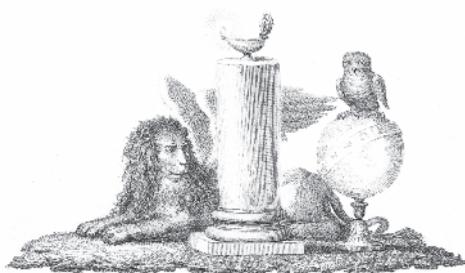


RIVISTA DI SCIENZE, LETTERE ED ARTI

ATENEIO VENETO

ESTRATTO

anno CCIII, terza serie, 15/I (2016)



ATTI E MEMORIE DELL'ATENEIO VENETO

Andrea Colli

“QUARTO CAPITALISMO” E “MODELLO VENETO”.
SPUNTI DI RIFLESSIONE

In medio stat virtus

Secondo uno dei più autorevoli uffici studi presenti in Italia, quello di Mediobanca, da vari anni attivo in indagini sul tema, in Italia vi sarebbero, a oggi, circa 3.300 imprese definibili come “medie”. Questo aggregato –sempre secondo Mediobanca – sarebbe in grado di generare circa il 16% del valore aggiunto totale del settore manifatturiero, e una percentuale più o meno equivalente in termini di contributo all’exportazione¹.

Insomma, un aggregato statistico dal rilievo affatto trascurabile, il che giustifica il forte interesse che ha, nel corso degli ultimi anni, suscitato in coloro che si interessano degli aspetti strutturali, ed evolutivi, del capitalismo italiano².

Come noto, le soglie dimensionali censuarie sono, sovente, del tutto arbitrarie, tanto più quando si cerca di analizzare categorie “intermedie”. Quelle proposte da Mediobanca, per quanto soggettive, consentono però di aggiungere qualche dato interessante: medie sarebbero, qui, le imprese con «una forza lavoro compresa tra 50 e 499 unità e un volume di vendite non inferiore a 16 e non superiore a 355 milioni di euro»³. La combinazione di due criteri dimensionali, uno riferito alla forza lavoro, l’altro al fatturato, non è casuale, per ragioni che attengono a una delle caratteristiche principali di queste imprese, che approfondiremo in seguito, ovvero il loro insistere su produzioni spesso *technology-intensive*, a medio-alto valore aggiunto, per cui il mero numero di dipen-

¹ MEDIOBANCA-UNIONCAMERE, *Le medie imprese industriali italiane, 2005-2014*, Milano, Mediobanca, 2016, p. XII.

² A partire da un primo tentativo di analisi “accademica” (ANDREA COLLI, *Il “quarto capitalismo”: un profilo italiano*, Venezia, Marsilio, 2002) le indagini si sono susseguite a ritmo abbastanza serrato. In particolare, la citata indagine dell’Ufficio studi di Mediobanca, pubblicata con cadenza annuale, si è incaricata di approfondire i contorni quantitativi del fenomeno.

³ MEDIOBANCA-UNIONCAMERE, *Le medie imprese industriali italiane*, p. XI.

denti non è un indicatore del tutto adeguato. Da notare, peraltro, che il criterio di classificazione adottato da Mediobanca è più ampio di quello adottato in ambito comunitario, dove le piccole-medie imprese comprendono le unità con una dimensione massima di 250 dipendenti, e un fatturato inferiore ai 50 milioni di euro.

Qualunque sia il parametro statistico adottato, a ogni modo, l'aspetto rilevante che il tema "media impresa" suscita è di altra natura da quello, pur rilevante, di matrice dimensionale e di impatto sul complesso dell'economia nazionale. Questo breve saggio, in parte diviso tra aspetti generali e caratteri maggiormente attinenti al "caso Veneto", si concentrerà su alcuni elementi specifici utili a meglio comprendere la morfologia del fenomeno.

Una alternativa al modello bipolare

Il capitalismo italiano, per lungo tempo, è stato "incardinato" sui due poli dimensionali della grande e della piccola dimensione. Lo confermano, senza ombra di dubbio, tutte le analisi, prevalentemente di matrice qualitativa, condotte sia nel recente, che lontano passato. Analisi accurate come quelle svolte in ambito Costituente, sottolineavano già, ormai settant'anni or sono, il fatto che la struttura demografica del capitalismo italiano fosse da paragonarsi a quella di un oceano di piccole e piccolissime imprese, in cui navigavano pochi *iceberg*, ovvero le imprese grandi, leader nazionali nei settori a elevata intensità di capitale.

Tale struttura demografica, che caratterizza le fasi della genesi, dello sviluppo e anche della maturità del capitalismo italiano – in sostanza, a partire dal primo balzo in avanti dell'industrializzazione intorno all'ultimo decennio del XIX secolo, e per circa un secolo, fino all'aprirsi degli anni novanta del Novecento – era il prodotto delle peculiari condizioni che sovrintesero allo sviluppo economico italiano⁴. Uno sviluppo industriale che innanzitutto poggiava saldamente una delle proprie gambe nel mondo variegato delle campagne, oltre che nell'universo caleidoscopico dell'artigianato urbano e paesano, che innervava di reti commerciali, a breve, ma anche a medio lungo raggio, le regioni

⁴ Per una sintesi ancora valida si veda FRANCO AMATORI, ANDREA COLLI, *Impresa e industria in Italia: dall'Unità ad oggi*, Venezia, Marsilio, 1999.

dell'Italia appena unificata⁵. Ciò si era tradotto, quasi naturalmente, nella transizione da bottega artigiana a piccola fabbrica, ad esempio in presenza di innovazioni tecnologiche che permettevano una più facile meccanizzazione della produzione, come il piccolo motore elettrico. Inoltre, l'integrazione tra agricoltura e attività manifatturiera aveva sovente, in particolare nella zona della fascia collinare e pre-alpina – caratterizzata da favorevoli fattori di localizzazione (i corsi d'acqua), ma anche da meno favorevoli rendimenti agricoli, che incoraggiavano strategie di integrazione del reddito – dato origine a veri e propri agglomerati, spazialmente concentrati, di specializzazioni produttive, destinati a evolvere in filiere successivamente note, e studiate, sotto il nome di “distretti industriali”.

Se la piccola e soprattutto piccolissima impresa, che i dati censuari e le rilevazioni statistiche, a tratti disponibili, mostrano preponderante nell'ossatura produttiva del paese intero, trova la sua ragion d'essere in una vocazione agricolo-artigianale che affonda le proprie radici nell'Italia d'età tardo-medievale e moderna, l'altra “gamba” del processo di sviluppo capitalistico italiano è invece quella della grande dimensione, il cui sviluppo è, come noto, legato a dinamiche del tutto differenti. Quale Stato moderno, o almeno, aspirante alla modernità e soprattutto ad acquisire una posizione non di retroguardia nel consesso delle nazioni più avanzate, grazie a una combinazione di imprenditorialità ambiziosa, investimenti esteri, ma anche a un contesto istituzionale incoraggiante, unico tra i paesi del Mediterraneo, l'Italia riesce a sviluppare un nucleo di industrie nei settori a forte intensità di capitale, ma anche a medio-alta intensità tecnologica; siderurgia, elettricità, meccanica leggera e pesante, mezzi di trasporto⁶. La traiettoria della grande impresa in Italia – il cui “peso” sul complesso della ricchezza prodotta, peraltro, non si discosta da quello rinvenibile nel caso di altri paesi industrializzati, dove le prime duecento imprese contribuiscono a produrre circa un terzo del prodotto interno lordo complessivo – prosegue, come noto, ulteriormente rafforzandosi, negli anni tra le due guerre, quando un rilevante

⁵ Cfr. ANDREA COLLI, *I volti di Proteo. Storia della piccola impresa in Italia*, Torino, Boringhieri, 2002.

⁶ Su questa fase si veda FRANCO AMATORI, *Entrepreneurial typologies in the history of industrial Italy: a reconsideration*, «Business History Review», 1 (2011), pp. 151-180.

protagonista, lo Stato, si aggiunge agli imprenditori privati e alle loro famiglie, quale ulteriore protagonista nel processo di sviluppo del capitalismo italiano.

Piccola impresa, grande impresa – privata prima, e poi anche pubblica. Tre modelli che accompagnano, come detto in precedenza, il dipanarsi della vicenda industriale italiana. Una polarizzazione, indubbiamente, di successo, dato che nel giro di poco più di una generazione a far tempo dalla sua unificazione politica l'Italia può sedersi, a buon diritto, nel club esclusivo dei primi dieci paesi industrializzati del mondo, e nel giro di tre, dopo la seconda guerra mondiale, nell'ancor più esclusivo G6.

“Modello Veneto” e sviluppo bipolare: luci e ombre

Detto *en passant*, è questo il sistema dualistico alla base, anche, di quello che è stato definito, in passato, il “modello veneto”⁷: un nucleo di grande industria, in questo caso tessile, e di natura sostanzialmente privata e “manchesteriana”, mescolato a un pulviscolo di piccole e piccolissime imprese per la più parte strettamente legate – vuoi per la natura degli *input* impiegati; vuoi per la specializzazione originaria della mano d'opera; vuoi per i mercati di sbocco – al mondo agricolo. Piccole e piccolissime imprese, come anticipato in precedenza, non di rado raggruppate in filiere produttive articolate, ricche di competenze stratificatesi nel tempo lungo, spesso coincidenti con territori facilmente identificabili, appunto, i distretti industriali caratteristici della regione, focalizzati su alcune delle specializzazioni “classiche” del *made in Italy*: calzature, tessile abbigliamento, mobili, prodotti per la casa. Un “modello” indubbiamente di successo in generale e che, come noto, coincise per alcune regioni, in particolare quelle della cosiddetta “Terza Italia”, tra cui il Veneto appunto, con una rapida (secondo alcuni, troppo rapida) modernizzazione.

Tra anni cinquanta e novanta, in Veneto (e in generale, nell'intero comparto manifatturiero del Paese), l'occupazione era cresciuta costantemente, così come il numero delle unità locali e, ovviamente, il prodotto interno lordo⁸. Si trattava di ritmi e intensità rese possibili

⁷ GIORGIO ROVERATO, *Il lungo processo dell'industrializzazione*, in *Il modello Veneto tra storia e future*, a cura di Oreste Longo, Federico Favotto e Giorgio Roverato, Padova, Il Poligrafo, 2008.

⁸ GIUSEPPE TATTARA, BRUNO ANASTASIA, *How was that the Veneto region became so rich? Time and causes of a recent success*, MPRA Paper No. 18458, posted 9, november 2009.

soprattutto, a partire dagli anni settanta, dal fiorire delle imprese minori e dei distretti, “responsabili” della tenuta generale del sistema industriale, e anzi, di una sua espansione inattesa in controtendenza, dato il *trend* economico globale, di pesante segno negativo.

Era un quadro insomma in cui tutto sembrava funzionare egregiamente, e in cui le oggettive difficoltà del grande capitalismo, tanto di segno pubblico che privato, rivelatesi a inizio anni settanta e poi costantemente aggravatesi, erano compensate dall’oggettiva, ottima salute dei sistemi locali di piccola impresa.

L’armonia di questa struttura bipolare si spezza, però, a partire dai primi anni novanta, quando alla crisi endemica delle imprese maggiori si affianca quella, di segno tutto differente, ma di altrettanta drammaticità, delle imprese minori e dei distretti⁹. Si tratta di un declino le cui origini sono state variamente interpretate – dall’irrigidimento del tradizionale sostegno istituzionale all’industria a seguito degli accordi di Maastricht, alla minore flessibilità nell’utilizzo della leva della svalutazione monetaria per incrementare le esportazioni, all’emergere di una iperaggressiva concorrenza da parte dei paesi a minor costo del lavoro – ma che non ha risparmiato praticamente nessuna delle aree a forte specializzazione produttiva della Penisola.

Trasformazioni

La portata della crisi fu considerevole, con conseguenze di varia natura, prima fra tutte la contrazione dei sistemi produttivi locali, che in alcuni casi sperimentarono una riduzione dimensionale, in termini sia di volumi produttivi che di *stock* di imprese, anche nell’ordine del 50%. È in questo quadro che, un po’ ovunque in seno ai distretti, e non solo, cominciano a emergere imprese che adottano strategie finalizzate a contrastare la crisi, puntando in maniera decisa su specializzazione, internazionalizzazione e moderata crescita dimensionale. Si tratta di un modello capitalistico che, a sua volta, si salda con l’autonomo processo di evoluzione di esperienze imprenditoriali da tempo affermate su nicchie produttive di dimensione nazionale, che, ora, percepiscono come possibile una replica di tale strategia su scala internazionale. In entrambi

⁹ Per una visione di natura “millenaristica” si veda LUCIANO GALLINO, *La scomparsa dell’Italia industriale*, Torino, Boringhieri, 2003.

i casi, ovviamente, un ruolo chiave è giocato dall'accelerazione del processo di globalizzazione che, se da un lato gioca negativamente nei confronti nel modello "bipolare" di sviluppo descritto in precedenza, dall'altro agisce da efficace propellente per la crescita e l'espansione internazionale di imprese in precedenza vincolate alla dimensione locale dei distretti.

Una conseguenza non irrilevante di tali spinte al cambiamento, e soprattutto dell'avvio di un processo di consolidamento ed espansione internazionale, è l'incremento dimensionale delle imprese coinvolte in tale processo. Insomma, semplificando forse eccessivamente, la crisi dei distretti dovuta al processo di globalizzazione ha selezionato nel vasto universo delle imprese piccole e piccolissime alcune che per tradizione, o vitalità imprenditoriale, erano più propense ad avviare un processo di irrobustimento e di crescita, e che hanno avviato tale dinamica facendo leva su strategie adeguate (di cui in seguito). Ciò ha avuto l'effetto di irrobustire considerevolmente la fascia dimensionale intermedia, caratterizzata da livelli di dinamismo non più rintracciabili né tra le piccole imprese distrettuali, né tra quelle maggiori, pubbliche e private¹⁰. Per i più ottimisti, era difficile sfuggire all'impressione che le sorti del capitalismo italiano fossero, ora, legate a un nuovo modello di capitalismo, e a una nuova classe di imprenditori: una nuova *chance*, la "quarta", dopo quelle fornite al processo di crescita della penisola da piccole e grandi imprese, private e pubbliche.

Caratteristiche: strategie

Il "quarto capitalismo", tuttavia, è più una categoria qualitativa che una definizione statistica, anche se le "gabbie numeriche" portano con sé l'indubbio vantaggio di consentire la misurazione più o meno accurata del fenomeno. Il quarto capitalismo è, insomma, soprattutto un insieme di strategie, comportamenti ed elementi strutturali, a volte in linea di continuità, talora di discontinuità con gli aspetti caratteristici, e noti, del capitalismo italiano. Naturalmente, si tratta di categorie generali, cui è sempre possibile trovare eccezioni, ma che forniscono comunque una visione sufficientemente esaustiva del fenomeno.

Gli aspetti strategici sono, sicuramente, un aspetto di "discontinuità".

¹⁰ TATTARA, ANASTASIA, *How was that the Veneto region became so rich?*, p. 23.

Come annotato in precedenza, l'incremento dimensionale delle imprese coincide con alcune evidenti spinte strategiche. La prima – relativamente meno investigata – è che le imprese del quarto capitalismo, a differenza di quelle distrettuali, non sono imprese di fase, ma tendono a integrare una parte significativa del processo produttivo al proprio interno, pur mantenendo, come è logico, un discreto legame con reti di subfornitura, che però non costituiscono un carattere distintivo. La seconda, più clamorosa, è la tendenza all'internazionalizzazione, sia – come nella tradizione delle piccole imprese e dei distretti – commerciale sia, ed è questo elemento di novità, produttiva. Parte infatti del processo di integrazione e internazionalizzazione è la realizzazione di impianti produttivi all'estero, o l'acquisizione del controllo di *input* a monte. Una parte non irrilevante dell'attività multinazionale delle imprese italiane è, come di recente dimostrato, composta dagli investimenti diretti delle imprese “medie”¹¹. L'espansione internazionale è, comunque, in un certo senso conseguenza di un altro, più rilevante, aspetto strategico che accomuna le imprese del quarto capitalismo, ovvero la loro tendenza a occupare nicchie di specializzazione produttiva molto definita, nicchie che però hanno dimensioni non più nazionali, ma globali. Operare su una nicchia di produzione globale, magari all'interno di più ampi sistemi complessi come ad esempio le cosiddette *global value chains*, è ovviamente un qualcosa reso possibile da aspetti tecnologici (in termini di trasporti e comunicazioni) e istituzionali che si sono condensati, nel corso degli ultimi due decenni, a promuovere una nuova ondata di globalizzazione economica, forse senza precedenti, e che hanno dato accesso al mercato globale a nuovi soggetti, in passato da esso esclusi soprattutto per ragioni di costo.

La specializzazione in nicchie globali è, in linea di principio, una strategia che non esclude nessun settore, e in effetti le imprese del quarto capitalismo tendono a distribuirsi abbastanza equamente tra i diversi comparti del settore manifatturiero, con una leggera tendenza a privilegiare i comparti in cui la specializzazione e le competenze distintive, e stratificate

¹¹ SERGIO MARIOTTI, MARCO MUTINELLI, *L'evoluzione delle imprese multinazionali italiane e il ruolo del quarto capitalismo*, «Economia e Politica Industriale», 1 (2009), pp. 23-34; DANIELE SCHILIRÒ, MARIA MUSCA, *Le Medie Imprese Multinazionali del Quarto Capitalismo*, Milano, Vita e Pensiero, 2010.

nel tempo, che caratterizzano queste imprese, sono chiaramente fonti di vantaggio competitivo, come ad esempio la meccanica leggera, le macchine utensili, ma anche alcuni sotto-comparti della chimica, della farmaceutica e della cosmetica. In questo, va notato come le imprese del quarto capitalismo stabiliscano una linea di forte continuità con le specializzazioni produttive che hanno, nel tempo, caratterizzato il complesso del *made in Italy*, non proponendo nulla o quasi di nuovo, ad esempio nei settori a elevata intensità tecnologica, nella microelettronica, nei nuovi materiali, nelle biotecnologie. Le radici che moltissime delle imprese del quarto capitalismo affondano nei sistemi distrettuali, insomma, ne determinano, in una sorta di *path dependence* strategica, anche le proiezioni future.

“Inside the black box”: *proprietà e controllo*

Un'area in cui le continuità col modello classico del capitalismo italiano si manifestano con maggiore evidenza è quella relativa alle strutture proprietarie e agli assetti di controllo delle media imprese.

Innanzitutto, l'abbandono delle soglie dimensionali minori significa, ovviamente, l'attivazione di processi di crescita che richiedono un adeguamento delle fonti finanziarie di imprese sino a quel momento caratterizzate da strutture rudimentali nel proprio capitale finanziario, sostanzialmente basate sulle risorse familiari e sul credito bancario. Sebbene in questo campo si sia, nel corso degli ultimi anni, assistito a un intervento più articolato di investitori istituzionali, soprattutto di fondi di *private equity*, resta un fatto che il finanziamento delle imprese medie tende a passare soprattutto per canali tradizionali, incluso l'autofinanziamento, e assai poco per quelli cosiddetti “di mercato”, inclusa la quotazione borsistica.

La struttura “semplice” del capitale corrisponde, peraltro, al persistere nel tempo della natura familiare della proprietà, per una percentuale più che significativa del capitale azionario complessivo di questa classe dimensionale. Sebbene il quarto capitalismo comprenda realtà apparse sulla scena in momenti molto diversi¹², alcune addirittura le cui origini datano alla fase tra le due guerre e in quella del cosiddetto “miracolo economico”, e altre decisamente più recenti, difficilmente si ravvisano alternative a modelli di matrice imprenditoriale o dinastica. Anzi, in

¹² Un tentativo di tassonomia cronologica è in COLLI, *Il Quarto Capitalismo*, pp. 32 ss.

non pochi casi a prevalere sono realtà caratterizzate da forte accentramento decisionale, in cui i fondatori conservano posizioni di assoluto rilievo, non di rado tali da condizionare i comportamenti dei successori. È anzi possibile affermare che è proprio tra le imprese del “capitalismo di mezzo” che più acutamente, ed evidentemente, si manifestano le problematiche insite nei processi evolutivi del capitalismo familiare – peraltro, ulteriormente accentuate dall’elevato grado medio di internazionalizzazione, che presupporrebbe invece un forte decentramento decisionale e dell’autorità.

Conclusioni. Una possibile, nuova geografia dello sviluppo?

Una qualsiasi delle mappe oggi disponibili relative alla distribuzione attuale delle imprese di dimensioni intermedie mostra un’immagine relativamente omogenea nel tempo¹³. Le imprese del quarto capitalismo si addensano, in larghissima prevalenza, in Lombardia e Veneto. La presenza è consistente, anche se meno significativa, in Piemonte, Emilia Romagna, Toscana e Marche, decisamente debole altrove. In buona parte, è evidente, “pesa” il rapporto con le aree distrettuali, da cui larga parte di queste imprese provengono. Rapportando il numero delle medie imprese rispetto ad altri parametri, quali ad esempio la popolazione, emerge inoltre come sia proprio il Veneto a guidare la classifica delle regioni italiane in quanto a capacità di ospitare imprese del quarto capitalismo¹⁴.

Al momento attuale, purtroppo, non disponiamo di analisi che consentano di stabilire in maniera inequivocabile le ragioni della prevalenza di Lombardia e soprattutto del Veneto; quest’ultima, regione a forte vocazione distrettuale e di piccola impresa *tout court*, ma anche, come evidenziato in precedenza, caratterizzata da uno sviluppo industriale basato su imprese grandi, sembra in questa fase in grado di porsi come centro vitale di sviluppo di un nuovo modello imprenditoriale a cavallo delle due precedenti vocazioni che costituivano il cosiddetto “modello Veneto”. Il quarto capitalismo della media impresa internazionalizzata e specializzata potrebbe senza dubbio costituire una nuova ipotesi, decisamente credibile, per un rinnovato sviluppo della regione.

¹³ Si veda ad esempio http://www.mbres.it/sites/default/files/resources/download_it/mi_2016.pdf.

¹⁴ MEDIOBANCA-UNIONCAMERE, *Le medie imprese industriali italiane*, p. XIV.

ABSTRACT

Questo articolo analizza i differenti modelli imprenditoriali susseguitisi nel corso dello sviluppo economico Italia. La grande impresa, pubblica e privata, ha giocato un ruolo importante, garantendo un rapido processo di convergenza dell'economia italiana in particolare nella fase successiva alla Seconda guerra mondiale, mentre le piccole imprese, spesso agglomerate in territori, hanno fornito al sistema flessibilità, creando nel contempo un potente motore di esportazione capace di sostenere la crescita del paese. Entrambi questi modelli sono, tuttavia, entrati in crisi tra anni ottanta e novanta del Novecento. Le trasformazioni soprattutto subite dal settore delle piccole imprese hanno in particolare nel corso degli ultimi vent'anni fatto emergere un quarto modello imprenditoriale, basato sulle imprese di dimensioni medie, caratterizzate da un elevato grado di internazionalizzazione imperniato sulla specializzazione in nicchie di dimensioni mondiali.

This article addresses different entrepreneurial models in the course of the Italian economic development. Big business, both of private nature and under State-ownership have been a relevant player, able to grant a quick convergence of the Italian economy after the Second World War, while small entrepreneurship, often clustered in territories, has provided flexibility, and allowed to create a powerful export-led propeller for the country's economic growth. Both these models have however come into a generalised distress starting from the 1980s and the 1990s. The transformations of the small firms economy, however, have provided a fourth alternative model which has proven its efficiency particularly during the last couple of decades. This model is based upon the medium-size enterprises, characterized by a high propensity to internationalization and the specialization on world-scale production niches.