

I profili strategici delle microimprese italiane: vincoli dimensionali e potenzialità di sviluppo

Stefano Costa

ISTAT

Stefano De Santis

ISTAT

Roberto Monducci

Scuola Superiore S. Anna di Pisa

Il lavoro analizza le microimprese italiane, individuando i profili più e meno orientati al cambiamento e all'innovazione. Le unità dai profili più evoluti sono circa un terzo del totale, con risultati economici e propensione alla crescita molto superiori a quelli degli altri profili. Il passaggio generazionale costituisce un fattore rilevante nel favorire strategie orientate al cambiamento e all'innovazione, soprattutto in presenza di figure apicali più giovani e istruite. Tuttavia, questi fattori compensano solo in parte i vincoli alla crescita derivanti da dimensioni eccessivamente contenute.

The work analyses Italian micro-firms, profiling them according to their propensity to change and innovation. The units in more advanced profiles are about 30%, with much higher economic performance and propensity to growth than the other profiles. The generational transition is a relevant factor in fostering change- and innovation-oriented strategies, especially in the presence of younger and more educated top management figures. However, these factors only partially compensate for the growth constraints deriving from an excessively small size.

DOI: 10.53223/Sinappsi_2022-03-2

Citazione

Costa S., De Santis S., Monducci R. (2022), I profili strategici delle microimprese italiane: vincoli dimensionali e potenzialità di sviluppo, *Sinappsi*, XII, n.3, pp.28-49

Parole chiave

Microimprese
Politica industriale
Produttività

Keywords

Micro-enterprises
Industrial policy
Labour productivity

Introduzione

L'esigenza di definire politiche industriali e del lavoro selettive, orientate a sostenere le imprese secondo modalità adeguate alle loro caratteristiche, al loro potenziale di sviluppo, e all'offerta di lavoro nelle sue diverse componenti rappresenta un tema sempre più riconosciuto nel dibattito pubblico sulle strategie di uscita dalla crisi indotta dal Covid-19 e sull'eventuale esigenza di individuare nuovi modelli di crescita economica.

Inoltre, la necessità che queste ultime misure intervengano in termini strutturali sulla 'qualità' del sistema delle imprese, gli enormi costi sostenuti dai

governi per salvaguardare l'apparato produttivo e l'occupazione nella crisi economica e sanitaria e le condizionalità poste dall'Unione europea all'utilizzo dei fondi per la ripresa costituiscono potenti fattori di stimolo di politiche selettive, che però presuppongono l'utilizzazione di framework analitici e strumenti di misurazione adeguati, supportati a loro volta dalla disponibilità di basi dati granulari e di elevata qualità.

In questo contesto, le nuove informazioni prodotte annualmente dall'Istat sulla struttura e la performance del sistema produttivo, sulla dinamica del mercato del lavoro, sull'internazionalizzazione delle imprese possono rappresentare una solida infrastrut-

tura informativa per supportare il disegno sia di politiche 'orizzontali' – dirette cioè a stimolare comportamenti aziendali in grado di aumentare il potenziale di crescita delle imprese, la loro resilienza agli shock sistemici e la competitività complessiva del sistema – sia di interventi 'verticali', indirizzati più direttamente a determinate realtà settoriali o territoriali.

In particolare, le nuove fonti consentono di indagare a fondo le caratteristiche strutturali e il potenziale di sviluppo di un segmento dimensionale del sistema produttivo, quello delle microimprese, cruciale per la tenuta e lo sviluppo del nostro Paese vista la sua rilevanza quantitativa, soprattutto in termini occupazionali.

Al di là degli aspetti economico-quantitativi, appare rilevante la possibilità di verificare se le strategie, i comportamenti e gli aspetti relazionali espressi dalle microimprese consentano di identificare profili ad elevato potenziale di sviluppo, accessibili quindi anche da imprese di dimensioni ridotte. In tale prospettiva, l'individuazione dei driver in grado di favorire il passaggio delle imprese verso profili a più elevato potenziale di crescita e l'identificazione delle aziende che, in ciascuna classe, hanno caratteristiche e comportamenti che le rendono prossime a tale passaggio, possono rappresentare elementi di grande utilità per il disegno e l'efficacia di politiche di tipo 'orizzontale'.

In questa prospettiva, appare utile ricorrere ad un framework di riferimento che, alla luce delle tematiche sin qui ricordate, trae origine dalla estesa letteratura sul ruolo delle *dynamic capabilities* d'impresa¹, con particolare riguardo alla loro capacità di reagire a pressioni di cambiamento, indotte da fattori esterni e/o interni, sulla base di evidenze o percezioni di rischi o opportunità che possono richiedere trasformazioni organizzative, di processo, allocative (Easterby-Smith *et al.* 2009). Inoltre, alcuni sviluppi attribuiscono un

notevole peso ai processi innovativi come rappresentativi delle *dynamic capabilities* (Wang e Ahmed 2007) e come elementi strategici di trasformazione del potenziale competitivo dell'impresa in risultati di mercato².

Sulla base di tali premesse, la proposta qui presentata è finalizzata a: 1) disegnare una 'mappa' strutturale e strategica del segmento delle microimprese, secondo chiavi di lettura inedite e a elevata capacità esplicativa, utili a supportare politiche per l'aumento del potenziale di crescita e la resilienza di questa parte del sistema produttivo; 2) individuare i driver associati a possibili transizioni delle microimprese verso una maggiore propensione alla crescita.

1. Le microimprese nel sistema produttivo italiano: un quadro d'insieme

Come si è precedentemente accennato, l'esigenza di tenere conto dell'eterogeneità presente all'interno del sistema delle microimprese richiede l'utilizzo di fonti statistiche e strumenti di analisi adeguati, in grado di misurare e rappresentare con precisione le diverse dimensioni rilevanti.

In questo lavoro le fonti informative utilizzate sono costituite dai dati individuali del *Censimento permanente delle imprese 2019* (Istat 2020)³, rilevazione pluriennale Istat condotta su un campione eccezionalmente ampio (circa 280mila imprese con almeno 3 addetti, rappresentative di un universo di poco più di un milione di aziende), integrati con quelli del *Registro statistico sui risultati economici delle imprese* (Registro Frame-SBS, comprensivo dell'universo di tutte le unità attive⁴). Complessivamente, queste fonti si riferiscono al periodo 2016-2018 (al centro della rilevazione censuaria), con proiezioni qualitative fornite dalle imprese sul successivo triennio.

Il perimetro dell'analisi qui proposta è dunque costituito dalle imprese industriali e dei servizi di merca-

1 Per *dynamic capabilities* si intende “the firm’s ability to integrate, build, and reconfigure internal and external competences to address rapidly changing environments” – e ancora – “dynamic capabilities thus reflect an organization’s ability to achieve new and innovative forms of competitive advantage given path dependencies and market positions” (Teece *et al.* 1997, 516).

2 “Conceptually, we reckon that adaptive capability, absorptive capability and innovative capability are the most important component factors of dynamic capabilities and underpin a firm’s ability to integrate, reconfigure, renew and recreate its resources and capabilities in line with external changes [...]. Innovative capability effectively links a firm’s inherent innovativeness to marketplace-based advantage in terms of new products and/or markets. Thus, innovative capability explains the linkages between a firm’s resources and capabilities with its product market” (Wang e Ahmed 2007, 39).

3 Al riguardo si vedano Istat (2020) e Monducci (2020).

4 Per i dettagli sul Registro e il suo ruolo nell'ambito della produzione delle statistiche ufficiali sul sistema produttivo italiano si veda Luzi e Monducci (2016)

to con una dimensione occupazionale compresa tra 3 e 9 addetti, caratterizzate da problematiche operative e profili organizzativi più complessi rispetto a quelli delle imprese di piccolissima dimensione: se da un lato queste ultime sono sostanzialmente assimilabili a forme di autoimpiego, quelle con 3-9 addetti risultano più indicate per un'analisi sui comportamenti aziendali, perché ritenute potenzialmente proiettate verso processi di ulteriore crescita dimensionale ed economica, e maggiore complessità organizzativa, tecnologica, di mercato.

Si tratta in particolare di oltre 800mila unità, con un'occupazione di oltre 3,7 milioni di addetti (di cui 2,4 milioni sono dipendenti), che si posizionano immediatamente al di sopra della sterminata fascia di imprese di dimensione inferiore (poco meno di 3,2 milioni di unità, con circa 3,5 milioni di addetti). Le imprese con oltre 10 addetti ammontano a 218mila unità e impiegano circa 9,6 milioni di addetti.

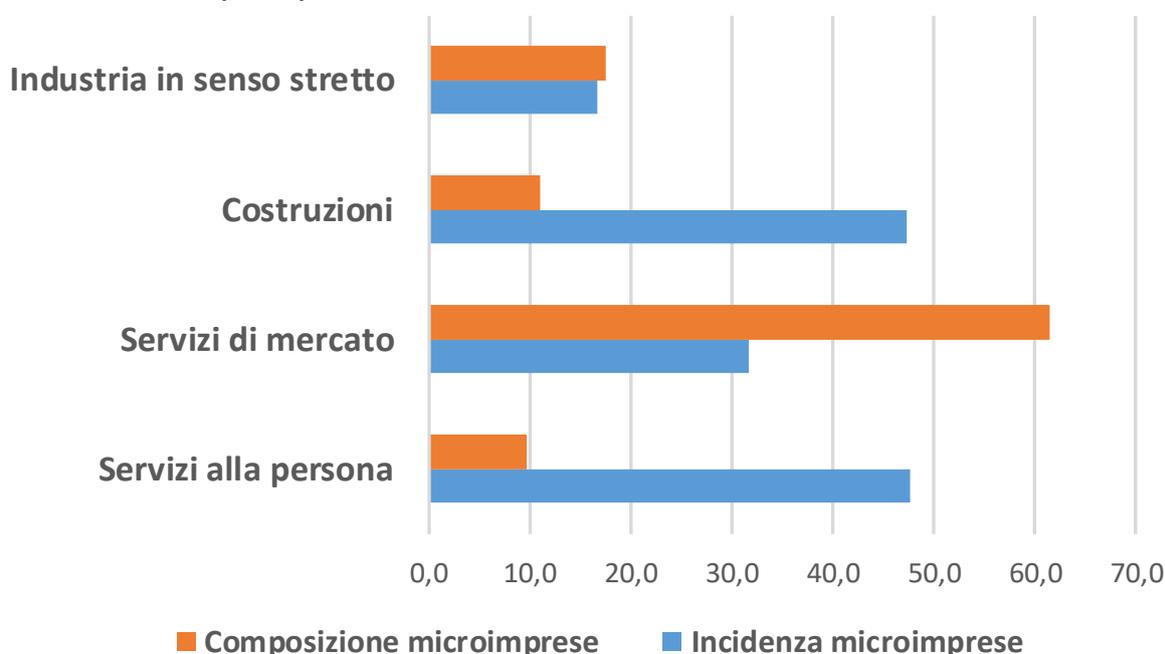
Tra il 2001 e il 2018 la fascia di unità con 3-9 addetti ha registrato un incremento, da 763mila a 837mila unità e da 3,4 a 3,7 milioni di addetti⁵. La crescita è interamente imputabile alle dinamiche osservate tra il

2001 e il 2011; nel periodo successivo, invece, si rileva una lieve flessione in termini sia di unità sia di occupazione. La quota di addetti assorbita dalle microimprese passa comunque, nel ventennio citato, dal 29,1% al 29,5%. Essa si configura quindi come segmento non solo di grande rilevanza ma anche di relativa stabilità nel panorama produttivo italiano.

Ai fini di questo lavoro, finalizzato a valutare il potenziale di crescita del sistema delle microimprese, il campo di osservazione delle analisi è stato ristretto alle imprese con 3-9 addetti con dipendenti. La presenza di dipendenti rappresenta in qualche misura un primo segnale di complessità e apre una prospettiva che vede aumentare il peso delle strategie organizzative all'interno dei processi aziendali. Questa scelta comporta l'uscita dal perimetro di analisi di circa 100mila imprese, con circa 230mila addetti.

Tra le imprese con dipendenti, l'incidenza occupazionale delle imprese con 3-9 addetti sul totale dell'occupazione di ciascun settore di attività economica mostra una notevole variabilità. A livello di macrosettore (figura 1), a fronte di una quota del 16,7% nell'industria in senso stretto, si rilevano

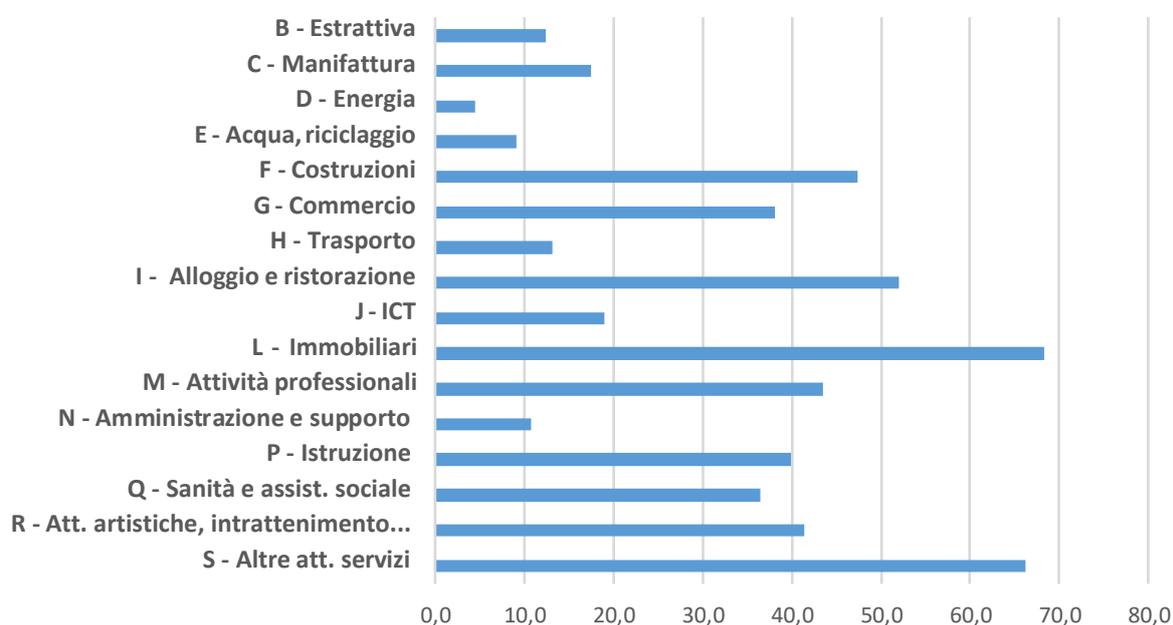
Figura 1. Incidenza dell'occupazione delle imprese con 3-9 addetti sul totale, per macrosettore di attività economica (val. %)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

⁵ D'ora in avanti la fascia dimensionale 3-9 addetti sarà indicata anche con il termine più generale di 'microimprese'.

Figura 2. Incidenza dell'occupazione delle imprese con 3-9 addetti con dipendenti sul totale e composizione interna, per macrosettore di attività economica (val. %)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

incidenze ampiamente superiori negli altri tre macrosettori: 31,7% nei servizi di mercato, 47,7% nei servizi alla persona e 47,3% nelle costruzioni. La composizione settoriale delle microimprese vede, peraltro, una forte concentrazione nei servizi di mercato, che assorbono il 61,5% dell'occupazione complessiva di questa fascia di unità, a fronte di un peso occupazionale del settore sul totale del sistema produttivo pari a circa il 56,4%.

All'interno dell'industria in senso stretto l'incidenza occupazionale delle microimprese varia dal 13,6% nel comparto dei beni intermedi-energia al 23,8% dell'industria produttrice di beni di consumo non durevole. Nei servizi (figura 2) i dati per sezione di attività economica segnalano quote elevate nel settore immobiliare (68,4%) seguito a distanza da quello delle "Altre attività dei servizi" (66,2%) e dal comparto "Alloggio e ristorazione" (52,0%). Il commercio, che con 880mila addetti alle imprese con 3-9 addetti con dipendenti rappresenta il primo comparto per livello occupazionale, registra un'incidenza degli addetti di questa fascia di imprese relativamente contenuta, e pari al 38,1%.

2. I profili strategici delle microimprese: orientamento al dinamismo e all'innovazione

La ricchezza informativa del *Censimento permanente delle imprese* consente di costruire indicatori di sintesi, riassuntivi di una notevole massa di informazioni rilevanti per misurare la propensione delle microimprese ad intraprendere strategie di crescita sospinte dall'innovazione e improntate al cambiamento. Queste sintesi consentono, in particolare, sia di individuare profili comportamentali d'impresa complementari alle consuete classificazioni di natura strutturale quali settore, localizzazione e dimensione, sia di valutare l'importanza relativa delle determinanti (cioè le singole scelte strategiche) di tali profili. Le diverse tipologie d'impresa così individuate rappresentano a loro volta un'efficace chiave di lettura del potenziale di sviluppo delle microimprese per come emergeva nella fase immediatamente precedente la crisi economica indotta dalla pandemia; allo stesso tempo i risultati qui presentati consentono di valutare l'effettiva portata dei vincoli strutturali derivanti dalla ridotta dimensione aziendale.

Le fonti statistiche utilizzate e la selezione delle variabili

L'identificazione dei profili comportamentali delle microimprese italiane in termini di propensione all'innovazione, al dinamismo e al cambiamento si basano, come detto, su alcune specifiche elaborazioni dei dati individuali d'impresa del *Censimento permanente* realizzato dall'Istat alla fine 2019, integrati con ulteriori informazioni derivanti dal Sistema integrato dei Registri e da indagini dirette.

Il questionario di rilevazione si concentra su un insieme di temi rilevanti per l'analisi del dinamismo e della competitività del sistema produttivo: 1) Proprietà, controllo, gestione; 2) Risorse umane; 3) Relazioni tra imprese e con altri enti; 4) Mercato; 5) Tecnologia, digitalizzazione e nuove professioni; 6) Finanza; 7) Internazionalizzazione produttiva; 8) Nuove traiettorie di sviluppo; 9) Sostenibilità ambientale, responsabilità sociale e sicurezza.

Si tratta di un framework di particolare utilità per esercizi che, come quello qui proposto, intendono adottare un approccio multidimensionale all'analisi di un fenomeno economico complesso (nel nostro caso: le interrelazioni tra i diversi aspetti dei profili strategici d'impresa).

Il riscontro della presenza di segnali di *dynamic capabilities* e di propensione innovativa è stato effettuato basandosi sulla selezione di un insieme di risposte a temi coerenti con le indicazioni della letteratura, tenendo conto delle possibilità informative offerte dal *Censimento delle imprese*.

Si tratta di 41 variabili articolate in 7 aree tematiche:

1. Capitale umano (2 variabili)
2. Relazioni tra imprese (6)
3. Innovazione (10)
4. Finanziamento (9)
5. Investimenti in attività qualificanti (5)
6. Propensione al cambiamento (4)
7. Sostenibilità (5)

L'indagine multiscopo, anche attraverso l'integrazione con i registri statistici, è in grado di posizionare l'impresa nella trama dei processi decisionali da cui dipendono le sue strategie, collocando le scelte competitive nel complesso delle relazioni di collaborazione o competizione che questa intrattiene con il suo contesto produttivo. La competitività della singola impresa, così come dell'intero sistema produttivo ita-

liano, va misurata proprio tenendo conto della molteplicità di questi fattori rilevanti e della loro interazione: da qui la necessità di procedere a una profilatura delle imprese microfondata.

Metodologie di sintesi per l'individuazione dei profili delle imprese

L'individuazione dei profili delle imprese prende avvio dall'analisi delle relazioni esistenti fra le variabili individuate come rilevanti: metodologicamente il metodo di analisi consiste in un cosiddetto *tandem approach*, un approccio sequenziale di tecniche di analisi dei dati che realizzano ordinamenti e classificazioni, entrambi multidimensionali. I primi corrispondono a modelli e metodi fattoriali che consentono letture dell'informazione secondo nuovi punti di vista, i secondi ai metodi di classificazione automatica (non supervisionata) che ricostruiscono tipi o gruppi, ottimali secondo una prescelta funzione obiettivo.

Analisi delle corrispondenze multiple. Il primo passaggio è stato lo studio delle relazioni attraverso un'analisi delle corrispondenze multiple, una tecnica di analisi statistica multivariata a carattere esplorativo volta ad analizzare l'esistenza di schemi di associazione tra variabili qualitative, attraverso la identificazione di uno spazio 'ottimale', di dimensione ridotta, sintesi dell'informazione strutturale contenuta nei dati originari. In particolare, questa tecnica si applica ogni qual volta si è interessati a estrarre dai dati l'informazione utile, in termini di similarità fra gli elementi appartenenti a ciascuno dei due insiemi di riga e di colonna. Tale similarità si osserva attraverso la rappresentazione fattoriale della configurazione o forma delle nuvole dei punti, associate a tali insiemi. Il pattern è costituito dall'insieme delle distanze riprodotte su un piano fattoriale e fornisce, ad un tempo, una visione sintetica e globale delle relazioni fra i punti (volto cioè a comprendere le relazioni strutturali presenti nel fenomeno) e una lettura analitica sui particolari aspetti di queste relazioni (volto a descrivere ciascuna relazione strutturale).

L'analisi del fenomeno complesso avviene perciò mediante la produzione delle dimensioni (fattori) attraverso le quali semplificare, sintetizzare e rappresentare il fenomeno. Quanto più quest'ultimo deve essere ridefinito o espresso attraverso nuove misure globali (non più elementari) e inosservabili (ossia non direttamente rilevabili), tanto più i risultati saranno soddisfacenti e utili sia come elaborazioni

finali sia come base per ulteriori trattamenti. Il *tandem approach* si concretizza infatti nell'utilizzo dello *scaling* dimensionale effettuato dall'analisi fattoriale (*low-dimensional solution*) per individuare un'allocatione significativa delle osservazioni in gruppi simili, non rispetto alle variabili di partenza, ma piuttosto ai dati trasformati, con significativi vantaggi in termini computazionali e di comprensione dei dati.

Il successivo step del processo di analisi è rappresentato dall'utilizzo dei modelli tipologici fattoriali a fini di classificazione automatica. Le tecniche fattoriali consentono infatti di visualizzare sinteticamente nuvole di punti generando graduatorie, ma non consentono di costruire partizioni sull'insieme delle unità osservate che sono invece ottenibili attraverso tecniche di *cluster analysis*. L'obiettivo è la messa a punto di un modello tassonomico, ovvero l'individuazione dei raggruppamenti dell'insieme delle imprese intervistate in maniera da mostrare e schematizzare i comportamenti e le caratteristiche più salienti.

Clusterizzazione. Le fasi della strategia di clustering sono rappresentate da:

1. individuazione della matrice di dati e standardizzazione delle variabili;
2. scelta dei criteri di classificazione da applicare ai dati (agglomerativo/scissorio);
3. valutazione del risultato ottenuto, consolidamento delle partizioni e interpretazione della tassonomia ottenuta.

Sul punto 1 si è già detto in precedenza; il punto 2 è stato preceduto da una fase esplorativa, realizzata mediante una serie di *k-means*, con numero di gruppi variabile da 9 a 2, ognuno dei quali ottimizzato con una serie di *random starts* (in ragione di 100). La partizione ottimale risultava costituita da tre gruppi, che sono stati valutati preliminarmente per studiare l'esistenza di partizioni dei dati dei suddetti elementi in specifiche 'classi di equivalenza' multidimensionali. Per limitare gli effetti delle scelte preliminari e dei vincoli che sia le procedure gerarchiche sia quelle non gerarchiche impongono al risultato di una classificazione automatica, si è optato per una tecnica di classificazione 'mista', realizzata mediante:

- produzione di una classificazione dettagliata, con un numero elevato di classi provvisorie (rapporto unità/nuclei 1:100), ottenuta mediante

un algoritmo non gerarchico (*k-means* distanza euclidea);

- definizione della tassonomia finale mediante applicazione di un metodo gerarchico (distanza di Ward) valutando convenientemente il salto ottimale (criterio del salto minimo) al fine di ottenere il minimo numero di gruppi con massima omogeneità interna; l'esame del dendrogramma permette infatti di valutare la similarità fra i nuclei della classificazione dettagliata, ricavati nella fase precedente;
- consolidamento della tassonomia finale mediante una procedura non gerarchica a centri mobili che ottimizza, attraverso una riclassificazione di tutti gli elementi, il risultato della classificazione gerarchica. Questo consolidamento può solo migliorare le classi già ottenute: infatti, se gli elementi fossero già ben classificati non si otterrebbe nessuno spostamento da un gruppo ad un altro e il risultato non cambierebbe.

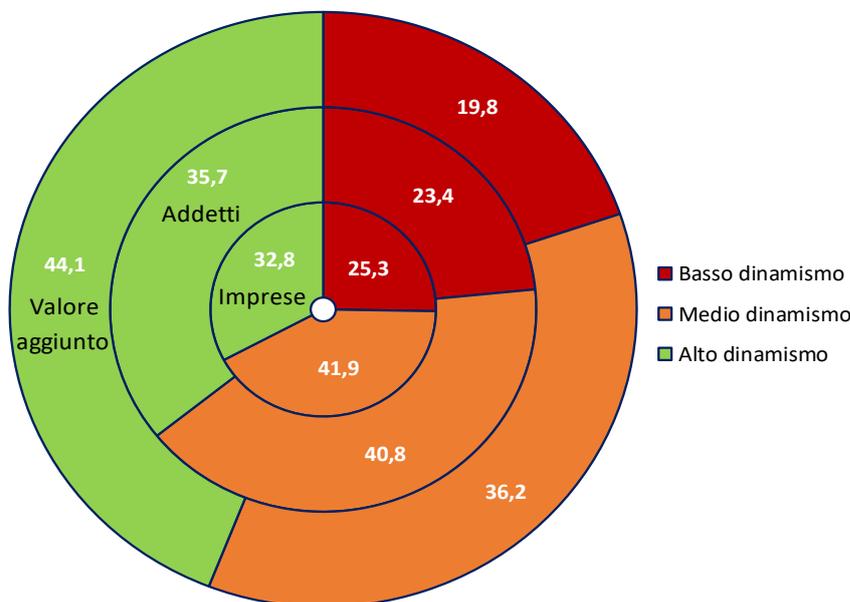
Il numero dei gruppi ottenuto e il loro senso erano analoghi alla procedura esplorativa, che è stata però superata dalla strategia mista in termini di performance. La misura di tale miglioramento è data dall'incremento del rapporto varianza inter/varianza totale della seconda classificazione rispetto a quella preliminare.

Le sintesi prodotte consentono in primo luogo di produrre una mappa del sistema delle microimprese rispetto alla combinazione delle direttrici di analisi considerate, sintetizzata in tre cluster di 'dinamismo d'impresa'. La struttura delle microimprese ricavabile dai profili individuati mostra come la progressione verso profili via via più strutturati e complessi produca una selezione delle aziende solo in parte spiegata da una superiore dimensione aziendale.

3. I profili d'impresa come chiave di lettura della performance del sistema delle microimprese e del loro potenziale di crescita

Sulla base dei profili individuati è dunque possibile distinguere tre gruppi di microimprese, caratterizzati da diversi gradi di 'dinamismo' (alto, medio e basso), sintesi della loro diversa propensione a investire in capitale umano, a intraprendere relazioni con altre imprese, processi innovativi e investimenti in attività qualificanti, a ricercare linee di finanziamento articolate, a modificare le proprie strategie, a investire in sostenibilità.

Figura 3. Distribuzione delle imprese, degli addetti e del valore aggiunto per profilo di impresa, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti (val. %)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

I tre profili delle microimprese italiane

Ai fini di una efficace politica di crescita rivolta alle imprese, occorre considerare in primo luogo il grado di eterogeneità dei profili delle microimprese con dipendenti all'interno del sistema produttivo italiano per come emerge dalle sintesi qui prodotte.

In particolare, un quarto delle aziende (il 25,3%, circa 183mila unità) è classificabile come a dinamismo 'basso' (figura 3), con un peso inferiore in termini di addetti (23,4% del totale, pari a 780mila unità) e ancora più contenuto per quanto riguarda il valore aggiunto (19,8%).

La quota più elevata di microimprese (il 41,9%) è classificabile come a 'medio dinamismo'; si tratta di 304mila aziende, con 1,4 milioni di addetti (il 40,8% del totale), che realizzano il 36,2% del valore aggiunto delle imprese con 3-9 addetti con dipendenti.

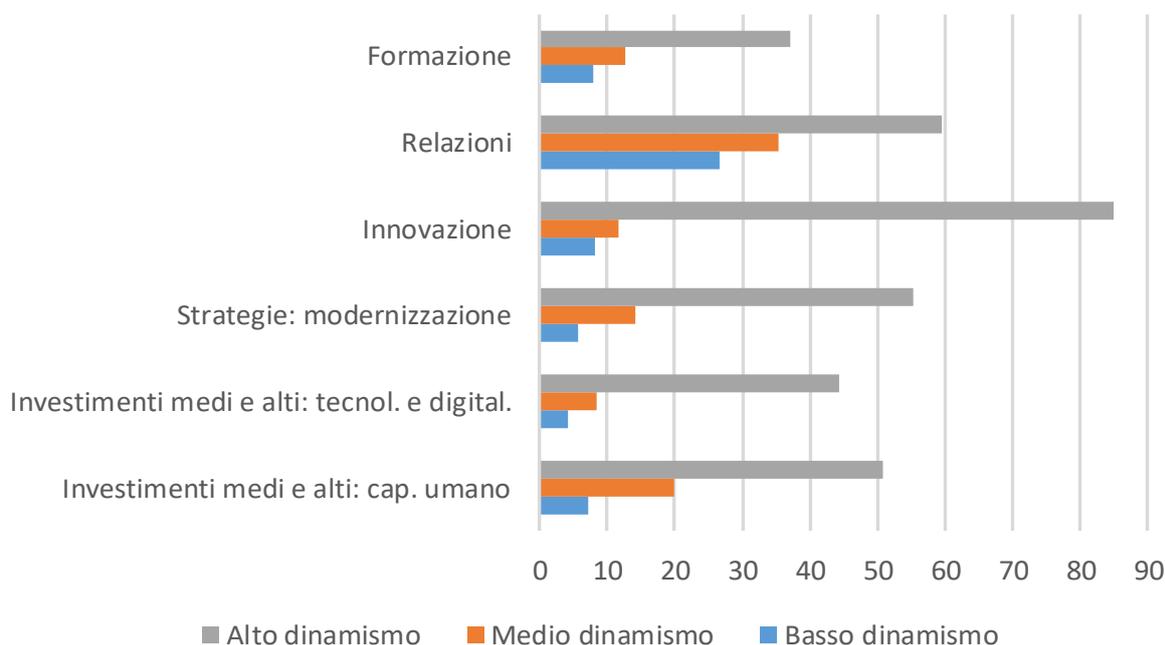
Infine, le imprese classificabili ad alto dinamismo sono 238mila, rappresentano il 32,8% delle unità, il 35,7% degli addetti (1,2 milioni) e il 44,1% del valore aggiunto complessivi.

Le differenze tra i diversi profili d'impresa in relazione a indicatori di sintesi delle dimensioni tematiche considerate nell'analisi risultano marcate (figura 4).

Le maggiori differenze riguardano in primo luogo l'impegno dell'azienda in processi innovativi: le attività connesse all'innovazione⁶ rappresentano solo l'8,1% delle aziende a basso dinamismo, aumentano debolmente in quelle a medio dinamismo (11,7%), mentre coinvolgono la quasi totalità (84,9%) di quelle ad alto dinamismo. Dal punto di vista delle strategie, quelle di modernizzazione aziendale interessano, rispettivamente, il 5,8%, il 14,1% e il 55,2% dei tre profili d'impresa individuati. Un terzo aspetto che differenzia nettamente le tipologie d'impresa è quello relativo alla formazione del personale, che interessa rispettivamente il 7,9%, 12,6% e 37,1% nei tre profili.

Gli strumenti per perseguire questi obiettivi e strategie sono ben individuati dal diverso impegno delle imprese in termini di investimenti: sforzi rilevanti da parte delle imprese ad alto dinamismo

6 Per la misura dello sforzo innovativo sono state considerate dieci attività, effettuate sia internamente all'impresa sia attraverso il ricorso a fornitori esterni, tra le quali la formazione del personale sulle innovazioni adottate e/o previste, la progettazione tecnica ed estetica, l'acquisizione di licenze e brevetti, l'acquisizione o sviluppo di software, data base e servizi per l'analisi dei dati, l'acquisizione di hardware, apparati di rete e telecomunicazioni, attività o acquisizione di R&S, acquisizione di macchinari e attrezzature per le innovazioni adottate o previste, marketing per il lancio di nuovi beni e/o servizi.

Figura 4. Diffusione di strategie e comportamenti aziendali nei diversi profili d'impresa, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti (val. %)

Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

riguardano infatti gli investimenti in capitale umano, tecnologia e digitalizzazione. In questi ambiti per circa la metà delle imprese ad alto dinamismo si rileva un impegno medio o alto nella fase pre-Covid, a fronte di esposizioni nettamente inferiori per gli altri due profili d'impresa.

Queste ampie differenze si rilevano sistematicamente in entrambe la classi di addetti delle imprese qui considerate (3-4 e 5-9), configurandosi dunque come caratterizzazioni che attraversano l'intero sistema delle microimprese italiane.

Anche dal punto di vista settoriale, l'analisi delle differenze nella diffusione di strategie e comportamenti aziendali orientati alla crescita tra le imprese ad alto dinamismo e quelle a basso dinamismo (figura 5) conferma il quadro descritto in precedenza, seppure con diverse intensità settoriali.

Da queste prime evidenze, dunque, emerge come la fascia di unità con 3-9 addetti non solo ricopra un ruolo di rilievo nella struttura produttiva e occupazionale del sistema delle imprese italiane, ma presenti anche diffusi segnali di vitalità sul piano delle strategie e degli investimenti. Allo stesso tempo, tuttavia,

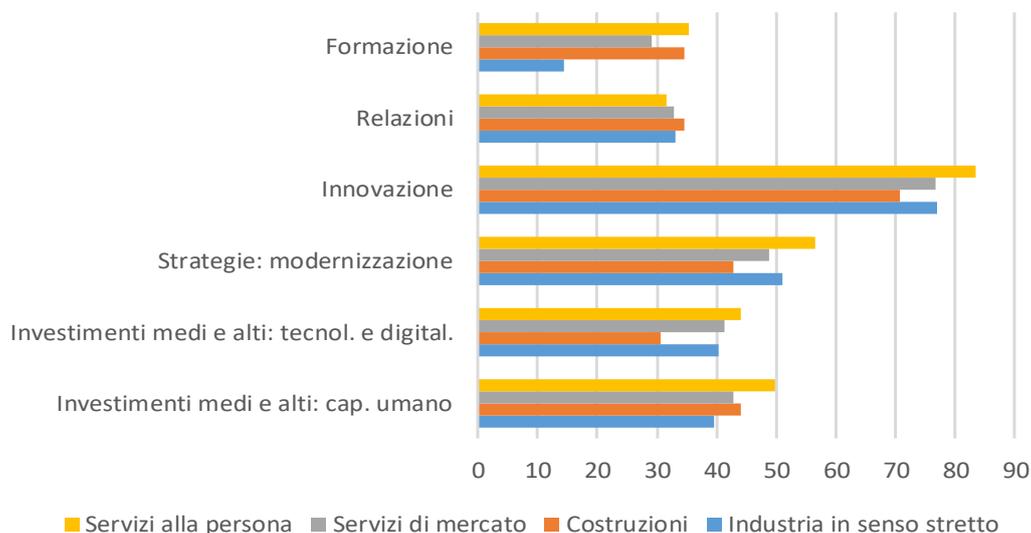
soprattutto in una prospettiva di policy, le analisi fin qui presentate sottolineano le profonde diversità tra i diversi profili riguardo al mix di strategie, comportamenti e azioni riscontrati nella fase precedente la crisi da Covid-19. In particolare, il profilo intermedio non appare molto diverso da quello basso, mentre il segmento delle imprese più dinamiche si discosta in modo evidente dai primi due.

Si tratta in ultima analisi di un risultato che conferma, anche per il segmento dimensionale più piccolo, un'evidenza già rilevata dalla letteratura economica in relazione alla generalità del sistema produttivo italiano, ovvero il prevalere di un 'neodualismo' che contrappone una fascia di imprese numericamente limitata ma a elevato dinamismo (e con migliore performance) a un insieme di unità molto più numerose ma dal potenziale competitivo più contenuto (e con peggiori risultati economici)⁷.

A livello settoriale (figura 6), incidenze percentuali relativamente elevate di microimprese ad alto dinamismo si rilevano nel comparto dei servizi delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (56,3%). Nei servizi seguono il comparto dell'assisten-

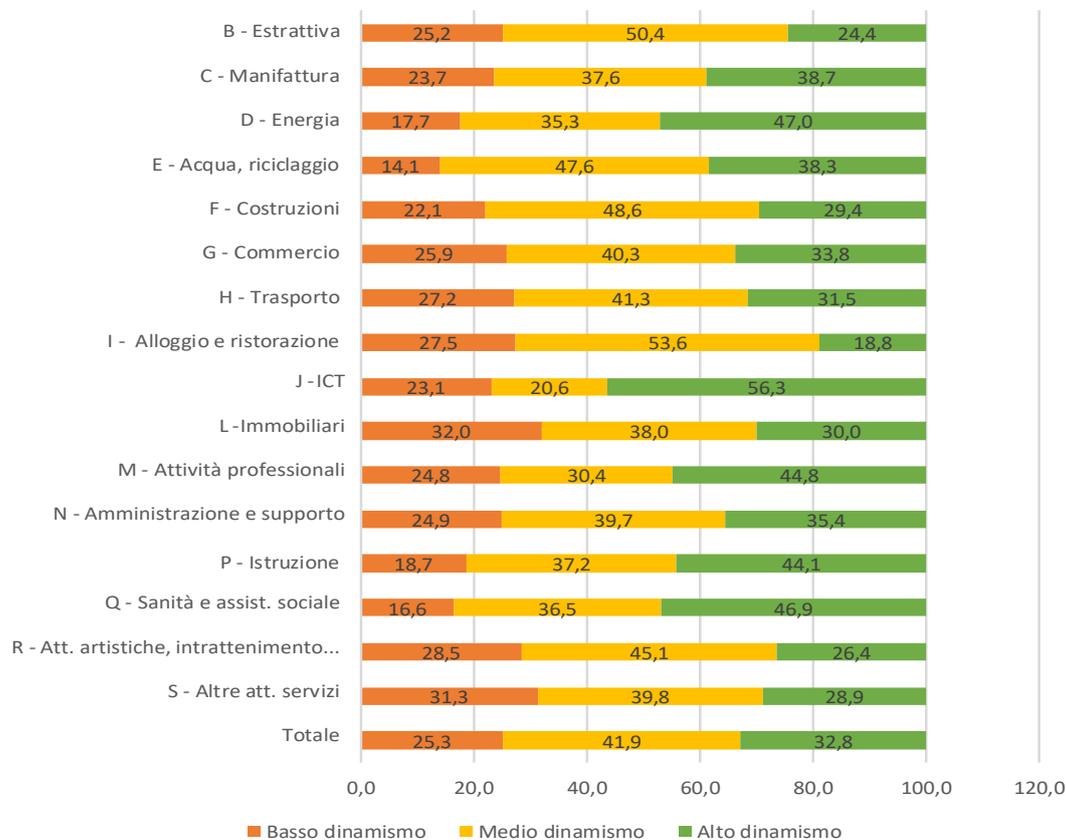
⁷ Si vedano, tra gli altri, Dosi *et al.* (2012 e 2019), Costa *et al.* (2021).

Figura 5. Differenze nella diffusione di strategie e comportamenti aziendali tra le imprese ad alto dinamismo e quelle a basso dinamismo, per macrosettore di attività economica, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti (punti percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

Figura 6. Distribuzione delle imprese per profilo di impresa, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti, per sezione di attività economica (val. %)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

za e salute, le attività professionali, l'istruzione. Incidenze contenute si trovano invece nel settore dell'alloggio e ristorazione, nel commercio, nei trasporti, tutti settori dimensionalmente rilevanti e, in alcuni casi, fortemente integrati con gli altri settori.

Il comparto manifatturiero mostra un'incidenza di microimprese ad alto dinamismo ampiamente superiore a quella media (38,7% a fronte del 32,8%). Al suo interno l'incidenza massima si riscontra nel settore produttore di beni strumentali (50,2%), quella minima nel comparto dei beni di consumo non durevole (33,9%).

Considerando la composizione del sistema delle microimprese secondo diverse caratteristiche (figura 7), a livello dimensionale la presenza relativa di imprese ad alto dinamismo aumenta al crescere della dimensione aziendale: in media passa dal 28,1% nella fascia con 3-4 addetti, che pesa per il 46,6% delle microimprese, al 40,9% in quella con 5-9 addetti.

Le microimprese che fanno parte di gruppi aziendali mostrano una quota di unità altamente dinamiche superiore di oltre 14 punti percentuali a quella

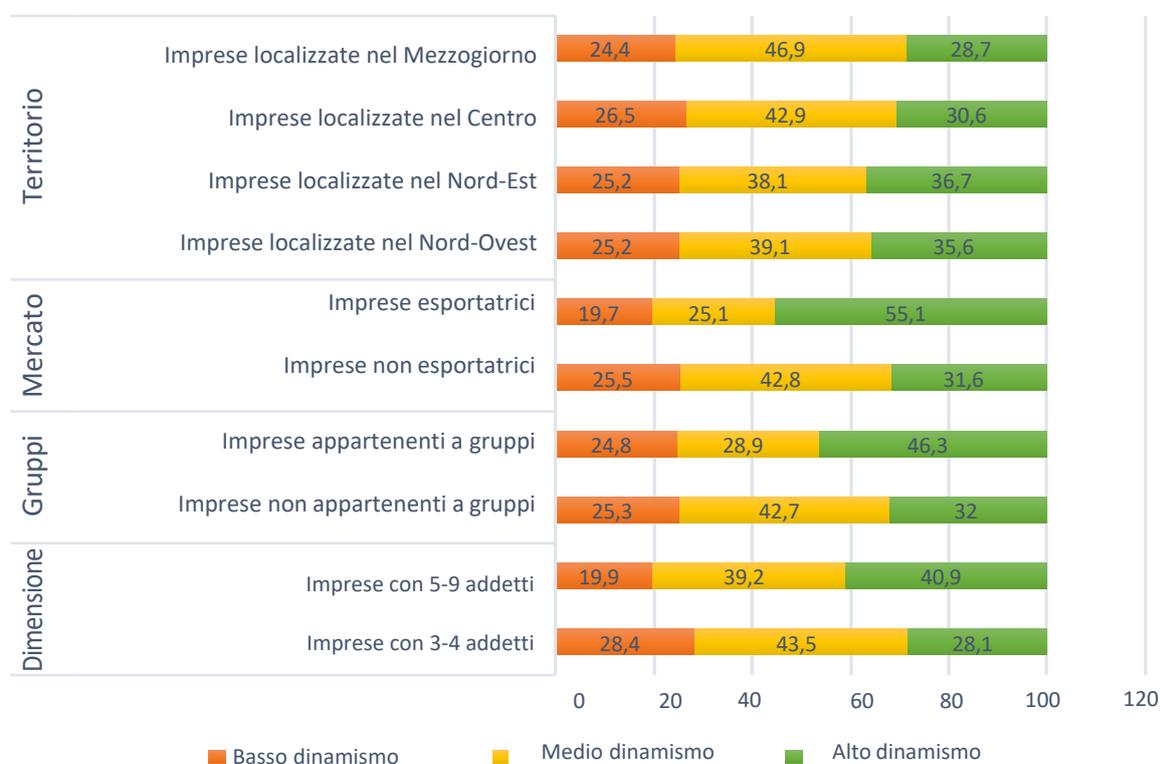
delle imprese indipendenti (46,3% contro 32%); divari ancora più consistenti si rilevano tra imprese esportatrici (55,1%) e aziende che vendono i loro prodotti solo sul mercato interno (31,6%); per quanto riguarda la presenza sul territorio, la differenza tra Nord-Est e Mezzogiorno risulta pari a 8 punti percentuali.

Relativamente agli aspetti di proprietà e governance delle imprese, i diversi profili aziendali si differenziano solo parzialmente: complessivamente, poco meno dell'80% delle imprese (80,5% tra le imprese con 3-4 e il 75,8% tra quelle con 5-9 addetti) sono controllate da una persona fisica o da una famiglia. La quota è più bassa tra le imprese meno dinamiche e aumenta a oltre l'80% per le aziende a medio e alto dinamismo.

Dinamismo dell'impresa e caratteristiche delle figure di riferimento

L'analisi di due aspetti caratteristici delle imprese controllate da una persona o famiglia (età e anni di studio dei lavoratori indipendenti, rilevate al 2015, quindi immediatamente prima della fase analizzata

Figura 7. Distribuzione delle imprese per profilo, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti, per diverse caratteristiche aziendali (val. %)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

Tabella 1. Contributi alla probabilità per un'impresa di collocarsi nel profilo a più elevato dinamismo. Covariate: 2015, 2016. Imprese con 3-9 addetti con dipendenti, a conduzione familiare o individuale

Variabili	Odds ratio	Standard error
Dimensione d'impresa: 3-4 addetti	0,568***	(0,00649)
Età media delle figure di conduzione dell'azienda: meno di 35 anni	1,593***	(0,00903)
Età media delle figure di conduzione dell'azienda: oltre 60 anni	0,894***	(0,00913)
Anni di studio delle figure di conduzione dell'azienda: 9-13	1,283***	(0,00754)
Anni di studio delle figure di conduzione dell'azienda: oltre 13	1,515***	(0,00931)
Controlli settoriali (2 digits Nace Rev, 2)		Si
Controlli territoriali (NUTS 1)		Si
Numero osservazioni		55.246
Somma dei pesi		505.619
AIC		599.049,45
SC		599.647,05
-2 Log L		598.915,45

Significatività: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

in questo lavoro) consente di evidenziare alcune specificità delle figure coinvolte nella conduzione dell'azienda.

L'analisi viene condotta dapprima sui valori medi e mediani delle due variabili nei diversi profili d'impresa, con un successivo passaggio mirato a stimare il loro effetto sulla 'probabilità' per un'impresa di risultare classificata nel cluster a maggiore dinamismo.

Sulla base dei valori medi e mediani, da un lato, in termini di età dei lavoratori indipendenti, i diversi gruppi di imprese mostrano lievi differenziazioni: l'età media è di poco superiore a 51 anni in tutti e tre i profili, con una lieve evidenza del profilo più dinamico a esibire un'età più bassa, soprattutto con riferimento al quarto di imprese per le quali si rilevano età più avanzate. L'analisi del grado di istruzione dei lavoratori indipendenti, misurato in termini di anni di studio, mostra invece differenze percepibili: il profilo più dinamico registra un differenziale tra i valori medi di oltre l'11%, con i valori massimi (circa il 22%) nei servizi alla persona e quelli minimi (8%) nel comparto delle costruzioni. I differenziali si ampliano notevolmente se si considerano i valori mediani degli anni di istruzione.

La stima di un modello logit mirato alla stima dell'effetto esercitato dalle caratteristiche delle figure di conduzione dell'azienda (età e anni di studio) e di diversi fattori strutturali (dimensionali, settoriali, ter-

ritoriali), sulla probabilità per un'impresa di collocarsi nel gruppo di imprese più dinamiche permette di evidenziare aspetti che l'analisi descrittiva non sembra cogliere (tabella 1).

Il modello stimato è il seguente:

$$\begin{aligned}
 & \text{Prob} (HighDyn_i = 1 | Size_i, Age1_i, Age2_i, Edu1_i, Edu2_i, \\
 & Nace_i, Terr_i) = \\
 & \Lambda (\alpha_1 Size_i + \alpha_2 Age1_i + \alpha_3 Age2_i + \alpha_4 Edu1_i + \alpha_5 Edu2_i + \\
 & \alpha_6 Nace_i + \alpha_7 Terr_i)
 \end{aligned}$$

dove, con riferimento all'impresa i :

- $HighDyn_i$ è la variabile dicotomica dipendente che registra la collocazione dell'impresa nel cluster più dinamico;
- $Size_i$ è una dummy che assume valore 1 se la microimpresa ha una dimensione relativamente bassa (3-4 addetti);
- $Age1_i$ è una dummy che segnala un'età media delle figure di riferimento dell'impresa inferiore a 35 anni;
- $Age2_i$ è una dummy che segnala un'età media delle figure di riferimento dell'impresa superiore a 60 anni;
- $Edu1_i$ è una dummy che indica un numero di anni di studio delle figure di riferimento dell'impresa compreso tra 9 e 13;

- $Edu2_i$ è una dummy che indica un numero di anni di studio delle figure di riferimento dell'impresa superiore a 13;
- $Nace_i$ è una dummy che indica l'appartenenza a un determinato settore (disaggregazione a 2 digit della classificazione Ateco);
- $Terr_i$ è una dummy che indica l'appartenenza a una determinata area territoriale (Nord-Ovest; Nord-Est; Centro, Mezzogiorno).

Per quanto riguarda l'impatto dell'età, rispetto ad aziende con persone di riferimento dell'impresa con 35-60 anni, quelle gestite da persone con meno di 35 anni mostrano una probabilità del 59% superiore di collocarsi nel gruppo ad alto dinamismo; questo effetto diviene negativo (-11%) se le persone di riferimento hanno un'età superiore ai 60 anni.

L'effetto specifico degli anni di studio viene stimato, rispetto al benchmark costituito dalle aziende con persone di riferimento con meno di 9 anni, pari al 28% di probabilità in più in presenza di 9-13 anni di studio e al 51% in corrispondenza di un numero di anni di studio superiore a 13.

Infine, con riferimento ad aspetti dinamici della governance, l'analisi della realizzazione di un passaggio generazionale avvenuto dopo il 2013 consente ulteriori qualificazioni: la frequenza di cambiamenti nel controllo dell'azienda risulta più elevata tra le imprese più dinamiche (11%) e tende a decrescere al diminuire del grado di dinamismo aziendale rilevato nel triennio 2016-2018, interessando solo il 6% delle aziende meno dinamiche. Inoltre, una parte rilevante delle imprese più dinamiche segnala una significativa probabilità di registrare un passaggio generazionale entro il 2023.

L'apertura di una fase di discontinuità nella governance delle microimprese sembra associata a scelte strategiche improntate al dinamismo soprattutto per quanto riguarda la modernizzazione aziendale, attuata dal 35% delle imprese con passaggi generazionali e dal 25% di quelle con governance stabile; uno scarto di oltre 10 punti percentuali si rileva anche per quanto riguarda l'introduzione di innovazioni. Questi differenziali si amplificano se si considerano nel gruppo di imprese coinvolto in una discontinuità di governance anche i passaggi generazionali probabili entro il 2023.

Il passaggio generazionale, avvenuto o molto probabile, si configura quindi come un fattore potenzialmente rilevante nell'innescare comportamenti aziendali orientati al cambiamento e all'innovazione,

favoriti dalla presenza di figure di controllo caratterizzate – all'inizio della fase analizzata – da un'età più bassa e da un livello di istruzione più alto.

Risultati economici e propensione alla crescita

L'integrazione a livello d'impresa dei dati relativi ai diversi profili con quelli su attività e occupazione (in termini statici e dinamici) nella fase successiva alla doppia crisi permette di osservare come il raggiungimento di un adeguato grado di dinamismo abbia consentito anche a centinaia di migliaia di piccolissime imprese di registrare livelli significativi di produttività e retribuzioni del lavoro e dinamiche più vivaci di valore aggiunto, occupazione, produttività e retribuzioni.

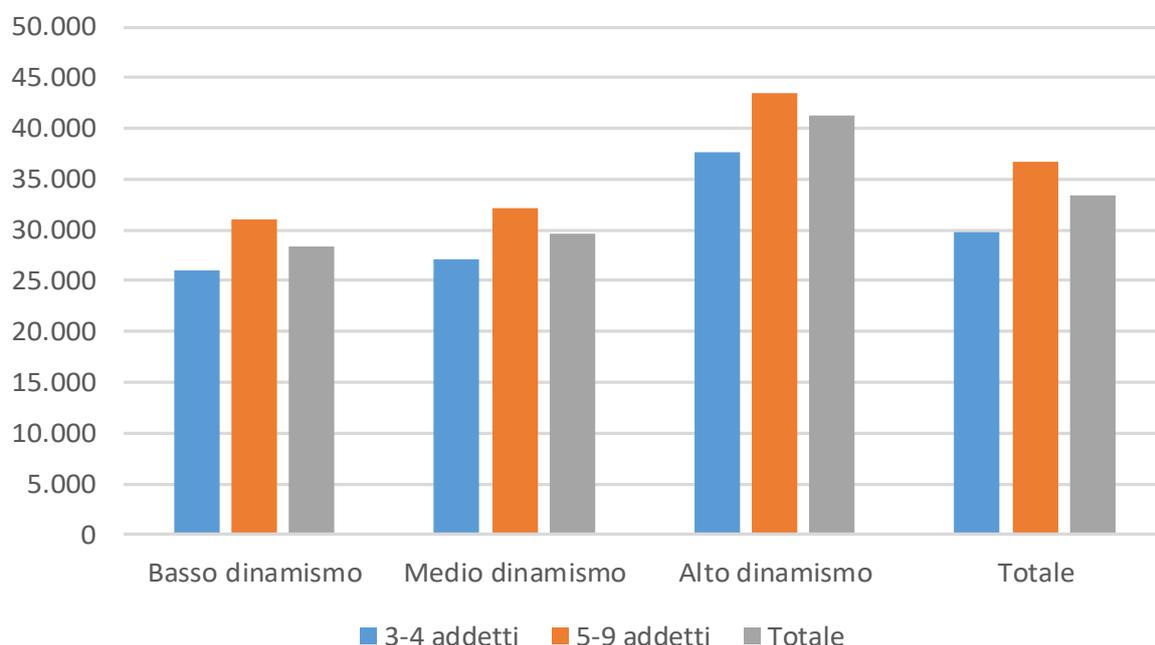
Le aziende con un grado di dinamismo alto presentano livelli di produttività del lavoro ampiamente superiori a quelli delle aziende a basso dinamismo, in entrambe le classi di addetti considerate: i differenziali sono pari, rispettivamente, a +44,4% nelle imprese con 3-4 addetti e +40,1% in quelle con 5-9 addetti (figura 8).

Il divario di performance economica a favore dei profili più dinamici si riscontra in tutti i principali macrosettori industriali e del terziario (figura 9); tuttavia, la progressione di crescita all'aumentare del dinamismo appare diversa, con incrementi limitati nelle prime due classi di dinamismo nell'industria in senso stretto e nei comparti del terziario, in particolare nei servizi di mercato, dove le unità più dinamiche presentano livelli di produttività del lavoro superiori di quasi il 50% rispetto a quelli delle imprese a dinamismo medio o basso. Nelle costruzioni, invece, la crescita della produttività appare percepibile (circa +20%) già in corrispondenza del raggiungimento di un grado di dinamismo medio.

Inoltre, una prima lettura congiunta dei livelli di produttività per macrosette e classi di addetti (figura 10) consente di verificare come, rispetto ai valori medi, si rilevino livelli di valore aggiunto per addetto delle imprese ad alto dinamismo particolarmente elevati nelle imprese più piccole (3-4 addetti) dell'industria in senso stretto e dei servizi di mercato; questi esibiscono anche i maggiori differenziali per quanto riguarda le imprese con 5-9 addetti.

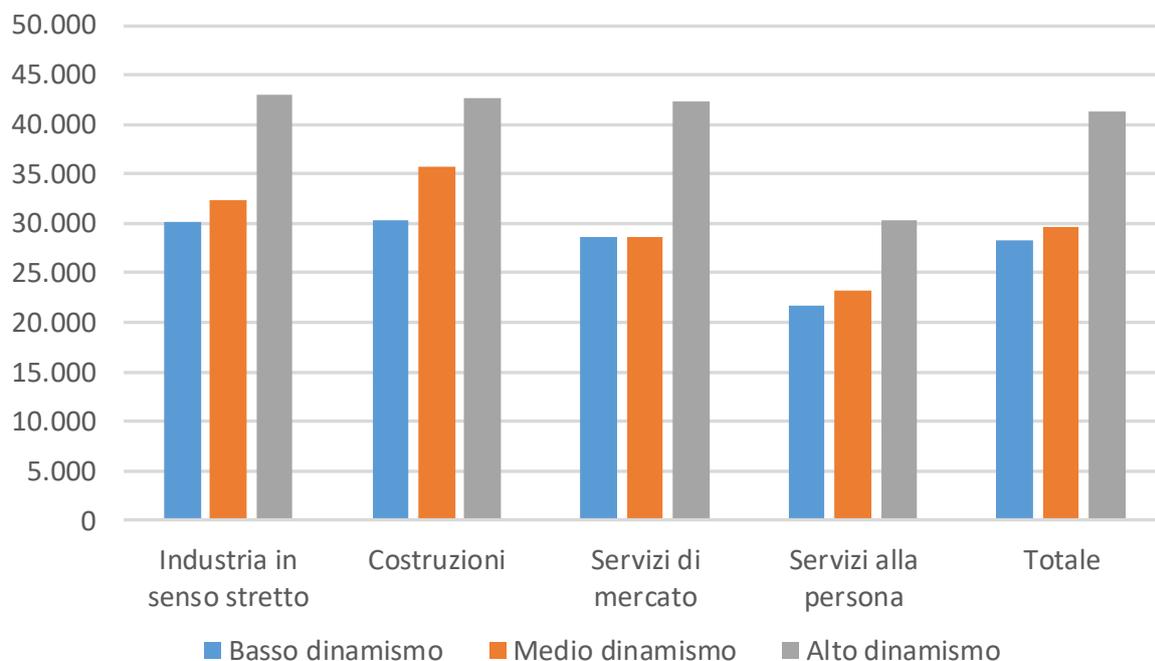
Complessivamente, i Servizi di mercato – che assorbono il 62,1% dell'occupazione delle imprese italiane con 3-9 addetti – emergono quindi come il macrosette a maggiore sensibilità della performance economica delle microimprese all'adozione di strategie improntate al dinamismo e al cambiamento.

Figura 8. Produttività media del lavoro per profilo di impresa, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti, per classi di addetti (valori in euro)



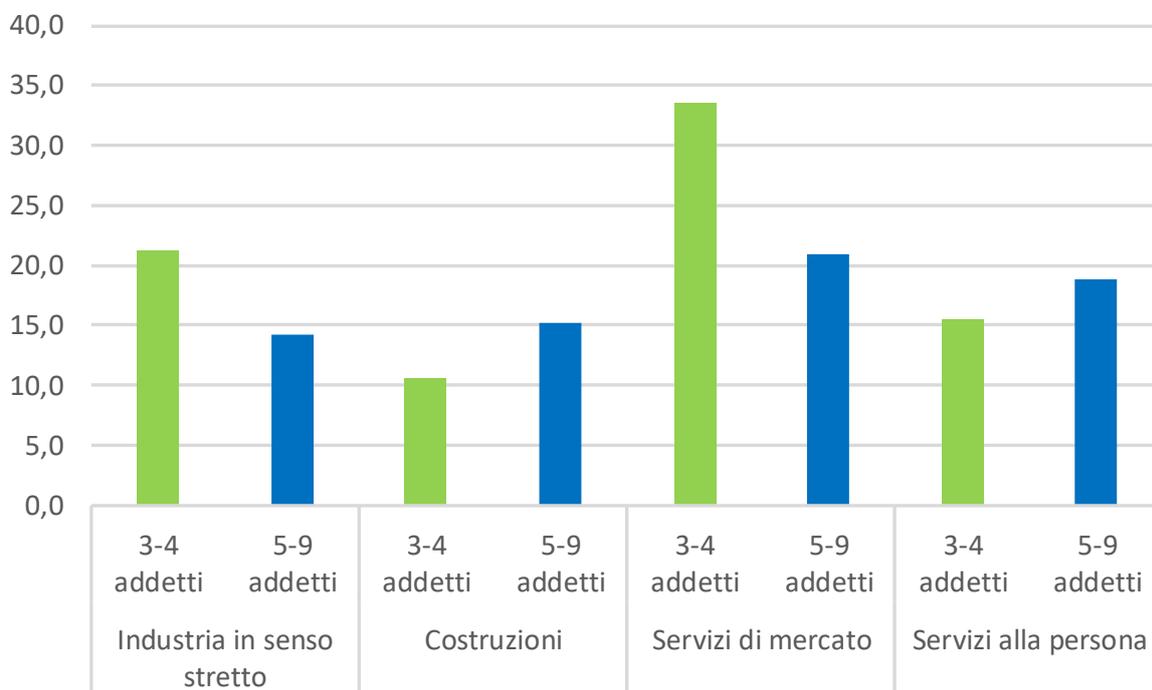
Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

Figura 9. Produttività media del lavoro per profilo di impresa, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti, per macrosettore (valori in euro)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

Figura 10. Differenziale di produttività media del lavoro per profilo di impresa, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti, tra le aziende ad alto dinamismo e il valore medio, per macrosetto e classi di addetti (val. %)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

Questo quadro può essere qualificato da un'ulteriore evidenza: complessivamente, le imprese ad alto dinamismo della classe di addetti inferiore mostrano un livello medio di produttività (circa 38mila euro), ampiamente superiore a quello delle imprese di dimensione più elevata ma con un grado di dinamismo basso (31mila euro) e medio (32mila euro).

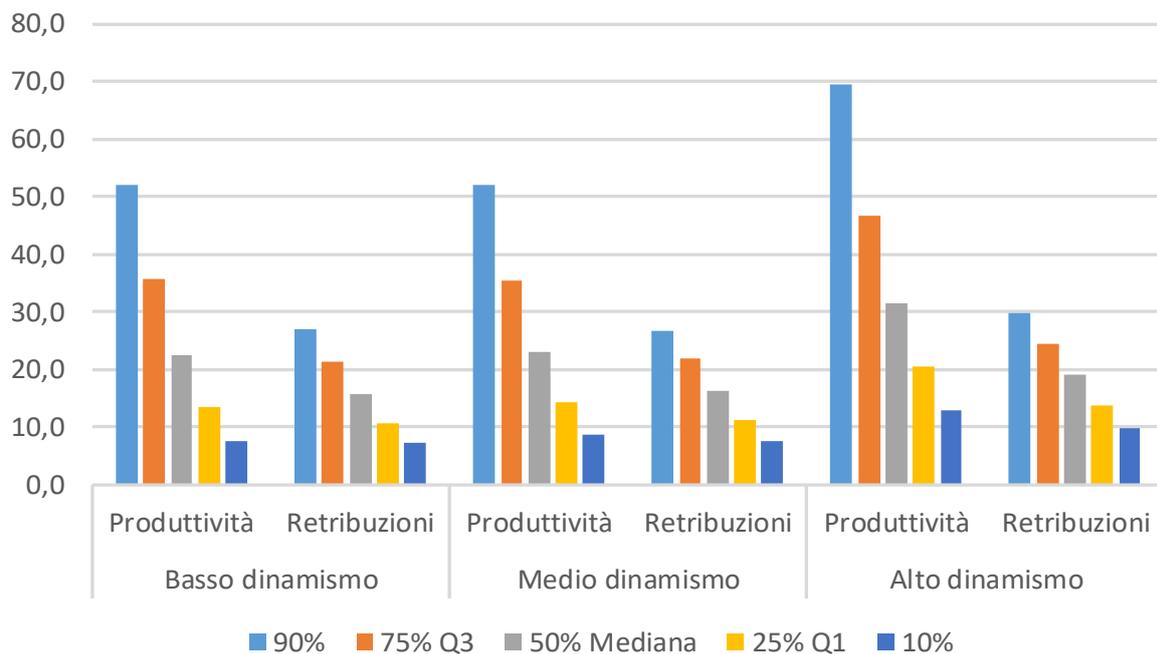
Questa evidenza, verificata con intensità diverse in tutti i principali macrosettori considerati, conferma la rilevanza dei profili d'impresa ai fini della performance economica delle microimprese e come fattore di superamento di vincoli strutturali legati alla ridotta dimensione aziendale.

Come si è accennato in precedenza, nonostante l'estrema limitatezza dimensionale delle unità che lo compongono, il segmento delle microimprese presenta aspetti di grande eterogeneità in termini strutturali, comportamentali e di performance, dei quali occorre tenere conto nell'analizzare compiutamente questa tipologia di imprese. Anche i valori medi finora presentati, del resto, sottintendono distribuzioni notevolmente ampie e differenziate dei livelli di produttività del lavoro all'interno dei diversi segmenti di imprese.

Complessivamente, i differenziali di produttività del lavoro tra le varie classi di dinamismo risultano di diversa ampiezza nei diversi punti della distribuzione dei livelli di valore aggiunto per addetto (figura 11). Lo scarto interquartile relativo nei diversi cluster tende a ridursi all'aumentare del grado di dinamismo delle imprese; quelle ad alto dinamismo mostrano, quindi, non solo livelli di produttività nettamente più ampi, ma anche una minore eterogeneità interna.

Inoltre, il differenziale di produttività a favore delle imprese ad alto dinamismo diminuisce percentualmente all'aumentare dei livelli di produttività: il valore mediano della produttività nelle imprese ad alto dinamismo è superiore del 41,1% a quello delle unità poco dinamiche; il differenziale aumenta al 50% se si considera la soglia del primo quartile (Q1) e diminuisce al 30,8% in corrispondenza del terzo (Q3).

È interessante notare come questi andamenti siano verificati anche per le retribuzioni pro capite, in un contesto caratterizzato, in generale, da una variabilità nettamente inferiore a quella della produttività. Nel caso delle retribuzioni il differenziale tra i valori salariali mediani tra imprese ad alto e basso dinamismo

Figura 11. Distribuzione della produttività del lavoro e delle retribuzioni per dipendente, nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti, per profilo delle imprese (migliaia di euro)

Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

è pari al 21,5% (circa la metà di quello osservato per la produttività del lavoro); il differenziale aumenta al 28,7% in corrispondenza di Q1 e diminuisce al 13,5% in corrispondenza di Q1.

In altri termini, al lordo delle specificità settoriali, nel periodo di ripresa ciclica precedente alla crisi pandemica le differenze tra le imprese in base al grado di dinamismo si sono associate soprattutto ad ampi differenziali di produttività, mentre quelli relativi alle retribuzioni risultano molto meno marcati (con ripercussioni positive, quindi, sui margini d'impresa, in termini di costo del lavoro per unità di prodotto). Questi andamenti sono verificati in tutti i macrosettori di attività economica ad eccezione del comparto delle costruzioni, per il quale si osserva un lieve aumento di variabilità sia di produttività che di retribuzioni in corrispondenza del passaggio dal cluster delle imprese a dinamismo medio a quello delle imprese a maggiore dinamismo (figura 12).

A fronte di livelli di performance economica nettamente superiori, un dinamismo più elevato ha inoltre sostenuto la crescita economica delle imprese nella fase di ripresa successiva alla doppia crisi del 2008-2013: in tutte le classi dimensionali e i macrosettori, tra il 2016 e il 2018 la diffusione dei casi di

incremento del valore aggiunto cresce all'aumentare del grado di dinamismo aziendale (figura 13).

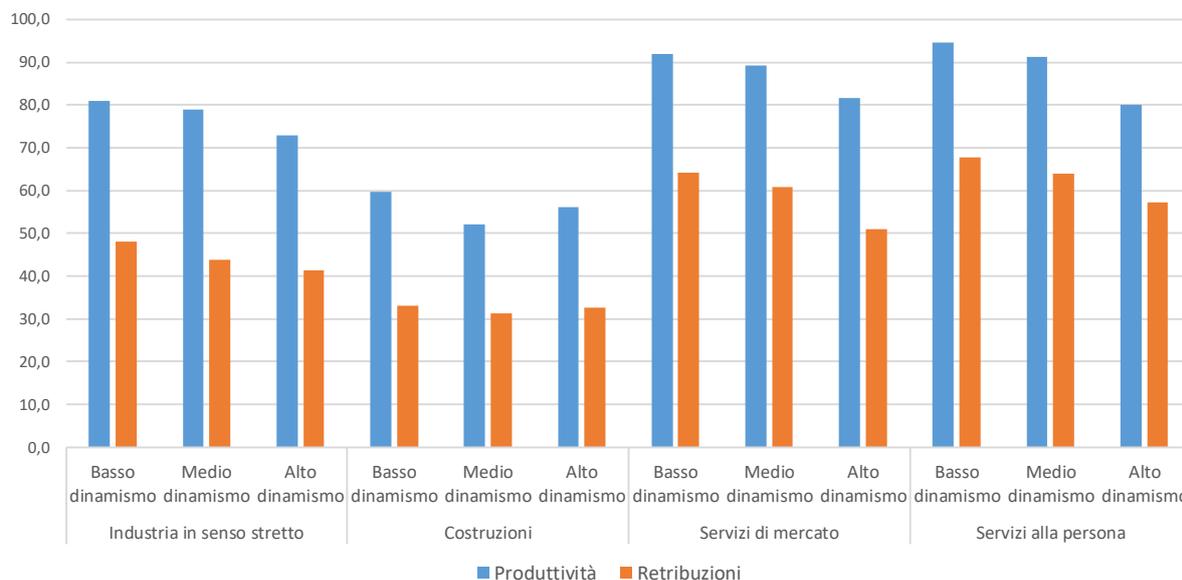
Complessivamente, nel periodo considerato, il 57,3% delle imprese con dipendenti con 3-9 addetti ha visto aumentare il valore aggiunto aziendale. La diffusione della crescita è più ampia nelle imprese con 5-9 addetti (61%) rispetto alla fascia inferiore (50,9%).

I profili d'impresa evidenziano dinamiche significativamente differenziate: per il complesso dei settori industriali e dei servizi, l'incidenza delle imprese in crescita passa dal 53,2% per le imprese a basso dinamismo al 55,4% per quelle a medio dinamismo per giungere al 62,2% per le aziende molto dinamiche.

I profili d'impresa, oltre a 'spiegare' ampi differenziali nei livelli di produttività del lavoro, sembrano quindi associati a performance dinamiche diverse tra i vari cluster. A livello settoriale emergono differenziali di propensione alla crescita particolarmente ampi nel settore dell'industria in senso stretto, all'interno del quale la quota di imprese in crescita aumenta di circa 10 e 12 punti percentuali, rispettivamente per le imprese con 3-4 e 5-9 addetti, nel passaggio dal cluster di imprese a basso dinamismo a quello ad alto dinamismo.

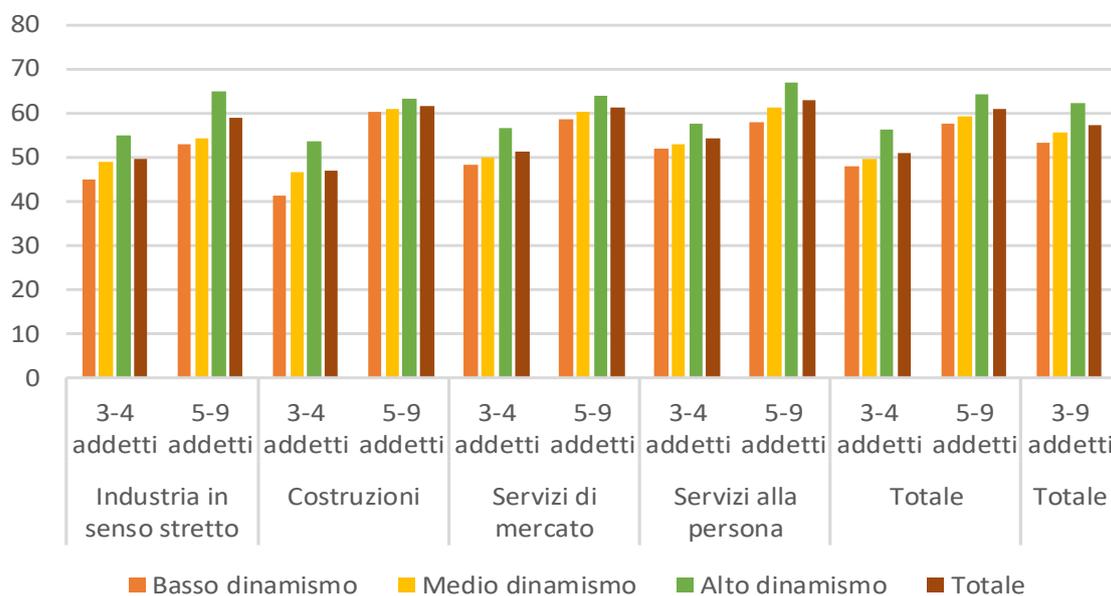
L'analisi dei tassi di variazione mediani del valore aggiunto per macrosettore e cluster di imprese con-

Figura 12. Scarto interquartile relativo della produttività del lavoro e delle retribuzioni per dipendente nelle imprese con 3-9 addetti con dipendenti, per macrosettore e profilo d'impresa (val. %)



Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

Figura 13. Incidenza delle imprese con 3-9 addetti con dipendenti che registrano valore aggiunto in crescita tra il 2016 e il 2018, per macrosettore, classi di addetti e profilo d'impresa (val. %)

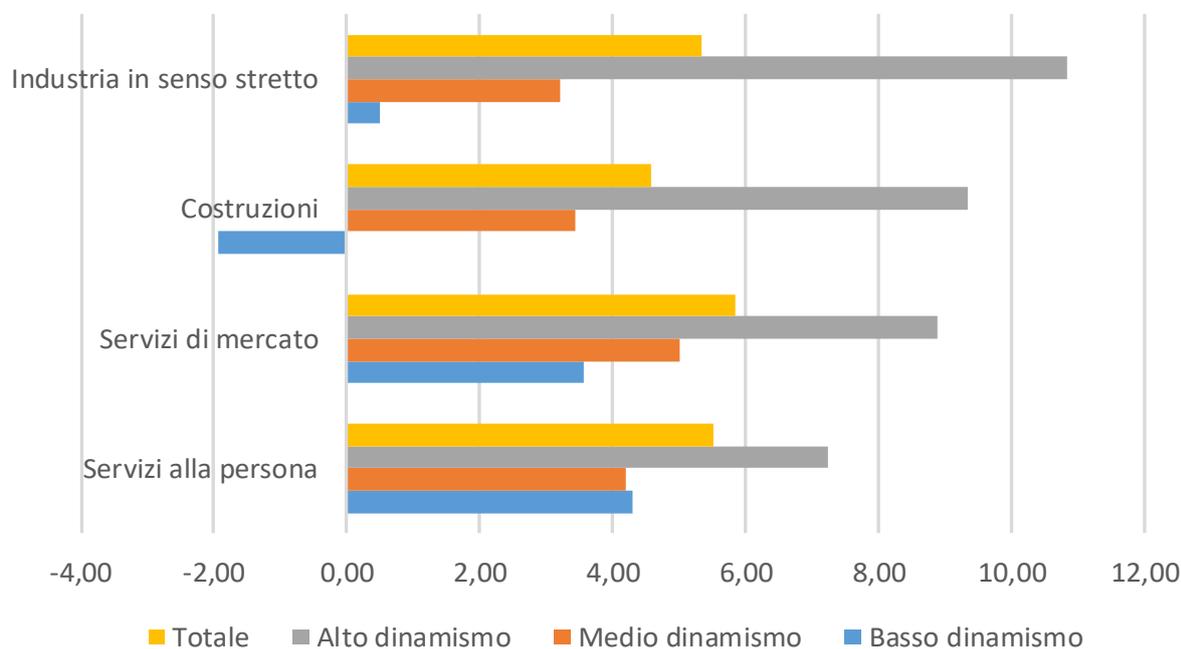


Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

sente ulteriori qualificazioni (figura 14).

A fronte di valori del tasso di crescita mediano del valore aggiunto relativamente omogenei tra i diversi macrosettori (compresi tra +4,6% nelle costruzioni e +5,8% nei servizi di mercato), emergono differenze

molto ampie nella dinamica osservata per i diversi cluster di imprese: quelle ad alto dinamismo, mostrano variazioni mediane superiori a quelle delle imprese a basso dinamismo di oltre 10 punti percentuali nell'industria in senso stretto e nelle costruzioni, di 5 punti

Figura 14. Variazione mediana del valore aggiunto tra il 2016 e il 2018, per macrosettore e profilo d'impresa (val. %)

Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

nei servizi di mercato e 3 punti nei servizi alla persona.

Le dinamiche osservate tra il 2016 e il 2018 possono trovare ulteriori qualificazioni dall'analisi delle tendenze della produttività del lavoro e delle retribuzioni per dipendente nei diversi profili d'impresa.

Un primo aspetto è la misurazione dell'andamento della produttività del lavoro. Considerando la variazione mediana della produttività del lavoro nei diversi profili, emerge con evidenza un andamento fortemente differenziato: rispetto a una sostanziale stabilità osservata per le imprese a basso dinamismo, si rileva una crescita dello 0,9% per quelle a medio dinamismo e del 2,7% per le imprese più dinamiche. Tali tendenze relative sono verificate in tutti i principali settori di attività economica, ad eccezione dei servizi alla persona, che evidenziano scarse differenze della dinamica della produttività tra i diversi profili d'impresa. È nell'industria in senso stretto che emergono le maggiori differenze: se il cluster delle imprese a basso dinamismo registra una diminuzione dell'1,5%, quelle a medio dinamismo mostrano una crescita della produttività del lavoro dell'1,6%, che si rafforza notevolmente nel cluster delle imprese più dinamiche (+3,5%).

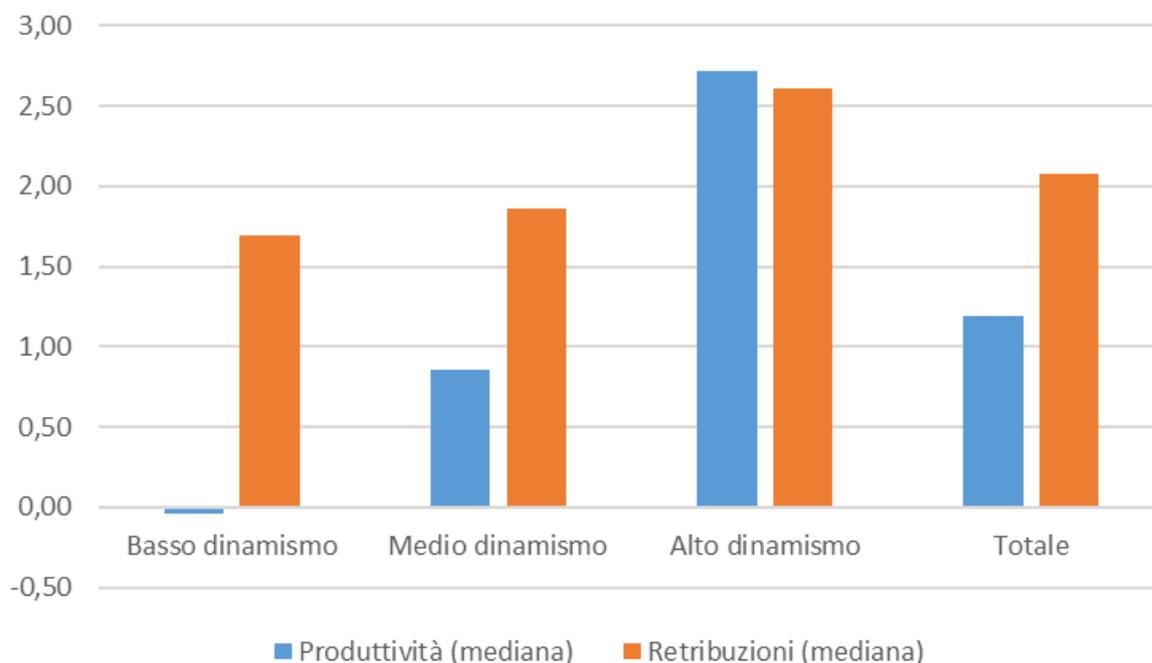
In questo quadro, le tendenze delle retribuzioni pro capite mostrano una variabilità tra profili e tra settori molto meno marcata rispetto a quella della

produttività: a livello complessivo (figura 15) le retribuzioni pro capite crescono dell'1,7% nelle imprese a basso dinamismo, per aumentare all'1,9% e al 2,6% nei due profili più dinamici.

Questi andamenti confermano da un lato come la dinamica retributiva osservata nella fase di ripresa economica rispecchi i meccanismi istituzionali di funzionamento del mercato del lavoro, con tendenze di fondo relativamente indipendenti dalle dinamiche aziendali, dall'altro come la crescita della produttività delle imprese più dinamiche sia sostenuta da politiche retributive più vivaci rispetto alla media.

Allo scopo di proporre una sintesi della complessità dei fattori che influenzano la crescita economica delle microimprese, è infine utile analizzare l'effetto specifico, sulla crescita del valore aggiunto dell'impresa, esercitato da componenti di carattere strutturale (settore, dimensione dell'impresa, localizzazione), di mercato (grado di esposizione sui mercati esteri in termini di quota di fatturato esportato), comportamentale (orientamento al cambiamento e al dinamismo nella fase pre-crisi), di controllo (appartenenza o meno a diverse tipologie di gruppi di impresa).

A tale scopo viene stimato un modello logit che correla i diversi fattori individuati come potenzialmente influenti per la crescita delle imprese alla

Figura 15. Variazione mediana della produttività del lavoro e delle retribuzioni lorde per dipendente, per profilo d'impresa (val. %)

Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscopo del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

probabilità di esprimere un livello elevato di crescita economica (in termini di dinamica del valore aggiunto), a sua volta espresso da un valore superiore alla mediana di macrosettore. La variabile dipendente si configura quindi come dicotomica, assumendo un valore 0 per le imprese con un tasso di crescita del valore aggiunto inferiore alla mediana e 1 per quelle che mostrano livelli superiori.

Il modello stimato è pertanto il seguente:

$$\text{Prob}(\text{Growth}_i = 1 | \text{Size}_i, \text{Prof}_i, \text{Export}_i, \text{Group_ITA}_i, \text{Group_FOR}_i, \text{Nace}_i, \text{Terr}_i) = \Lambda(\alpha_1 \text{Size}_i + \alpha_2 \text{Prof}_i + \alpha_3 \text{Exports}_i + \alpha_4 \text{Group_ITA}_i + \alpha_5 \text{Group_EST}_i + \alpha_6 \text{Nace}_i + \alpha_7 \text{Terr}_i)$$

dove, con riferimento all'impresa i :

- Growth_i è la variabile dicotomica dipendente descritta in precedenza, che rileva una crescita del valore aggiunto dell'impresa nel periodo 2016-2018 superiore a quella mediana di macrosettore;
- Size_i è una dummy che assume valore 1 se la microimpresa ha una dimensione relativamente elevata (5-9 addetti);
- Prof_i è una dummy che segnala l'appartenenza al

profilo d'impresa ad alto dinamismo;

- Export_i è una dummy che indica una quota di fatturato esportato superiore al 50%;
- Group_ITA_i è una dummy che indica l'appartenenza dell'impresa a gruppi multinazionali a controllo italiano;
- Group_FOR_i è una dummy che indica l'appartenenza dell'impresa a gruppi multinazionali a controllo estero;
- Nace_i è una dummy che indica l'appartenenza a un determinato settore (disaggregazione a 2 digit della classificazione Ateco);
- Terr_i è una dummy che indica l'appartenenza a una determinata area territoriale (Nord-Ovest; Nord-Est; Centro; Mezzogiorno).

I risultati (tabella 2) confermano la grande rilevanza di avere intrapreso, nella fase pre-crisi, strategie orientate al cambiamento e alla crescita: gli *odds ratio* della stima mostrano che, rispetto a un profilo di impresa che nel 2016-2018 era caratterizzato da basso o medio dinamismo, la probabilità di una elevata crescita economica è del 44,5% superiore per il profilo più elevato.

Se le *dynamic capabilities* consolidate prima della crisi risultano un fattore rilevante per la realizzazione

Tabella 2. Contributi alla probabilità di registrare una crescita del valore aggiunto superiore a quella mediana nel periodo 2016-2018. Covariate: 2018. Imprese con 3-9 addetti con dipendenti

Variabili	Odds ratio	Standard error
Dimensione d'impresa: 5-9 addetti	2,064***	(0,0054)
Profilo d'impresa: alto dinamismo	1,445***	(0,0057)
Mercato: export di oltre il 50% del fatturato	1,319***	(0,0296)
Parte di gruppi multinazionali a controllo italiano	1,314***	(0,0328)
Parte di gruppi multinazionali a controllo estero	1,418***	(0,0437)
Controlli settoriali (2 digits Nace Rev, 2)		Sì
Controlli territoriali (NUTS 1)		Sì
Numero osservazioni		75.660
Somma dei pesi		662.640
AIC		838.357,45
SC		839.086,94
-2 Log L		838.199,45

Significatività: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Fonte: elaborazioni su dati Istat della *Rilevazione multiscope del Censimento permanente delle imprese 2019*, integrati con i *Registri economici delle imprese*

di una elevata crescita economica nel triennio 2016-2018, anche le caratteristiche strutturali ricoprono un ruolo rilevante: le imprese con 5-9 addetti, mostrano infatti una probabilità di realizzare una elevata performance di crescita doppia rispetto a quelle con 3-4 addetti, confermando, anche all'interno di questo particolare segmento del sistema produttivo, la presenza di significativi vincoli dimensionali nell'intraprendere strategie improntate al cambiamento e alla crescita.

Le altre due dimensioni considerate (appartenenza o meno a gruppi di impresa e presenza di attività di esportazione) confermano entrambe l'importanza dell'apertura a una dimensione sovranazionale per la crescita dell'impresa: essere parte di gruppi multinazionali aumenta la probabilità di elevata crescita del 41,8% e del 31,4% rispettivamente nel caso di aziende inserite in gruppi multinazionali esteri e in gruppi multinazionali a controllo italiano. Esportare oltre il 50% del fatturato incrementa la probabilità di crescita intensa del 31,9% rispetto a chi dipende in misura prevalente dalla domanda interna.

I driver della transizione delle microimprese verso profili orientati alla qualità e alla crescita

L'identificazione puntuale dei profili strategici con un maggiore potenziale di crescita aziendale può inoltre rappresentare un'utile base informativa per elaborare misure di policy realmente in grado di stimolare comportamenti dinamici anche nei segmenti

dimensionali minori.

A tale scopo, è necessario considerare la struttura multivariata propria delle diverse classi di dinamismo che, come si è detto, costituiscono cluster omogenei rispetto alle scelte d'impresa in materia di produzione, organizzazione, tecnologia, innovazione, finanza. Si tratta in altri termini di individuare l'insieme delle variabili che differenzia ciascuna classe da quella immediatamente successiva, cui corrisponde un grado di dinamismo più elevato, in modo da evidenziare le caratteristiche che segnano il passaggio a livelli di dinamismo superiori.

Nelle due transizioni considerate (da dinamismo 'basso' a 'medio' e da 'medio' ad 'alto'), tali caratteristiche possono essere idealmente raggruppate in scelte di investimento, tecnologiche, finanziarie, di mercato.

Transizione fra basso e medio livello di dinamismo

L'evidenza empirica segnala che il primo passaggio è legato a un'elaborazione più compiuta della visione aziendale, sostenuta da reali piani di investimento. Le strategie di mercato si incentrano sull'espansione nel settore *retail* e sono supportate da un netto aumento dell'intensità di investimento in numerose aree (tra le quali, in particolare, innovazione e capitale umano). Si delinea inoltre un ruolo di mercato più dinamico, in cui anche le relazioni interaziendali (in particolare i rapporti di filiera, quali committenza e subfornitura), assumono un'importanza crescente.

Tali segnali richiedono adeguati sforzi di investi-

mento, sia pure a intensità medio-bassa. Tra questi risaltano per ordine di importanza quelli in digitalizzazione, capitale umano e formazione, seguiti (a distanza) da quelli in innovazione (e, in alcuni casi, ricerca e sviluppo) e in responsabilità sociale e ambientale, elemento che differenzia in misura significativa le prime due classi di dinamismo.

Il passaggio da un dinamismo basso a uno medio è inoltre caratterizzato da una diversa propensione agli investimenti nell'attività innovativa e nelle risorse umane. Sale infatti in maniera significativa la quota di imprese coinvolte in almeno un progetto di innovazione (per linee interne o esterne). A ciò si accompagnano cambiamenti legati alla transizione digitale (modernizzazione tecnologica dell'attività), che a loro volta richiedono l'assunzione di risorse umane con adeguate competenze nei diversi campi richiesti (alfabetizzazione digitale, comunicazione, sicurezza informatica, problem solving).

Transizione fra medio e alto livello di dinamismo

Questa seconda transizione riguarda il passaggio al settore nettamente più dinamico delle microimprese, che ha trainato la loro crescita economica nella fase di ripresa precedente alla crisi dovuta al Covid-19. Le distanze fra le imprese di quest'ultimo cluster e i precedenti sono notevoli, con riferimento sia agli assetti strutturali, sia a quelli di comportamento (strategie) e di performance (ad es. produttività). In questa transizione si accentuano ulteriormente, fino a divenire prevalenti, gli aspetti legati alla transizione digitale e alla modernizzazione dell'attività. L'orizzonte strategico è ora decisamente espansivo, caratterizzato dalla ricerca di nuovi segmenti di mercato (anche attraverso la creazione di nuove linee di attività), da ulteriori investimenti in relazioni interaziendali e da una spinta alla modernizzazione tecnologica. Il ruolo degli investimenti, di cui aumenta l'intensità, assume massima rilevanza soprattutto nelle aree digitalizzazione e risorse umane, innovazione, e, in alcuni segmenti produttivi permeabili al fenomeno, fanno la propria comparsa gli investimenti finalizzati all'internazionalizzazione (in coerenza con l'orientamento alla ricerca di nuovi mercati). L'innovazione, soprattutto di processo, svolge in questa transizione un ruolo cruciale e trova forma concreta in: acquisizione di macchinari, attrezzature e impianti per le innovazioni adottate o previste; acquisizione o sviluppo di software, database e servizi per l'analisi dei dati; investimenti in innovazione (svolta sia

all'interno sia all'esterno dell'impresa). Tra gli investimenti in capitale umano (anch'essi molto più intensi) spicca, in parallelo, la formazione del personale sulle innovazioni adottate e/o previste, in particolare quelle basate su nuove tecnologie digitali. Il ruolo della sostenibilità riguarda principalmente azioni di interesse collettivo dirette verso l'esterno dell'impresa, spesso a beneficio del territorio in cui si opera. Infine, il passaggio a un grado di dinamismo elevato comporta una diversa propensione (e una diversa capacità di accesso) alle risorse finanziarie, con particolare riferimento alle fonti di finanziamento esterno. All'autofinanziamento, che tipicamente caratterizza le imprese di minore dimensione e quelle a basso dinamismo, si associa ora una crescita sostanziale del ricorso al finanziamento bancario a breve e a lungo termine e, a seguire, al credito commerciale.

Conclusioni

La disponibilità di nuovi dati statistici ufficiali sulle imprese italiane caratterizzati da un elevato grado di granularità, multidimensionalità e possibilità di integrazione, associata all'applicazione di metodologie di sintesi adeguate a misurare la complessità del sistema produttivo, consentono di analizzare in profondità il ruolo e le potenzialità di crescita delle microimprese, un segmento relativamente trascurato dalla letteratura economica (anche a causa della limitatezza delle fonti informative tradizionali), ma di grande rilevanza per la vita economica del nostro Paese. Misurare, comprendere e spiegare le differenze di performance economica tra le microimprese italiane e la loro diversa propensione alla crescita diviene in tal modo un compito non solo utile sul piano conoscitivo, ma anche vantaggioso ai fini di policy, in particolare allo scopo di favorire l'elaborazione di misure più precise ed efficaci (e dunque potenzialmente meno costose).

Le analisi presentate confermano in primo luogo l'importante ruolo produttivo e occupazionale delle microimprese con dipendenti, evidenziando al contempo l'esistenza di una netta polarizzazione – trasversale alle diverse dimensioni e settori – tra la grande maggioranza di queste unità e un nucleo più ristretto di esse, composto da 238mila unità, rappresentative di poco meno di un terzo del totale, che occupano 1,2 milioni di addetti e realizzano il 44,1% del valore aggiunto complessivo, caratterizzate da strategie improntate al dinamismo, elevata attenzione al capitale umano e forte propensione innovativa.

Il nucleo delle microimprese più dinamiche realizza livelli relativamente elevati di produttività del lavoro, con positivi effetti sulle retribuzioni, registrando, prima della crisi indotta dalla pandemia, una crescita economica nettamente superiore a quella delle altre imprese, con positivi effetti anche sulle dinamiche retributive. Si tratta quindi di un bacino di aziende che appare attrezzato non solo a cogliere le opportunità di mercato, ma anche a reagire proattivamente a politiche orientate alla crescita della qualità aziendale e della performance economica e occupazionale.

Allo stesso tempo, tuttavia, soprattutto in una prospettiva di policy, le analisi fin qui presentate sottolineano le profonde diversità, e la notevole distanza in termini di potenziale di crescita, tra i diversi mix di strategie, comportamenti e azioni intraprese dalle diverse unità. In particolare, questi ultimi portano a individuare tre 'profili strategici', corrispondenti ad altrettanti livelli di dinamismo aziendale. Tuttavia, il profilo intermedio non appare molto diverso da quello a dinamismo più basso; se si considera che questi due aggregati rappresentano i due terzi delle microimprese con dipendenti (circa mezzo milione di aziende, con un'occupazione di 2,2 milioni di addetti), appare evidente la necessità di approntare strumenti di policy in grado di tenere conto dei diversi orientamenti, assetti, dotazioni e strategie che li caratterizzano.

Si tratta in ultima analisi di risultati che confermano, anche per il segmento dimensionale più piccolo, un'evidenza già rilevata dalla letteratura economica in relazione alla generalità del sistema produttivo italiano: il prevalere di un 'neo-dualismo' che contrappone una fascia di imprese numericamente limitata, ma ad elevato dinamismo (e con migliore performance) a un insieme di unità molto più numerose ma dal potenziale competitivo più contenuto (e con peggiori risultati economici).

I primi cinque fattori di spinta che caratterizzano le microimprese con il profilo più dinamico si concentrano sulle innovazioni, sulla dimensione tecnologica e digitale degli investimenti e sulla formazione del personale; seguono due fattori relativi al miglioramento delle dotazioni, materiali e immateriali, dell'azienda. Dal punto di vista degli orientamenti e degli strumenti di policy, queste evidenze suggeriscono l'adozione selettiva di 'pacchetti' di politiche per la crescita in grado di attivare strategie di

modernizzazione tecnologica e organizzativa dell'impresa, fondate sugli elementi prima citati.

Questo impianto non può prescindere dal sostegno all'aumento della dimensione aziendale (anche limitatamente a una misurazione in termini di addetti); si tratta di un elemento strutturale che le analisi presentate hanno messo in evidenza come critico per l'efficacia di strategie improntate al dinamismo, alla modernizzazione e all'innovazione. Infine, anche le evidenze sul ruolo esercitato dall'età e dal grado di istruzione delle figure di riferimento dell'azienda, così come quello che sembra associabile alle discontinuità di governance nell'innescare processi di sviluppo, dovrebbero suggerire, per quanto riguarda questo peculiare segmento del sistema produttivo, interventi che non trascurino la formazione delle stesse figure di riferimento dell'impresa. Meccanismi che facilitino l'emergere di imprenditori istruiti e pronti a cogliere le opportunità di eventuali passaggi generazionali o discontinuità di governance possono incidentalmente favorire reali prospettive di crescita anche nella fascia dimensionale più piccola. L'impianto informativo, tecnico e analitico di cui questo studio è il frutto può essere orientato a fini di policy attraverso la costruzione, da parte dei soggetti istituzionali preposti alla gestione delle politiche per la crescita, di una 'base dati attivante' contenente informazioni puntuali descrittive delle singole imprese e utilizzabili per raggiungere effettivamente gli eventuali beneficiari. Queste informazioni possono essere in gran parte acquisite dalle fonti amministrative in possesso della Pubblica amministrazione, oppure richieste direttamente alle imprese attraverso una piattaforma dedicata, mediante un provvedimento normativo abilitante.

La logica è quella di utilizzare metodologie e fonti finalizzate a replicare una selezione delle variabili che le analisi statistiche identificano come essenziali e 'predittive' del profilo complessivo dell'impresa, attraverso uno specifico progetto di *Politiche per la modernizzazione e la crescita delle microimprese*, basato su diverse popolazioni di riferimento e articolato in diverse fasi, che preveda un progressivo ampliamento delle platee di beneficiari e l'implementazione di sistemi di monitoraggio e valutazione ex-ante ed ex-post degli effetti delle politiche.

Riferimenti bibliografici

- Costa S., De Santis S., Dosi G., Monducci R., Sbardella A., Virgillito M.E. (2021), *From organizational capabilities to corporate performances: at the roots of productivity slowdown*, LEM Paper Series n.2021/21, Pisa, Sant'Anna School of Advanced Studies
- Dosi G., Grazzi M., Tomasi C., Zeli A. (2012), Turbulence underneath the big calm? The micro-evidence behind Italian productivity dynamics, *Small Business Economics*, 39, n.4, pp.1043-1067
- Dosi G., Guarascio D., Ricci A., Virgillito M.E. (2019), Neodualism in the Italian business firms: training, organizational capabilities, and productivity distributions, *Small Business Economics*, 57, n.1, pp.167-189
- Easterby-Smith M., Lyles M., Peteraf M. (2009), Dynamic capabilities: Current Debates and Future Directions, *British Journal of Management*, 20, pp.S1-S8 <<https://bit.ly/3IClpft>>
- Istat (2020), Censimento permanente delle imprese 2019: i primi risultati, *Statistica Report*, 7 febbraio <<https://bit.ly/3k5AmN6>>
- Luzi O., Monducci R. (2016), The new statistical register "Frame SBS": overview and perspectives, *Rivista di Statistica ufficiale*, n.1, pp.5-14
- Monducci R. (2020), *Nuove misurazioni della struttura, comportamenti e strategie delle imprese italiane, intervento al Convegno Imprese che guardano al futuro. I primi risultati del Censimento permanente del 2019*, Milano, 7 febbraio <<https://bit.ly/3IGgwSL>>
- Teece D., Pisano G., Shuen A. (1997), Dynamic capabilities and strategic management, *Strategic Management Journal*, 18, n.7, pp.509-533
- Wang C.L., Ahmed P.K. (2007), Dynamic capabilities: a review and research agenda, *The International Journal of Management Reviews*, 9, n.1, pp.31-51

Stefano Costa

scosta@istat.it

Primo ricercatore presso il Servizio di analisi e ricerca economica e sociale dell'Istat, dove lavora dal 2011 ed è co-coordinatore del *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*. In precedenza, è stato Ricercatore presso l'ISAE - Istituto di Studi e analisi economiche. È Phd in Economia politica presso l'Università La Sapienza di Roma, dove si è laureato in Scienze statistiche ed economiche. I suoi interessi e pubblicazioni riguardano i cambiamenti strutturali e la competitività del sistema produttivo italiano, l'economia d'impresa, l'internazionalizzazione delle imprese.

Stefano De Santis

sdesantis@istat.it

Ricercatore Istat, si è occupato di progettazione, realizzazione e gestione di banche dati complesse, costruzione di indicatori sintetici multidimensionali per analisi economiche e applicazione di tecniche di analisi dei dati. È autore di pubblicazioni istituzionali e scientifiche su economia aziendale, dinamica della domanda di lavoro ed economia territoriale.

Roberto Monducci

rmonducci@gmail.com

Già Direttore del Dipartimento per la produzione statistica dell'Istat, attualmente Professional Affiliate dell'Istituto di Economia della Scuola Superiore S. Anna di Pisa, Senior Research Fellow dell'Osservatorio Imprese estere, consulente scientifico di The European House-Ambrosetti e collaboratore di diverse istituzioni impegnate nella ricerca economica e sociale. Fra le pubblicazioni più recenti si segnalano: *Sostenibilità ambientale, profili strategici e performance delle imprese manifatturiere italiane*, *Rivista di Politica economica* (2021) in collaborazione con S. De Santis; *Multinational enterprises in Italian foreign trade: growth strategies and resilience to the Covid-19 crisis*, *Economia Italiana* (2022) in collaborazione con S. Costa.