



La questione dimensionale nell'industria italiana

PROF. SANDRO TRENTO

1

Grande/piccola impresa... rispetto a cosa?

- Ci sono settori nei quali prevalgono poche grandi imprese: esempio, automobili
- Settori nei quali ci sono soprattutto piccole imprese, esempio, ristorazione
- Settori nei quali convivono grandi e piccole imprese, esempio, le università, l'abbigliamento

Come si spiega questa diversità di strutture?

Grande/piccola impresa... rispetto a cosa?

La questione è:

- Cosa determina la dimensione delle imprese?
- NB: in concorrenza perfetta il problema non si pone, le imprese sono «atomistiche», infinitamente piccole rispetto al mercato
- Nella realtà invece si tratta di stabilire quali fattori determinano la dimensione delle imprese

Confini orizzontali

Identificano la **quantità** e la **varietà** di beni e servizi che l'impresa produce: differiscono da un settore all'altro e all'interno di un settore da un'impresa all'altra.

Determinanti dei confini orizzontali

- **Economie di scala**
 - Costi medi che diminuiscono al crescere della quantità prodotta
- **Economie di scopo** (o di varietà)
 - Risparmi di costo quando prodotti diversi sono prodotti "sotto lo stesso tetto"
- **Curve di apprendimento**
 - Vantaggi di costo derivanti dall'esperienza e dalla conoscenza accumulata

Economie di scala

- Quando il costo marginale è inferiore al costo medio, ci sono economie di scala
- Esempio: Computer software. Il costo marginale di produzione di un CD è trascurabile se confrontato con gli enormi costi fissi associati allo sviluppo del software

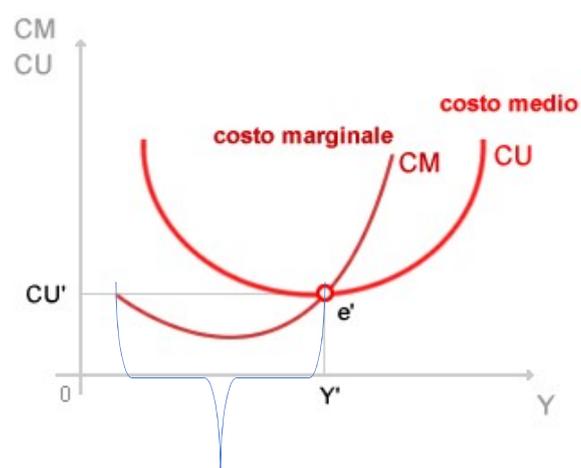
- **COSTO MEDIO :**

- $C_{me} = CT(Q) / Q$

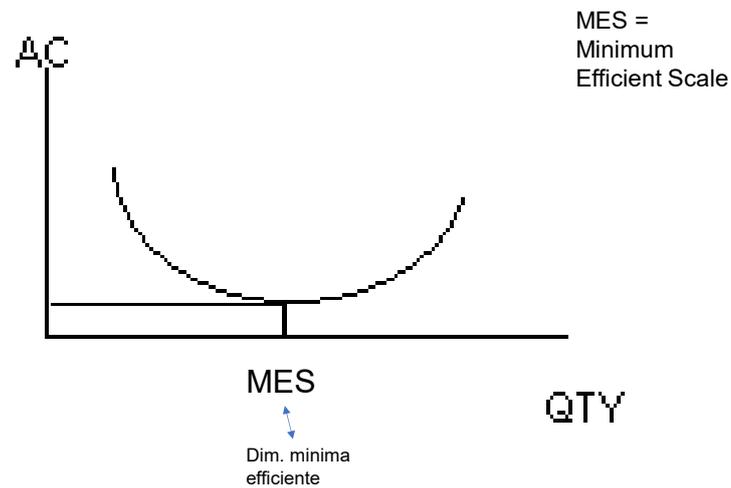
- $C_{me} = C_f / Q + C_v(Q) / Q$

- $C_f = \text{Costi fissi}; C_v = \text{costi variabili}$

Costo marginale e costo medio



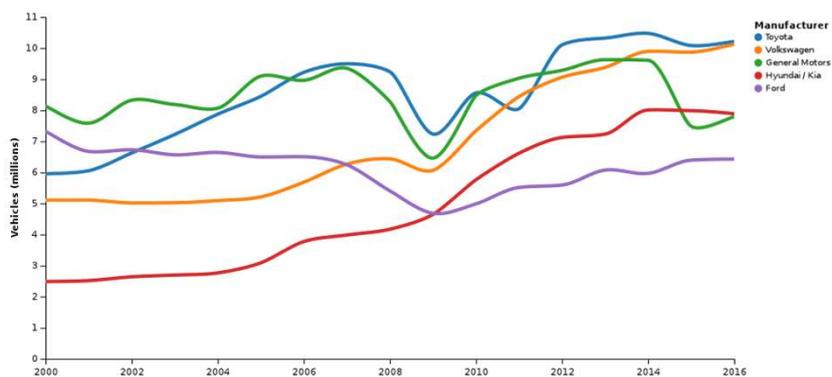
Curve di costo medio a U



Curva di costo a U

- Il **costo medio** diminuisce se i **costi fissi** sono ripartiti su grandi volumi di produzione
 - I costi medi alla fine iniziano a crescere quando si arriva a **vincoli di capacità**
 - La forma a U implica svantaggi di costo per le **imprese molto piccole** e per quelle **molto grandi**
- La **dimensione ottima dell'impresa (MES)** è unica

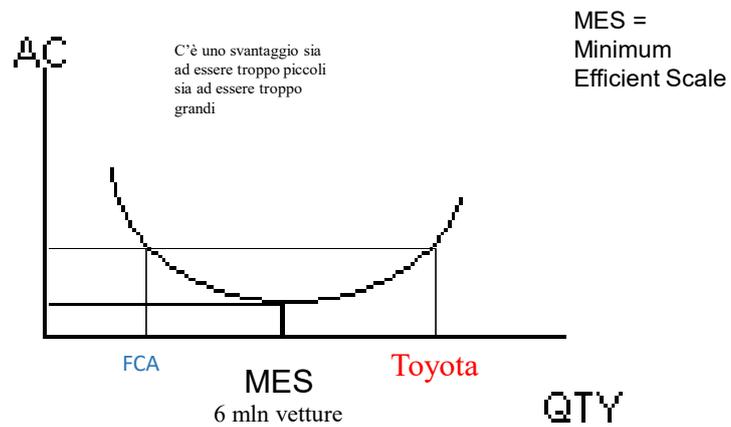
Settore automobilistico produzione annua per produttore



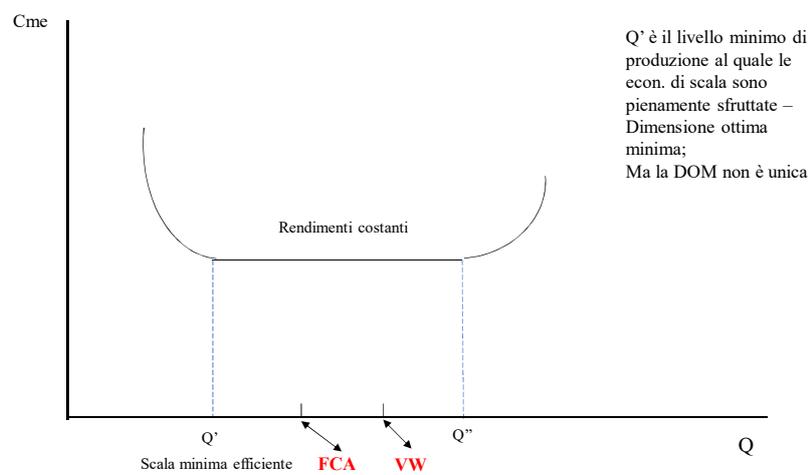
Principali produttori di automobili 2016

Rank	Group	Country	Vehicles
1	Toyota	Japan	10,213,486
2	Volkswagen Group	Germany	10,126,281
3	Hyundai / Kia	South Korea	7,889,538
4	General Motors	United States	7,793,066
5	Ford	United States	6,429,485
6	Nissan	Japan	5,556,241
7	Honda	Japan	4,999,266
8	Fiat Chrysler	Italy / United States	4,681,457
9	Renault	France	3,373,278
10	Groupe PSA	France	3,152,787
11	Suzuki	Japan	2,945,295
12	SAIC	China	2,566,793
13	Daimler	Germany	2,526,450
14	BMW	Germany	2,359,756
15	Changan	China	1,715,871
16	Mazda	Japan	1,586,013
17	BAIC	China	1,391,643
18	Dongfeng Motor	China	1,315,490
19	Geely	China	1,266,456
20	Great Wall	China	1,094,360

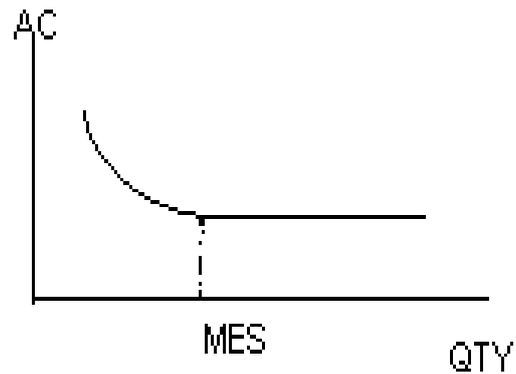
Curve di costo medio a U



Curva di costo a U



Curve di costo a L



Curva di costo a L

- In realtà, le curve di costo sono più a forma di L che non a forma di U
- Una dimensione efficiente minima (DEM) oltre la quale i costi medi sono identici tra tutte le imprese

Economie di scopo

- Impresa 1 produce due prodotti: A e B
- Impresa 2 produce solo A
- Se il costo di produrre A è inferiore per l'Impresa 1 rispetto all'impresa 2, ci sono economie di scopo (o di varietà)

Economie di scopo

- $CT(Q_A, Q_B) < CT(Q_A, 0) + CT(0, Q_B)$
- $CT(Q_A, Q_B) - CT(0, Q_B) < CT(Q_A, 0) - CT(0, 0)$
- Produzione di B riduce il costo incrementale di produrre A

Economie di scopo

L'integrazione verticale ad esempio può consentire economie di scopo

- La maggior parte della produzione di lamiere in acciaio viene svolta in stabilimenti verticalmente integrati che prima producono acciaio e poi producono le lamiere.
- Localizzare le due fasi della produzione nello stesso stabilimento permette all'impresa di ridurre i costi di trasporto, ridurre i costi legati agli acquisti dai fornitori e gli assicura anche un certo risparmio energetico.

Economie di scopo

- Espressioni comuni che descrivono strategie che sfruttano economie di scopo
 - “Fare leva sulle *core competences*”
 - “Competere sulle capacità”
 - “Mobilizzare le risorse invisibili”
 - Diversificazione verso prodotti correlati

Economie di scopo

- I termini “Economie di scala” ed “Economie di scopo” sono a volte considerate intercambiabili
- Managers possono citare le economie di scala e di scopo (anche quando non esistono) per giustificare investimenti che fanno crescere l’impresa

Alcune fonti di Economie di Scala/Scopo

1. Ripartizione dei costi fissi
2. Economie di densità
3. Risparmi con le scorte
4. La regola del cubo-quadrato

Costi fissi e costi irrecuperabili

- Costi irrecuperabili (*sunk costs*) sono costi che non possono essere recuperati una volta sostenuti
- **Non confondere costi irrecuperabili con i costi fissi**
 - Un aereo in servizio da Verona a Barcellona rappresenta un costo fisso a prescindere dal numero di viaggiatori
 - Ma non necessariamente costituisce un costo irrecuperabile. Se la compagnia aerea abbandona la tratta Verona-Barcellona può vendere l'aereo in questione a un'altra compagnia oppure può riutilizzarlo su un'altra tratta.
 - **Costi irrecuperabili** sono fondamentali per capire il concetto di strategia nell'analisi della concorrenza tra le imprese:
 - **Acciaieria A** già avviata e **Acciaieria nuova B**, Acciaieria A vecchia tecnologia e Acciaieria B nuova tecnologia; l'Acciaieria A è costo non recuperabile per l'impresa che l'ha costruita.

Imprese attive e addetti Anni 2001-2016

ANNI	Valori assoluti		Variazioni in valore assoluto rispetto all'anno precedente	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
2001 (a)	4.083.966	15.712.908	-	-
2002	4.224.769	15.860.072	140.803	147.164
2003	4.235.385	16.290.888	10.616	430.816
2004	4.277.875	16.461.761	42.490	170.873
2005	4.371.087	16.813.193	93.212	351.432
2006	4.410.008	17.116.750	38.921	303.557
2007	4.480.473	17.586.031	70.465	469.281
2008	4.514.022	17.875.270	33.549	289.239
2009	4.470.748	17.510.988	-43.274	-364.282
2010	4.460.891	17.305.735	-9.857	-205.253
2011 (a) (b)	4.425.950	16.424.086	-34.941	-881.649
2012	4.442.452	16.722.210	16.502	298.124
2013	4.390.513	16.426.791	-51.939	-295.419
2014	4.359.087	16.189.310	-31.426	-237.481
2015	4.338.085	16.289.875	-21.002	100.565
2016	4.390.911	16.684.518	52.826	394.643

Fonte: Istat, Registro statistico delle imprese attive (ASIA - Imprese) (E)

Anno	Dimensione media delle imprese (numero addetti)
2001	3,8
2002	3,7
2003	3,8
2004	3,8
2005	3,8
2006	3,9
2007	3,9
2008	3,9
2009	3,9
2010	3,9
2011	3,7
2012	3,8
2013	3,7
2014	3,7
2015	3,7
2016	3,8

STRUTTURA E DIMENSIONE DELLE IMPRESE IN ITALIA (2004-2010)

Classi dimensionali	Valori assoluti				Quota percentuale sul totale			
	2004		2010		2004		2010	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
1-9	3.991.336	7.626.547	4.237.397	8.133.573	94,9	47,8	95,0	47,0
10-19	136.443	1.801.300	142.700	1.867.278	3,2	11,3	3,2	10,8
20-49	53.924	1.600.478	55.309	1.645.277	1,3	10	1,2	9,5
50-249	20.960	2.002.145	21.778	2.110.525	0,5	12,5	0,5	12,2
250 e oltre	3.199	2.927.272	3.707	3.549.081	0,1	18,3	0,1	20,5
Totale	4.205.862	15.957.742	4.460.891	17.305.735	100	100	100	100

Fonte: Istat

STRUTTURA E DIMENSIONE DELLE IMPRESE IN ITALIA (2013-2017)

Classi dimensionali	Valori assoluti				Quota percentuale sul totale			
	2013		2017		2013		2017	
	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti	Imprese	Addetti
0-9	4 185 081	7 657 246	4 179 818	7 591 685	95,3	46,6	95,1	44,5
10-49	180 464	3 219 482	191 004	3 408 526	4,1	19,6	4,3	20,0
50-249	21 385	2 074 729	22 906	2 225 023	0,5	12,6	0,5	13,0
250 e oltre	3 583	3 475 331	3 895	3 834 243	0,1	21,2	0,1	22,5
Totale	4 390 513	16 426 790	4 397 623	17 059 480	100	100	100	100

Fonte: Istat

Le PMI in Italia: dati di base Fonte: Eurostat

	Numero di imprese			Numero di dipendenti			Valore aggiunto		
	Italia		UE-28	Italia		UE-28	Italia		UE-28
	Numero	Quota	Quota	Numero	Quota	Quota	Miliardi di euro	Quota	Quota
Microimprese	3 527 452	94.8%	92.4%	6 629 987	45.8%	29.1%	201	30.4%	21.6%
Piccole imprese	171 658	4.6%	6.4%	3 049 375	21.1%	20.6%	141	21.3%	18.2%
Medie imprese	19 126	0.5%	1.0%	1 837 003	12.7%	17.2%	118	17.8%	18.3%
PMI	3 718 236	99.9%	99.8%	11 516 365	79.6%	66.9%	459	69.5%	58.1%
Grandi imprese	3 139	0.1%	0.2%	2 960 003	20.4%	33.1%	201	30.5%	41.9%
Totale	3 721 375	100.0%	100.0%	14 476 368	100.0%	100.0%	661	100.0%	100.0%

Dimensione d'impresa: confronto EU27-Italia

Numero di imprese per classe dimensionale. Anno 2005

Dimensione d'impresa	EU 27			Italia	
	Numero di imprese	Percentuale sul totale	Percentuale escl. Italia	Numero di imprese	Percentuale sul totale
Totale	19,647,000	100	100	4,302,369	100
Micro (1-9)	18,035,044	91.8	90.9	4,083,426	94.9
Piccole (10-49)	1,353,000	6.9	7.6	194,376	4.5
Medie (50-249)	213,000	1.1	1.2	21,352	0.5
PMI	19,601,600	99.8	99.7	4,299,154	99.9
Grandi	41,000	0.2	0.2	3,215	0.1

Le dimensioni d'impresa nel confronto europeo

Dimensione media (addetti per impresa)

Italia	3,9
Germania	8,6
Francia	7,0
Regno Unito	6,3

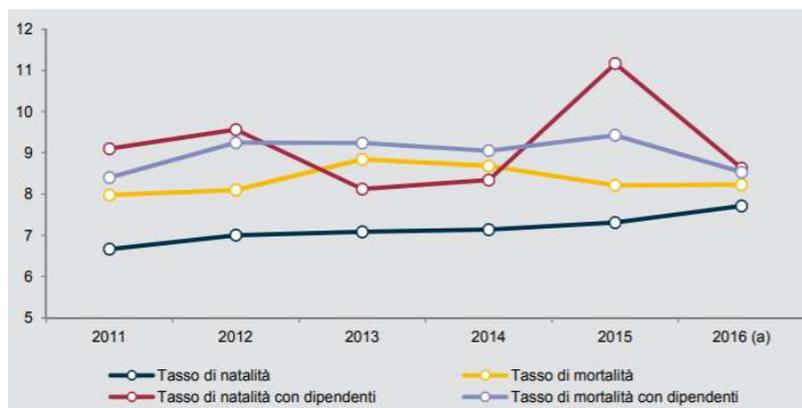
Fonte Eurostat

Dimensioni a parità di settore (2007)

	Ita	Ger	Fr	Sp	UK
Manifatt.	9	35,8	13,8	11,7	20,6
Costruzioni	3,2	6,9	4	6,3	6
Commercio	2,8	10,3	4,6	4,2	12,9
Alberghi – Ristoranti	4,3	7,5	3,7	4,5	14,4
Att. Immobiliari	2,6	7,5	4,7	4,2	7,3

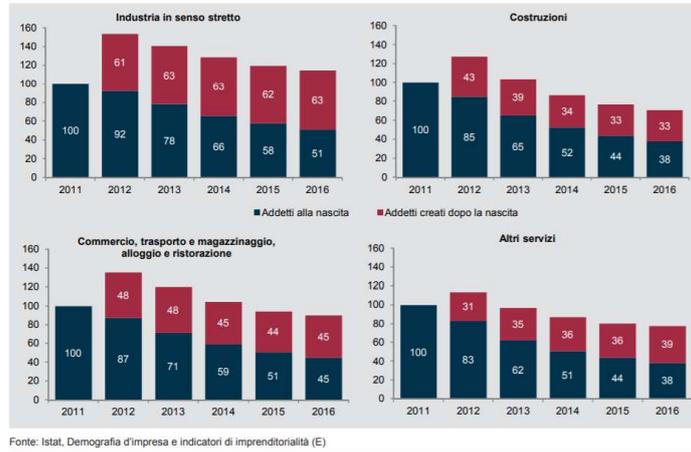
Fonte Eurostat

Tassi di natalità e mortalità delle imprese con dipendenti e delle imprese nel complesso Anni 2011-2016, valori percentuali

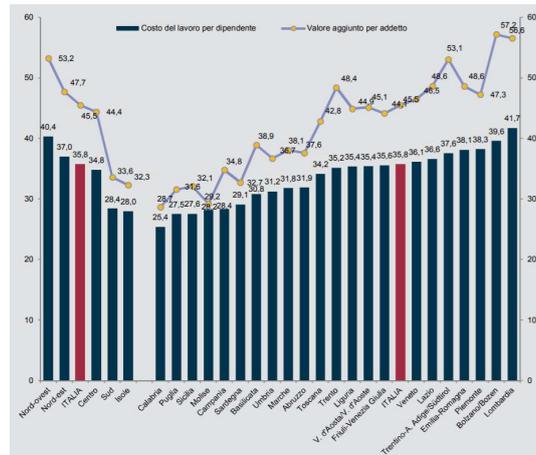


Fonte: Istat, Demografia d'impresa e indicatori di imprenditorialità (E)
 (a) Valori stimati per la mortalità.

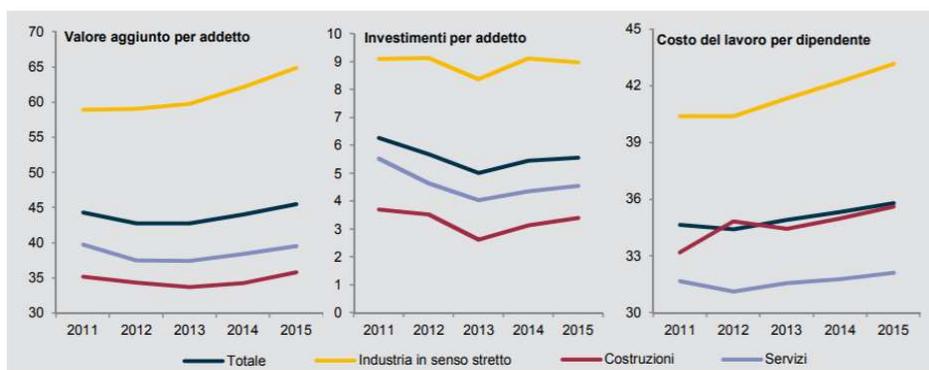
Variazione occupazionale delle imprese nate nel 2011 e sopravvivenenti nel 2016 per settore di attività economica (2011=100)
Anni 2011-2016, valori percentuali



Costo del lavoro per dipendente e valore aggiunto per addetto, ripartizione geografica e regione
Anno 2015, valori in migliaia di euro (Fonte: Istat)

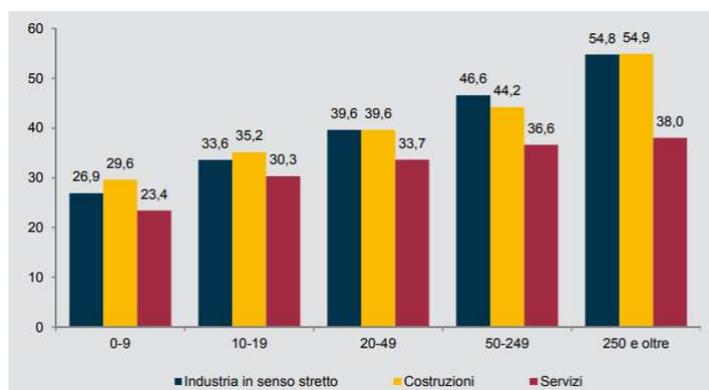


Principali indicatori per macrosettores di attività economica Anni 2011-2015, valori medi in migliaia di euro



Fonte: Istat, Sistema informativo Frame (E); Rilevazione sulle piccole e medie imprese e sull'esercizio di arti e professioni (R); Rilevazione sul sistema dei conti delle imprese (R)

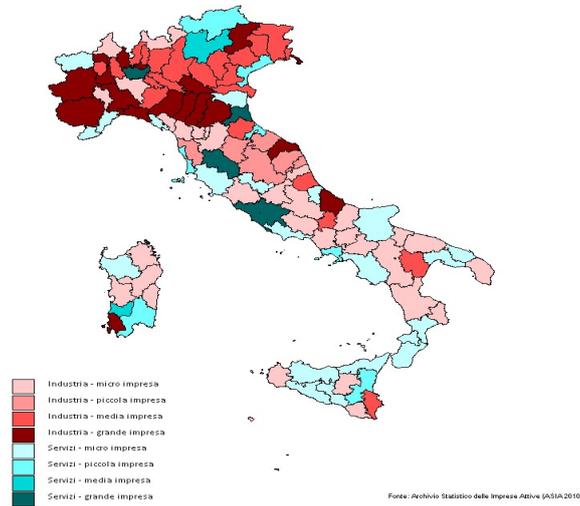
Costo del lavoro per dipendente secondo la dimensione aziendale e le principali branche di attività economica Anno 2015, valori in migliaia di euro



Fonte: Istat, Sistema informativo Frame (E); Rilevazione sulle piccole e medie imprese e sull'esercizio di arti e professioni (R); Rilevazione sul sistema dei conti delle imprese (R)

Dimensioni prevalenti delle imprese nelle province

Settore di attività e dimensioni prevalenti delle imprese nelle province rispetto alla media nazionale



I NUOVI PROTAGONISTI: LE MEDIE IMPRESE DI SUCCESSO



Esempi

- Bialetti
- Zegna
- Geox

PECULIARITÀ DELLE MEDIE IMPRESE DI SUCCESSO

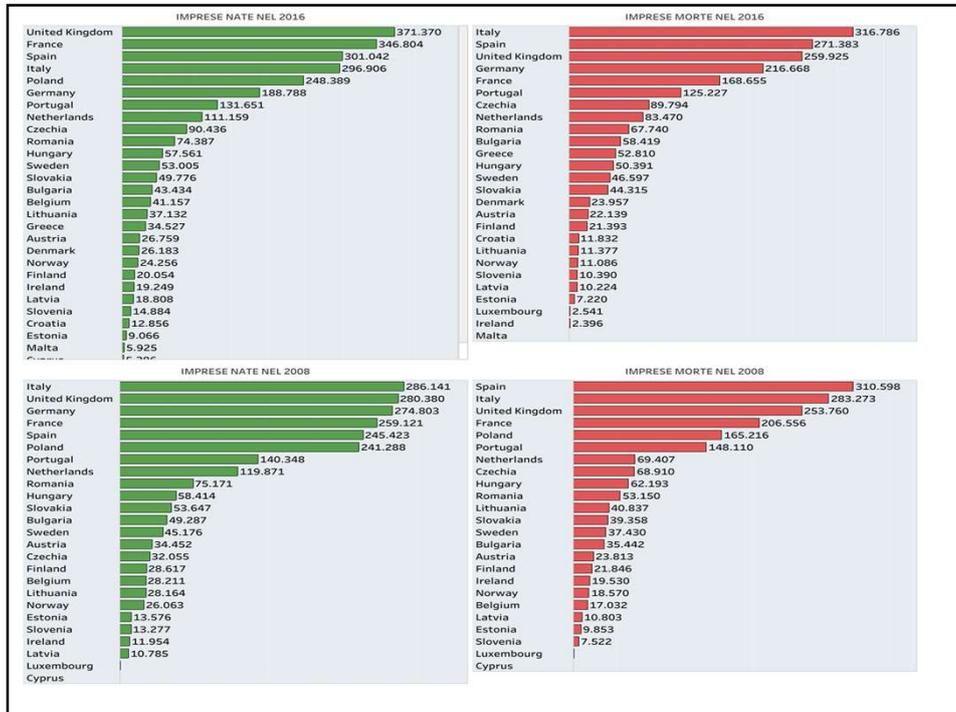
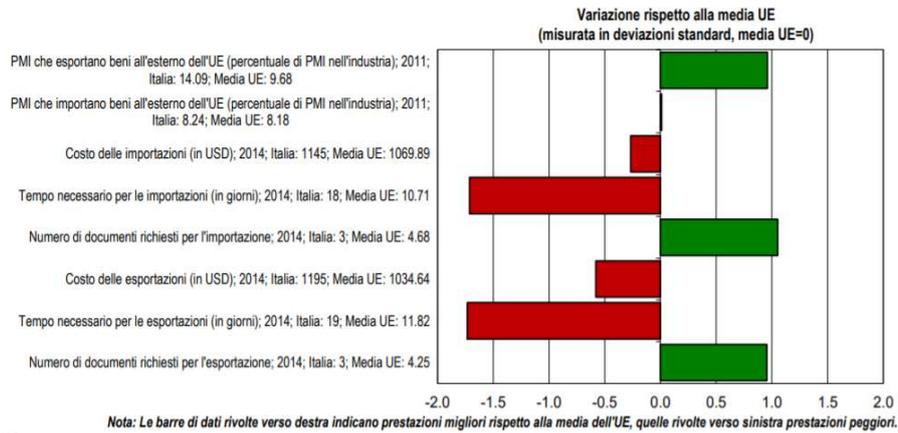
1. Profittabilità non correlata con la dimensione
2. Forte vocazione all'esportazione
4. Specializzazione tipica del *made in Italy*
5. Patrimonializzazione elevata (quota di capitale netto su capitale investito pari al 44%, uguale a quella delle grandi imprese)
6. Tasso d'investimento superiore alle grandi imprese (nuovi immobilizzi/stock in essere pari all'11%, vs il 9% delle multinazionali europee)

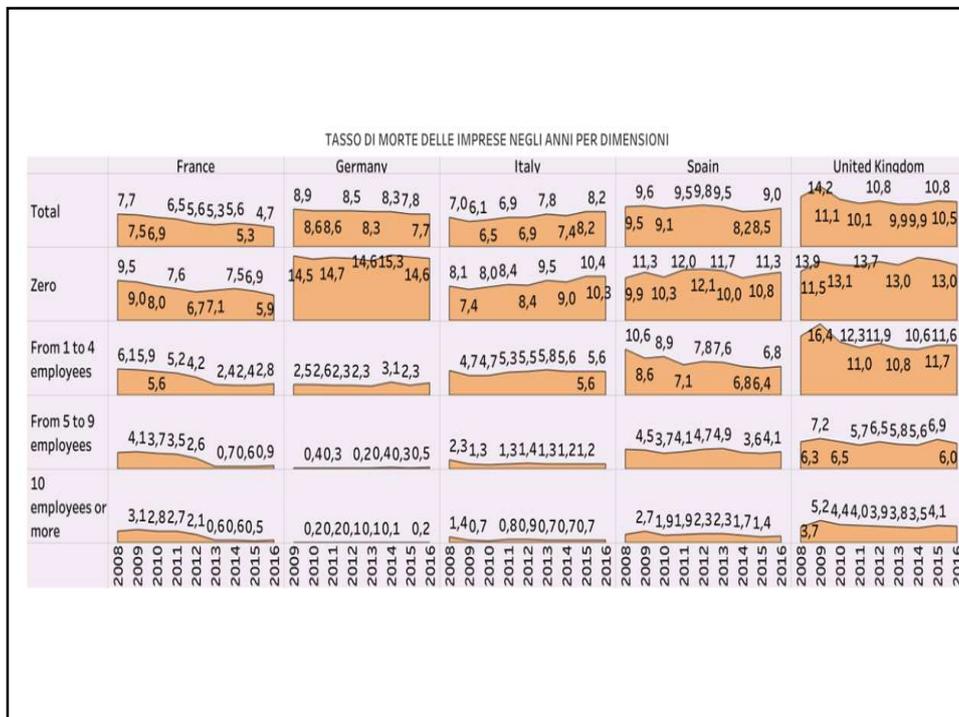
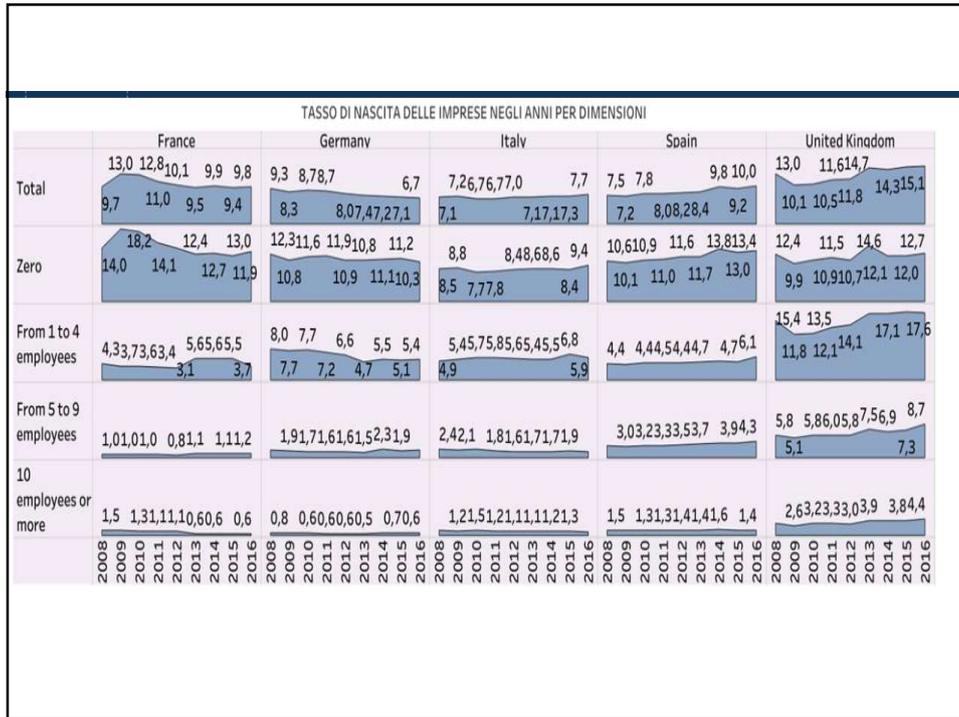
Strategia di differenziazione prodotti (nicchie) e non effetto dimensionale



LE MEDIE IMPRESE: IL FUTURO DELL'INDUSTRIA ITALIANA

Internazionalizzazione





I primi dieci paesi per valore aggiunto e esportazioni manifatturiere

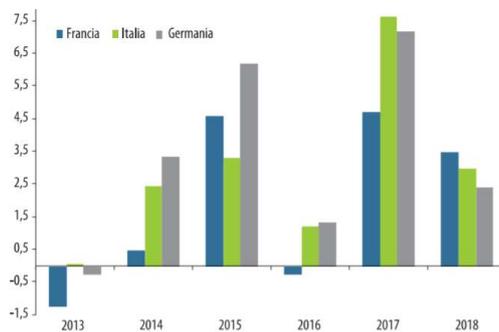
(Quote percentuali sul totale mondiale)

	Valore aggiunto (2018)		Esportazioni (2017)	
1	Cina	(28,5)	Cina	(15,1)
2	Stati Uniti	(17,2)	Germania	(9,4)
3	Giappone	(8,1)	Stati Uniti	(8,1)
4	Germania	(6,1)	Giappone	(4,4)
5	Corea del Sud	(3,1)	Corea del Sud	(3,9)
6	India	(3,0)	Hong Kong	(3,7)
7	Italia	(2,3)	Francia	(3,4)
8	Francia	(2,1)	Paesi Bassi	(3,2)
9	Regno Unito	(1,9)	Italia	(3,2)
10	Indonesia	(1,6)	Regno Unito	(2,8)

Fonte: elaborazioni CSC su dati UNCTAD, IHS e UN-Comtrade.

Nel 2018 buona la tenuta delle esportazioni italiane

(Manufatti, tassi di crescita, dati in valore)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

In cambiamento i mercati di destinazione dei manufatti italiani

(Composizione geografica delle esportazioni italiane di manufatti)

	Composizione percentuale		2016-2018	
	2007	2018	Tasso di crescita	Contributo percentuale alla crescita
Europa	71,5	66,9	11,9	72,4
Eurozona	49,9	41,1	11,5	43,0
Germania	12,7	12,5	10,9	13,8
Francia	11,4	10,5	10,5	10,1
Spagna	7,5	5,2	14,5	6,8
Belgio	3,0	2,8	-3,3	-1,0
Paesi Bassi	2,3	2,5	19,3	4,1
Austria	2,4	2,1	15,4	2,9
Paesi UE non Area euro	15,1	15,1	12,9	17,6
Regno Unito	5,8	5,1	4,7	2,3
Polonia	2,5	2,9	19,8	4,9
Romania	1,6	1,6	13,3	1,9
Repubblica ceca	1,1	1,4	19,3	2,3
Paesi europei non UE	10,5	10,7	12,2	11,8
Svezia	3,7	4,9	18,6	7,8
Turchia	2,0	1,9	-9,0	-2,0
Russia	2,7	1,7	13,7	2,1
America settentrionale	7,6	10,4	14,9	13,7
Stati Uniti	6,9	9,5	15,2	12,8
Canada	0,8	0,9	11,4	1,0
America centro-meridionale	3,4	3,2	11,0	3,2
Messico	1,0	1,0	16,3	1,4
Brazil	0,7	0,9	22,8	1,8
Medio Oriente	4,8	4,0	-9,4	-4,2
Emirati Arabi Uniti	1,3	1,0	-15,1	-1,8
Asia centrale	1,3	1,6	22,3	3,0
India	0,8	0,9	17,9	1,8
Asia orientale	6,2	8,8	12,1	9,7
Cina	1,7	2,8	19,4	4,7
Giappone	0,7	1,4	7,4	1,0
Hong Kong	1,2	1,3	3,6	0,5
Corea del Sud	0,9	1,0	14,5	1,3
Africa settentrionale	2,8	2,8	1,4	0,4
Altri paesi africani	1,3	1,2	13,4	1,5
Oceania	1,0	1,1	3,2	0,3
Australia	0,8	0,9	12,2	1,0
Mondo	348,4*	443,8*	10,9	100,0

In verde con intensità crescente i paesi con un tasso di crescita superiore alla media (10,9%) e in arancio i primi tre Paesi per contributo alla crescita
* Milardi di euro
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT

Esportazioni italiane: metalmeccanica in testa, chimica e farmaceutica in forte crescita

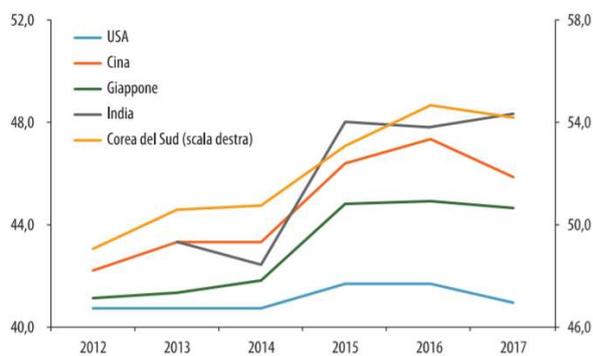
(Composizione percentuale delle esportazioni italiane di manufatti)

	2007	2018	2016-2018	
			Tasso di crescita	Contributo percentuale alla crescita
Macchinari e apparecchi	20,5	19,1	7,6	14,9
Metalli di base e prodotti in metallo	13,3	11,6	14,6	16,4
Apparecchi elettrici	6,5	5,6	8,7	5,0
Computer, apparecchi elettronici e ottici	3,7	44,0	3,6	39,9
Sostanze e prodotti chimici	6,7	7,2	12,4	8,8
Articoli farmaceutici	3,6	6,0	21,2	11,7
Gomma e materie plastiche	3,9	14,2	3,9	17,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,5	8,7	8,9	7,9
Altri mezzi di trasporto	3,4	11,9	3,2	11,9
Abbigliamento	5,0	5,0	8,9	4,5
Cuoio e calzature	4,3	5,0	10,1	5,0
Tessile	3,3	2,4	2,8	0,7
Mobili	2,9	15,5	2,3	14,6
Alimentari, bevande e tabacco	5,7	8,2	10,9	9,0
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	3,5	3,8	7,8	3,1
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,0	2,4	2,4	0,6
Carta e prodotti in carta; stampa	1,7	1,6	5,2	0,9
Legno e prodotti in legno	0,5	0,4	9,8	0,4
Totale manifattura*	100,0	100,0	9,9	100,0

In blu i settori meccanici, in verde i settori della filiera chimica, in grigio i settori dei mezzi di trasporto, in arancione i settori della *made in Italy*.
* Al netto dei prodotti petroliferi raffinati.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

... in aumento negli scambi dei paesi asiatici

(Export+import settoriale, in percentuale del commercio estero di beni)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca mondiale.

Europa, Italia e Usa a confronto

- Nell'Unione Europea ci sono circa 23 milioni di piccole e medie imprese (PMI con 1-250 addetti), pari al 99,8% di tutte le imprese. Le PMI offrono oltre 100 milioni di posti di lavoro in Europa, arrivando a coprire oltre il 67% del totale dei posti di lavoro.
- In Italia, le PMI sono oltre 4 milioni pari al 99,9% di tutte le imprese. L'81,7% degli addetti è occupato nelle PMI. Le micro imprese (da 1-9 addetti) da sole sono il 94,9% di tutte le imprese e occupano il 48% del totale degli addetti.
- Il 79% delle imprese americane ha meno di 9 addetti (microimprese); il 49,6% degli addetti è tuttavia impiegato nelle grandi imprese.

Particolarità Usa

- nel 2004 le imprese con meno di 500 dipendenti hanno registrato un saldo netto di oltre un milione di posti di lavoro creati, mentre le grandi imprese hanno registrato una perdita netta di 184.000 posti di lavoro.

Possibili motivi per struttura dimensionale italiana

- **Cause esterne:** assetti proprietari, istituzioni, insufficiente concorrenza, infrastrutture, vincoli finanziari
- **Cause interne:** assetti di controllo e pratiche manageriali

Istituzioni

- un quadro giuridico sovrabbondante e instabile che accresce i costi di apprendimento e adeguamento alle regole
- tempi eccessivamente lunghi dei processi
- oneri amministrativi per le imprese elevati che a loro volta disincentivano investimenti e nascita di nuove imprese

Concorrenza

- una regolamentazione non ancora sufficientemente orientata alla concorrenza, nonostante i notevoli progressi degli ultimi anni
- Nei casi in cui vi sono stati progressi nella regolamentazione o un'intensificarsi della concorrenza vi sono stati benefici in termini di produttività e ristrutturazione

Vincoli finanziari

- le piccole imprese (<250 addetti, 2006) hanno e una struttura finanziaria sbilanciata verso i debiti a breve, meno adatti a finanziare progetti di investimenti a più lunga scadenza
- La rilevanza di strumenti finanziari adatti alle piccole imprese private equity/venture capital, poco sviluppati in Italia