

Evoluzione della grande impresa: evidenze dalle classifiche Ceris e Mediobanca

Piercarlo Frigero

1. Presenza della grande dimensione d'impresa in Italia: analisi delle tendenze

Nel giudicare le prospettive del sistema produttivo italiano, è utile approfondire il tema della crisi della grande impresa per stabilirne le ricadute sulle sue potenzialità nell'ambito dei cambiamenti nello scenario internazionale. A questo fine è stata impostata e condotta la ricerca, estesa su un arco temporale compreso tra la modernizzazione del sistema produttivo italiano, avvenuta negli anni sessanta, e l'attuale momento storico, nell'intento di cogliere i tratti essenziali dell'evoluzione verificatasi e individuare i fattori che l'hanno determinata¹.

Lo studio ha inteso discutere due possibili ipotesi esplicative:

- il mancato compimento delle strategie perseguite dalle maggiori protagoniste, maturate nel corso degli anni sessanta e nel decennio successivo con l'obiettivo di conseguire ruoli di rilevanza strategica in ambito mondiale;
- gli effetti della transizione da una fase di rapida crescita dell'economia italiana (miracolo economico) al difficile periodo di cambiamenti, iniziato con le turbolenze connesse alla grande inflazione degli anni '70 e tuttora in corso.

L'attenzione è stata rivolta esclusivamente all'attività industriale manifatturiera: essa, malgrado l'attuale ampia estensione del terziario, identifica un ambito dal quale dipendono le relazioni più significative. Per quanto esistono, infatti, ampie produzioni di servizi, esse si integrano, per la maggior parte, con la fabbricazione di beni materiali garantendone la concezione, l'organizzazione delle fasi di trasformazione e l'uso appropriato del flusso di informazioni da e verso il mercato dei beni finali. L'osservazione è valida in modo particolare per le imprese che hanno decentrato funzioni di marketing, amministrazione e logistica, mantenendo ruoli di direzione e di

1 Tra gli studi recenti sul ruolo delle grandi imprese nello sviluppo dell'economia italiana si citano in particolare: Giannetti e Vasta (2003 e 2005) e Frigero, Rondi e Vannoni (2013).

decisione in materia di investimenti, progettazione e produzione. Le loro scelte assumono, infatti, valenze competitive tramite la ricerca sistematica del progresso tecnologico, oggi indispensabile per la crescita. Da queste constatazioni deriva la necessità di precisare la nozione d'impresa, i cui contorni tendono a risultare indefiniti, sia perché le decisioni rilevanti per giungere al prodotto finale sono adottate da una pluralità di agenti non omogenei dal punto di vista merceologico, operanti nella realtà definibile quale filiera o "supply chain", sia perché la suddivisione dei compiti avviene spesso tra unità appartenenti a una identica proprietà coordinatrice. In questa sede s'è adottata una definizione d'impresa quale organizzazione, giuridicamente e contabilmente individuabile, nella quale vengono concepite e adottate strategie di produzione utili a perseguire un disegno atto a durare nel tempo e a consentire profitti e opportunità di ulteriore crescita. Di conseguenza non sono state prese in considerazione le holding finanziarie, ma sono state rilevate le capogruppo, coordinatrici di linee di attività appartenenti allo stesso ambito tecnologico. In caso di dubbio si è fatta valere la possibilità di attribuire un'identità specifica all'impresa, pur appartenente a un gruppo, attraverso la sua recente storia passata rilevabile nelle classifiche adoperate. Non sono state tenute sotto osservazione invece le unità operative che sorgono e si modificano per opportunità di tipo meramente organizzativo, preferendo in tal caso identificare una capogruppo stabile coordinatrice. Le definizioni, predisposte per risolvere in modo empirico i quesiti dei confini delle imprese, si sono spesso risolte in inevitabili applicazioni imperfette, con la conseguenza di qualche approssimazione nel rilevare i cambiamenti più significativi nelle graduatorie nei periodi di maggior turbolenza. Un caso degno di rilievo riguarda le numerose e rilevanti riorganizzazioni nell'ambito di grandi gruppi (l'esempio più importante è quello del gruppo Fiat) in cui il modificarsi dei protagonisti segnala l'intensità di trasformazioni interne alla graduatoria delle più grandi, in quanto i protagonisti individuati si sono resi responsabili della definizione delle strategie di crescita e di cambiamento.

2. Raccolta dei dati e problemi di confrontabilità

La ricerca ha incluso le prime 100 imprese, ordinate per dimensione di fatturato fino al 1980 e in seguito di valore aggiunto², tratte rispettivamente

² Nell'analizzare le forme delle distribuzioni sono state utilizzate le prime 100 per fatturato, le prime 100 per valore aggiunto e le prime 100 per numero dei dipendenti (tab. 1 e 2; figure 1a, 1b, 1c).

te dalle classificazioni del Ceris Cnr³ del 1964 e 1973 e da quelle Mediobanca per gli anni successivi. Dopo il 1973 sono stati considerati gli anni 1980, 1990, 1999, 2010; quest'ultimo anno è stato oggetto di analisi pur nella consapevolezza di variazioni, nelle graduatorie fondate sul valore aggiunto, attribuibili al persistere degli effetti della crisi⁴.

L'analisi di ciascuna impresa, con le modificazioni che l'hanno riguardata lungo un ampio periodo di tempo, implica, per quanto già notato in precedenza, l'adozione di convenzioni e comporta qualche forzatura. S'è scelto pertanto di mirare ad una sufficiente comparabilità tra inizio e fine di ogni periodo, equivalente all'incirca a ciascun decennio, rinunciando a garantire un unico insieme omogeneo nel succedersi degli anni. Il criterio adottato è stato fondato sull'identificazione di ragioni sociali invariate o, se modificate, sulla permanenza invariata dell'impresa nella sua identità originaria. Questa scelta può apparire imprecisa, essa è tuttavia coerente con l'intento di considerare ciascuna unità quale centro di decisioni strategiche destinate a trovare compimento nel lungo termine.

Alcune difficoltà sono emerse nel trattare le circostanze in cui nel verificarsi del cambiamento siano avvenuti scorpori o acquisizioni rilevanti, nel qual caso si è inteso far prevalere il criterio del mantenimento della ragione sociale come segno di omogeneità. Purtroppo la sola persistenza di una denominazione in un gruppo di imprese non offre di per sé la prova della continuità dell'impresa originaria ove la stessa abbia subito drastici ridimensionamenti di addetti o di capitale investito per effetto del suo divenire marginale col trascorrere del tempo.

Con riferimento alla fonte Mediobanca, è stato necessario farsi carico del fatto che, a partire dalla graduatoria adoperata per il 1990, le classifiche offerte rilevano sia i dati consolidati delle controllanti sia quelli delle imprese ad esse appartenenti e, negli anni più recenti, la ramificazione delle strutture organizzative è divenuta più dettagliata. Nell'operare confronti tra

3 Le classifiche Ceris furono pubblicate per la prima volta sulla rivista "L'Industrialista", con dati 1961 e 1962 e in seguito sulla rivista "L'Impresa" fino al n. 3/4, del 1975, con i dati 1972 e 1973. La rilevazione aveva avuto origine dagli studi condotti da Enrico Filippi e Giovanni Zanetti, ma venne poi redatta sistematicamente sotto la guida di Enrico Filippi e l'ultima pubblicazione fu curata da Vittorio Francese, che aveva collaborato alle precedenti. Le pubblicazioni Mediobanca avevano il titolo: "Le principali società italiane", poi completato con la dizione: "Le principali società industriali e di servizi italiane".

4 I periodi considerati, confrontando le graduatorie dell'anno di inizio con quelle dell'anno finale, sono stati: 1964 – 1973, 1973 – 1980, 1980 – 1990, 1990 – 1999, 1999 – 2010, scelti per la disponibilità dei dati Ceris fino al 1973 e per la scelta di terminare con l'ultimo anno del secolo. Il 2010 è poi stato aggiunto al fine di provare a inserire le conseguenze della crisi.

due classificazioni, è stato pertanto necessario evitare di inserire in una graduatoria eventuali capogruppo comprendenti imprese che, nell'altro anno adoperato per il confronto, fossero invece considerate separatamente, al fine di salvaguardare il più possibile l'omogeneità della successione delle diverse unità produttive, mantenendo, per quanto possibile, la disaggregazione iniziale.

Incorporazioni o scorpori non consentirebbero altrimenti di seguire le vicende di imprese grandi in fase di riorganizzazione. Ove necessario, sia pure con cautela per non alterare storie d'impresa ancora in essere, si è proceduto ad aggregare società individualmente distinte quando le fusioni non erano ancora avvenute, o nel caso in cui gli scorpori avrebbero originato un numero di unità più piccole, ma sostanzialmente appartenenti al precedente centro decisionale.

In generale, è stato necessario passare da disaggregazioni maggiormente dettagliate, nei primi anni considerati, a rilevazioni fondate su capogruppo rilevate come protagoniste negli anni recenti⁵, purché fossero impegnate in attività reali e non risultassero mere holding finanziarie.

3. Temi e metodi di analisi

A fronte della complessità del trattamento dei dati riferiti alle unità produttive come descritte in precedenza, sono stati individuati temi e metodi atti a dare rigore quantitativo ai cambiamenti oggetto di indagine. In particolare sono stati definiti tre tipi di elaborazioni:

- la forma delle distribuzioni delle 100 maggiori imprese, per illustrare e misurare i caratteri con statistiche descrittive suggerite dalla legge di Gibrat;
- l'analisi delle transizioni, utilizzando indicatori di intensità dei cambiamenti quali la persistenza negli stessi ranghi e le entrate e le uscite tra le rilevazioni di inizio e fine di ogni periodo;
- le quote dei settori produttivi di appartenenza delle imprese oggetto di analisi utilizzando il numero dei dipendenti, allo scopo di cogliere le dinamiche utili a richiamare vicende relative a singole imprese e a specifici settori, che hanno concorso a determinare la dinamica strutturale dell'industria italiana.

5 A partire dalla classifica del 1999.

3.1 Caratteri delle distribuzioni

Con lo studio del modificarsi dei caratteri delle distribuzioni del fatturato, del valore aggiunto e del numero dei dipendenti, si è inteso percepire e misurare il modificarsi del ruolo delle grandi imprese, sia esaminando la diversa rilevanza delle maggiori, sia la distribuzione delle prime 100 tra i diversi insiemi dimensionali nei quali possono essere suddivise.

Per interpretare questi mutamenti, e definire punti di forza e di debolezza del tessuto produttivo nazionale, s'è adottato un criterio di giudizio suggerito, in via preliminare, dai dati della Tab. n. 1, nella quale è rilevata la dimensione media, in numero di addetti, delle tre imprese che delimitano i quartili, compresi i valori estremi della distribuzione. Ad una prima constatazione appare la riduzione della dimensione delle tre maggiori imprese, decisamente vistosa dal momento che passa dal valore massimo di 99.382 addetti relativo al 1973, al più recente 43.327. Tale variazione tuttavia non può essere assunta, di per sé, quale sicuro indice di crisi. Alcuni processi di riorganizzazione hanno avuto infatti come conseguenza la diminuzione generalizzata della dimensione delle imprese in particolare delle maggiori (eloquente il dato del '90). Non è dunque senza motivo il modificarsi, nell'arco di tempo considerato, del giudizio semplicistico teso a identificare l'interesse delle grandi imprese con quello del sistema nazionale, ammettendo la vitalità di quest'ultimo dovuta anche all'esistenza delle dimensioni minori. La progressiva riduzione del peso delle più grandi può essere avvenuto per effetto del ridimensionamento di taluni leader di settore causato dall'abbandono delle loro strategie iniziali.

Il tema, da esplorare ulteriormente, riguarda pertanto la progressiva sostituzione di ruoli nel nostro apparato industriale che, dal tentativo di riprodurre il modello delle grandi corporation, ripiega sulle opportunità di valorizzare le dimensioni intermedie.

La conferma di questa affermazione è data proprio dalla Tabella 1 nella quale è dato constatare che solo le imprese più grandi presentano una drastica riduzione della loro dimensione media in termini di addetti; per gli altri tre sottoinsiemi, ivi incluso quello comprendente le ultime, la media degli addetti è aumentata nel tempo, il che suggerisce di interpretare il cambiamento come un progressivo radicarsi di una fascia dimensionale non molto grande, ma capace di occupare potenzialmente ruoli di rilievo. È però utile un'ulteriore verifica del formarsi di questa fascia intermedia con il calcolo delle dimensioni medie in corrispondenza dei quartili, ma con fatturato e valore aggiunto oltre al numero dei dipendenti, trasformando i dati in numeri indici rispetto ai valori medi di ogni classifica, per eliminare gli andamenti tendenziali (Figure 1 a, b, c). Si illustra così la ten-

denza a sostituire la maggior dimensione, che decresce rapidamente fin dal '73, con fasce intermedie, sia per la crescita con qualche accenno di convergenza nei tre quartili intermedi, sia per l'aumento del valore medio relativo delle imprese con ranghi 25, 26 e 27⁶.

Questi cambiamenti sono anche la conseguenza del ridimensionarsi di molti ambiziosi progetti imprenditoriali, con l'abbandono di posizioni che sembravano potersi consolidare alla fine degli anni '70 e ancora nel successivo decennio. Quanto ciò corrisponda all'accentuarsi delle debolezze del sistema industriale non è mostrato dalle rilevazioni fin qui fatte. Prima di prendere in considerazione singoli settori e singole vicende di imprese, si è voluto però esaminare ancora le distribuzioni, studiandole come l'esito di processi di crescita i cui caratteri si manifestano nella relazione tra la dimensione "S" e il rango "r". Il procedimento è noto in letteratura perché utilizzato per le verifiche della cosiddetta *legge di Gibrat*, basata sulla tesi dell'indipendenza dei tassi di crescita dalla dimensione.

Un'elaborazione analoga compare nel saggio di Freeman (1986) in cui si studia il modificarsi della gerarchia delle grandi imprese del Regno Unito tra il 1970 e il 1980⁷. Le graduatorie delle prime 100 sono state pertanto analizzate ai fini di una verifica del loro discostarsi dalle distribuzioni, coerenti con la legge di Gibrat, identificato da un impreciso adattamento della funzione perequante $S = f(r)$ ("S" è la dimensione, "r" il rango), con un controllo del variare dei parametri nelle diverse parti della classifica.

3.2 La distribuzione di Pareto Zipf e la legge di Gibrat quali occasioni di confronto

Definita dunque con «S» la dimensione, in fatturato (F), valore aggiunto (VA), o numero di addetti (D), e con «r» il rango, la cosiddetta distribuzione di Pareto⁸

6 Le graduatorie adoperate in queste elaborazioni contengono le prime 100 imprese per fatturato, per valore aggiunto e per numero di addetti.

7 Si veda anche: Whittington 1972.

8 La distribuzione di Pareto (che è la Cumulative Density Function di una legge di potenza), come la sua espressione inversa in cui la dimensione dipende dai ranghi (Zipf distribution), è scale free, cioè la forma non dipende dal parametro A, a cui corrisponde la dimensione massima ($r=1$). Bilar (2008).

Nella distribuzione di Zipf una dimensione "S" dipende dal rango "r", nella distribuzione di Pareto si indica invece che "r" imprese hanno dimensione uguale o maggiore di "S" (Adamic L.A., Huberman B.A., 2002).

è indicata da: $Sr^\beta = A$; da cui si ottiene la distribuzione di Zipf: $S = Ar^{-\beta}$; stimata con⁹:

$$\log S = \log A + \beta \log r + \varepsilon \text{ presentando } \beta \text{ il segno negativo (1)}$$

La verifica della legge di Gibrat, su un numero di imprese di sole 100 unità e per giunta selezionate prendendo esclusivamente le più grandi, è un esercizio diverso da quello condotto sull'universo delle unità produttive, e la letteratura dimostra che i risultati cambiano con il mutare degli insiemi di imprese¹⁰. In questa sede tuttavia la relazione è utilizzata soltanto come strumento per comprendere alcuni principali mutamenti nelle forme delle distribuzioni delle prime 100 imprese italiane.

Infatti, operando mediante quella relazione: la stima del parametro “ β ” può essere adoperata come indice di concentrazione, perché dipende dall'importanza delle maggior imprese, rispetto a quelle di rango superiore¹¹ (Ijiri

9 La forma indicata rappresenta la parte destra di una distribuzione log-normale generata dalla legge di Robert Gibrat il quale, rilevandola con i dati delle imprese (Gibrat, 1931), ne dedusse che i loro tassi di crescita, tra il tempo $t-1$ e il tempo t , dovevano seguire un processo casuale, in cui non dipendevano dalla dimensione iniziale:

$$\frac{(S_t - S_{t-1})}{S_{t-1}} = \varepsilon_t$$

$$S_t = S_{t-1}(1 + \varepsilon_t) = S_0(1 + \varepsilon_1)(1 + \varepsilon_2)\dots(1 + \varepsilon_t)$$

Prendendo i logaritmi, e adoperando l'approssimazione $\log(1 + \varepsilon_t) \approx \varepsilon_t$, si perviene a:

$$\log S_t = \log S_0 + \varepsilon_1 + \varepsilon_2 + \dots + \varepsilon_t$$

“Con $t \rightarrow \infty$, $\log S_0$ diventa sempre meno importante relativamente a $\log S_t$, se ε_t è tratto da una distribuzione normale con media μ e varianza σ^2 , $\log S_t$ può essere approssimato con una distribuzione normale con media μ_t e varianza σ_t^2 ” (Mata 2006).

10 Le verifiche compiute hanno alternato conferme e smentite, tra quelle più recenti si citano: Piergiovanni, Santarelli, Klomp, Thuring (2002) i quali ricordano che, analizzando il settore manifatturiero, la maggior parte delle ricerche tende a confutarla; essi stessi trovano, nel caso dei servizi ospedalieri in Italia, una conferma in due ambiti del settore, ma una smentita in altri tre. Axtell (2001) conferma la distribuzione di Zipf per l'intera popolazione di imprese negli USA, con risultati coerenti in più anni e con diverse misure di dimensione; Fujiwara, Di Guilmi, Aoyama, Gallegati, Souma (2004), adoperando elenchi di grandi imprese nei paesi europei, trovano che la parte superiore delle distribuzioni può essere rappresentata con una funzione di Pareto-Zipf, e che in quella parte i tassi di sviluppo di ciascuna impresa sono indipendenti dalle dimensioni. In Cabral Mata (2003) la ricerca di una distribuzione log-normale per le imprese del Portogallo non dà esito favorevole, anche se si considerano le distribuzioni complete; sembra piuttosto che l'esistenza di vincoli finanziari alla dimensione iniziale determini distribuzioni log-normali nei primi anni di vita e in seguito, con l'aumentare dell'età delle imprese, si pervenga a distribuzioni con maggior grado di simmetria. Falk (2008) trova infine che, per le imprese multinazionali europee dell'archivio Amadeus, la dimensione ha conseguenze negative sulla crescita, sia se misurata con il fatturato sia con il numero di addetti.

11 Se per esempio $\beta=2$, al raddoppiare dei ranghi la dimensione diventa $1/4$ di quella precedente: $A(2r)^{-2} = 2^{-2} S_i$

Y. Simon H. A. (1974). Freeman (1986), citando Zipf, afferma che quel parametro è il risultato del comporsi di due forze: di diversificazione e di unificazione, il cui equilibrio dinamico implicherebbe $\beta=1$.

Nelle stime eseguite β , che ha segno negativo per costruzione, è sempre significativo, ma minore di uno, e diminuisce nel tempo in valore assoluto, soprattutto nell'ultimo anno (2010) nelle distribuzioni costruite in base al numero dei dipendenti e al valore aggiunto, suggerendo una tendenza verso la minor concentrazione. Tuttavia l'adattamento della funzione alla forma lineare, giudicato attraverso la distribuzione dei residui, si mostra imperfetto, senza apprezzabili miglioramenti nel tempo. Per affinare questa approssimazione alla distribuzione teorica e controllare l'esistenza dei cambiamenti in tratti diversi, si è scelto allora di ricalcolare β in tre diversi intervalli: con le prime 50, le 50 intermedie e le 50 finali¹². Solo le stime fatte con il valore aggiunto (Tabella 2) danno esiti chiarificatori, confermando l'appiattirsi della distribuzione nel tempo per ciascuno dei sottoinsiemi; l'appiattimento (minor concentrazione) è più evidente tra i ranghi da 51 e 100, nei quali il valore di β passa da poco più di 0,9 (valore assoluto) a poco più di 0,6. Anche le prime 50 imprese mostrano una tendenza interessante verso una maggior uniformità dimensionale. Si ha quindi un ulteriore indizio del modificarsi delle distribuzioni delle prime 100, verso un maggior importanza delle dimensioni intermedie.

Con altra espressione, riprendendo l'invito a usare β quale esito del comporsi di tendenze alla diversificazione e all'unificazione, si può dire che, allorché si parla di crisi o del venir meno della grande impresa italiana, si può intendere (sia pure nei termini generali dell'analisi delle distribuzioni delle prime 100), un accentuarsi dell'uniformità tendenziale, con minor ruolo di quelle molto grandi e la comparsa di una fascia minore che ha comunque assunto un ruolo al vertice delle graduatorie dell'industria manifatturiera.

3.3 Intensità del cambiamento tra un periodo e l'altro

I periodi delimitati dalle graduatorie rilevate corrispondono a fasi diverse dell'evolvere del sistema economico italiano: 1964-1973; 1973-1980; 1980-1990; 1990-1999; 1999-2010.

¹² Rispettivamente ranghi da 1 a 50, da 26 a 75 e da 51 a 100, questi numeri sono scritti, nella Tabella 2, come intestazioni in ciascuna delle colonne che riportano la variabile e gli anni considerati.

Tra il '64 e il '73 si compie quella che può essere definita come modernizzazione dell'industria italiana, quando, con i trasferimenti di tecnologia dalle nazioni a quel tempo più progredite, si cercò di consolidare la posizione delle maggiori imprese, per permettere ad alcune di diventare protagoniste negli oligopoli mondiali. Tra gli anni '70 e gli anni '90 avvenne però un cambiamento di scenario che, secondo alcuni commentatori della storia recente (Nhoria et al., 2002), rappresenta una vera frattura tra due epoche: il passaggio dalla crescita rapida del lungo dopoguerra al rallentamento, successivo alla crisi energetica del 1973, con la grande inflazione che ne seguì. Si può interpretare il passaggio da un'epoca all'altra come transizione verso relazioni tra nazioni meno diseguali, con imprese destinate a competere attraverso la loro capacità di innovare in modo autonomo. Compiuta la grande espansione della domanda di beni di consumo a uso durevole che, attraverso i legami di fornitura, aveva sostenuto lo sviluppo della meccanica, della chimica, della siderurgia e metallurgia, anche le innovazioni di prodotto, non meramente incrementali, diventarono più complesse, richiedendo competenze ben più affinate, soprattutto attraverso attività di ricerca e sviluppo e dimensioni atte a sostenerne i costi. In questo paragrafo s'intende identificare i momenti di maggior cambiamento nell'intero arco compreso tra la metà degli anni '60 e la fine del primo decennio del nuovo secolo, classificando le imprese nel passaggio tra la distribuzione di un anno e quella a dieci anni di distanza. Le transizioni, nella Figura 2, prevedono quattro modalità: imprese che permangono tra le prime 100, imprese che si spostano verso o oltre le prime 100 (non erano ancora o non sono più nelle prime 100), imprese prima inesistenti che entrano a far parte delle prime 100, imprese che escono dalla graduatoria e non esistono più (non sono più reperibili per incorporazioni, suddivisioni o cessazioni di attività).

Il periodo di maggior cambiamento risulta essere il ventennio tra il 1980 e il 1999, se si considera il ridursi dei casi di permanenza nella graduatoria (che, dal 49% tra '64 e '73 e tra il '73 e l'80, scendono al 41% tra '80 e '90 e infine al 37% nel passaggio al '99). Inoltre, nei primi due decenni considerati, più della metà delle imprese che rimanevano tra le prime 100 non modificavano il quartile di appartenenza, mentre nei due successivi la quota scende al 36-39%.

Dal 1990 iniziano ad aumentare in misura evidente i casi di imprese che escono dalla classifica delle prime 100, ma continuano a esistere, o entrano tra le prime 100 provenendo da ranghi più alti (insieme erano il 34% nella transizione dall'80 al '90 e arrivano al 42% nel confronto tra l'elenco del '99 e quello del 2010).

Nell'ultimo anno la crisi parrebbe aver provocato maggior stabilità nell'ap-

partenenza alla graduatoria, perché la percentuale di imprese che permangono tra le prime 100 aumenta (44%) nonostante le difficoltà, mentre diminuisce il numero di quelle che non sono più reperibili; ma ciò non sorprende, perché la crisi non può avere effetti immediati sulla sopravvivenza di grandi imprese.

Per giudicare l'intensità dei cambiamenti nei decenni è anche utile controllare la probabilità della permanenza in ciascun quartile (definito con i ranghi della graduatoria), al fine di verificare, con le frequenze degli spostamenti in una matrice di transizione da un quartile all'altro¹³, se le imprese più grandi sono quelle che mantengono in modo più stabile il loro ruolo (Tabella 3).

La probabilità di rimanere nel primo quartile (ranghi da 1 a 25) tra inizio e fine periodo è sempre l'alternativa più probabile, con un massimo di 0,72 tra il 1973 e il 1980, che però si riduce sensibilmente a partire dal decennio successivo, fino all'ultima transizione influenzata dalla crisi, durante la quale torna a salire ai livelli iniziali (0,56). La maggior instabilità della dimensione minore è palese nei dati dell'ultimo quartile (ranghi da 76 a 100) nei quali la probabilità di mantenere il rango di inizio periodo è inizialmente 0,24 e scende poi fino a 0,08. Il forte ricambio in questo quartile è peraltro scontato, essendo questa l'ultima parte della graduatoria, inevitabilmente soggetta a variabilità accidentale. Contano dunque i due quartili intermedi, che permettono di confermare come a dimensioni più grandi (ranghi da 26 a 50 rispetto ai ranghi da 51 a 75) corrisponda maggiore stabilità, con un massimo ancora nella graduatoria tra il 1973 e il 1980¹⁴. In sintesi si può constatare che le grandi imprese hanno maggior stabilità nel loro ruolo ma, come ci si poteva attendere, essa si riduce nel passare dal periodo della forte dinamica di sviluppo, ai periodi in cui le strategie competitive, diventate più difficili, riducono la protezione assicurata dalla dimensione raggiunta.

13 Si sono costruite delle matrici di transizione, con 5 stati dai quali le imprese possono provenire e 5 stati ai quali possono arrivare, tra l'inizio e la fine di ogni decennio. Le righe indicano gli stati iniziali, definiti dall'appartenenza a uno dei quattro quartili della graduatoria e dalle nuove entranti. Da queste 5 condizioni si può pervenire (alla fine di ciascun decennio) a altri cinque stati, definiti da ciascuno dei quartili e dall'uscita dalla graduatoria. I numeri corrispondenti a ciascuna combinazione di cambiamento possibile (da uno stato a un altro) sono stati tradotti in frequenze e queste interpretate come probabilità di transizioni tra gli stati. I dati della tab. n. 3 sono le prime 4 caselle della diagonale di ciascuna matrice.

14 Questi dati possono essere influenzati dal passaggio al valore aggiunto come misura della dimensione, che può avere maggior variabilità; tuttavia il massimo di stabilità tra il '73 e l'80 e la successiva riduzione, per quanto possa essere sovrastimata, sono un indizio interessante.

4. Il modificarsi della presenza delle grandi imprese

In quest'ultima parte s'intende integrare le analisi statistiche con descrizioni di quanto è accaduto e con la citazione di alcuni casi, per affinare il giudizio sui successi e sugli insuccessi, sulle prospettive mancate e sugli obiettivi possibili.

Si presenterà dapprima la distribuzione degli addetti tra settori (Tabella 4), forzando leggermente il confronto nel tempo, perché esistono e non sono eliminabili elementi di eterogeneità tra periodi per difformità non eliminabili nella rilevazione delle società controllate. Come si è già spiegato, nel rilevare i dati si è seguito il più possibile il criterio di individuare un capogruppo, che si fa carico di specifiche strategie industriali e non principalmente della gestione di un insieme di partecipazioni. Al fine di attribuire ciascuna impresa a un settore, si è cercato pertanto di individuare, per quanto possibile, la vocazione produttiva prevalente dei singoli gruppi, in ciò inevitabilmente commettendo qualche errore di comparabilità, perché cambia nel tempo la composizione dei prodotti e non sempre è possibile oviare con classificazioni meno dettagliate degli ambiti produttivi.

Si individueranno poi i cambiamenti più evidenti, in tre successivi paragrafi: nel primo (4.2) si ricorderanno le prospettive dei principali protagonisti della modernizzazione attraverso strategie ambiziose che resteranno in gran parte incompiute; nel secondo (4.3) si presenteranno i casi di continua permanenza nelle classifiche delle prime 100; nel terzo (4.4) saranno invece presi in considerazione e classificati i casi di cessazioni dell'attività delle imprese, o di ridimensionamento rilevante. Nel paragrafo 4.5 infine l'analisi della classifica del 2010 suggerirà spunti di riflessioni per ulteriori e più approfonditi giudizi sui possibili punti di forza della struttura industriale.

4.1 Confronti settoriali

I confronti della rilevanza settoriale (tabelle 4a e 4b) non possono che essere fatti in base al numero degli addetti, per evitare l'applicazione di deflatori, comunque discutibili, ai dati in valore su un arco di tempo troppo ampio. Con il numero degli addetti si osserva però che i rami produttivi prevalenti fino all'inizio degli anni '70 hanno subito forti ridimensionamenti e da ciò deriva soprattutto la percezione della crisi della grande impresa nel nostro paese.

Il comparto dei Mezzi di trasporto, peraltro comprendenti anche la cantieri-

stica, passa da circa il 30% degli addetti totali delle prime 100 imprese al 12%, la Chimica dal 20% del '64 e 16% del '73 scende all'8,4% del 2010, mentre la Siderurgia – Metallurgia che comprendeva il 12-15% nei primi tre decenni scende al 7% del 2010.

La riduzione progressiva del peso di questi settori è dovuta a una diminuzione del numero di addetti particolarmente rilevante accompagnato dalla crescita relativamente recente di un insieme connesso con il sistema moda e lo stile, comprendente in generale l'abbigliamento, inclusi ambiti complementari come quello degli occhiali; questo gruppo di imprese costituisce la maggiore novità delle classifiche recenti con una quota del 19% nel 2010 (peraltro influenzata dal dato Luxottica).

Particolarmente interessante è però anche la quota dei: “materiali per edilizia, vetro e ceramica, cemento e costruzioni”, che arriva al 16% e comprende anche i cosiddetti *general contractor*. Meccanica ed alimentare hanno invece una tenenza lievemente crescente fino all'8-9 %, mentre l'Elettromeccanica, resta stabile con qualche oscillazione intorno al 17% per apparire poi ridimensionata dalle recenti difficoltà congiunturali.

4.2 Prima della crisi della grande impresa: le prospettive di crescita negli anni '60 e '70

La crisi della grande impresa nel nostro paese può essere interpretata come il ridimensionarsi o le sconfitte di strategie imprenditoriali che, soprattutto alla fine del anni '60, puntavano sulla grande dimensione nella fase di definitiva modernizzazione del nostro sistema produttivo. L'identificazione tra interessi di una nazione e interessi delle sue grandi imprese, diffusa un po'ovunque in quegli anni, tendeva a spiegare la competitività tra le nazioni industrializzate con la presenza di campioni nazionali, in grado di competere negli oligopoli internazionali.

I maggiori protagonisti avrebbero trovato forza e stabilità nel radicare il loro ruolo in patria, per potersi poi esporre alla competizione con i campioni degli altri paesi, Questa visione si è dimostrata ovviamente fallace con il procedere dell'apertura del commercio internazionale e l'avvento della cosiddetta impresa globale, destinata a concepire strategie da realizzare sul mercato mondiale, senza attendere prima il successo nell'ambito nazionale, più limitato e protetto.

É immediato rilevare i più importanti settori in cui all'inizio del periodo le grandi cercavano posizioni di preminenza nel definirsi degli oligopoli su scala mondiale. Sono tali: la chimica e la farmaceutica (Montedison e nella sua orbita Farmitalia - Carlo Erba e Montefibre, ma anche Anic in ambito

Eni, e la Snia); i mezzi di trasporto, con marcate differenze tra auto (Fiat da leader italiano a leader mondiale) e velivoli, in cui si trattava di tentare di coordinare e consolidare posizioni di frontiera tecnologica. L'insieme delle attività in tecnologie di avanguardia, comprendeva la nascente informatica (Olivetti) le imprese dell'elettromeccanica elettronica e impiantistica, gli apparati di telecomunicazione dall'importanza crescente, con la Società italiana telecomunicazioni poi Italtel, Siemens Elettra e più tardi Telettra. Aspirazioni a ruoli di preminenza erano anche quelle del settore elettrodomestico (Ignis, in seguito IRE, e Zanussi - Zoppas da riorganizzare dopo la fusione del 1970) e quelle dell'industria alimentare con Barilla, IBP. Motta - Alemagna, a cui si aggiungeva la crescente abilità innovativa della Ferrero. Completavano il quadro, aggiungendovi rilevanti problemi di ristrutturazioni, le grandi aziende del settore siderurgico e metallurgico, dove la proprietà pubblica passava da una logica di sostegno alla meccanica, con produzioni di base, agli oneri impropri del tentato riequilibrio territoriale, in un periodo (anni '70) in cui a livello europeo si esasperavano gli eccessi di capacità produttiva.

4.3 Le imprese che permangono nel tempo

Sono 26 le imprese presenti *in tutte le graduatorie* delle prime 100 a partire da quelle iniziali del 1964 o del 1973. Esse occupavano il 43% degli addetti nella classifica del 1973 mentre in quella più recente (2010) scendevano al 35%: con l'addensarsi intorno a una dimensione medio-grande. Si deve notare peraltro che il mantenimento del rango tra le prime può essere un fatto quasi convenzionale, qualora si trovassero al limite della centesima posizione e vi rientrassero o ne uscissero facilmente, per vicende quasi accidentali. La definizione di "sempre presenti" può essere ampliata, comprendendo le imprese che, pur non appartenendo più alle prime 100 nel 2010, per ammontare del valore aggiunto, in quell'anno erano comunque tra le prime 100 per numero di addetti. Così facendo il numero aumenta sia pure di poco (33): la quota degli addetti sul totale del 1973 diventa 48% mentre, rispetto al 2010, gli addetti risultano il 40%. Questi dati devono però essere approfonditi con riferimenti ad alcune situazioni specifiche che hanno subito mutamenti importanti nel lungo arco di tempo studiato.

Nel sistema dell'auto vi è stato l'evolvere, il riorganizzarsi e l'affrontare periodiche difficoltà da parte del gruppo Fiat, in un contesto difficile, segnato dalla necessità di pervenire a dimensioni maggiori con operazioni di concentrazione in condizioni di tendenziale saturazione dei mercati. Nello

stesso settore dei mezzi di trasporto, a mantenere il proprio ruolo figura anche la Piaggio con le innovazioni di prodotto utili a mantenere posizioni di mercato rivitalizzando la domanda.

Riconducibili alla stessa filiera sono poi Michelin Italiana, sempre collegata con la capogruppo straniera, e la Pirelli, con capacità di leadership sui mercati mondiali, dopo cambiamenti che hanno selezionato i protagonisti del ramo produttivo e affinato le strategie di quelle rimaste.

Nell'ambito degli elettrodomestici Zanussi e IRE (ex Ignis) hanno continuato ad operare, ma con il controllo straniero (rispettivamente Electrolux e Whirlpool Europe). Si deve però citare anche l'italiana Indesit, esempio di come acquisizioni e riorganizzazioni, non senza traversie, abbiano permesso di prolungare storie imprenditoriali in contesti differenti (in questo caso con l'intervento della Merloni).

Il ruolo delle capogruppo estere appare determinante nel mantenimento delle capacità imprenditoriali accumulate, per la Siemens, la RIV-SKF, l'ASEAN Brown Boveri, la Dalmine (passata sotto il controllo del gruppo Tenaris) e ovviamente l'IBM: tutte con storie e dinamiche differenti; a queste si aggiunge però l'esempio particolarmente interessante della Nuovo Pignone, in cui il mutamento di gruppo di controllo ne ha esaltato le potenzialità, dopo la sua privatizzazione.

Nei materiali per edilizia, costruzioni e impianti sono sempre presenti Italcementi, Cogefar e Saipem. Nei settori definibili come tradizionali, la Miroglio mantiene le posizioni di preminenza per tutto il periodo, con strategie di successo nel tessile ed anche nell'abbigliamento. Le Cartiere Burgo fanno altrettanto nel cartario, dove lo sforzo innovativo ha rilievo per suscitare una varietà di prodotti in un ambito in cui è vitale il superamento di quelli più omogenei e meno qualificati. L'editoria mantiene sempre nelle graduatorie, la Mondadori e la Rizzoli-RCS.

Si deve poi citare il comparto alimentare, dove i tentativi di innovazione dei prodotti non sono stati banali, come dimostrano i tre casi, ben diversi tra loro, di Ferrero (esperienza particolare nel far evolvere il prodotto dolciario fino a proporlo come consumo quotidiano), Barilla, come impresa italiana in un settore tipicamente italiano, e Galbani, che però è una delle grandi imprese alimentari acquisite da un gruppo straniero.

Da ricordare è infine l'ambito rimasto sotto controllo pubblico, con uno sforzo non indifferente per riconvertire attività produttive in presenza di eccessi di capacità a livello internazionale, come Fincantieri - Cantieri Navali Italiani, o con l'obiettivo, faticosamente raggiunto, di coordinare un insieme di imprese caratterizzate da tecnologie progredite come quelle che infine sono approdate al gruppo Finmeccanica (Alenia, Agusta, Ansaldo).

4.4 Il mancato compimento di grandi strategie

In base ai dati raccolti, è possibile esaminare le imprese che hanno cessato l'attività durante il periodo considerato, dal 1964 al 2010, perché poste in liquidazione o perché hanno perso la loro identità a causa di acquisizioni, incorporazioni, suddivisioni e scorpori; a queste possono essere aggiunte le società ancora presenti nella classifica Mediobanca, ma con attività di trasformazione ridotta.

In tutto il periodo sono rilevabili 88 casi¹⁵, ma solo per 22 di essi è possibile attribuire la scomparsa o il ridimensionamento al definitivo compiersi di uno stato di crisi, mentre negli altri casi le difficoltà insorte hanno portato a cambiamenti che consentono ancora qualche richiamo alle condizioni precedenti, senza poterne attenuare gli insuccessi.

È constatabile, infatti, un forte ricambio tra i protagonisti, avvenuto spesso mediante riorganizzazioni, anche nell'ambito di uno stesso gruppo o mediante tentativi di recuperare almeno in parte la capacità produttiva esistente, indirizzandola in un contesto nuovo, e mantenendo il più a lungo possibile i marchi, sia pure con la scomparsa della società che li deteneva. Nell'interpretare queste cessazioni si può essere tentati dall'immagine schumpeteriana della inevitabile distruzione creatrice, tipica dell'economia di mercato, per quanto non esente da evidenti conseguenze negative sul sistema produttivo. In realtà nella maggior parte dei casi si devono purtroppo considerare le uscite, non dovute a riorganizzazioni nell'ambito di gruppi, come sconfitte alle quali corrispondono opportunità perdute, in misura tale da indebolire nel tempo l'economia nazionale.

Il modo più chiaro per selezionare i casi importanti consiste nel solo confronto tra la classifica più recente, del 2010, con quella del 1973, scelto perché è l'anno in cui si apre la fase nuova del rallentamento della crescita e delle forti oscillazioni congiunturali per l'avvento della prima crisi energetica e della grande inflazione che ne seguì. Quel mutamento segna il passaggio verso l'epoca delle strategie difficili, prive delle opportunità suscitate dal generalizzato dinamismo precedente. Come conseguenza, l'innovazione di prodotto divenne progressivamente più rilevante delle pur necessarie riorganizzazioni dei processi, e si rivelò penalizzante la carenza di scelte che permettessero di realizzarla.

È opportuno notare che le difficoltà delle grandi imprese non possono essere valutate semplicemente rilevando che solo 29 tra i 100 protagonisti iniziali restano operativi al 2010 (uno di loro peraltro con radicale modifica

15 Non si deve confrontare il numero con le 100 iniziali, perché alcune sono entrate tra le più grandi in classifiche successive.

dell'attività produttiva)¹⁶. Neppure è sufficiente contare i casi di cessazione che non lasciano alcuna traccia di sé (22); la maggior parte di quelle non più presenti tra le 100 alla fine del periodo esaminato (ovvero 29 casi) è stata incorporata in precedenza e ha perso la sua individualità. Questo cambiamento è frequente nel tentativo di prevenire o risolvere uno stato di crisi, cogliendo occasioni per mantenere competenze, marchi e prodotti che avevano comunque avuto successo (con linguaggio più elaborato si può identificare in ciò lo sforzo di non disperdere attività intangibili).

È dunque questo stemperarsi di un insieme di strategie a segnalare un forte ricambio nella classifica, che non è stato soltanto il frutto dell'inevitabile rinnovamento della struttura produttiva, ma un indizio della sua involuzione.

La citazione di singole storie non può sostituire una classificazione più dettagliata delle uscite; rammentarle è tuttavia utile per documentare la crisi della grande impresa italiana.

Non è certo possibile accontentarsi del richiamo alla distruzione creatrice nel caso del gruppo Montedison, sulla cui costruzione come leader negli oligopoli mondiali si erano concentrate aspettative di successo nazionale nella chimica, nelle fibre artificiali, con Montefibre, e anche nella farmaceutica, con Farmitalia – Carlo Erba. Nello stesso settore chimico è poi individuabile come sintomo di squilibri e inefficienze, con errori della politica industriale, il dissolversi della SIR. All'origine delle sconfitte subite vi è però il fatto generalizzato dell'eccessiva creazione di capacità produttiva nei prodotti di base, che provocò nel settore chimico una situazione insostenibile. Essa contribuì in larga misura alla convinzione che le grandi imprese fossero organizzazioni dalle dimensioni inevitabilmente ridondanti rispetto alle possibilità di sviluppo che i mercati potevano offrire.

Le difficoltà nel far evolvere o cambiare il prodotto inseguendo una tecnologia nuova atta a garantire opportunità di mantenere un ruolo nel mercato, furono poi particolarmente gravi, quanto a conseguenze sulle prospettive dell'industria italiana in situazioni come quella dell'Olivetti. Arrivata per prima alle innovazioni rilevanti nell'informatica, non le aveva poi potute mettere a frutto. Costretta a inseguire negli anni del diffondersi dei personal computer e ancora capace di accumulare innovazioni e proposte nuove, non riuscì mai a compiere le scelte necessarie per non soccombere nelle nuove forme di competizione internazionale.

Esempi di un mancato compimento di strategie di rilievo, con successi-

16 Le altre 71 si ripartiscono tra 22 che hanno cessato l'attività, 29 incorporate in altre società, 3 non reperibili nella classifica Mediobanca più recente, ma ancora operative, e 17 non più tra le prime 100.

va scomparsa, ridimensionamento, o incorporazione in altre società e perdita dell'originaria identità, si trovano in settori tra loro assai diversi. Nell'alimentare sono citabili le storie delle numerose imprese confluite in Alimont-Alivar e successivamente nel gruppo SME, con la Sidalm, ma anche le vicende di IBP Buitoni Perugia, a riprova di come siano andate frammentate sinergie che promettevano stabili successi attraverso la grande dimensione.

Nel periodo hanno avuto grande e ovvio rilievo i processi di cambiamento strutturale che hanno coinvolto interi settori, come il siderurgico, in cui le trasformazioni più importanti sono derivate dalle privatizzazioni delle partecipazioni statali; altri esempi ben noti sono identificabili nelle cartiere, della cantieristica, nei cotonifici, nel tessile e nella produzione di zuccheri. La cantieristica, tuttavia, ha vissuto alcuni mutamenti, già auspicati nel periodo delle difficoltà più intense tra la fine degli anni '60 e l'inizio degli anni '70, con il passaggio verso i traghetti e le navi da crociera, mentre il tessile separò sempre più i suoi destini dal sistema dell'abbigliamento e della moda, argomento su cui occorrerà tornare, perché nel 2010 il settore, per quanto attiene alle grandi, si presenta con un peso e una fisionomia totalmente nuovi.

Un ulteriore caso emblematico è quello di Alluminio Italia, con il tentativo di proteggere l'occupazione in un'economia locale già di per sé povera di opportunità, replicando il tentativo di salvare l'esistente con agevolazioni statali insostenibili nel lungo termine, fino all'intervento straniero e all'illusorio tentativo di progetti nuovi e duraturi.

Vi sono infine, a dimostrazione delle difficili strategie degli anni '80 e '90 in un settore molto dinamico e tecnologicamente progredito quale quello degli impianti per telecomunicazioni, i due nomi celebri di Italtel (rimasta operativa, ma con dimensioni minori di quelle di un tempo) e Telettra, poi Alcatel (anch'essa operativa a fine periodo ma con un ruolo nazionale limitato rispetto a quello che ci si attendeva).

4.5 La classifica del 2010

La rassegna dei cambiamenti avvenuti invita a considerare la situazione delineata dalla classifica del 2010 per provare a cogliere alcuni dei punti di forza che hanno caratterizzato negli anni più recenti le prime 100 maggiori imprese italiane.

Si conferma il venire meno dei cosiddetti "campioni nazionali" e il sostituirsi a loro di numerose posizioni di leadership in ambiti produttivi più contenuti. In proposito, indagini accurate sono state presentate qualche

anno fa nei lavori redatti da Laura Rondi (1997) anche in collaborazione con Davide Vannoni (2005), con i quali si documenta come, dalle transizioni difficili degli anni '70 '80 e '90, emergano via via posizioni di rilievo, anche senza che ciò corrisponda a una preminenza delle nostre imprese tra le più grandi nelle classifiche mondiali¹⁷.

Con l'insistere sul ruolo critico delle grandi imprese italiane, non si tratta dunque di riaffermare l'identità tra la loro crescita e l'interesse del nostro paese, quanto di auspicare che non si ripieghi, all'opposto, su interpretazioni della nostra economia tese a consegnarla ad una specializzazione esclusivamente dominata dalle piccole imprese, sia pure, in alcuni casi, con ruoli apprezzabili anche in ambito internazionale.

Per chiarire in qual modo le grandi imprese rappresentino tuttora un indispensabile punto di forza, si è scelto di controllare, tramite i siti web, i caratteri ai quali è attribuita importanza nelle presentazioni redatte dalle società stesse.

Con un primo rilievo si fa notare che 36 imprese affermavano¹⁸ di occupare ruoli importanti (in breve: "di leader") in ambito internazionale (mondiale o europeo); esse erano distribuite in tutti i settori, e non se ne dà un elenco essendo di chiara fama, ma si rileva la prevalenza nella meccanica e nell'elettromeccanica. All'interno di questi rami produttivi, prevalevano le attività di progettazione e fabbricazione di macchinari e impianti, pur essendo presenti due protagoniste nel ramo dei componenti per mezzi di trasporto (freni e sistemi per la gestione, filtrazione e raffreddamento dei fluidi).

Nel presentarsi, ciascuna impresa pone naturalmente l'enfasi sui prodotti che considera innovativi perché le loro prestazioni sono sistematicamente perfezionate. Queste dichiarazioni possono apparire scontate se non confermate con altra documentazione, per esempio con l'esistenza di propri centri di ricerca ai quali sia dato rilievo nelle presentazioni contenute nei siti. Essi erano citati da 44 società, di cui 11 a controllo straniero e 3 a controllo pubblico. È ovviamente difficile discernere il valore e la portata delle ricerche svolte, ma è comunque interessante notare, per esempio, che in ambito farmaceutico, dove più arduo è il giudizio che può dare l'osservatore esterno, 10 su 13 indicavano l'esistenza di un centro per studiare i principi attivi, anche in filiali di società estere la cui attività non è limitata alla sola commercializzazione.

Un terzo criterio di giudizio riguarda il grado di internazionalizzazione, ma in questo caso è ormai scontata la necessità di una presenza sui mercati

17 Si veda anche: Frigero, Rondi Vannoni (2013)

18 Alla data della rilevazione con dati del 2010.

mondiali, con impianti, gestiti talvolta da imprese acquisite o in joint venture con partner locali, e con collegate che costituiscono la rete di vendita. Indispensabile l'attività in Europa, diventano ovviamente rilevanti Cina e India, mentre è maggiormente legata a situazioni specifiche la presenza in Sud America e ancor più in Africa.

I settori in cui le grandi tuttora operano dimostrano la persistente necessità di consolidare leadership dove le innovazioni non hanno mero carattere incrementale. Si ribadisce la necessità di assumere la rilevanza scientifica come criterio di giudizio dei punti di forza dell'industria nazionale, pur nella convinzione di non dover affatto sottovalutare l'impegno nel perfezionare i prodotti e senza credere che i confini tra novità incrementali e novità importanti siano ben tracciati. Tutto ciò premesso e dato per acquisito, sembra indispensabile lo sforzo di individuare un'area di innovazioni più difficili e di tecnologie più complesse da padroneggiare e far evolvere, anche se ciò non implica l'essere tra i maggiori leader mondiali.

Una presentazione di questi ambiti può ben iniziare dalle attività collegate all'avionica e alle apparecchiature complesse per passare poi all'elettromeccanica ed elettronica, al macchinario (si pensi al difficile impegno nell'ingegneria biomedica) e alla filiera dei mezzi di trasporto, che comprende l'auto e i suoi componenti più progrediti.

Un ruolo particolare di leadership internazionale, derivante dalla padronanza di tecnologie progredite, è poi quello dei *general contractor*, per le grandi opere di edilizia e infrastrutture e per i grandi impianti. Pur con trasformazioni rispetto ai profili originari, le grandi imprese esistenti già all'inizio del periodo mostrano di aver consolidato la loro presenza, affinando le tecniche e accrescendo la reputazione anche per la capacità di gestire le *supply chain* dei progetti più ambiziosi.

Rispetto alle classifiche di inizio periodo, si nota certo la presenza delle attività nell'abbigliamento, occhiali e calzature, collegate con il design, la qualità e la moda. Nell'abbigliamento è ricca soprattutto la rete di vendita e caratteristica la capacità innovativa nel gestire le proprie filiere; negli occhiali le due imprese principali hanno saputo evolvere con innovazioni utili a qualificare i prodotti; nelle calzature è interessante l'alternativa tra il dar maggior rilievo al design e alla moda o il caratterizzarsi soprattutto per tecnologie innovative nelle prestazioni dei prodotti.

Il giudizio sulla stabilità delle posizioni raggiunte dipende in alcuni di casi dalla capacità di mantenere la fama legata alla qualità e all'immagine, la prima fondata in modo oggettivo, la seconda inevitabilmente più labile.

L'ambito dei settori tradizionali indotti ad evolvere, mediante strategie di qualificazione dei prodotti, comprende naturalmente anche le imprese del settore alimentare (in cui cresce l'attenzione per la razionalità dei modi

di nutrirsi e per la sicurezza dei prodotti. Anche carta e cartotecnica e settori collegati, quali edilizia, abbigliamento, fornitura di imballaggi, dove la ricerca di prestazioni perfezionate per prodotti appare qualificante nel definire l'innovazione.

5. Conclusioni e possibili linee di approfondimento

La riflessione sulle evidenze empiriche raccolte sollecita l'interpretazione di quanto accaduto per approfondire ulteriormente i comparti in cui le grandi imprese hanno dovuto cambiare il loro ruolo e quelli in cui tuttora lo possono ragionevolmente mantenere ed esaltare.

Nel ridimensionarne la presenza hanno operato certamente l'erosione delle quote di mercato per perdita di capacità innovative, i processi di disintegrazione verticale con decisione di affidarsi a imprese specializzate nelle diverse fasi della filiera, e quelli di specializzazione nel *core business*, con abbandono dei settori collaterali. La scelta di evitare una sorta di riesame dei rimpianti, con il ripiego su un'interpretazione riduttiva dell'industria italiana nel contesto internazionale, induce a riconsiderare le opportunità presenti e a riflettere sui principali fattori che condizionano la possibilità di coglierle.

È innegabile, nell'attuale fase dello sviluppo industriale del nostro paese, la necessità dell'innovazione tecnologica quale via per incrementare la produttività e, con questa, la competitività. A sua volta, questo tipo di innovazione comporta consistenti investimenti nella ricerca e, non di rado, in impianti complessi e di ampia dimensione, affrontabili con adeguati volumi di risorse finanziarie. Ne derivano consistenti costi fissi, ripartibili su ampi volumi di produzione collocabili su mercati sufficientemente vasti; l'uno e l'altro resi possibili dall'esistenza di realtà aziendali adeguatamente dimensionate. Il riesame del modificarsi delle graduatorie delle grandi imprese italiane perviene dunque alla riaffermazione della loro importanza per una ripresa delle capacità di sviluppo secondo linee ormai individuate da una copiosa serie di contributi.

Bibliografia

- Adamic L.A., Huberman B.A., 2002, *Zip's law and the internet*, *Glottometrics* 3, 2002,143-150.
- Axtell R.L., 2001, *Zipf distribution of U.S. firms size*, *Science*, vol. N. 293 September pp. 1818-1819.
- Bilar D., 2008, *Scale free distribution: Pareto and Zipf*, CS 249B: Science of Network, Wellesley College.
- Boffa F., Bolatto S., Zanetti G., 2010, *Specializzazione produttiva e crescita: un'analisi mediante indicatori*, in "Scritti in onore di Vittorio Coda", EGEA, Milano, pp. 1739-1758.
- Cabral L. Mata J., 2003, *On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory*, *American Economic Review*, 93, pp. 1075-1090.
- Falk M., 2008, *Testing Gibrat's Law for European Multinational Enterprises*. FIW Research Report N° 014 / Foreign Direct Investment.
- Freeman J.M., 1986, *A piecewise regression analysis for firm-size distributions*, *The Statistician* 35, pp. 547-559.
- Frigerio P., Rondi L., Vannoni D., 2013, *L'arretramento della grande impresa: una tendenza generalizzata*, in: "Storia dell'IRI 3. I difficili anni '70 e i tentativi di rilancio negli anni '80", a cura di Francesco Silva, Editori Laterza, Bari.
- Fujiwara Y., Di Guilmi C., Aoyama H., Gallegati M., Souma W., 2004, *Do Pareto-Zipf and Gibrat laws hold true? An analysis with European firms*, *Physica A* 335 pp. 197 – 216.
- Giannetti R., Vasta M., 2003, *Le prime 200 imprese manifatturiere (1913-1991)*, in: "L'impresa italiana nel Novecento", a cura di Giannetti e Vasta, Il Mulino, Bologna.
- Giannetti R., Vasta M., 2005, *Storia dell'impresa italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Gibrat R., 1931, *Les Inégalités Economiques. Applications: Aux Inégalités des Richesses, a la Concentration des Entreprises, Aux Populations des Villes, Aux Statistiques des familles, etc., d'une Loi Nouvelle: La Loi de l'Effet Proportionnel*, Paris: Sirey.
- Ijiri Y., Simon H. A., 1964, *Business firm growth and size*, *The American Economic Review*, Vol. 54, No. 2, Part 1, Mar., pp. 77-89.
- Mata J., 2006, *Gibrat's Law*, in Durlauf S.N. E. Blume L. E. (eds), *The New Palgrave Dictionary of Economics*.
- Nohria N., Dyer D., Dalzell F., 2002: *Changing Fortunes. Remaking the Industrial Corporation*, John Wiley & Son, New York.
- Pagano P. Schivardi F., 2001, *Firm size distribution and growth*, Banca d'Italia, Temi di discussione del servizio studi n. 394, February.
- Piergiovanni R., Santarelli E., Klomp L., Thuring A.R. (2002), *Gibrat's law and the firm size. Firm growth relationship in Italian services*, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2002 – 080/3.

Rondi L., 1997, *Dati disaggregati e analisi della struttura industriale: La matrice europea delle quote di mercato*, in: «L'Industria», n. 2.

Whittington G., 1972, *Changes in the top 100 quoted manufacturing companies in the United Kingdom 1948 to 1968*, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 21 n. 1, November pp. 17 - 34.

Appendice

Tabella 1 - Dimensioni medie in termini di numero dei dipendenti corrispondenti ai ranghi che delimitano i quartili

Medie dei ranghi indicati	Dipendenti per anno (numero)					
	1964	1973	1980	1990	1999	2010
1,2,3,	62.048	99.382	77.124	43.859	53.505	43.327
24,25,26	6.683	7.913	8.841	6.004	7.946	8.532
49,50,51	4.178	5.601	5.307	3.501	5.079	6.034
74,75,76	3.171	3.735	3.738	2.376	3.245	4.060
98,99,100	2.070	2.842	2.812	1.915	2.647	3.159

(Prime 100 imprese per numero di dipendenti)

Tabella 2 - Stime di β e somme dei residui al quadrato in gruppi dei ranghi

Ranghi 1-50	β	Somma dei residui ²	Ranghi 26-75	β	Somma dei residui ²	Ranghi 51-100	β	Somma dei residui ²
VA80	-0,745	0,009	VA80	-0,778	0,011	VA80	-0,931	0,012
VA90	-0,707	0,015	VA90	-0,713	0,015	VA90	-0,911	0,022
VA99	-0,603	0,013	VA99	-0,740	0,009	VA99	-0,760	0,009
VA09	-0,479	0,039	VA09	-0,477	0,010	VA09	-0,685	0,009

VA: valore aggiunto, seguono nelle sigle gli anni
(Prime 100 imprese per valore aggiunto)

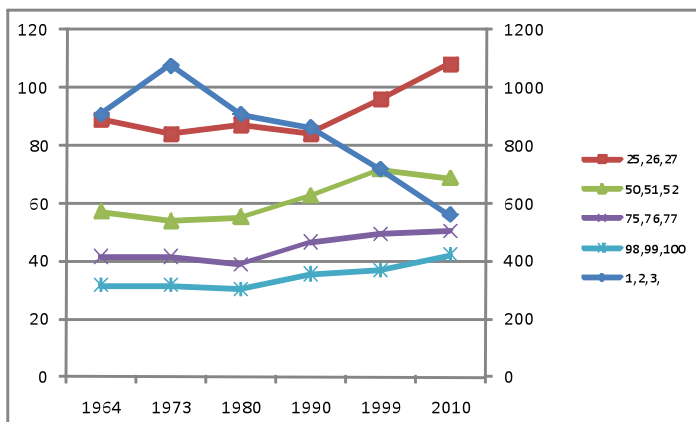
Tabella 3 - Probabilità di permanere in una stessa classe dei ranghi (anni)

Ranghi	anni				
	64 - 73	73 - 80	80 -90	89 - 99	99 - 10
1 - 25	56 %	72 %	32 %	36 %	52 %
26 - 50	36 %	40 %	24 %	28 %	12 %
51 - 75	24 %	20 %	16 %	12 %	28 %
76 - 100	24 %	24 %	12 %	8 %	8 %

Figura 1 Fatturato, Valore Aggiunto e Dipendenti in corrispondenza dei ranghi che delimitano i quartili

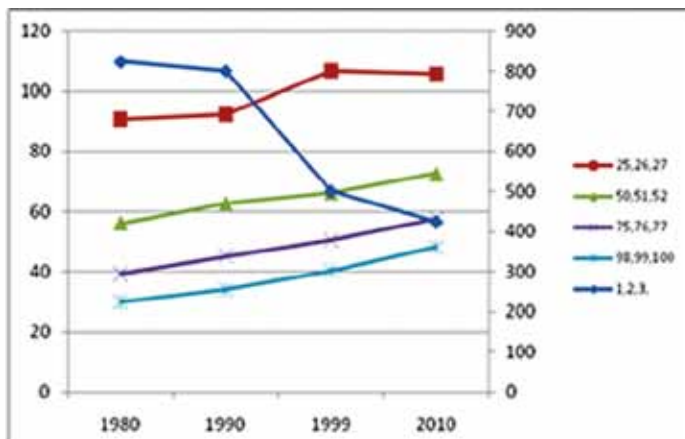
(Media di ogni anno =100. Medie dei numeri indici in corrispondenza dei ranghi indicati)

Figura 1a - Fatturato



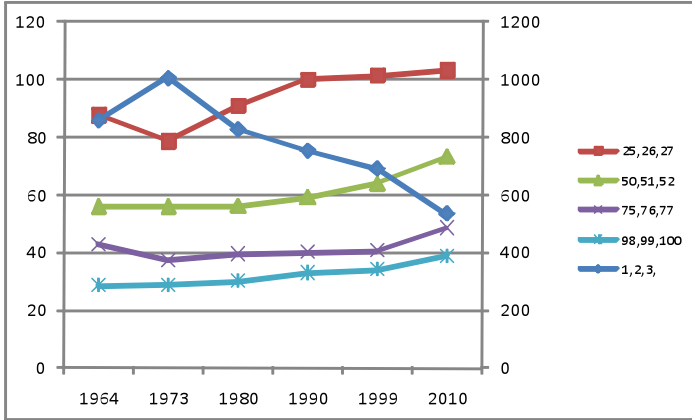
(Medie dei ranghi 1,2,3 in asse a destra)

Figura 1b - Valore Aggiunto



(Medie dei ranghi 1,2,3 in asse a destra)

Figura 1c – Dipendenti



(Medie dei ranghi 1,2,3 in asse a destra)

Figura 2 - Percentuali di imprese secondo l'appartenenza alle classifiche delle prime 100: entrate e uscite dalla graduatoria

