carattere finanziario: che si riconciliano nella finanza pubblica. Le privatizzazioni sono una leva importante per diminuire il debito degli stati e contribuiscono a comprimere il disavanzo in diverse maniere: tramite la riduzione delle sovvenzioni a fondo perduto, grazie alla destinazione dei proventi delle dismissioni ai fondi di ammortamento del debito pubblico e tramite il calo degli interessi su quest'ultimo.

Infine vi sono ragioni politiche e ideologiche: è riemersa infatti la centralità dell'impresa privata e del profitto a scapito delle politiche sociali e redistributive. Privatizzare in certi casi è parso uno strumento utile a spezzare i legami perversi che si sono creati nel tempo fra lo stato e i potentati economici. Non a caso vi è stata spesso una correlazione tra governi conservatori e fasi di accentuazione dei processi di privatizzazione. Possiamo ritrovare i casi di maggiore importanza in Garcia, Francia, Argentina, Spagna. Prendiamo ora in considerazione l'Italia che è risultata una curiosa eccezione visto che la quasi totalità delle privatizzazioni sono state condotte a termine quando il governo era retto da coalizioni di centrosinistra o tecniche.

Il caso inglese: le politiche di privatizzazione sono state spesso associate all'esperienza britannica durante l'amministrazione Thatcher, ove erano finalizzate a obiettivi sia politici che economici. Possiamo ora sintetizzare i maggiori obiettivi economici che l'amministrazione si prefissava: aumentare gli introiti dello stato, promuovere l'efficienza economica, ridimensionare l'ingerenza dello stato nell'economia, stimolare l'allargamento della proprietà azionaria, fornire l'opportunità di introdurre maggior concorrenza e competitività, esporre le imprese pubbliche alla disciplina del mercato e sviluppare il mercato nazionale dei capitali.

Un ulteriore stimolo alla privatizzazione è il pericolo di lasciare in mani private i cosiddetti monopoli naturali che via via nel tempo sono stati affidati all'impresa pubblica vigilando, ben inteso, con un'adeguata rete di regole e garanzie.

Per ciò che concerne le modalità di politiche di denazionalizzazione, la ricerca empirica ha messo in luce alcune tendenze comuni: 1- nei casi di dismissione di imprese pubbliche di grandi dimensioni il sistema dell'offerta pubblica di vendita è stato di solito preferito a quello della trattativa privata. 2- nella vendita delle prime tranche azionarie spesso i governi hanno fatto ricorso all'underpricing, cioè hanno praticato un notevole sconto sul valore affettivo dell'azienda per invogliare gli acquirenti. 3- la maggior parte dei governi si è spesso riservata poteri speciali di veto (golden share) in materia di cambiamenti dell'azionista di controllo e di investimento.

Le analisi fin qui condotte hanno invece chiarito le tendenze prevalenti riguardo alle modificazioni di struttura proprietaria e di corporate governance successive alle politiche di privatizzazione. Rimane ancora da verificare, inoltre, il comportamento delle aziende denazionalizzate nelle fasi di forte recessione, così come la possibile tendenza dello stato a sostituirsi nuovamente al mercato in casi di eventuali nuovi suoi fallimenti nel mercato.

In ogni caso per far funzionare al meglio un piano di denazionalizzazione, sono necessarie alcune precondizioni: un mercato dei fattori e dei prodotti concorrenziale, una legislazione a protezione di azionisti e risparmiatori e un mercato dei capitali sufficientemente evoluto sul quale le imprese siano contendibili. Tali requisiti però raramente sono presenti all'inizio dei processi di privatizzazione, talvolta si sviluppano naturalmente e contestualmente al processo.

5.2.2 La dimensione quantitativa

Come si è detto, il processo di privatizzazione dell'ultimo quarto di secolo scorso viene fatto simbolicamente risalire al governo Thatcher fra il 1977 e il 2003. Il processo si è intensificato negli anni 90' e ha raggiunto il suo apice nel 1998, in quel solo anno vennero raccolti più di 100 miliardi di dollari, dopodiché il processo ha segnato un progressivo rallentamento. Diversi fattori hanno contribuito all'inversione di tendenza quali il rallentamento dell'attività economica e le sfavorevoli condizioni di mercato dei capitali. Spesso la cessione delle attività invendute ha richiesto un preventivo intervento di risanamento delle imprese da mettere sul mercato e di regolazioni di specifici mercati, oppure la modificazione delle modalità di vendita.

Inizialmente la privatizzazione ha riguardato in linea di massima i settori competitivi quali le banche e le imprese manifatturiere; in un secondo momento invece ha toccato con forza i settori monopolistici e infrastrutturali quali i trasporti, le public utilities e le telecomunicazioni. Quest'ultimo a lunga andare si è rivelato la fonte di introiti più alti.

Anche nei paesi dell'Europa allargata le telecomunicazioni hanno fatto la parte del leone insieme alle utilities, seguono poi a breve distanza i settori manifatturieri, quello bancario e finanziario e più distaccati quello dell'energia e dei trasporti. Possiamo ora analizzare i paesi che hanno riscosso un maggior successo grazie agli introiti della privatizzazione. La Gran Bretagna con 125 miliardi di dollari è in testa ai paesi europei, nonostante il suo inizio tardivo poi segue l'Italia con 107 miliardi di dollari, a seguire poi troviamo Germania, Francia, Spagna e Portogallo. Nei paesi cosiddetti di transizione invece, cioè nei paesi socialisti, ci sono stati massicci e rapidi interventi di smobilizzo delle imprese pubbliche. Ciò è avvenuto in parte attraverso cessioni

a investitori esteri e in parte e soprattutto mediante privatizzazioni di massa forzate. La Polonia è il primo paese ex socialista e si trova all'ottavo posto con circa 20 miliardi di dollari e ed è seguita dalla Rep. Ceca, dall'Ungheria e dalla Slovacchia.

5.2.3 Gli effetti delle politiche di privatizzazione

Per la maggior parte degli anni novanta le privatizzazioni sono state considerate una sorta di elisir che avrebbe trasformato le imprese di stato in soggetti produttivi, dinamici e creativi che meglio avrebbero servito il pubblico interesse.

A circa un quarto di secolo dal suo inizio, un bilancio delle politiche di privatizzazione è tutt'altro che semplice: più che conclusioni, si può al massimo avanzare qualche fatto stilizzato che pure sempre non trova tutti gli analisti d'accordo: il primo è che se i programmi di privatizzazione hanno significativamente ridotto il ruolo delle imprese pubbliche nella vita dei paesi industrializzati, lo stesso invece non può dirsi per ciò che riguarda le economie meno sviluppate.

In secondo luogo, gli studi hanno sottolineato la maggior efficienza e redditività delle imprese private in confronto a quelle rimaste in mano pubblica, anche quando queste ultime siano state sottoposte a riforme e ristrutturazioni. Questa conclusione, tuttavia, non è condivisa da tutti infatti l'evidenza empirica disponibile non concede sufficiente supporto all'ipotesi che le imprese pubbliche siano di per sé meno efficienti di quelle private. Oltretutto raramente queste valutazioni prendono in considerazione aspetti quali sicurezza e continuità dell'offerta o vincoli di carattere ambientale. Quanto alla redditività molto dipende da quale misura della performance viene impiegata: le imprese pubbliche spesso sono tenute a massimizzare più il benessere sociale che il profitto infatti.

Un altro elemento è rappresentato dalle conclusioni raggiunte dai molti studi che hanno confrontato le performance delle imprese una volta che la loro privatizzazione fosse stata decisa, ma non ancora effettuata, e dopo l'effettivo smobilizzo statale: nella maggior parte dei casi infatti il guadagno di efficienza è stato raggiunto prima del cambio di proprietà.

Un discorso a parte poi meritano i processi di privatizzazione nei ex socialisti. Qui le privatizzazioni hanno creato inizialmente un grande ottimismo per poi cominciare a lentamente a regredire soprattutto perché il cambiamento di proprietà non ha generato i risultati attesi non riuscendo a fermare i processi di stagnazione e di declino delle economie. Studi fatti sulle performance delle imprese russe e dei paesi facenti parte della comunità degli stati indipendenti hanno trovato differenze di rendimento poco significative fra le imprese prima e dopo la privatizzazione, ciò a causa dei perversi meccanismi di corporate governance. Nei paesi socialisti dell'Europa centrale invece, l'impatto si è rivelato a lungo andare positivo provocandone un aumento del fatturato delle imprese compreso tra il 5 e il 10 % annuo.

A fronte comunque di prescrizioni generali di carattere economico e finanziario, che sottolineano la maggior efficienza e redditività delle imprese privatizzate, si pone il disincanto di una buona parte dei cittadini, recenti sondaggi condotti in America Latina infatti mostrano una crescente sfiducia e disaffezione della popolazione nelle politiche di denazionalizzazione delle imprese.

Possiamo infine dire che non è tanto la nuda proprietà, pubblica o privata che sia a fare la differenza quanto l'insieme di cambiamenti che solitamente accompagnano i processi di privatizzazione.

Le imprese denazionalizzate comunque tendono a mostrarsi più redditizie e solide dal punto di vista finanziario che ha rivelato il fine principale dell'azienda privata: fare profitto e creare valore, piuttosto che agire da ammortizzatore sociale.

Infine possiamo dire che da una parte l'intervento dello stato nell'economia ha scelto in passato un ruolo determinante nello sviluppo di quelle attività che in genere venivano trascurate ma che alla fine risultavano cruciali; dall'altra che l'ingerenza dello stato nell'economia si ampliata al di là di ogni ragionevole limite distorcendo il libero funzionamento del mercato e ostacolando un'attività concorrenziale delle imprese private.