

**Piccole imprese, grandi imprese e
“più piccole” imprese: mercati
monopsonistici delle risorse e crisi
del modello distrettuale**

Enrico Giovannetti

CAPPaper n. 81
dicembre 2010



Università di Modena e Reggio
Emilia Facoltà di Economia
Marco Biagi



Università di Bologna
Dipartimento di Scienze
Economiche

CAPP - Centro di Analisi delle Politiche Pubbliche
Dipartimento di Economia Politica - Università di Modena e Reggio Emilia
Ufficio 54 - Ala Ovest
Viale Berengario, 51 41100 Modena - ITALY
phone: +39 059 2056854 fax: +39 059 2056947
email capp@unimo.it

Piccole imprese, grandi imprese e “più piccole” imprese: mercati monopsonistici delle risorse e crisi del modello distrettuale

di Enrico Giovannetti

Centro di Analisi delle Politiche Pubbliche (CAPP)
Dipartimento di Economia Politica
Facoltà di Economia Università di Modena e Reggio Emilia

JEL: L1, L2, L66, J42, O1

Del decennio che si conclude...a essere veramente sconvolgente è la nostra mancanza di volontà - come nazione - a imparare dai nostri stessi errori. ... Perfino dopo aver innescato un tracollo economico a catena e aver avuto bisogno di essere soccorse a spese degli stessi contribuenti, le banche non hanno perso tempo e hanno immediatamente fatto ritorno alla cultura dei bonus smisurati e del leverage eccessivo. E poi ci sono i politici, naturalmente. Perfino adesso è assai difficile far sì che i democratici – presidente Obama incluso - riescano a esternare apertamente e ad alta voce le critiche per le pratiche che ci hanno messo in simili guai. Per quanto riguarda i repubblicani, invece, ora che le loro politiche degli sgravi fiscali e della deregulation ci hanno trascinati in questo scompiglio economico, l'unica ricetta per risolvere le cose e avviarci alla ripresa che esce dalle loro teste resta soltanto la stessa: sgravi fiscali e deregulation. (P.Krugman, “Per fortuna sono finiti gli anni del grande Zero”, la Repubblica, 29/12/2009)

1. Premessa

La crisi che ha colpito, in modo particolarmente violento, il tessuto economico dell'Emilia Romagna rilancia il dibattito pro ciclico sull'economia diffusa, la presenza manifatturiera in segmenti “maturi”, la polverizzazione delle imprese, ecc. Le posizioni in campo sono note, così come le argomentazioni teoriche a favore o contro i sistemi di PMI.¹

I dati empirici originali che sono discussi nel lavoro mostrano come l'effetto di nuovi elementi esogeni, i cui effetti sono cresciuti nell'ultimo decennio, possono mettere seriamente in crisi la resilienza di tali sistemi e, quindi, la sostenibilità stessa del modello di sviluppo distrettuale. La definizione di sostenibilità a cui si fa riferimento è assai semplice: la capacità del sistema di mantenersi almeno in stato reintegrativo relativamente all'utilizzo, sia delle risorse impiegate, sia dei beni pubblici disponibili. Una definizione al centro del pensiero degli economisti classici, del tutto assente nell'epistemologia mainstream, internazionale e domestica, che ha scelto la transazione e non il processo come unità d'indagine elementare.

¹ In particolare, da una prospettiva macroeconomica, è di grande interesse la ricostruzione del quadro teorico del dibattito e la critica serrata di Andrea Ginzburg (Ginzburg 2008). A questo proposito vedi anche (Becattini *et al.* 2004; Becattini 2008; Boeri *et al.* 2005; Ciocca 2004; De Nardi *et al.* 2005; Toniolo *et al.* 2004).

Non sappiamo in che direzione muoveranno i nuovi assetti economici, ma quello che è certo è che tale direzione sarà strettamente influenzata dagli esiti dello scontro sull'uso (e riproduzione) delle risorse umane e ambientali. In sintesi, per comprendere quale sarà la “metamorfosi” economica, si dovrà comprendere prima quale sarà l'esito della metamorfosi sociale in pieno svolgimento.

La tesi che sosteneremo è che la principale causa del cambiamento in atto sia da imputarsi alla de-regolazione – o all'anomia – circa le modalità d'uso delle risorse naturali ed umane, con particolare riferimento al grado di attivazione dei processi necessari alla loro riproduzione. L'azione di deregolazione del mercato del lavoro così come si è manifestata nell'ultimo decennio è esterna alle regole su cui si sono fondati i sistemi distrettuali, così come la scarsa attenzione alla difesa delle risorse naturali. In sintesi, sono stati modificati i “segnali” sulla scarsità delle risorse stesse e, quindi, la scelta delle tecniche e la ricerca di soluzioni innovative: i sistemi che “cambiano rimanendo se stessi” hanno cercato una nuova identità mutando quel sistema di regole che li rendeva riconoscibili nel tempo e, dunque, nello spazio.

Il lavoro utilizzerà dati empirici originali e una base dati inedita. Il test che presenteremo, condotto nella parità di condizioni di uno specifico “laboratorio” distrettuale, vuole portare un contributo al dibattito su quella che è stata definita la “flex-insecurity” del mercato del lavoro italiano (Berton *et al.* 2009), mostrando quanto le modalità d'impiego e le forme di partecipazione sviluppatesi a partire dalla fine degli anni '90, possano essere state particolarmente dannose per il processo innovativo del sistema delle imprese e sul grado di sostenibilità economica complessivo.

Il lavoro è diviso in quattro parti: le prime tre costruiscono il “laboratorio” teorico in cui verrà condotto il test; l'ultima discute la modalità di funzionamento del mercato del lavoro dal 2000 al 2008 in un particolare distretto industriale nell'area modenese (il settore agroalimentare, con disaggregazione a quattro cifre della classificazione ATECO 2007 classi 15.11; 15.13; 15.51; 15.93).

In particolare, la prima parte del lavoro che si ricollega al dibattito corrente sulle prospettive del sistema industriale italiano, ha come obiettivo la definizione del concetto chiave di “più piccola impresa”, *indipendente* dalla dimensione assoluta dell'unità economica investigata (sia essa piccola, media o grande impresa) che misura la “patologia” del sistema in termini di uso delle risorse e la sostenibilità dell'impresa stessa nel lungo andare. La definizione viene discussa, nella seconda parte, considerando l'esito atteso nei modelli classici di monopolio/monopsonio: una “più piccola impresa”. Il punto teorico discusso non è tanto la definizione del modello, ma soprattutto il riconoscimento delle circostanze che lo rendono possibile, con particolare riferimento alle condizioni istituzionali in grado di far sviluppare potere di mercato. Il ragionamento prende, infatti, le mosse dalla cosiddetta congettura di Coase: non è possibile il mantenimento del potere di monopolio se non per il verificarsi di due circostanze. La prima è un'esplicita protezione istituzionale del potere del monopolista e la seconda deriva dalla possibilità da parte del monopolista di operare continue modificazioni unilaterali delle condizioni di scambio tendenti alla riduzione della durabilità del bene/servizio scambiato. Nella storia che racconteremo, si vedrà l'azione sinergica di entrambe le circostanze.

Il test riportato nel lavoro ha bisogno di discutere un punto teorico importante: la relazione tra dimensione delle imprese e tipologia di utilizzo delle risorse. Alla definizione di questa relazione è dedicata la terza parte. Dato questo quadro, l'ipotesi

sottoposta a verifica è stata la seguente: dato l'insieme delle dimensioni "ottimali" rese possibili da una determinata divisione del lavoro interna ad una specifica filiera, ci si attende un aumento dell'utilizzo del lavoro meno costoso, atipico e/o immigrato. Tale utilizzo sarà tanto più intenso, tanto più ci si discosta dalle dimensioni ottimali, lungo quella che verrà definita curva di "non-costo". Ovvero, la possibilità di utilizzare contratti di lavoro atipico – o ricorrere senza vincoli all'utilizzo di manodopera immigrata – consente di rimanere "più piccole" imprese sottraendosi alla spinta competitiva della ricerca di soluzioni ottimali, di lungo periodo, in termini organizzativi e tecnologici.

Il punto teorico di rilievo è che la relazione inversa tra dimensione e peggioramento delle modalità di impiego delle risorse non è osservabile "in media", cioè, non tenendo conto delle specifiche circostanze (tecnologiche e transattive) in cui si realizza la divisione sociale del lavoro tra imprese. In altri termini, data una determinata filiera, la struttura della divisione del lavoro consente in generale anche alle "piccole" imprese di raggiungere le economie di scala relative alla fase svolta: come è noto, è questo uno dei principali punti di forza dell'economia distrettuale. Il fenomeno delle "più piccole" imprese può manifestarsi relativamente ad ogni fase e, quindi, in ogni classe dimensionale. Per questi motivi è necessaria una base dati straordinariamente dettagliata, in grado di ricostruire la parità di condizioni in termine di tecnologia e condizioni transattive. La parte finale del lavoro è dunque dedicata alla verifica di tali risultati, osservabili con una base dati costruita utilizzando due archivi, provenienti da fonti diverse: il censimento del 2001 e le serie storiche dell'INAIL 2000/08.

2. Piccole imprese, grandi imprese e "più piccole" imprese

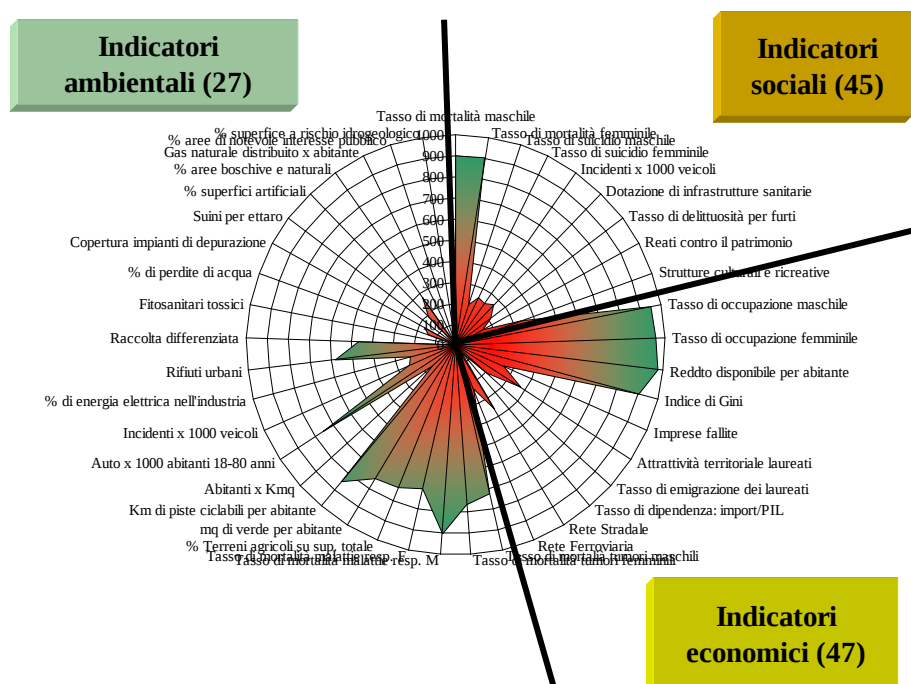
Gli aspetti "macro" della crisi in atto non debbono nascondere i molti segnali negativi che provengono dalla dinamica profonda del sistema economico. Sono noti i termini del dibattito sul declino del sistema industriale italiano, con particolare riferimento al "nanismo" del sistema delle imprese. Il lavoro affronterà il problema delle dimensioni considerandolo fuorviante. Ciononostante, debbono essere portati al centro dell'analisi i segnali preoccupanti che provengono anche da quei sistemi locali che sono stati considerati uno dei motori principali dello sviluppo. Nell'importante sub sistema industriale che si allarga tutt'intorno alla via Emilia, criticità crescenti sono rilevate in modo sempre più netto dagli indicatori, e dalle analisi comparative, provenienti da fonti diverse, tra loro indipendenti.² Riportiamo come esempio quanto emerge del confronto fra indicatori su standard europeo, riassunto in Figura 1 e in Tabella 1, per la provincia di Modena che rappresenterà lo sfondo dei dati che saranno commentati tra breve.

² Vedi ad esempio i risultati della ricerca del CAPP, ICESMo2, basata su interviste dirette alle famiglie nel 2008 (Baldini *et al.* 2010), dove si registra un progressivo e rapido peggioramento nelle condizioni generali delle famiglie, l'aumento della povertà e degli squilibri nella distribuzione del reddito nei confronti rispetto a quanto già osservato nel 2003 (Baldini *et al.* 2004). Non esaltante è anche l'immagine di media classifica che esce dagli indicatori del Sole 24ore, che vede Modena – la peggiore delle province dell'Emilia Romagna e il quartiere più "malfamato" di città Emilia (95° posizione negli indicatori di ordine pubblico) – "galleggiare" intorno al 47° posto della classifica.

L'immagine locale delle criticità si salda perfettamente con le considerazioni di uno studio recente della Banca d'Italia, che propone una sintesi inquietante di quella che è stato il sentiero di sviluppo dell'industria nell'ultimo decennio:

“L'andamento degli input di lavoro e di capitale appare difficilmente riconciliabile con la crescita del prodotto. Consentendo un'iperbole, le imprese italiane paiono essere in preda a una qualche forma di irrazionalità economica, che le spinge ad accumulare fattori produttivi in presenza di una persistente stagnazione della produzione, nonostante che le condizioni di utilizzo dei fattori dovrebbero oggi garantire alle imprese maggior flessibilità rispetto al passato. (Brandolini et al. 2009; p. 47)

Figura 1 - Indicatori di sostenibilità in provincia di Modena: migliori e peggiori risultati



Fonte: Provincia MO, *Valutazione di sostenibilità*, 2008

Nota: La figura riporta solo gli indicatori che hanno ottenuto comparativamente i punteggi migliori o peggiori nelle diverse tipologie: tanto migliore è il risultato, tanto più il valore dell'indicatore si avvicina al massimo, in una scala da 0 a 1000; viceversa per i valori di cattiva performance. I numeri tra parentesi indicano, per tipologia, il numero totale degli indicatori riportati nello studio.

Tabella 1 – Principali criticità a Modena

Indicatori economici	Indicatori sociali	Indicatori Ambientali
• Infrastrutture ferroviarie e viarie • Bassa attrattività per i laureati • Filiere corte • Fallimenti	• Carenza infrastrutture sanitarie • Tasso di delittuosità contro il patrimonio • Strutture culturali e ricreative • Tasso di suicidio • Incidenti stradali	• Crescita della Popolazione • Dissipazione del territorio (<i>sprawl</i> urbano) • Acqua e risorse naturali • Inquinanti • Traffico

Dunque, un sistema “bulimico” di risorse che, rispetto agli standard di produttività di altri paesi, nei fatti, le spreca allocandole in modo irrazionale e non sfruttando combinazioni più efficienti. Come può accadere tutto questo?

“Le difficoltà di dar conto di un'economia contraddistinta da una cronica, elevata incidenza dell'economia sommersa e da una struttura produttiva frammentata si accre-

scono in una fase di trasformazione caratterizzata da ingenti flussi migratori e intensi processi di delocalizzazione della produzione. In particolare, appare difficile conciliare la forte e costante crescita dell'occupazione con il ristagno della produzione ... Quali fattori hanno determinato questa situazione? Gli shock esogeni hanno acuito e reso manifesti problemi strutturali latenti, in parte connaturati alle caratteristiche delle imprese, in parte insiti nella struttura dell'economia italiana considerata nel suo insieme, specialmente nelle norme che ne regolano il funzionamento. Gli esercizi di contabilità della crescita indicano nella produttività totale dei fattori, variabile che approssima lo sviluppo delle capacità innovative e organizzative, la ragione principale del rallentamento italiano ... Se si scompone la dinamica della produttività del lavoro, l'apporto dell'intensità di capitale è positivo, pur riducendosi rispetto al passato per effetto dello spostamento verso tecniche relativamente più labour-intensive indotto dalla maggiore flessibilità nell'utilizzo del lavoro; è venuto invece meno il miglioramento di efficienza colto dall'incremento della produttività totale dei fattori. Nonostante l'elevato grado di approssimazione che circonda la misurazione e l'interpretazione di questa variabile, calcolata a residuo, questo risultato suggerisce come l'analisi vada rivolta soprattutto ai fattori che influenzano il progresso tecnico e organizzativo. (Brandolini et al. 2009; p. 9)

La lunga citazione è necessaria per mettere in luce una conclusione sorprendente e paradossale che emerge dall'uso dell'apparato analitico standard di riferimento: tutto sembra andare ragionevolmente bene lungo il "crinale" della funzione di produzione; ciò che sembra mancare è una "provvidenziale esternalità" che la faccia volare verso l'alto. Infatti – in un mondo dove fattori, tecniche e gusti sono ontologicamente dati – da dove potrebbe venire il tonico necessario ad elevare la produttività totale dei fattori (tra l'altro di valore residuale e di difficile interpretazione) se non "dall'esterno"? In caso contrario, dovremmo ammettere che progresso tecnico e organizzativo sono endogeni e che operano sulla qualità delle risorse e sulla struttura delle loro relazioni: ma in questo caso, quale è la "funzione di produzione" da utilizzare per la maxminimizzazione del rapporto input/output? Quella ex-ante al cambiamento, oppure quella che scaturisce dal processo d'innovazione? L'Organizzazione è un fattore endogeno o esogeno? Il "residuo" della produttività totale dei fattori è un fatto interno all'impresa, oppure dipende dall'ambiente in cui è inserita?

Se è vero che la combinazione delle forze che vengono dal cambiamento del paradigma dalla TIC, dalla globalizzazione e dell'unificazione delle istituzioni economiche hanno aumentato la pressione concorrenziale, deve essere vero che è aumentata la parità di condizioni relative all'ambiente competitivo. Quindi il cattivo andamento del "residuo" deve dipendere o da quanto succede all'interno dell'impresa e/o dall'evoluzione della *qualità* dei fattori. L'interpretazione del significato della variabile "produttività totale dei fattori" sottolinea, ancora una volta, la pressante questione della scelta delle unità d'analisi.

Al contrario, di fronte a queste aporie di natura teorica, la lettura corrente maggiormente condivisa sembra non avere dubbi: la radice del problema è – direttamente o indirettamente – riconducibile alla ridotta "dimensione" delle imprese.

Come si è detto in premessa, l'obiettivo dell'analisi che segue è fornire una diversa lettura del rapporto tra la struttura delle relazioni industriali tra le imprese e l'utilizzo delle risorse. In altri termini, si cercherà di discutere fisiologia e patologia del processo circolare che parte dalla definizione delle risorse e si conclude – oltre al prodotto risultato del processo – con la riproduzione delle risorse stesse. Quindi, si vuole osservare in quale misura il rapporto tra uso e riproduzione delle risorse è in

equilibrio, ovvero, se il sistema è in stato reintegrativo; in sintesi, se il macro processo è sostenibile e, dunque, economicamente efficiente.

In realtà, per quanto strano possa apparire, volersi occupare di questi temi implica avventurarsi su un sentiero impervio, con la guida di mappe in larga misura ancora da tracciare. Come è noto, sono sostanzialmente due i paradigmi scientifici che si contendono l'impostazione del dibattito di economia industriale: da un lato, il più tradizionale modello struttura-condotta-performance; a cui si può contrapporre la lettura più "moderna", un'impostazione che potremmo riassumere come scelte-contratti-istituzioni. Purtroppo nessuno dei due schemi è in grado di fornire un aiuto teorico sostanziale per affrontare in modo soddisfacente i problemi che ci proponiamo di discutere. La ragione ci viene spiegata da una fonte di straordinaria autorevolezza:

“Quello che penso sia importante è che gli economisti non studiano il funzionamento del sistema economico ... È come se un biologo studiasse la circolazione del sangue senza il corpo... [Il] sistema economico è estremamente complicato. Si hanno piccole e grandi imprese, aziende differenziate o strettamente specializzate, verticalmente integrate o che svolgono una singola fase; inoltre ci sono organizzazioni non-profit e enti governativi – e tutto legato insieme, tutto operante nel sistema totale. Ma come una parte si confronta con un'altra, come sono interrelate, come davvero funzionano – non è quello che si studia. Quello che è sbagliato è non guardare al sistema economico come oggetto di studio ... Penso che la chiave per sviluppare un'analisi sensata sia confrontare i risultati di un cambiamento delle attività e i costi delle transazioni necessarie ad ottenerlo ... Naturalmente i costi transattivi dipendono dal funzionamento del sistema giuridico. Tali costi dipendono anche dal sistema politico, dal sistema formativo e sono interrelati con altri sistemi sociali”. (Coase 2002, p.3; sottolineatura nel testo).

Più oltre si cercherà dunque di mostrare quanto sia importante studiare il “corpo” delle filiere per capire la “circolazione” di merci ed informazioni. Inoltre, si cercherà di osservare come dalla patologia nell'utilizzo/riproduzione delle risorse impiegate, discendano importanti problemi di sostenibilità dello sviluppo. In termini ancora più concreti, in riferimento al dibattito sullo stato di salute dell'industria italiana, possiamo anticipare un passaggio che cercheremo di dimostrare: da un lato, si ritiene che la discussione sulla dimensione ideale delle imprese sia fuorviante ma, dall'altro lato, riteniamo che sia cruciale la discussione sulle scelte dimensionali delle singole unità produttive, osservate nel loro contesto specifico. Ovvero, come si mostrerà nel corso del lavoro, il concetto di dimensione (fisica) ottimale non esiste perché la “dimensione” rappresentativa di un settore corrisponde ad una distribuzione probabilistica di imprese di diversa dimensione, risultato di una combinazione stocastica di processi elementari che incorporano competenze diverse. Viceversa – dato un assetto della divisione del lavoro – la scelta di quante competenze utilizzare, come impiegarle nella specifica attività, come trasformarle per cercare nuove soluzioni non è affatto una scelta casuale: implica una continua ridefinizione dei confini dell'impresa ed è alla base del processo competitivo, sia innovativo, sia involutivo.

Nel quadro analitico standard, l'azione organizzativa è un puro esercizio combinatorio, senza effetti sulla qualità dei processi e, quindi, sulla qualità delle risorse impiegate. In altri termini, l'innovazione come processo endogeno di modificazione quantitativa/qualitativa delle risorse è esclusa *ab-ipotesis*. Segue che l'impresa sarà determinata da due forze: l'azione di razionalizzazione dell'imprenditore/impresa e i meccanismi di selezione della concorrenza di tipo darwiniano, (Ginzburg 2008). *Cæteris paribus*, le due forze identificano le condizioni necessarie e sufficienti per il

raggiungimento dell'efficienza economica. Per questo è sempre possibile, sul piano empirico, attribuire le presunte inefficienze, o alle scelte errate dei decisori (in particolare pubblici), o alla mancanza di concorrenza in qualche punto del sistema o infine, ancora peggio, ad uno sciagurato circolo vizioso prodotto dalla combinazione delle due forze.

Ora, anche ammettendo che i meccanismi in azione siano proprio quelli descritti dalla teoria, si pone comunque il problema: l'impresa ottimale dovrà essere "piccola" o "grande"? Cercare di rispondere alla domanda, soprattutto partendo dal quadro assiomatico standard, implica ritornare inesorabilmente a temi non risolti, questioni ancora aperte, dibattiti mai conclusi. Ad esempio, nodi teorici fondamentali che rimandano proprio all'azione organizzativa e al funzionamento del sistema – come la definizione della natura e l'origine delle economie di scala – sono nascosti sotto il tappeto dell'eclettismo: a volte scambiate del tutto illogicamente con costi fissi da "spalmare", a volte aggiungendole all'infinita lista delle misteriose ed imprevedibili "esternalità" (Grillo 1995, p. 31 n.35; Pagano 1993; Giovannetti 2005).

Naturalmente non è questa la sede per aprire vecchi armadi, però è certo che nel dibattito sulla dimensione ottima dell'impresa il tema dei rendimenti non dovrebbe essere trascurato, soprattutto se si professa la fede nelle tecniche date: infatti, definire la natura dei rendimenti e prevedere dove saranno tracciati i confini dell'impresa sono due modi di dire la stessa cosa.

Nonostante i molteplici nodi teorici non risolti, il *leit-motive* del dibattito sul declino è concentrato sulle dimensioni d'impresa. In particolare, molte analisi sembrano fondarsi su un'euristica orientata da un pragmatico "buon senso": la grande impresa è tale perché nei fatti riesce ad *integrare* un numero di processi relativamente maggiori. Quando questo si verifica, sembra difficile non attribuire le ragioni di tale assetto all'azione di forze tutte positive: la "grande" impresa gestisce in modo più efficiente i vincoli della divisione del lavoro, abbate i costi delle transazioni grazie alla maggiore velocità ed efficacia decisionale nella realizzazione di prodotti complessi; acquisisce prima e impiega meglio le innovazioni; cura e conserva in modo più attento il livello qualitativo delle risorse che impiega. La "piccola" impresa – singola o a sistema – è concepita come l'esatto contrario; *ergo*, non si deve nutrire effettiva fiducia nella capacità evolutiva di lungo periodo di sistemi caratterizzati da una forte presenza di PMI.

Sul fronte opposto, invece, coloro che si occupano e studiano sistemi di economia diffusa posseggono ed esibiscono con orgoglio ricchi panieri, pieni di casi di straordinari successi realizzati da unità di dimensioni ridotte, in grado di orientare complesse reti di relazioni economiche no-market, con capacità innovativa tanto sviluppata da far considerare molte PMI come parte integrante del settore R&S, in grado di muoversi su mercati remoti con soluzioni organizzative che, esse stesse, possono essere considerate "innovazioni" a pieno titolo. Lo studio che presentiamo è anch'esso in questo filone, ma con importanti distinguo.

L'aspetto meno comprensibile del dibattito è che – nei fatti – in un campo dello schieramento si considera la teoria dell'impresa "data", dall'altro, si considera la teoria dell'impresa inutile: in entrambi i casi, nei fatti, si ignora l'impresa come istituzione che definisce il proprio ruolo, quindi i confini della "responsabilità" nell'impiego delle risorse e dunque, in ultima istanza, il loro stesso valore economico futuro in termini di *capabilities*. Scrive Becattini:

“A me dell’impresa importa poco, importa capire la dinamica dello sciame fatta dalle tante api che appunto compongono lo sciame” (Becattini 1998)

“[...] Perché mi preoccupa di ciò? Anzitutto per una ragione metodologica: se le entità che si studiano non conservano, in certo senso, la loro identità nel tempo, nessuno accesso serio allo studio del cambiamento è possibile. Ed è solo nello studio del cambiamento che - come scrive Georgescu Roegen - si pongono i problemi intellettuali veramente rilevanti per la vita dell’umanità. In secondo luogo perché alcuni sviluppi recenti del pensiero sociale stabiliscono una connessione fra la forza identificante di un gruppo e la sua competitività relativa.

[...] E’ con notevole cautela, quindi, che si può assumere l’individuo generico come distinta unità di analisi. Per certi usi serve certamente (es. teoria delle scelte fra merci date, per quel poco che vale), ma per altri, ben più importanti usi (ad es. come tassello di una teoria del cambiamento sociale), quell’assunto riduce insidiosamente la nostra capacità di comprendere, nel loro dinamismo, i fatti sociali. [...] Si può discutere poi, se, nella realtà capitalistica contemporanea, l’impresa possa considerarsi, di per sé, una legittima unità d’indagine. La mia risposta è sì e no.

Si, se nel produrre le merci che vende sul mercato (base della sua riproducibilità), essa secerne un suo, diciamo così, “collante sociale”, tale da produrre genuini sensi di appartenenza e d’identificazione in tutti quelli che partecipano regolarmente al processo (stakeholders).

No, se non lo secerne”. (Becattini 2003, pp. 19-20).

È difficile non essere d’accordo, ma il punto che poniamo è il seguente: indipendentemente dalla consistenza/inconsistenza della teoria della dimensione ottima d’impresa – e alla ricerca di rilevanti comportamenti collettivi – può essere delineata una teoria della “cattiva” impresa proprio come tassello necessario per una teoria del cambiamento sociale? Ha dignità, come oggetto di studio, anche l’impresa che secerne (o è costretta a secernere) “infestanti comportamentali” o “solventi sociali”, e in grado di provocare una catastrofe ecologica, come i pini malati, riconoscibili dal colore rosso, che si alternano ai pini sani nelle immense foreste delle montagne del Colorado? Non rischiano forse l’estinzione le api (e quindi gli sciami) che perdono l’orientamento sociale a causa dell’inquinamento ambientale? Il tema della diffusione e del peso economico della “cattiva impresa”, come soggetto/oggetto della crisi, è un argomento interessante? Noi siamo convinti di sì perché, oltre ad essere un’illuminante chiave di lettura della crisi, costituisce il cuore del problema dello sviluppo sostenibile del sistema. In generale, però, s’immagina che questo non sia un problema interessante perché si assume l’ipotesi di concorrenza: sarà il mercato stesso ad espellere l’impresa peggiore. La conclusione deriva dall’ipotesi darwiniana della concorrenza. Ma se il mercato *non* è in concorrenza, che cosa può accadere?

D’altro canto, se è vero che il paniere delle esperienze empiriche è ricco di buoni casi, non bisogna dimenticare che è facile costruirne un altro con tutt’altri esempi che aprono un’inquietante serie d’interrogativi: che ruolo ha allora la cattiva impresa nel processo di selezione dei comportamenti di “mercato”? Non è vero che, data la distribuzione dimensionale delle imprese, è assai più probabile che si incontri un maggior numero di piccole imprese “pessime” piuttosto che grandi? Le “buone” piccole imprese sono indebolite dalla presenza delle “cattive” oppure, nei fatti, queste ultime – che si occupano del lavoro “sporco” – rappresentano il lato oscuro della brillante performance delle altre? Quanto è vasto, com’è composto e che funzione svolge il vasto “Terzo Mondo” industriale che costituisce una componente dell’humus in cui si muovono i campioni piccoli e grandi dei diversi settori industriali del nostro paese?

Nel mondo senza tempo della teoria standard la cattiva impresa non può esistere perché – prima o poi – sarà espulsa dal mercato. Ma non sembra inutile domandarsi che cosa può accadere nell’attesa del “prima”, qual è l’impatto di ciò che avviene nel tempo storico che ci separa dal “poi”. Ad esempio, la “cattiva” impresa sarà espulsa da un’impresa migliore, oppure da una peggiore che sviluppa con più determinazione un’azione peggiorativa nell’uso delle risorse?³ Scrive Becattini, che, a sua volta, fa esplicito riferimento al pensiero di un altro *magister magistrorum*:

“Perché dico che l'economica ha perduto la bussola? Per due ragioni, essenzialmente: per il culto dell'espansione illimitata del PIL, novello vitello d'oro, ch'essa irresponsabilmente alimenta, e per l'esaltazione acritica del capitalismo, anche nelle sue espressioni più smaccatamente monopolistiche e speculative. [...]

E Federico Caffè, altra grande, indimenticata, presenza nei nostri studi, scriveva, già negli anni settanta: «Come economista quello che mi colpisce è (...) il persistente appello, ieri e purtroppo anche oggi, all'economia di mercato e il persistente silenzio sui "fallimenti intrinseci" al suo modo di operare contemporaneo. È il silenzio che ha privato di efficacia, come purtroppo priva tutt'ora di risonanza, ogni pur documentato e appassionato richiamo a inconvenienti vistosissimi del capitalismo monopolistico». E concludeva, incisivamente: «L'odierna voga del ritorno al mercato costituisce in definitiva, una pavida fuga dalle responsabilità». E ancora, indicando la via d'uscita: «occorre ritornare a quelle concezioni che identificarono pionieristicamente e in termini non classisti le divergenze fra interessi privati e interessi sociali»”. (Becattini 2003, p. 15)

3. Una digressione sul monopsonio e sulla discriminazione salariale di 1° ordine

Sono note le previsioni della teoria economica standard a proposito di quella condizione che vede un potere di mercato dal lato della domanda di beni o fattori; ad esempio il Lavoro (Bhaskar *et al.* 2002). Se il mercato fosse perfettamente concorrenziale, domanda e offerta si incontrerebbero consentendo un’occupazione L_c e un salario w_c (Figura 2)

La teoria standard non discute mai in profondità la natura e il presunto andamento della curva di domanda di Lavoro, perché vuole/deve raccontare una storia molto particolare affinché il modello stia in piedi: si deve credere all’esistenza di una meta-tecnologia rappresentativa, che definisce una meta-impresa rappresentativa, che è caratterizzata da rendimenti decrescenti (evidentemente relativi ad un meta-breve periodo) che si presenta su un meta-mercato del lavoro misurando la relazione tra quanto vale il meta-prodotto marginale VP' – cioè quello ottenuto dall’ultimo lavoratore impiegato in un meta-mercato perfetto del lavoro – relativamente al salario erogato. Ogni studente ben formato, di tutte le università di economia del pianeta, deve sapere che il profitto è massimo quando $VP' = w$, ma che è massima anche la soddi-

³ Nei distretti gli esempi non mancano: vi veda ad esempio le imprese gestite da cinesi che hanno, “prima”, ricevuto un flusso di sub-sub-fornitura dagli artigiani che mantenevano internamente le competenze migliori per le lavorazioni di qualità richieste dalle imprese finali e, “poi”, si sono proposte direttamente alle imprese capofila espellendo i loro precedenti committenti in virtù degli infimi costi del lavoro e le condizioni di quasi-schiavitù di lavoratori segregati per quindici ore al giorno. Naturalmente, l’azione istituzionale è fondamentale: questi meccanismi si innestano e si alimentano perché non solo sono tollerati, ma oggettivamente favoriti dalle pessime istituzioni di controllo che sembrano progettate per non interferire minimamente con il potere delle imprese sui lavoratori; e dove la cultura del lavoro del distretto viene sbeffeggiata da relazioni di schiavitù coperte solo da qualche sporadico contratto part-time.

sfazione del lavoratore che vede retribuita la quantità di lavoro che desidera erogare esattamente con il salario desiderato. Quindi quello studente deve sempre sapere a che cosa deve essere uguale il salario, in modo tale che, per dirla con le parole di Eugenio Montale: « Mi dissi: Buffalo – e il nome agì ». Soddisfatta l'impresa, soddisfatto il lavoratore, alcuno ha null'altro a pretendere e la soddisfazione sociale è massima: non esistono – né possono esistere – divergenze tra interessi individuali e interessi sociali. Si comprende anche perché a discutere di quella curva, forse la più preziosa al *core* della teoria economica standard, si vada incontro ad una vera guerra di religione.

Si correrà questo rischio ipotizzando che la curva di domanda rappresenti n unità produttive, ognuna ordinata in relazione alla produttività (fisica) della specifica tecnologia adottata, in modo decrescente. Una "curva" così costruita non mostra una relazione funzionale tra domanda di L e w (che non esiste), bensì il criterio di razionamento nell'uso della risorsa lavoro che il mercato imporrebbe se, e solo se, ci fosse un determinato livello salariale riconosciuto come "standard minimo".⁴

La scena cambia quando l'impresa ha "potere" di mercato, come nell'esempio classico di monopsonio riportato in Figura 2.

Figura 2 – Il monopsonio (modello standard)

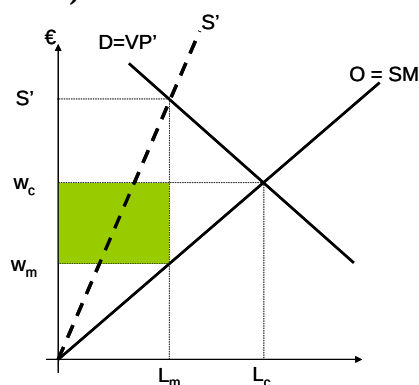
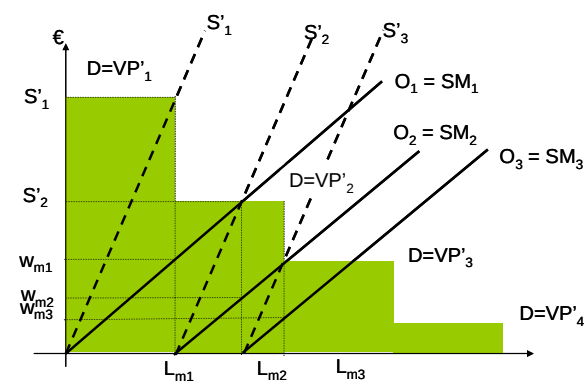


Figura 3 – Monopsonio segmentato



Il modello scolastico è noto: l'impresa monopsonistica tratta con il lavoratore conoscendo i termini della sua offerta. In particolare l'impresa conosce quanto è disponibile a ricevere ogni lavoratore in cambio per ogni unità in più di lavoro erogata; quindi riesce a valutare con precisione la spesa in più S' per ottenere tale ammontare, in relazione a quanto sarà il beneficio ulteriore ottenuto da quell'unità. Il profitto dell'impresa sarà massimo quando $VP'=S'$, cioè quando il valore del prodotto dell'ultimo lavoratore assunto sarà uguale alla spesa sostenuta per assicurarsi quell'ultima unità di lavoro. Qual è il vantaggio rispetto alla concorrenza? Il vantaggio è solo per il monopsonista che con una spesa media più bassa $SM = w_m$ ottiene

⁴ Il vantaggio di questa proposta è che non ha bisogno di alcuna ipotesi sulle tecniche: possono essere tutte quelle osservabili, dal trattore all'aratro, dal super computer all'abaco. Ma l'aspetto più importante è che una tale rappresentazione è adatta ad incorporare il cambiamento endogeno: non c'è alcun spostamento della curva o sulla curva quale entità metafisica preesistente, in grado di far prevedere la relazione tra innovazione e domanda aggregata di lavoro, ma solo un mutamento dell'ordinamento interno della gerarchia delle unità e, quindi, delle tecnologie (e dell'uso delle risorse) compatibili con un determinato livello salariale. In altri termini più espliciti, una riduzione del salario non porta necessariamente all'introduzione di tecnologie a più alta intensità di lavoro, ma solo di tecniche relativamente meno efficienti utilizzabili, però, con quel livello salariale.

profitti più alti; non perché ha prodotto di più e meglio ma, al contrario, producendo di meno e pagando salari w_m più bassi rispetto a quelli di concorrenza w_c (per un ammontare pari al rettangolo scuro).

Una situazione “antipatica” che può forse interessare l’economista attento alle questioni etiche, ma mai quanto deve interessare – all’economista come scienziato – la perdita di benessere sociale determinata dalla “sottoccupazione” delle risorse: cioè la differenza tra L_c ed L_m . Il messaggio finale è forte e chiaro: il monopsonista, *indipendentemente* dalle dimensioni assolute dell’impresa (grandi, medie o piccole che siano), rispetto al rapporto tra interessi privati e interessi generali, provoca un danno sociale scegliendo *razionalmente* di essere una “più piccola” impresa rispetto a quella necessaria per raggiungere l’efficienza economica.

Così com’è questo modello è assai poco utile ai nostri fini, ma fornisce un indizio importante: il concetto di “più piccola impresa”.

Quando si cerca un comportamento di tipo monopolistico, in generale, si guarda nella direzione sbagliata. In particolare si cercano le condizioni strutturali (limitato numero d’imprese, difficoltà di accesso ad un settore, comportamenti collusivi espliciti, ecc.), in realtà si indaga molto poco sulla struttura dei diritti delle imprese e i meccanismi della loro formazione. Ad esempio si è restii a pensare che l’esercizio del potere di mercato – qualora le condizioni istituzionali siano favorevoli – possa essere esercitato simultaneamente da una vasta platea di agenti.

L’attenzione – come in epigrafe sottolinea Krugman – deve essere invece rivolta al risultato congiunto di una “triade” di azioni: misure fiscali, (de)regulation e impatto della cultura politica. In particolare, vediamo come l’azione della triade agisce nel creare potere di mercato e come ha funzionato nel caso dell’economia distrettuale. Lo faremo in tre punti, tutti relativi al ruolo dell’azione pubblica: il primo è relativo alla concettualizzazione del ruolo della politica economica.

Nel discorso del suo insediamento, Ronald Reagan ha sintetizzato il punto di vista neo-liberista che ha dominato la scena negli ultimi trent’anni con lo slogan: lo Stato non è mai la soluzione del problema, lo Stato è il problema. L’affermazione ha un altissimo contenuto informativo, ma deve essere riscritta nel seguente modo: lo Stato non è mai la soluzione del problema, lo Stato è *sempre parte del* problema. La ragione è semplice: mentre un operatore privato può scegliere di *non* operare, per l’operatore pubblico anche il non-fare corrisponde ad specifica politica economica. Ad esempio una non-azione può essere una precisa scelta in difesa di un particolare assetto dei diritti di proprietà.

Lo Stato non è mai la soluzione del problema perché – ad esempio, in una condizione non-stazionaria a entropia crescente – la soluzione finale del problema non esiste, deve essere via, via ricercata nelle condizioni di sostenibilità. Uno Stato efficiente non è quindi quello che fissa (o lascia fissare) una “soluzione” finale per l’economia, bensì quello che mantiene l’equilibrio dei poteri tra i diversi stakeholders (anche di quelli che non hanno voce come le generazioni future) affinché il “mercato” segnali correttamente i costi privati e sociali di un sentiero di sviluppo: in altri termini, sembra auspicabile una democrazia economica con l’equità come valore di riferimento.

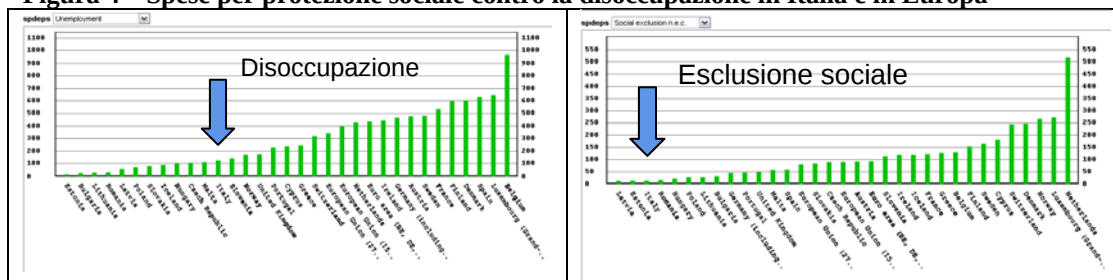
Il secondo passaggio sono le condizioni del potere monopolistico. Non potendo discutere tutti i passaggi in dettaglio usiamo in modo assiomatico un’idea forte, esistente in letteratura, tirandola verso i nostri fini. L’idea è nota come “la congettura di Coase”: nessuno può mantenere un potere di monopolio, anche se ha i diritti esclu-

sivi sull'intero ammontare di una risorsa, oppure se il bene è *durevole*. Gli unici monopoli possibili sono quelli creati dalla legge e dalla *capacità unilaterale di ridurre la durabilità di un bene* oppure – nella prospettiva del monopsonio sul mercato del lavoro – di una relazione contrattuale. La vera chiave del monopolio non può essere alcuna condizione strutturale “naturale”, bensì la formazione e il mantenimento del diritto unilaterale su modalità e *tempo* di sfruttamento di una risorsa o di una relazione (Karp 1996). In questo quadro, i costi transattivi legati alla riduzione della durabilità contrattuale sono cruciali e fortemente legati alla dimensione d'impresa: i costi del turn-over in processi verticalmente integrati – come nel caso degli impianti di abbattimento e sezionatura della carne nel caso di studio che viene qui discusso – possono essere di gran lunga superiori ai vantaggi di una contrattazione del rapporto di lavoro per periodi brevi. È altresì vero che in queste particolari circostanze, anche quando il contratto di lavoro tende ad essere “durevole”, l'esercizio del potere di monopsonio può essere esercitato comunque sulle condizioni di prestazione del lavoro e sulla qualità della manodopera (Orbach 2004). Vedremo tutto questo tra breve.

Il terzo passaggio è mostrare l'importanza dell'impatto culturale nel favorire lo sbilanciamento del potere decisionale degli stakeholders sul mercato del lavoro e, quindi, l'inefficienza nel sistema.

È stata – ed è tuttora – opinione largamente condivisa che i problemi dell'industria italiana coincidono con i “lacci e laccioli” che intralciano il funzionamento del mercato in generale e, in ultima istanza, il funzionamento del mercato del lavoro. Nessun dubbio quindi (e nessuna valutazione di medio periodo) sugli effetti delle norme che hanno modificato il regime delle relazioni di lavoro negli ultimi quindici anni. Naturalmente ci sono voci che ricordano sistematicamente la mancanza di forme di protezione alla mobilità o di assicurazione contro la disoccupazione, ma pochissimi insistono sugli effetti di lungo periodo di un regime – non solo di bassi salari – ma soprattutto di sbilanciamento istituzionalizzato dei rapporti di forza contrattuali. Sotto tale regime, la via italiana alla *flex-security*, nei fatti si è trasformata in *flex-insecurity* (Berton *et al.* 2009)

Figura 4 – Spese per protezione sociale contro la disoccupazione in Italia e in Europa



Fonte: EUROSTAT 2006

In particolare, per quanto riguarda la *flex* di utilizzo della risorsa Lavoro furono effettivamente adottate le misure di cui sopra (a cui si sono aggiunte tutte quelle che è riuscito ad inventare lo straordinario talento creativo nell'applicazione di quelle normative). Quando però si fanno davvero i conti di quanto deve costare una seria politica di *security* (cfr. Figura 4), confrontando la spesa di altri paesi, non può non essere evidente il rilevante costo (leggi: prelievo fiscale) necessario per la protezione della risorsa Lavoro. Dato che un corretto ragionamento economico standard deve sempre indicare sgravi fiscali – anche nel regime di scandalosa evasione fiscale che

vige nel nostro paese – la *flex* ha eliminato la *security*. Il percorso verso un regime di scambi isolati si è completato eliminando il tavolo di concertazione – e quindi la discussione degli equilibri tra stakeholders – che aveva consentito di raggiungere con la moneta unica la più importante riforma economica della nostra storia recente. Sul piano contrattuale la più importante implicazione è l’eliminazione di parametri di riferimento generale a favore di un contrattualismo “local-aziendale”. Gli effetti possono essere stilizzati in una rappresentazione grafica riportata nelle figure seguenti.

La Figura 3 immagina che si confrontino quattro tecnologie diverse, a diverso livello di produttività, stilizzate dai quattro “gradoni” scuri.⁵ Supponiamo anche che il localismo contrattuale e la mancanza di protezioni rispetto allo stato di disoccupazione abbia eliminato ogni salario di riferimento w . Dato questo, e l’esistenza di quattro modalità di produzione, il mercato si segmenta allora in quattro frazioni. Dove si usa la tecnologia più produttiva, le imprese godono di un maggiore potere di *skimming*: scelgono le migliori competenze oppure, più semplicemente, scelgono per prime perché dotate di maggiore capacità di pagamento. In questo primo segmento, dato il potere di mercato di quelle imprese, l’equilibrio di massimo profitto di monopsonio si otterrà con un salario pari a w_{m1} in base allo stesso ragionamento che abbiamo discusso a proposito della Figura 2. Il meccanismo prosegue quindi, in modo rigorosamente simmetrico, per le altre tecnologie meno produttive che esprimono domande di lavoro $D_2, D_3, \dots$. Su quei mercati segmentati l’offerta di lavoro non può che essere segmentata: si determinano salari, via, via decrescenti pari a $w_{m2}, w_{m3}, \dots$ e condizioni di lavoro sempre peggiori.

Perché questo avviene? per due ragioni teoriche:

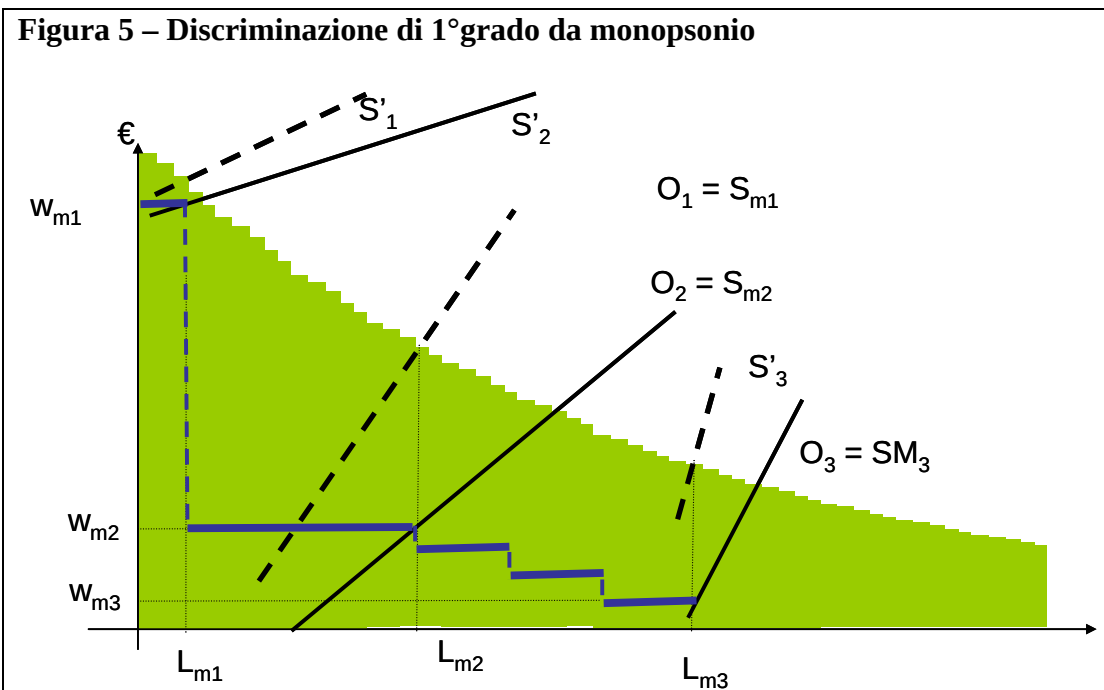
1. La flessibilità contrattuale, consentendo una continua frammentazione dei processi, riduce fino ad azzerare le economie di scala. Inoltre, in caso di riduzione dei costi transattivi prodotta da un’azione istituzionale non-neutrale, si determina un’ulteriore spinta verso dimensioni d’impresa sempre minori: l’esercizio del potere di monopsonio scarica infatti sul lato dell’offerta di lavoro il maggior onere dei costi transattivi della ricerca.
2. I mercati in regime di monopsonio, controllando la formazione del salario e la durabilità contrattuale, hanno assai minori incentivi a selezionare tecniche più efficienti.

Il primo punto è quello teoricamente più importante e il meno intuitivo, date le implicazioni dirette sulla natura stessa dei rendimenti di scala – e quindi sulla teoria dell’impresa – e rimanda direttamente alle considerazioni fatte sopra a proposito del significato della produttività totale. Se, invece, si rimane sul piano degli effetti dell’esercizio del potere di monopsonio, l’aspetto più rilevante è che la mancanza di un salario di riferimento produce un basso incentivo alla selezione tra tecniche: mercati separati che – nei fatti del gioco ripetuto – colludono sui bassi salari e non com-

⁵ Siamo agnostici nei confronti dell’andamento della curva di domanda di lavoro: per comodità grafica la rappresentazione di un determinato fabbisogno di lavoro per una determinata impresa, o piccolo gruppo di unità, sono gradini ordinati a livello di produttività via, via decrescente. Se si preferisce, possono essere utilizzati frammenti di curve decrescenti. Quello che non può essere considerato valida è la presunta relazione funzionale tra quei frammenti e il livello di retribuzione perché non può essere ipotizzata alcuna meta-tecnologia (funzione aggregata di produzione) in grado di rappresentare in modo coerente ed unitario l’eterogeneità dei processi produttivi attivi nelle diverse imprese e settori. L’unico principio che può determinare una relazione di ordinamento è proprio la presenza di un livello salariale standard, fissato in via istituzionale, quindi, uguale in tutto il sistema economico e, dunque, in grado di orientare la selezione delle tecniche.

petono aumentando il potenziale di capitale umano. Quindi, come la cattiva moneta, le tecniche peggiori coesistono con le altre ma, nel corso del tempo, tendono a eliminare o a ridurre gli incentivi per l'adozione di forme di produzione più efficienti. È esattamente questo il principale danno sociale del monopsonio. Ma non è finita: la massa delle “più piccole imprese monopsoniste” tende a sprecare le risorse e a distruggere beni pubblici: capitale sociale, sistemi di welfare, territorio, fertilità della popolazione. A questo proposito è utile riflettere ancora sulle considerazioni della BDI sulla “irrazionale” bulimia di fattori, di cui sopra.

Il ragionamento può essere generalizzato: le tecnologie sono n , ordinate da sinistra verso destra in relazione alla loro produttività (come nella curva a gradini di **Figura 3**). Le n tecnologie richiedono L_n competenze, ognuna dotata di un proprio salario di riferimento $\bar{w}_n$ (il salario che ci si attende lavorando nell' n -simo processo produttivo) e una determinata reattività nell'erogazione del lavoro agli incentivi $\Delta L_n / \Delta w_n$ (se la reattività è bassa significa che c'è bisogno di una notevole riduzione del salario per una riduzione del lavoro effettivamente erogato).



La teoria è concorde nel riconoscere che il potere di monopsonio sarà tanto più alto, tanto più l'elasticità dell'offerta è bassa; dove l'elasticità dell'offerta è definita come: $\frac{\Delta L_n}{\Delta w_n} \cdot \frac{\bar{w}_n}{L_n}$. È facile ipotizzare che tanto più i lavoratori vivono una condizione di precarietà/emarginazione, tanto più bassa è la reattività alla riduzione del salario e tanto più basso sarà il salario di riserva.

Il localismo contrattuale, presentato come strumento indispensabile per «La vita buona nella società attiva», è in realtà un preciso orientamento della politica economica: incentivare la crescente frammentazione di contrattazioni sempre più isolate con n possibili equilibri, tanti quanti sono i processi produttivi in cui si può contrattare localmente la retribuzione; tutti ottenuti sotto il velo dell'ipocrisia degli slogan *mercato, concorrenza, trasparenza e merito*. La Figura 5 mostra tre esempi degli

n possibili e una curva del salario sempre decrescente. L'area compresa tra il profilo dei gradini e quella che il ministro Sacconi definirebbe la curva delle "pulsioni salariali", misura la rendita di monopsonio.⁶

"[An] important lesson is that monopoly power in durable-goods markets may entail social losses greater than the general deadweight and inefficiency losses normally attributed to monopolies. This additional loss stems from [monopolists'] incentives to lower their products' durability and quality." (Orbach 2004; p. 112)

Se il volume di Lavoro aumenta, sia per le modalità di forme d'impiego possibili nell'unità di periodo – incentivate dalle molteplici forme contrattuali di lavoro parasubordinato – sia per l'aumento dell'immigrazione (Bruni 2008), il modello prevede che si assisterà ad una progressiva concorrenza verso il basso delle peggiori tecnologie, che abbasserà la produttività del sistema e, quindi, i salari e la qualità delle competenze. D'altra parte, che se ne fa un tessuto produttivo dell'accumulazione di capitale umano se vengono preferiti processi a produttività decrescente resi "sostenibili" da un regime a bassi salari? In sintesi: ci sarà un sistema di "più piccole imprese" che per continuare ad esistere domandano, globalmente, un maggiore ammontare di risorse per sprecarle in tecnologie a minore efficienza.

La "triade" di forze endogene – concettualizzata come effetti della "globalizzazione" – ha certamente impattato sul sistema di scelte, contratti e regole che hanno definito il funzionamento storico dei distretti industriali, certamente in terra d'Emilia, modificandone struttura, condotta e risultati economici.⁷ In particolare, ci preme sottolineare un punto che caratterizza la divergenza tra interessi privati e collettivi prodotti dal monopsonio: la distruzione dei beni comuni (sistema delle competenze, fertilità della popolazione, territorio e mobilità, sistemi di welfare) come le vere *deadweight and inefficiency losses*.

4. Fisiologia delle filiere: dimensioni efficienti e distribuzione delle imprese

Per valutare l'esistenza e l'importanza delle "più piccole imprese" è necessario un benchmark, ma costruire un laboratorio in cui condurre un test in grado di misurare la forza relativa dei diversi fattori è assai difficile: in parte perché non si dispone, o non si riesce ad avere accesso a dati che le diverse amministrazioni raccolgono per finalità istituzionali e che rappresentano informazioni sensibili. C'è un'altra

⁶ *"Per le parti sociali la possibilità di esaltare la loro funzione nella dimensione territoriale o aziendale si lega intimamente alla definizione di un nuovo modello di relazioni industriali funzionale a collegare i salari alla produttività del lavoro e, dunque, ai meriti individuali come collettivi. Solo in questo modo è possibile ipotizzare dinamiche retributive che a un tempo rispondano alle pulsioni salariali e alle esigenze di competitività e controllo dell'inflazione"* (Sacconi 2009; p.36)

⁷ Il contributo più maturo del lavoro di Sebastiano Brusco (Brusco 2008), come studioso, formatore di giovani ricercatori e testimone partecipante è la riflessione sulla formazione delle regole – in generale non scritte – che guidano le relazioni tra agenti, principalmente imprese, lavoratori ed istituzioni. I risultati di quella sua ultima stagione di ricerca sono importanti perché rappresentano un grande contributo alla definizione del concetto di "sostenibilità" economica. Lo prova la congruenza con i risultati che provengono da altri "laboratori": ad esempio gli studi sulla costruzione dal basso di beni comuni, che ha avuto il massimo riconoscimento con il premio Nobel 2009 per l'economia ad Elinor Ostrom. In particolare, in comune con il contributo di Brusco, c'è l'analisi della capacità spontanea dei sistemi di risolvere il problema delle risorse collettive – dove il sistema delle competenze è una delle più importanti – e dunque di trovare principi di funzionamento condivisi, in grado di assicurare la rigenerazione delle "risorse" disponibili.

e, forse, più formidabile difficoltà. L'analisi di questi problemi sfugge alle consuete tecniche di analisi econometria per due ragioni principali: è inadeguata la teoria di riferimento e, dunque, sono fuorvianti le modalità d'indagine e inconsistenti le unità di analisi investigate. Quindi si ha uno scarso aiuto dalla letteratura di economia industriale per la verifica e il confronto dei modelli.

Il secondo motivo è l'impossibilità di ragionare in "media" per analizzare le relazioni tra le parti del sistema.

Ad esempio, è sempre difficile muoversi con equilibrio nel campo di Agravante della disputa infinita sulla dimensione ottimale delle imprese: altrove abbiamo cercato di dimostrare che il problema ontologico della dimensione ottima dell'impresa è un falso problema dato che la sua dimensione: a) è una grandezza multidimensionale composta, sia dalle strutture fisiche utilizzate, sia dalle reti relazionali che spiegano la sua posizione specifica nella divisione sociale del lavoro; b) la dimensione *fisica* efficiente di un'impresa – definito un settore con prodotto "ragionevolmente" omogeneo – non è un numero dato (es. 25 o 250 o 2500 addetti) bensì una distribuzione di probabilità delle fasi in cui sono scomponibili le filiere che appartengono a quel settore, (Bertolini *et al.* 2006; Appendice A). Detto questo, il problema della dimensione assunta dalle unità produttive, come si manifesta storicamente, deve essere valutabile in termini di costi/opportunità di una specifica dinamica della divisione del lavoro, di una particolare filiera osservata nel suo contesto economico e, dunque, come misura della sostenibilità dell'uso delle risorse disponibili. Per osservare tutto questo sono necessari dati ad un elevato dato di dettaglio.

Per capire meglio vediamo che cosa è successo a Modena in un comparto produttivo importante: il settore agroalimentare. La scelta di questa tipologia d'impresa ha un vantaggio: consente di discutere di un'attività che è stata solo sfiorata dalla crisi (la riduzione della produzione nell'attuale periodo di crisi è stata del 4% contro il 21% del resto dell'industria). È possibile dunque vedere che cosa è avvenuto in un settore "maturo", caratterizzato da una grande stabilità del suo spazio economico, dove l'impatto della globalizzazione non è subito, ma gestito da relative posizioni di forza. Per osservare in modo ravvicinato la divisione del lavoro e la dimensione delle imprese nella filiera agro-alimentare di Modena, utilizzeremo i dati relativi alle carni. La distribuzione delle imprese per classe di dimensione è riportato in Figura 6.

Se la discussione sulla dimensione delle imprese si limitasse a questa immagine – seguita nei fatti dalla stragrande maggioranza della letteratura di economia industriale – si finirebbe per concludere che ci sono molte piccole imprese che hanno un ruolo marginale, sono inefficienti, ecc. Ma se l'osservazione si fa più acuta, e si osservano le fasi che vengono svolte in quelle classi di dimensione, si nota (Figura 7) che le stesse fasi possono essere svolte in molte classi di dimensione, o da sole come nel caso delle unità più piccole, o combinandosi con altre fasi nel caso delle unità più grandi.

Nei distretti industriali ideali – dove tutte, o la maggioranza, delle imprese seguono regole comuni (parità dei costi transattivi) – può valere localmente il "teorema di Coase": l'efficienza viene raggiunta indipendentemente dalla distribuzione dei diritti di controllo. In altri termini, la produzione efficiente si ottiene indipendentemente dalla dimensione fisica delle unità produttive. Quindi, dato lo spazio degli eventi prodotto dalle relazioni funzionali tra le fasi – e la possibilità organizzativa di decomporle in unità autonome – si può dimostrare che la distribuzione attesa delle

imprese per classe di dimensione può tendere ad una distribuzione probabilistica, detta di Yule-Simon.⁸ Tale distribuzione è congruente con la distribuzione delle imprese (vere), non solo di Figura 6 ma, in generale, nella stragrande maggioranza delle rappresentazioni delle imprese per classe di dimensione, soprattutto quando si riesce a disaggregare insieme merceologicamente omogenei.

Se si accetta questo quadro teorico, ci si deve anche interrogare sul significato del concetto di “economie di scala”. La linea interpretativa che sembra più corretta è supporre che ogni processo produttivo, necessario alla realizzazione di un prodotto, sia composto di fasi: le economie di scala si realizzano soprattutto internamente alle fasi. Quindi, – a parità di costi transattivi intesi come costi della divisione del lavoro – ogni fase (efficiente) può essere trasformata in un’impresa efficiente. In linea teorica, e nell’osservazione empirica, ci si deve attendere che esista una pluralità di possibili dimensioni efficienti che debbono essere tutte usate come benchmark per la valutazione delle imprese allo stesso livello di integrazione verticale.

Figura 6 - Imprese per classe di dimensione (Carni suine nel distretto di Modena al 2008)

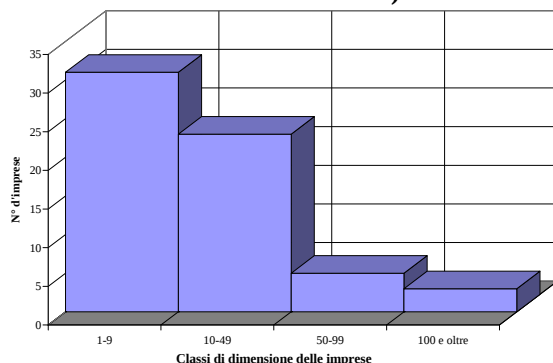
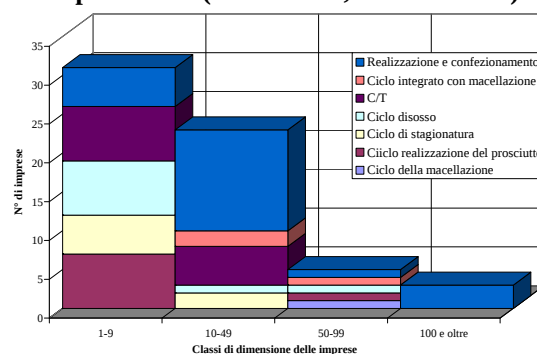


Figura 7 - Imprese per classe di dimensione e lavorazione prevalente (Carni suine, Modena 2008)



Punto fondamentale: la verifica del teorema di Coase implica che tutte le imprese tenderanno a convergere verso dimensioni efficienti, relativamente alla propria fase o ad una combinazione di queste. Questo è vero, come si è già detto, se esiste una condizione di parità nei confronti dell’internalizzazione dei costi della divisione del lavoro. Diverso è l’esito del processo di convergenza se si altera esogenamente la struttura di quei costi.

È importante osservare ora che cosa è avvenuto quando l’azione “riformatrice” sul mercato del lavoro ha assegnato a una sola delle parti un maggiore potere contrattuale senza controbilanciarlo con un sistema di compensazione. Sopra abbiamo ipotizzato che l’aumento del potere di monopsonio ha ridotto l’incentivo all’innovazione e la crescita del sistema delle competenze. Inoltre ha reso meno effi-

⁸ Sempre per il settore agroalimentare, conclusioni non diverse vengono raggiunte se si analizza congiuntamente il meccanismo evolutivo delle dimensioni per le diverse tipologie d’impresa e i mutamenti della distribuzione stessa nel corso del tempo (Giovannetti 2004). Un esercizio numerico/grafico di come il meccanismo della divisione sociale del lavoro – dato un processo elementare – possa generare uno spazio degli eventi di soluzioni efficienti, e una corrispondente distribuzione probabilistica congruente con quelle osservate empiricamente, è contenuto nell’appendice A in (Bertolini *et al.* 2006) e in (Giovannetti 2004). Purtroppo non è possibile dare conto in questo contesto del lungo dibattito sulle distribuzioni dimensionali delle imprese empiricamente osservabili e le leggi che ne guidano lo sviluppo determinando le dimensioni assolute e, soprattutto, relative. Rimandiamo al lavoro e alla bibliografia contenuta in (Bottazzi 2001).

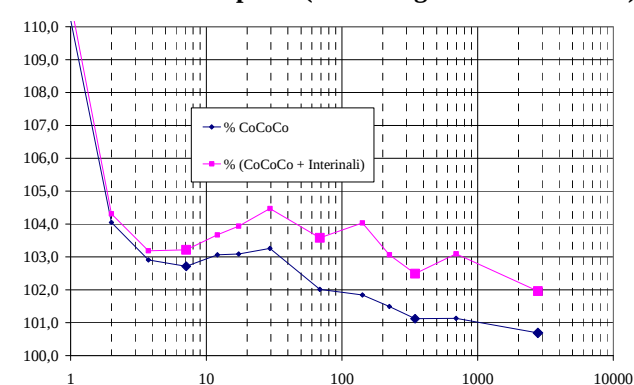
cienti i meccanismi di controllo ed espulsione delle “più piccole imprese”. Crediamo che i dati che seguono possano mostrare come questa grave conclusione possa diventare un’ipotesi di lavoro da approfondire in modo sistematico.

Prima di ragionare sulle figure seguenti, è utile domandarsi chi abbia maggiormente usato i contratti di lavoro atipici. La prima risposta ovvia: chi ne ha avuto bisogno e, dunque, ha trovato conveniente questo tipo di contratti. Si può allora formulare la domanda in modo più preciso: se ad usare il lavoro parasubordinato è stato chi ne aveva bisogno, allora, come si distribuisce questo “bisogno” nelle diverse dimensioni d’impresa? In particolare: il lavoro parasubordinato è usato maggiormente dalla “piccola” o dalla “grande” impresa?

Possiamo immaginare diversi scenari. Ad esempio, se il “bisogno” di lavoro parasubordinato fosse strutturale dovremmo osservare un’ampia diffusione in tutte le classi di dimensione; in altri termini, il lavoro parasubordinato sarebbe indipendente dalla dimensione dell’impresa che lo usa. Se, invece, fosse un’esigenza della grande impresa che cerca di recuperare la flessibilità, perduta con i vecchi lacci e laccioli, osserveremmo una maggiore concentrazione di lavoro parasubordinato delle dimensioni maggiori; viceversa se fosse la piccola impresa a cercare ossigeno. In tutti questi casi ci sarebbero comunque ragioni per sostenere che la politica ha agito, o in modo neutrale, oppure in modo coerente con l’obiettivo di incentivare un qualche assetto industriale più efficiente o maggiormente preferibile.

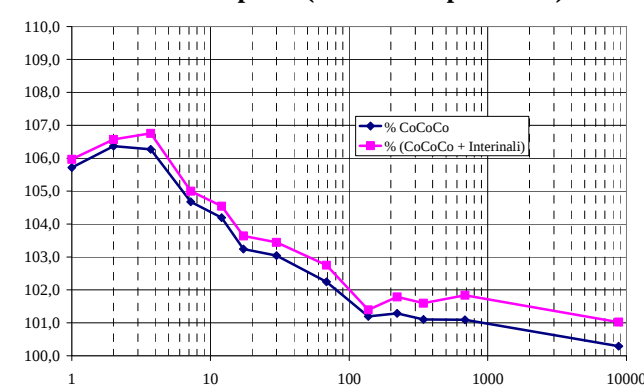
Ma il mondo che si osserva è molto diverso dai tre casi normalmente immaginabili. Questo emerge soprattutto se utilizziamo una lente d’ingrandimento in grado di mostrare cosa avviene nei diversi settori (quindi con diversi modelli organizzativi e tecnologie). Vediamo, ad esempio, come viene utilizzato il lavoro parasubordinato nel settore agroalimentare, nei principali comparti (carni, vino e lattierocaseario) che caratterizzano la produzione di Modena (Figura 8); e, per contrasto, un settore fortemente collegato all’agroalimentare, ma di grande importanza per l’intera economia su area vasta, come il settore dei trasporti di cui l’agroalimentare è un grande cliente (Figura 9).

Figura 8 - Incidenza del lavoro parasubordinato per dimensione delle imprese (Settore agroalimentare MO)



Fonte: Censimento 2001 – ATECO 15.11; 15.13; 15.51; 15.93

Figura 9 - Incidenza del lavoro parasubordinato per dimensione delle imprese (Settore trasporti MO)



Fonte: Censimento 2001 – ATECO 63.11

I dati sono relativi al censimento 2001, ma rappresentano gli ultimi dati ufficiali disponibili, in grado di scendere ad un alto grado di dettaglio per classe di dimensione, comparto e tipologia contrattuale. È vero che queste informazioni sono da-

tate, ma fotografano i settori nel mezzo del periodo che va dall'introduzione della legge 196/1997 (pacchetto Treu) e la legge 30/2003 (legge Biagi). Se si osserva la Figura 8, si nota che la percentuale di lavoro parasubordinato è minimo in alcune dimensioni (classi) d'impresa, cresce se ci si allontana: aumenta sempre se le dimensioni diventano infime; prima diminuisce, poi cresce, per poi diminuire se ci muoviamo verso destra.⁹ Un'altra cosa certa è che l'utilizzo del lavoro parasubordinato dipende dalla divisione del lavoro settoriale: lo conferma l'andamento radicalmente differente nel comparto dei trasporti, riportato in Figura 9.

Si pone dunque il quesito del perché proprio quelle particolari classi di dimensione (simboli grandi nel grafico) avevano nel 2001 meno bisogno di lavoratori Co.Co.Co. e dei servizi di lavoro interinale.

La risposta possibile sembra una sola: ci sono delle imprese – grandi e piccole – organizzate in modo da godere di economie di scale relativamente alle fasi svolte; hanno quindi un assetto organizzativo efficiente che non ha bisogno di ricorrere a lavoro precario. Al contrario, ci sono altre imprese che possono permettersi di essere “più piccole imprese” – e dunque avere un'organizzazione meno efficiente – solo perché sfruttano il minor costo del lavoro consentito dalla contrattualistica.¹⁰ Se i contratti di lavoro a tempo variamente determinato si trasformassero in contratti di lavoro a tempo indeterminato, le imprese, non in grado di utilizzare quelle risorse nel modo più efficiente, subirebbero un aumento *pro-tanto* dei costi: questi avrebbero lo stesso andamento di quello indicato in Figura 8. Sarebbe dunque maggiormente attivo l'incentivo ad aumentare la scala operativa dell'impresa.¹¹ Rispetto alle dimensioni “efficienti”, la curva in figura rappresenta dunque una curva di *non-costo*, che descrive l'andamento della rendita monopsonistica.

La controprova viene dal settore dei trasporti caratterizzato da una tipologia di processo produttivo che, a parità di vettore, *non* può godere di economie di scala. La riduzione dei costi può avvenire solo ponendo in essere una relazione di agenzia che coordini la logistica in modo da saturare sempre, nel tempo, la capacità di carico del vettore stesso – nei viaggi di andata e di ritorno – ottenendo economie di scopo. È vero che la relazione di agenzia può non essere necessariamente internalizzata in un'impresa di maggiori dimensioni, ma tanto più l'impresa dei trasporti cresce, tanto più è probabile che ciò avvenga e che l'assetto organizzativo diventi stabile. Dunque l'impresa si doterà di professionalità e competenze preziose che debbono essere disponibili in una prospettiva di lungo periodo. Oppure, al contrario, che bisogni contrattuali esprimereste se il vostro concorrente (o quello che considerate tale visto la vostra tipologia di servizio) è uno che fa guidare un camion da Ravenna a Genova da

⁹ Non è inutile ricordare che non si stanno utilizzando micro-dati ma la massima disaggregazione resa possibile dai dati ISTAT disponibili; quindi le classi di dimensione degli addetti 1, 2, 3, 4, 5-9, 10-14, 15-19, 20-49, ecc. I punti riportati nel grafico rappresentano la dimensione media della classe.

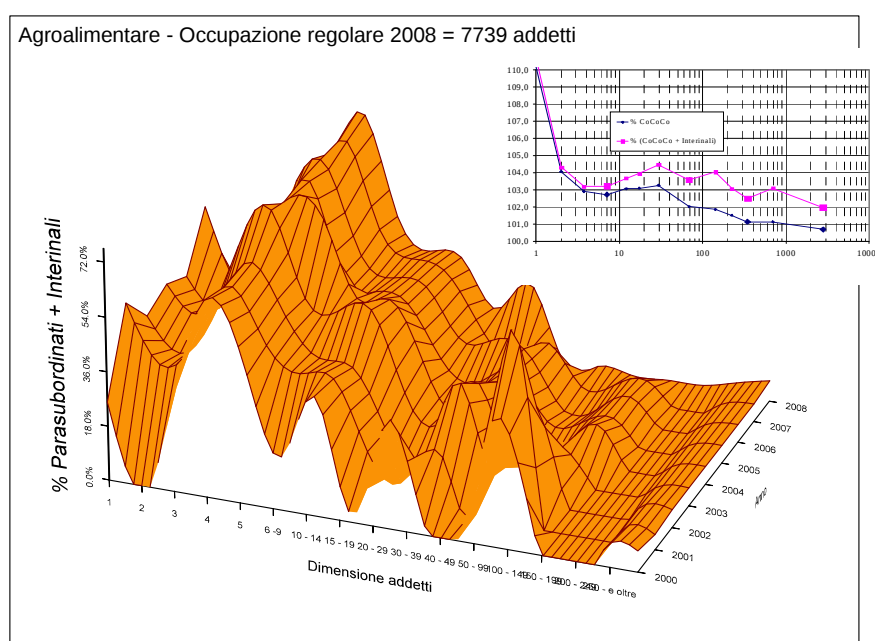
¹⁰ Un suggerimento viene dall'esperienza di ricerca nelle imprese del settore dello spettacolo e del terzo settore: entrambi i comparti dispongono, in teoria, di un ampio bacino di lavoro volontario; quindi potrebbero disporre di lavoro gratuito: ciò nonostante, si può verificare che nessuna impresa ben organizzata ricorre al volontariato. Meglio, nessuna impresa ben organizzata vuole avere tra i piedi dei volontari: ci sono oggi, non ci sono domani, debbono essere formati, non hanno memoria organizzativa, se il controllo gerarchico diventa troppo stringente lasciano senza preavviso il posto di lavoro, ecc.

¹¹ Se ci fosse la parità di condizioni contrattuali la Figura 8 potrebbe rappresentare la curva d'inviluppo dei costi medi di lungo periodo, come quelle riportate in tutti i libri di testo di microeconomia.

un clandestino a cui fa pagare anche il costo del viaggio e del pernottamento nella cabina del camion?

Sugli effetti che la cattiva concorrenza può avere sul settore abbiamo detto nella discussione del modello teorico. Vediamo ora cosa dicono i dati INAIL – relativi al lavoro parasubordinato e agli *immigrati* – disponibili in serie storica 2000-2008, per classe di dimensione d’impresa (alla massima disaggregazione ISTAT) e comparto produttivo disaggregato con il codice ATECO a quattro cifre; ad esempio quelli di Figura 10, relativi al settore agroalimentare. In sintesi, per utilizzare un linguaggio medico, si è nelle condizioni di eseguire una sorta di TAC su una porzione del tessuto economico della provincia, mentre la Figura 8 e la Figura 9 rappresentano le “lastre” fotografate dall’ISTAT al 22/10/2001.

Figura 10 - Incidenza del lavoro parasubordinato per dimensione delle imprese (Settore agroalimentare MO) – Anni 2000/’08

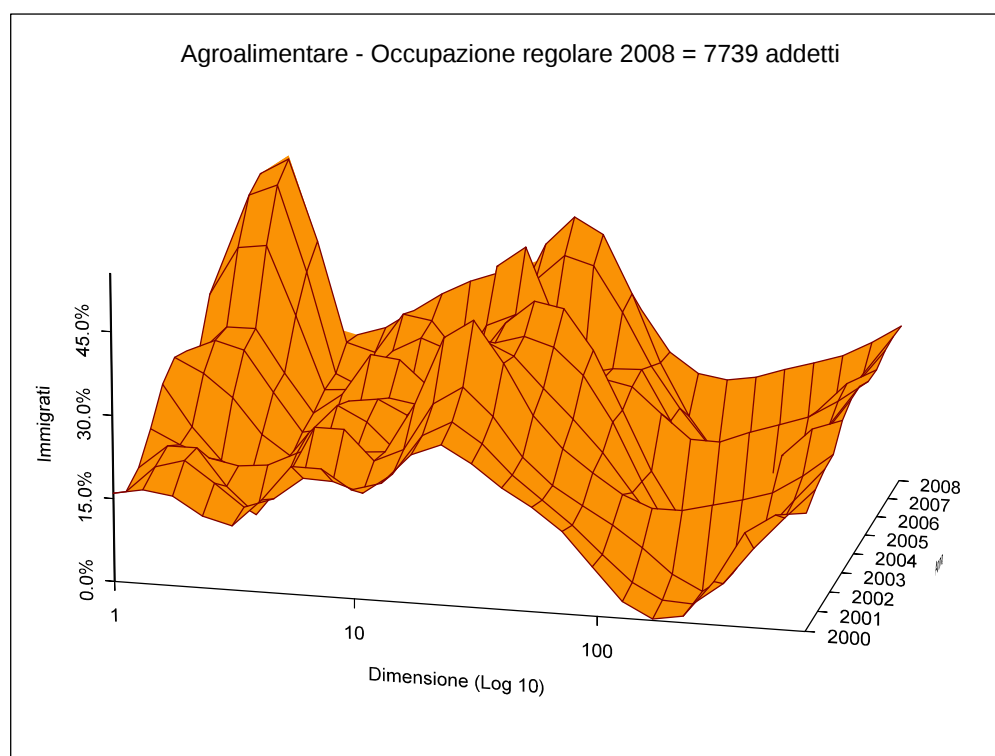


La Figura 10 non è altro che la “proiezione dinamica” della Figura 8 (sugli assi z e x ci sono le stesse variabili); tale proiezione è consentita dai dati annuali di fonte INAIL (asse y). Come si può osservare, le dimensioni “virtuose/efficienti” rimangono ancora le stesse e vengono rappresentate dalle linee in fondo alle “valli”; quelle meno efficienti spingono in alto – in valore assoluto e per unità di periodo – l’incidenza dei contratti parasubordinati ed interinali. Infatti, dato che l’archivio I-NAIL registra, non gli occupati, ma il numero di posizioni assicurative accese in un anno, il grafico è in grado anche di misurare l’incidenza del turnover, proporzionale all’altezza dei “picchi”. Quindi nelle dimensioni corrispondenti ai picchi, non solo si usano contratti temporanei, ma si reiterano più volte in un anno: il posto di lavoro è sempre lo stesso, probabilmente anche il lavoratore è sempre lo stesso, ma il contratto è sempre diverso. Questo è vero in particolare per le micro imprese; per le imprese nella classe di dimensione media (oltre i 75 addetti) l’impiego del lavoro temporaneo si è progressivamente ridotto anche se è ancora presente in modo sensibile. Per com-

prendere questo andamento è ancora una volta importante riflettere sul funzionamento del “corpo” della filiera.

I dati sono stati appena resi disponibili e non sono ancora stati trattati cercando di mettere sotto controllo molte variabili importanti: gli effetti del cambiamento della normativa, l’impatto del ciclo economico, le relazioni interne tra le imprese (gruppi, reti cooperative, ecc.). Possiamo però mettere a confronto la Figura 10 con la Figura 11 relativa all’incidenza dei lavoratori immigrati. È certamente interessante la dinamica della crescita, ma è ancor più impressionante osservare quali sono le classi di dimensione che attirano maggiormente manodopera dall’esterno: le stesse classi di imprese “inefficienti” che sostituiscono la manodopera di provenienza locale inquadrata con contratti a termine con forza lavoro immigrata. Questo è facilmente verificabile perché la cifra di immigrati con contratti di lavoro parasubordinato è irrisoria.¹²

**Figura 11 - Incidenza degli immigrati per dimensione delle imprese
(Settore agroalimentare MO) – Anni 2000/'08**



Fonte: elaborazione propria dati INAIL - ATECO 15.11; 15.13; 15.51; 15.93

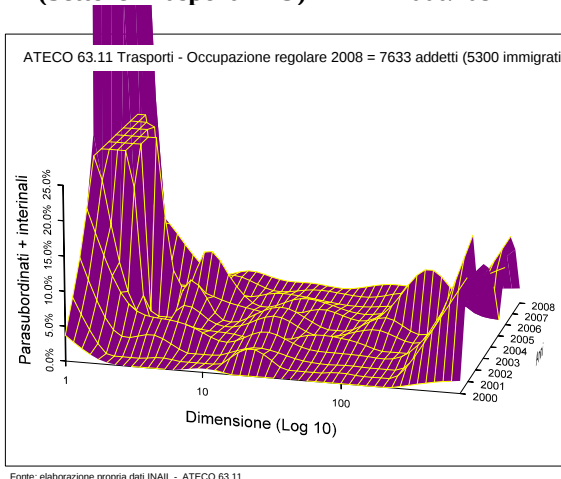
È interessante osservare chi domanda forza di lavoro immigrata e come questa elimini l’esigenza di ricorrere ai contratti atipici, soprattutto nell’impresa di mag-

¹² L’ampio fenomeno delle forme d’intermediazione di lavoro attraverso l’azione di false imprese mutualistiche è strettamente derivato dalle necessità dell’impresa neo-fordista di controllare indirettamente anche molti altri processi di servizio, non necessariamente sincronici alla produzione in linea (trasporti, logistica, pulizie, ecc.). Gli effetti devastanti, che la presenza delle cosiddette cooperative spurie ha su un comparto in cui la cooperazione ha svolto da sempre un ruolo di guida nella determinazione di standard qualitativi ed etici, è una storia nella storia che esula purtroppo dai confini di questo lavoro.

giori dimensioni. Del resto è evidente che se si debbono far funzionare delle linee di sezionamento in grado di “smontare” sei maiali al minuto, è necessario che il sistema di relazioni di lavoro su una tale catena neo-fordista sia stabile. Ma, in questo caso, data la metamorfosi nella composizione etnica della forza lavoro, non c’è più bisogno dell’incertezza contrattuale per esercitare potere di monopsonio, basta quella esistenza degli “invisibili”.

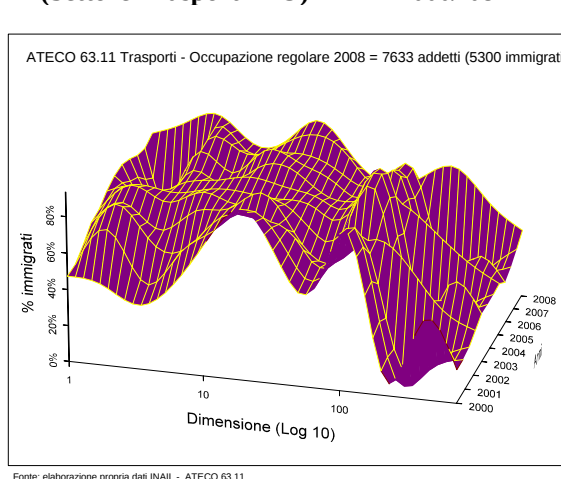
Le figure seguenti riportano l’andamento delle stesse variabili nel settore dei trasporti. È facile notare come – pur seguendo la stessa filosofia generale – la geografia dell’uso risorse “deboli” sia diversa nelle diverse classi di dimensione e per fase del ciclo economico. La proporzione dei parasubordinati, rispetto ai regolari, arriva a toccare il rapporto, da “cantina cinese”, di 8:1 (che manda fuori scala il grafico di Figura 12). Si noti, infine, l’altissima incidenza dei lavoratori immigrati nel settore che raggiunge il 70% della forza lavoro occupata.

Figura 12 - Incidenza del lavoro parasubordinato per dimensione delle imprese (Settore Trasporti MO) – Anni 2000/’08



Fonte: elaborazione propria dati INAIL - ATECO 63.11

Figura 13 - Incidenza degli immigrati per dimensione delle imprese (Settore Trasporti MO) – Anni 2000/’08



Fonte: elaborazione propria dati INAIL - ATECO 63.11

Nella

Figura 14 in Appendice sono riportate le figure dell’impiego di contratti parasubordinati, per dimensione dell’imprese, nei principali comparti manifatturieri di Modena (occupazione complessiva superiore a 1000 addetti regolari). È facile osservare che la relazione con la dimensione esiste sempre ma con pattern diversi nei differenti comparti. In alcuni, dove le filiere individuano con maggiore probabilità un prodotto finito (es. la ceramica o il comparto delle maglierie) l’andamento segue quello appena commentato a proposito dell’agroalimentare. In altri casi, dove la divisione del lavoro segue caratteristiche specifiche (ad esempio come in alcuni comparti della meccanica conto terzi) l’andamento assume forme maggiormente segmentate. Purtroppo i soli dati attualmente disponibili, in quei comparti e quel livello di disaggregazione, sono ancora quelli del censimento 2001.

Conclusioni

Se si vuole ragionare sull'inefficiente "bulimia" del sistema economico italiano, il presente lavoro sembra offrire qualche elemento di riflessione e, forse, una proposta metodologica di valutazione alternativa.

L'applicazione della legislazione del lavoro in assenza di meccanismi credibili di protezione, e la possibilità di modificare i termini contrattuali della partecipazione (modalità e tempo) ha assegnato un forte potere alle imprese in grado di segmentare la domanda di lavoro in un numero di micro mercati tendenti allo scambio isolato, tra agenti con rapporti di forza incommensurabili. Il risultato è stato l'aumento di "più piccole" imprese: unità produttive di dimensioni sub-ottimali, rese possibili da un utilizzo abnorme di lavoro atipico nel tentativo di affrontare la competizione solo sulla compressione delle condizioni retributive. È importante aggiungere che tale comportamento non ha interessato solo la determinazione delle regole sul mercato del lavoro, ma ha influenzato i meccanismi di allocazione di tutte le risorse impiegate (territorio, migranti, risorse naturali, ecc.): in questo caso il problema della dimensione non ottimale ha coinciso con la non internalizzazione dei processi necessari alla reintegrazione/risparmio delle risorse stesse. In sintesi, la "metamorfosi" dei distretti sembra assumere i drammatici connotati di un enorme spreco di risorse e della distruzione di beni collettivi. La crisi non tocca i meccanismi descritti, ma li rende solo più veloci rendendo più soffocante l'azione della "più piccola impresa" e rende progressivo il degrado della sostenibilità di questo modello di sviluppo.

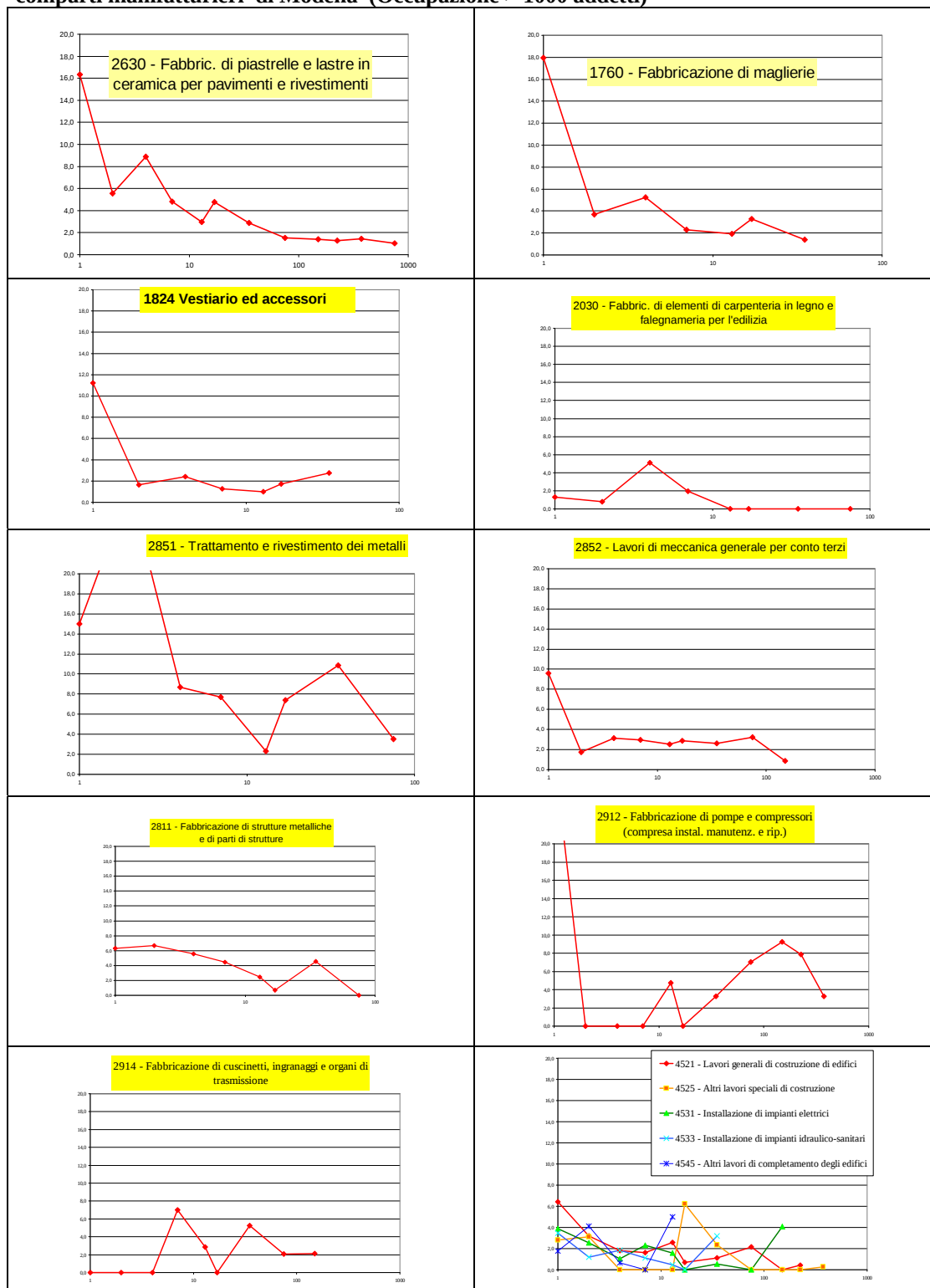
Bibliografia

- M.Baldini, P.Bosi, P.Silvestri (a cura di), 2010, *Le città incartate*, Il Mulino, Bologna.
- M.Baldini, P.Bosi, P.Silvestri (a cura di), 2004, *La ricchezza dell'equità*, Il Mulino, Bologna.
- V. Bhaskar, A.Manning and T.To, 2002, "Oligopsony and Monopsonistic Competition in Labor Markets", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 16, Number 2, Spring 2002, pp. 155–174.
- G.Becattini, 1998, *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Bollati Boringhieri, Torino
- G.Becattini, 2003, "Luoghi, Translocali, Benessere: idee per un mondo migliore", in G.Becattini e S.Vaccà *Sistemi locali, trans-locali e transnazionali*, Lectiones Magistrales per il conferimento della Laurea Honoris Causa, Facoltà di Economia, Università di Urbino "Carlo Bo".
- G.Becattini, F.Coltorti, 2004, "Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare", *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.
- G.Becattini, 2008, *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*, Il Mulino, Bologna
- P.Bertolini, E.Giovannetti, 2006, "Industrial districts and internationalisation: empirical analysis and theoretical comment on a Long Established Industry in Italy" (in collaborazione con P.Bertolini), *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 18, Issue 4; pp. 279-304.
- F.Berton, M.Richiardi, S.Sacchi, 2009, *Flex-insecurity. Perché in Italia la flessibilità si trasforma in precarietà*, Il Mulino, Bologna.
- T.Boeri et al., 2005, (a cura di), *Oltre il declino*, Il Mulino, Bologna

- G.Bottazzi, 2001, "Firm Diversification and Law of Proportionate Effect", *LEM Working Paper Series*, S.Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- A.Brandolini, M.Bugamelli, 2009, "Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano" *Questioni di Economia e di Finanza (Occasional Papers)*, Banca d'Italia, n° 45.
- M.Bruni, 2008, "Il boom demografico prossimo venturo. Tendenze demografiche, mercato del lavoro ed immigrazione: scenari e politiche", *Working papers*, Dipartimento di Economia Politica, Facoltà di Economia, pp. 273;
http://merlino.unimo.it/web_dep/materiali_discussione/0607.pdf
- S.Brusco, 2008, *I distretti industriali: lezioni per lo sviluppo*, A. Natali, M. Russo e G. Solinas (a cura), Bologna, Il Mulino.
- M.Bugamelli, R.Cristadoro, G.Zevi, 2009, "La crisi internazionale e il sistema produttivo italiano: un'analisi dei dati a livello d'impresa", *Questioni di Economia e di Finanza (Occasional Papers)*, Banca d'Italia, n° 58.
- P.Ciocca, 2004, "L'economia italiana: un problema di crescita", *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.
- R.H.Coase, 1972, "Durability and monopoly" *Journal of Law and Economics*, vol.15 n° 1, pp. 143-149.
- R.H.Coase, 2002, *Why Economics Will Change*, «International Society for New Institutional Economics», vol. 4, n.1. <http://coase.org/coaseremarks2002.htm>
- S.De Nardis, F.Traù, 2005, *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- E.Giovannetti, 2005, "La divisione del lavoro è limitata dalla divisione del lavoro: costi transattivi e teoria dell'impresa" *Working papers*, Dipartimento di Economia Politica, Facoltà di Economia; p. 23,
http://merlino.unimo.it/web_dep/materiali_discussione/0520.pdf
- E.Giovannetti, 2004, "Il Granduca e la globalizzazione: crescita e internazionalizzazione del settore agro-alimentare di Modena" AA.VV. *Rapporto sulla situazione economica e sociale della provincia di Modena 2003*, Associazione Mario Del Monte – Università degli studi di Modena; pp. 187-210.
- A.Ginsburg, 2008, "Il presunto declino dell'economia italiana: le principali tesi a confronto", in A.Ginsburg *et al.* (a cura), *Le nuove PMI*, API, Reggio Emilia,
<http://www.r-i.it/doc/LenuovePMI.pdf>
- M.Grillo, 1995, "Introduzione", in Coase R. (a cura di), *Impresa, mercato e diritto*, Bologna, il Mulino, p. 31 n.35
- L.Karp, 1996, "Depreciation erodes the Coase conjecture" *European Economic Review*, vol. 40, n° 2, pp. 473-490.
- B.Orbach, 2004, "The Durapolist Puzzle: Monopoly Power in Durable-Goods Markets", *Yale Journal on Regulation*, n° 21, pp. 67-118.
- U.Pagano, 1993, Imprese, tecnologia e diritti di proprietà, in Artoni R. (a cura di), *Teoria economica e analisi delle istituzioni*, Bologna, il Mulino.
- M.Sacconi, 2009, *La vita buona nella società attiva. Libro Bianco sul futuro del modello sociale*, Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali.
- G.Toniolo, 2004, "L'Italia verso il delcino economico? Ipotesi e congetture in una prospettiva secolare", *Rivista Italiana degli Economisti*, Supplemento al n.1.

Appendice

Figura 14 - Incidenza del lavoro parasubordinato per dimensione delle imprese nei principali comparti manifatturieri di Modena (Occupazione > 1000 addetti)



Fonte: Istat Censimento 2001