



Università degli Studi di Ferrara

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA, ISTITUZIONI, TERRITORIO

Corso Ercole I D'Este n.44, 44100 Ferrara

Quaderni del Dipartimento

n.7/1998

Aprile 1998

*Verso una teoria per la piccola impresa:
considerazioni di economia industriale e riflessioni di politica economica*

Marco R. Di Tommaso - Sabrina Dubbini

Aprile 1998

**Verso una teoria per la piccola impresa:
considerazioni di economia industriale e riflessioni di politica economica***

**Marco R. Di Tommaso
(Università di Ferrara)**

**Sabrina Dubbini
(Università di Bologna)**

Sommario

L'Impresa stilizzata dalla Teoria economica tradizionale resta lontana da quella del mondo reale e tale "lontananza" appare ancor più rilevante quando ci si riferisce alla piccola impresa. Tuttavia oggi, il crescente ruolo delle piccole imprese nelle dinamiche competitive locali, nazionali e globali, non può che spingere gli economisti a tentare di colmare tale distanza e a sviluppare quindi un nuovo approccio teorico, analitico ed interpretativo. Si tratta di riempire un vuoto in letteratura e di iniziare a gettare le basi per l'elaborazione di un apparato analitico capace di offrire un coerente supporto in sede di politica. Naturalmente l'obiettivo di questo lavoro non può essere quello di riempire tale vuoto e chi scrive si limita ad offrire alcuni spunti di riflessione alla luce dei più recenti sviluppi teorici in materia di Teoria dell'impresa, "Industrial Organization" ed Economia e Politica Industriale. In quest'ottica il lavoro è strutturato come segue: in una prima parte, nell'ambito delle principali teorie sull'impresa, vengono richiamati gli aspetti che, riferendosi alla realtà della piccola impresa, appaiono di maggior interesse; in una seconda parte ci si concentra sul rapporto tra efficienza e dimensione d'impresa che rimane uno degli aspetti che più sembrano attrarre l'attenzione degli economisti; in una terza parte si fa riferimento ad alcune delle possibili implicazioni di politica economica; il lavoro si conclude tentando di riflettere su quelle che appaiono essere le strade più promettenti verso la costituzione di un nuovo apparato teorico esplicitamente dedicato allo studio della piccola impresa.

* Si tratta di un lavoro di analisi, confronto e riflessione portato avanti dai due autori in maniera congiunta. Tuttavia la stesura dei singoli paragrafi va attribuita come segue: 1, 3, 4, 5, e 6.1 a Marco R. Di Tommaso; 2.1, 2.2, 6.2 e 6.3 a Sabrina Dubbini; i paragrafi 7 e 8 vanno attribuiti ad entrambi gli autori.

L'occasione di riflettere su questi temi è stata offerta dal CEPAL (*United Nations – Economic Commission for Latin America and The Caribbean*) nell'ambito di un progetto di ricerca triennale sul tema *Piccola Impresa e Sviluppo Economico* cui gli autori stanno collaborando.

Gli autori ringraziano il Prof. Alessandro Romagnoli (*Università degli Studi di Bologna*) e il Prof. Patrizio Bianchi (*Università degli Studi di Ferrara*).

1. Introduzione

1.1 Perché pensare ad una Teoria della Piccola Impresa

Nella teoria economica la *Piccola Impresa* non trova una trattazione specifica: nè l'impresa rappresentativa della teoria microeconomica, nè la grande impresa, oggetto della teoria organizzativa industriale, sembrano offrire strumenti interpretativi sufficienti a ricostruire un coerente quadro teorico ed analitico.

Si può concordare senza troppe difficoltà con Zoltan Acs quando afferma che la *Piccola Impresa* per gli economisti è rimasta a lungo (...) *a riddle wrapped in a mystery inside an enigma*. (Acs et al., 1996, pag. 8) Tale vuoto ha radici nella storia del pensiero economico in quanto gli economisti si sono da sempre dimostrati poco interessati al mondo della piccola impresa: tipologie di organizzazione della produzione alternative a quelle del paradigma dominante di matrice fordista/taylorista erano tradizionalmente escluse *ex ante* dall'analisi in quanto considerate, per definizione, non efficienti. Lo studio della pluralità di tipologie istituzionali attraverso cui l'attività produttiva può essere organizzata non veniva affrontato in quanto tali tipologie non erano in grado di garantire gli standard di efficienza della grande dimensione.

Quando poi ci si scontrava con le evidenze del mondo reale, l'esistenza di una pluralità di piccole imprese, spesso a cavallo tra il settore formale ed informale, era letta come uno dei fattori più evidenti che caratterizzavano le realtà arretrate. Le piccole imprese erano infatti viste come un fenomeno transitorio e destinato a scomparire: il naturale sentiero dell'industrializzazione, della crescita e dello sviluppo avrebbe infatti nel tempo espulso spontaneamente le piccole imprese dai meccanismi produttivi, lasciando spazio alle imprese di grande dimensione. In quest'ottica allora non ci si può sorprendere nel rilevare lo scarso interesse degli economisti nei confronti della piccola impresa: si trattava infatti di realtà considerate anomale che il naturale processo di crescita, cui è destinata un'economia, avrebbe prima o poi corretto.

A fronte di tale radicato disinteresse ciò che spinge oggi la Teoria economica a confrontarsi con tale realtà è la necessità di fare luce sul crescente ruolo che oggi la piccola impresa sembra svolgere nelle dinamiche competitive locali, nazionali e globali. L'eco dei successi di tipologie organizzative alternative rispetto a quelle tradizionali di stampo fordista ha messo in crisi le certezze su cui generazioni di economisti avevano costruito le proprie griglie analitico/interpretative e formulato le conseguenti raccomandazioni di politica industriale. Sembra in altre parole giunto il momento di

iniziare a riflettere su quello che, per evidenza empirica, non può più essere considerato un fenomeno transitorio cui la Teoria può non dedicarsi.

Si tratta quindi di riempire un vuoto in letteratura e di iniziare a gettare le basi per l'elaborazione di un apparato analitico capace di offrire spiegazioni su (...) *why firms come different in size, how and why firm behaviour varies with sizes, what determines the formation, growth, and dissolution of small firms, the role of small firms in the introduction of new products and the evolution of new industries, and the dynamic relationships among small firms and macroeconomic variables such as output and employment.* (Brock- Evans, 1989, pag.7)

1.2 la struttura di questo lavoro

Naturalmente, l'obiettivo di questo lavoro non può essere quello di riempire il vuoto in letteratura cui si accennava; al contrario è intenzione di chi scrive offrire spunti di riflessione alla luce dei più recenti sviluppi teorici in materia di Teoria dell'impresa, *Industrial Organization* ed Economia e Politica Industriale. Una riflessione in particolare sarà rivolta alla definizione di *piccola impresa* che appare una categoria tutt'altro che omogenea per struttura, comportamenti e performance. In quest'ottica si tenterà di individuare quali sono le *regolarità* che emergono dalle analisi di una letteratura descrittivo/empirica che comunque a tutt'oggi attende ancora di essere ricomposta ed elaborata da una struttura teorica *ad hoc*, cioè esplicitamente dedicata alla piccola impresa.

In sintesi il lavoro si articola come segue: in una prima parte, nell'ambito delle principali teorie sull'impresa, vengono richiamati gli aspetti che, riferendosi alla realtà della piccola impresa, appaiono di maggior rilievo; in una seconda parte ci si concentrerà sul rapporto tra efficienza e dimensione d'impresa che rimane uno degli aspetti che più sembrano attrarre l'attenzione degli economisti; in una terza parte si farà riferimento ad alcune delle possibili implicazioni di politica economica; il lavoro si conclude tentando di riflettere su quelle che appaiono essere le strade più promettenti verso al costituzione di un nuovo apparato teorico rivolto allo studio della piccola impresa.

2. Le piccole e medie imprese e la Teoria economica

2.1 Lo stato dell'arte

Vediamo innanzitutto di capire come la Teoria economica tratta il tema *piccola impresa*. A riguardo si può far riferimento a quattro principali linee di studio che spiegano la dimensione delle imprese:

1. approcci *tecnico-efficientisti*: che si fondano sui concetti di efficienza tecnica ed allocativa;
2. approcci *istituzionale-efficientisti*: dove l'aspetto cruciale è il rapporto tra efficienza e costi di transazione;
3. approcci di *concorrenza imperfetta*: che si basano sul potere di mercato;
4. approcci *dinamici*: comprendono i modelli del ciclo di vita dell'impresa, quelli *schumpeteriani* ed evolutivi.

Approfondiamo brevemente ognuna delle quattro linee di studio per evidenziarne le caratteristiche che in questa sede appaiono rilevanti.

1) Nel primo approccio sono le economie di scala, prevalentemente di origine tecnica, a determinare la dimensione ottimale delle imprese (Viner 1932; Baumol *et al.*, 1982). Anche l'organizzazione però ha un peso rilevante: i fattori organizzativi infatti, come i fattori imprenditoriali e manageriali (Knight 1965; Lucas 1978), intervengono creando diseconomie di scala e quindi spostando il punto di efficienza dimensionale delle imprese. Fonti di diseconomie organizzative sono, ad esempio, il controllo e l'informazione: dal momento che all'aumentare delle dimensioni di impresa diminuiscono sia l'intensità del controllo sia la velocità e l'immediatezza dell'informazione, si rendono necessarie funzioni di coordinamento non necessarie in imprese di dimensioni ridotte. Se ne deduce pertanto che la dimensione ottimale dell'impresa risulta dal *trade-off* tra i vantaggi del coordinamento e i costi dell'informazione (Geanakopolus-Milgrom, 1985).

Secondo questo filone teorico la dimensione efficiente viene definita combinando gli effetti delle economie di scala di origine tecnica e quelli delle diseconomie prodotte dalla tecnologia organizzativa. L'esistenza di piccole e medie imprese sarebbe quindi spiegata dal prevalere di diseconomie organizzative. L'approccio tecnico è classificabile come approccio efficientista nella misura in cui la dimensione d'impresa è ricondotta ad un'allocazione efficiente di risorse date, in cui sono ricompresi: la sopportazione del rischio d'impresa, le capacità manageriali, la conoscenza e l'informazione. Questo approccio spiega bene la distribuzione dimensionale tra settori e paesi diversi (dal momento che la dimensione è ricondotta a economie di scala derivanti dalla tecnica utilizzata), meno bene le differenze tra imprese di uno stesso settore.

2) Il secondo approccio comprende la teoria dei costi di transazione. In base a quest'ultima, la dimensione efficiente dell'impresa cresce in presenza di innovazioni organizzative che riducono i costi burocratici (così si spiegherebbe il passaggio dalla impresa unitaria, U-form, all'impresa multidivisionale, M-form). La minimizzazione dei costi di transazione è in questo approccio la

spiegazione fondamentale per la dimensione e la distribuzione delle imprese.

La spiegazione transazionale vale anche per i casi di cooperazione tra imprese e piccole imprese in quanto essa è vista come alternativa all'integrazione in presenza di particolari condizioni. Più precisamente le imprese indipendenti che scegliessero di cooperare (anziché integrarsi) beneficerebbero dei vantaggi dell'integrazione evitando di incorrere nei relativi costi dettati dalla rigidità e dalla burocratizzazione della struttura¹. Le condizioni particolari sono indicate nell'aumento delle specificità degli *assets* e della frequenza delle transazioni (Williamson, 1985). Naturalmente la cooperazione presuppone livelli elevati di fiducia all'interno del sistema e tra i partecipanti alla cooperazione.

Quindi anche la spiegazione transazionale, come la precedente, riconduce la dimensione delle imprese a una motivazione di efficienza. Per esempio, la distribuzione dimensionale delle imprese in paesi con costi di transazione del mercato più bassi dovuti a relazioni cooperative tra le imprese mostreranno, a parità di condizioni, un maggior numero di piccole e medie imprese. La spiegazione transazionale spiega la distribuzione dimensionale delle imprese in uno stesso settore: uno stesso livello di efficienza infatti può essere espresso da istituzioni di governo delle transazioni di dimensioni diverse che operano in contesti caratterizzati da un differente ammontare di costi di transazione.

3) Il terzo approccio fa riferimento al potere di mercato delle imprese: in altre parole la distribuzione dimensionale deriverebbe dalla condizione di concorrenza imperfetta in cui si trovano ad agire tutti i partecipanti al sistema economico. Diversamente dagli approcci precedenti non si chiama in causa un'ipotesi di efficienza né di aggiustamento verso l'equilibrio: la distribuzione dimensionale riflette infatti il potere di mercato e la sua struttura competitiva. Introducendo la differenziazione di costi, di gusti e di prodotto, la quota di mercato di un'impresa viene a dipendere non più dalla strategia di prezzo ma dal segmento di mercato servito. I differenziali di costo tra grandi e piccole imprese spiegano dunque la quota di piccole e medie imprese sul mercato, tenendo presente che i costi differiscono sia per ragioni tecniche (a seconda delle dimensioni si possono impiegare tecniche differenti) sia per i vantaggi di flessibilità delle imprese di piccole dimensioni.

La coesistenza di imprese di diverse dimensioni è dunque spiegata in questi modelli con riferimento alla presenza di una domanda differenziata (per gusti dei consumatori) che è alla origine della formazione di nicchie profittevoli per imprese con un elevato grado di flessibilità. Anche la tecnologia non è un fattore dato esogeno ma si ammette l'esistenza di tecniche diverse appropriabili

¹ Questo punto verrà ripreso più avanti con riferimento al concetto di *efficienza collettiva*.

in misura diversa dalle imprese.

4) Nel quarto approccio sono ricomprese le teorie che analizzano i processi competitivi dinamici come il ciclo di vita delle imprese (Marshall, 1948) e le teorie di matrice schumpeteriana come la teoria evoluzionista (Nelson-Winter, 1978, 1982) e l'approccio tecno-organizzativo (Amendola-Gaffard, 1988). Secondo questi ultimi, fonte primaria di innovazione sarebbe l'attività di Ricerca e Sviluppo, per cui le grandi imprese e quelle da più tempo sul mercato (che hanno le maggiori possibilità per farne) sarebbero favorite rispetto alle altre (piccole e giovani).

I modelli del ciclo di vita delle imprese riconducono la dimensione all'età e alla crescita dell'impresa stessa: in altre parole le imprese entrano generalmente piccole nel mercato e crescono poi attraverso l'apprendimento. La maggiore incertezza che devono affrontare le piccole e giovani imprese determina la maggiore turbolenza (probabilità di morte, varietà nel tasso di crescita) rispetto alle grandi.

Nei modelli evoluzionisti invece il dinamismo delle imprese giovani e piccole dipende dalla natura del regime tecnologico: le piccole (e giovani) imprese, ad esempio, non hanno grandi possibilità di sopravvivere dove prevalgono regimi tecnologici routinizzati, tipici di industrie mature, perchè l'innovazione scaturisce in genere dall'accumulo di esperienze non trasferibili (e quindi sono avvantaggiate le imprese grandi che sono da più tempo su quel mercato). Per contro, le giovani imprese hanno un vantaggio sulle altre laddove l'innovazione è generata da informazioni che non sono esclusivo patrimonio delle imprese sul mercato.

In questi approcci la distribuzione dimensionale è quindi fortemente correlata all'età, o meglio, allo stadio evolutivo dell'impresa nell'arco del suo ciclo di vita.

2.2 I limiti interpretativi

Gli approcci descritti contribuiscono a spiegare la distribuzione dimensionale delle imprese nel sistema economico, tuttavia:

- dalla Teoria economica non emerge un quadro interpretativo unitario capace di spiegare l'esistenza stessa della piccola impresa e di stilizzarne i comportamenti;
- l'impresa rappresentata nella Teoria resta lontana da quella del mondo reale e tale lontananza, come vedremo nei paragrafi successivi, appare ancor più rilevante nel caso della piccola impresa.

Più in generale nei confronti degli approcci citati vanno avanzate alcune critiche:

- a) La mancata considerazione degli elementi tecnico-produttivi nell'analisi dell'impresa. Gli approcci considerati (con l'eccezione della teoria evoluzionista) non inseriscono l'aspetto tecnico-produttivo nell'analisi dell'organizzazione dell'impresa.
- b) La motivazione efficientista alla base della spiegazione teorica: il fatto che l'approccio tecnico e in una certa misura anche l'approccio istituzionalista risentano di una visione tecnologico-determinista per cui la struttura di governo efficiente, alla fine, risulta determinata dalla tecnologia data.
- c) La scarsa attenzione dedicata alla dimensione socio-culturale dell'impresa e all'organizzazione della risorsa umana come depositaria del know-how tecnico e scientifico dell'impresa.

Vediamo di analizzare in dettaglio i punti elencati.

a) Mentre nell'analisi classica ², a partire dallo studio della divisione del lavoro di Smith, l'attività produttiva rappresenta il perno attorno al quale ruotano i meccanismi di crescita e di sviluppo del sistema economico, dagli studi successivi ³ l'attenzione si focalizza sulla combinazione dei fattori produttivi. L'analisi economica non è più centrata sul processo di trasformazione fisica e tecnica, cioè sulla funzione *produttiva*, ma su quella *allocativa* dell'impresa, considerando centrale non più la produzione ma lo scambio. In altre parole il ciclo di produzione, che nelle analisi classiche ricomprende la produzione o l'apprendimento di conoscenze tecnologiche e la riproduzione dei rapporti sociali, "scompare" nella concezione atomistica dell'impresa, identificata come unità elementare di produzione in uno spazio astratto. In questo approccio teorico in cui l'impresa assume le caratteristiche di "contenitore" ("black box") di un processo di trasformazione non è considerata una dimensione organizzativa dell'impresa, nè tantomeno una dimensione sociale, per cui l'impresa, agente neutrale e passivo rispetto al mercato, effettua scelte che, a parte quelle riguardanti le quantità da produrre, rientrano nell'automatismo dettato dal comportamento massimizzante.

Le teorie che rientrano nell'approccio "istituzionale" (Williamson, Alchian-Demsetz) in realtà recuperano la dimensione organizzativa dell'impresa e tuttavia non riescono a sistematizzare in una

² A questa linea classica si riconducono anche i contributi teorici di Rae (1834); Babbage (1835); Marx (1867).

³ Il momento in cui dallo studio della struttura produttiva e dei processi organizzativi si passa all'analisi della combinazione dei fattori si fa risalire alla apparizione degli scritti di Wicksteed (1894) e di Barone (1896).

visione analitica unitaria gli aspetti tecnico-produttivi e quelli economici e, quindi, a conciliare la visione “classica” del processo produttivo, centrata sugli aspetti tecnico-produttivi, con l’idea di efficienza economica, concettualizzata nella teoria tradizionale dell’impresa. In altre parole, la dimensione tecnica del processo produttivo non è contemplata ai fini dell’efficienza. Così nell’analisi di Williamson (1986, 1987) gli elementi tecnici del processo di produzione restano al margine, perchè l’impresa, la cui esistenza è legata a un risparmio di costi relativi alle transazioni di mercato, continua a essere identificata nella “scatola nera”, la cui funzione è di allocare le risorse per usi diversi. Pertanto l’efficienza economica su cui è costruita l’impresa di Williamson non discende da fattori tecnologici, ma dal vantaggio di neutralizzare, attraverso la struttura di coordinamento gerarchico della produzione, eventuali (e probabili) comportamenti opportunistici da parte dei lavoratori. Allo stesso modo nell’analisi contrattuale⁴ l’efficienza economica dell’impresa è ricondotta alla dimensione negoziale (giuridica), che semplifica l’organizzazione d’impresa in uno scambio simmetrico tra agenti, senza riferimenti all’organizzazione tecnico-produttiva interna all’azienda.⁵

Questi approcci sono accomunati dal fatto di considerare una buona dose di opportunismo alla base dei comportamenti economici dei singoli agenti, opportunismo che è propriamente “risolto” nella relazione contrattuale. L’idea che i contratti rafforzino i rapporti di lungo periodo, allocando le risorse tra i detentori di risorse specifiche e che provvedano a definire gli incentivi per creare nuove risorse, in risposta ai cambiamenti dell’ambiente, non impedisce però di cadere nella “trappola” dello scambio simmetrico, cioè l’illusione che il contratto sia stipulato tra parti in condizioni economiche e socio-istituzionali di parità .

Nè la spiegazione dei costi di transazione, nè la teoria contrattualista quindi prendono in considerazione i vincoli e le interdipendenze tecniche, cosicchè la scelta della tecnologia si giustifica sulla base di un’assunzione di efficienza economica: in altre parole, la scelta della tecnica produttiva è ritenuta efficiente per assunto e l’autorità (gerarchica) che governa le transazioni, e quindi i rapporti interni, risponde al mutuo interesse delle parti. In questo mondo il contratto che lega il dipendente all’impresa è considerato un vero e proprio contratto di scambio e il controllo che è esercitato sulla organizzazione produttiva risponde a esigenze di efficienza.

⁴ La teoria dei contratti, la teoria degli incentivi, e i modelli *Principale-Agente* sono approcci teorici, originati sulla scia di Coase, che rappresentano uno sviluppo del concetto organizzativo. Anche la teoria dell’informazione di Arrow (1974) pone le basi per una teoria dell’organizzazione utilizzando le ipotesi di razionalità e di massimizzazione vincolata già consolidati dalla teoria economica.

⁵ In questi approcci, in altre parole, il meccanismo allocativo delle risorse, basato sui prezzi, resta sempre inquadrato in un paradigma neo-classico, perchè mediante il contratto qualsiasi tipo di organizzazione sociale può essere ricondotto a un insieme di transazioni (Romagnoli, 1993, p.32) con ciò negando all’organizzazione di impresa una interpretazione diversa da “una variante dello scambio e della sua scienza”.

Come vedremo questa modellizzazione di impresa si allontana davvero molto dall'impresa di piccole dimensioni in cui le relazioni sono improntate a una forte autorità da parte dell'imprenditore unita ad un'ampia informalità.

b) Le motivazioni di “efficienza economica” accomunano l'approccio tecnologico e le spiegazioni neo-istituzionaliste (Coase, 1937; Williamson, 1975) e contrattualiste dell'impresa (Alchian e Demsetz) al punto da giustificare l'accorpamento di questi ed altri approcci⁶ sotto la denominazione di “paradigma efficientista” (“*efficient institutions paradigm*”) (Marginson, 1993). Sulla base delle stesse considerazioni, Bowles (1985) li definisce modelli Neo-Hobbesiani perchè legittimano l'accettazione volontaria dell'autorità imprenditoriale da parte dei lavoratori, in modo affine all'accettazione volontaria dell'autorità dello Stato da parte del cittadino.

La caratteristica comune alle teorie ricomprese nel paradigma efficientista è la giustificazione della natura e dell'esistenza dell'impresa tradizionale sulla base di una superiore efficienza economica rispetto ad altre forme organizzative. Secondo tale impostazione, la specificità dell'impresa e la sua evoluzione risulterebbero da un processo di ricerca di forme di organizzazione del lavoro sempre più efficienti.

Con riferimento alle imprese di grande dimensione si arriva a dire che la gerarchia organizzativa viene ad essere in funzione del mutuo interesse di lavoratori e imprenditore: in particolare, le ragioni di efficienza “contrattualista” e “transazionale” sono portate a giustificazione della natura gerarchica e centralizzata dell'impresa, della quale spiegherebbero l'ampia diffusione nel sistema rispetto alla presenza (limitata) di piccole e medie imprese e di organizzazioni come le cooperative, le partnerships o i consorzi tra imprese. In questo approccio, dunque, non solo lo spazio lasciato alle piccole imprese è davvero limitato, ma pure tutto ciò che non rientra nella definizione di impresa grande e verticalizzata, non è giudicata un'organizzazione efficiente.

Uno dei presupposti alla base della motivazione efficiente su cui è costruita l'organizzazione gerarchica d'impresa è la considerazione di un contratto di lavoro “simmetrico” tra le parti: il rapporto di lavoro è identificato in uno scambio volontario nel quale il lavoratore cede alla controparte la limitazione della propria autorità sulle condizioni della sua prestazione lavorativa

⁶ Il riferimento è alle teorie che vedono l'impresa come un insieme di contratti tra il titolare dell'impresa (o principale) e i proprietari degli inputs (tra cui i lavoratori), contratti che hanno la stessa natura dei contratti stipulati per effettuare gli scambi sul mercato. Tra queste ricordiamo: le teorie dei diritti di proprietà (“Property Rights”) di

(direzione e specificazione dei livelli di sforzo) contro il ricevimento di garanzie relative al salario e alle condizioni (nonchè alla sicurezza) dell'impiego (Williamson, 1975). In presenza di incertezza, di opportunismo e di razionalità limitata, quindi, il contratto di lavoro è considerato una variante di un normale rapporto contrattuale⁷. Questa considerazione, oltre a spostare l'attenzione sui meccanismi allocativi dell'impresa, a scapito degli aspetti tecnico-produttivi⁸, rende il modello teorico poco applicabile a una realtà di piccole imprese, nelle quali l'assunzione di una relazione simmetrica tra lavoratore e imprenditore, già poco realistica se riferita alla realtà delle imprese, lo diviene ancora di più.

In realtà il contenuto del rapporto di scambio tra il lavoratore e la controparte non è assimilabile a un qualsiasi rapporto di fornitura a causa della differenza tra la capacità lavorativa dichiarata in sede di contrattazione e il lavoro effettivamente svolto⁹. Esisterebbe, in altre parole, un'asimmetria di potere nel rapporto contrattuale a favore dell'imprenditore, che gli permetterebbe di estendere, di fatto, la sua autorità anche ad elementi non esplicitamente menzionati nel contratto.¹⁰ Come vedremo citando le specificità della piccola e media impresa, questo aspetto è tanto più vero se riferito alla piccola dimensione.

Coase, Alchian-Demsetz (1972), e dei costi di agenzia (Jensen-Meckling, 1976).

⁷Al contratto di lavoro non è riconosciuta alcuna specificità che lo differenzi da una qualsiasi relazione contrattuale. L'unica peculiarità, riconosciutagli dal paradigma efficientista, (e comunque non in modo da metterlo al di fuori della categoria dei normali rapporti contrattuali), risiede nella difficoltà di misurare in anticipo lo sforzo lavorativo concordato, che è all'origine di comportamenti opportunistici da parte di un contraente. (cfr. Williamson, 1975; Goldberg, 1980)

⁸ Il comportamento economico dell'impresa descritto da Williamson potrebbe essere ridefinito, ponendo la tecnologia (e non i costi transazionali) al centro dell'analisi e specificando che la relazione tra capitale e lavoro non è immune da elementi di potere. L'analisi di Lejionhufvud (1986), in particolare, riconosce l'efficienza dell'organizzazione di fabbrica nel risparmio di capitale che esso comporta, e nel garantire un coordinamento dei fattori (inputs) indispensabile a mano a mano che la divisione del lavoro procede, in ciò avvicinandosi all'interpretazione del coordinamento gerarchico di Alchian e Demsetz (1972). Lejionhufvud, però, è in linea con la posizione radicale quando sottolinea la mancanza di simmetria nella relazione contrattuale tra capitale e lavoro, caratterizzata invece da un rapporto di potere asimmetrico. (cfr. Lejionhufvud, 1986)

⁹ Il fatto che non sia possibile specificare e definire a priori tale entità comporterebbe infatti la stipulazione di un contratto incompleto (in cui una parte dell'oggetto di scambio resta non specificata). Su questa parte da definire gli interessi delle due controparti sono inevitabilmente in conflitto: i lavoratori mirano a mantenere un certo controllo sugli standard e sui tempi del loro lavoro, l'impresa mira a ottenere quegli standard di sforzo lavorativo in grado di assicurare livelli profittevoli di produzione (cfr. Marginson, 1993; Simon, 1951; Lejionhufvud, 1986). Quindi il contratto di lavoro si differenzerebbe da ogni altro tipo di contratto per la possibilità che il valore del lavoro effettivamente realizzato possa eccedere la capacità lavorativa contrattata, e ciò non tanto in conseguenza di comportamenti opportunistici da parte di un contraente, quanto piuttosto per il fatto che l'autorità del datore sul lavoratore, prevista contrattualmente, comprende l'allocazione dei compiti e la specificazione dei livelli di sforzo.

¹⁰ A dimostrazione di ciò si fa osservare che, se il datore non pagasse la somma stabilita come compenso per il lavoratore nel contratto, in quanto inadempiente rispetto a una precisa clausola contrattuale, egli andrebbe incontro a una sanzione; tutte le volte in cui, invece, l'imprenditore riesce a ottenere un maggiore sforzo lavorativo dal lavoratore solo applicando una diversa organizzazione di lavoro, poichè la capacità lavorativa non ricade nell'area delle condizioni specificate contrattualmente, la differenza riscontrata non comporterebbe alcuna sanzione (Marginson, 1993, p.258)

Un'ultima osservazione riguarda la relazione tra il determinismo tecnologico e la comparsa di forme innovative di impresa: Marglin (1974), a proposito, sostiene che l'evoluzione di una forma organizzativa (come l'impresa capitalistica) in un preciso momento storico, sia da collegare anche (e prevalentemente) agli interessi politici e sociali delle classi al potere nella società in quel momento. La sua analisi viene così a coincidere nelle conclusioni con la visione dei microeconomisti del cambiamento tecnologico, i quali sostengono l'impossibilità di spiegare, attraverso il solo meccanismo della mano invisibile, il successo di una tecnica in quanto ritengono che, nonostante la presenza di rendimenti crescenti da adozione¹¹, rimangano comunque notevoli gradi di libertà per indirizzare, anche in percorsi tecnologicamente non ottimali, l'innovazione. Secondo Marglin sarebbe proprio l'esistenza di ambiti discrezionali nel processo di affermazione di una tecnologia a impedire che gli interessi privati e le esigenze di efficienza tecnologica ed economica coincidano per cui non è realistico affermare che il cambiamento tecnico si attui sotto la spinta ineluttabile di un principio deterministico. Queste considerazioni riportano in primo piano la dimensione socio-istituzionale dell'impresa che è analizzata nel punto seguente.

c) L'ultimo punto riguarda la mancata considerazione del contenuto sociale ed evolutivo dell'impresa nella maggior parte delle teorie economiche tradizionali¹². La produzione, prima ancora di presentarsi come connessione tra elementi, si caratterizza come forma sociale, derivata dalle relazioni tra gli uomini. A livello microproduttivo, il processo di produzione acquista infatti una dimensione sociale in virtù della presenza di uomini (lavoratori) che sono in relazione tra loro (secondo una organizzazione sequenziale stabilita dalla tecnica) e in rapporto con l'imprenditore (attraverso un contratto di prestazione lavorativa). Queste relazioni, se inquadrare in un'ottica di scambio reciproco tra agenti (fissando cioè, in modo oggettivo, prestazioni e controparti) evidenzerebbero quella sfera sociale dell'impresa, caratterizzata da conflitto sociale, antagonismo e da forme e meccanismi di micropotere, che pervade, condizionandoli (modellandoli), il processo produttivo e l'impresa nel suo complesso. Perciò condividiamo l'opinione di chi, anche senza ricorrere a categorie concettuali

¹¹ Per rendimenti crescenti da adozione si intendono le economie generate da diversi fattori durante il processo di sviluppo e di diffusione di una tecnologia, quali ad esempio: le economie di apprendimento, le economie esterne di rete, le economie di scala associate a fenomeni di *learning by doing*, la notorietà originata dalla diffusione automoltiplicativa dell'informazione sull'innovazione, le complementarità tecnologiche autoinnescate o esogene.

¹² L'approccio radicale (Marginson) critica anche l'affermazione che l'evoluzione storica dell'impresa risponda a criteri di efficienza e sottolinea che l'analisi storico-economica evidenzia i limiti delle conclusioni di tipo deterministico, come quella efficientista, quando si analizzano processi socio-economici. Infatti, nella spiegazione della nascita dell'organizzazione dell'impresa capitalistica, i fattori sociali e culturali sono rilevanti almeno tanto quanto le ragioni tecnologiche ed economiche, e la divisione del lavoro, i costi di transazione, le relazioni di potere e di controllo, sono elementi dell'analisi complementari tra loro.

proprie dell'analisi socio-economica di Marx o del radicalismo margliniano, ritiene che alcuni elementi derivanti dall'analisi organizzativa e sistemica, come il potere, debbano essere ricompresi in una definizione economica di impresa.(Lejionhufvud, 1986)

La dimensione sociale dell'impresa fa riferimento naturalmente anche alla sua natura istituzionale. L'impresa, infatti, assume il ruolo di meccanismo sociale, con l'obiettivo di coordinare i comportamenti di più soggetti attraverso una delimitazione delle sfere delle azioni rispetto alle quali ciascun soggetto può esercitare liberamente le proprie scelte. Dalla limitazione delle sfere di azione si genera quindi una struttura di diritti e di obblighi che fa capo, appunto, all'organizzazione di impresa. Come vedremo riferendoci alla piccola impresa, l'approccio evoluzionista e l'approccio tecno-organizzativo (Amendola-Gaffard, 1988), caratterizzati da una concezione sistemica dell'impresa e dal recupero della dimensione tecnico-produttiva al cuore dell'analisi, tengono conto di una dimensione storica ed evolutiva della natura di impresa . Nell'approccio tecno-organizzativo, ad esempio, l'enfasi è posta sulla natura sistemica dell'impresa, che è in relazione continua e diretta con l'ambiente circostante. Questi approcci teorici si distaccano dunque dalle analisi di tipo deterministico : l'approccio comportamentista che sostituisce il meccanismo allocativo "marginalista" con l'azione di un principio organizzativo teorizza un'impresa che, invece di porsi sulla frontiera tecnologica come nell'ipotesi efficientista, si costruisce la propria tecnologia combinando parti di conoscenza esogena con la conoscenza endogena (che è il risultato dell'apprendimento organizzativo). Nell'approccio evoluzionista la scelta di una tecnica è frutto di un processo di selezione in cui il contesto socio-istituzionale ha un peso rilevante nel determinare il risultato finale la tecnica anziché essere un presupposto del processo di cambiamento, ne è il risultato finale (Amendola-Gaffard, 1988).

3. Efficienza e dimensione d'impresa: un approfondimento

L'analisi teorica, pur nell'indubbia diversità degli approcci descritti, sembra comunque alquanto restia ad allontanarsi dalla convinzione che esista una relazione tra dimensione d'impresa ed efficienza. Al contrario l'osservazione delle dinamiche competitive del mondo reale sembra suggerire che le relazioni tra queste due variabili sono molto più complesse di quanto la Teoria economica abbia fin qui sostenuto. Tale complessità giustifica un approfondimento che tenti di fare chiarezza sulla robustezza del supposto rapporto di causalità tra dimensione ed efficienza.

In quest'ottica l'analisi si sviluppa su due livelli: il *livello micro* e il *livello meso* ¹³.

1) **Livello micro**: tale approccio concentra la propria attenzione sulle *economie interne* all'impresa. Si tratta di considerazioni che gettano luce sui fattori che offrono vantaggi (e svantaggi) competitivi rispettivamente alle imprese di grande e piccola dimensione. A questo livello di analisi si riconducono: le economie e le diseconomie di dimensione, le diseconomie di internalizzazione e le considerazioni di efficienza che portano alla specializzazione flessibile.

2) **Livello meso**: a questo livello viene affrontata la questione dei vantaggi dell'*efficienza collettiva* che possono emergere da particolari tipologie di organizzazione industriale caratterizzati da una pluralità di imprese di piccole e medie dimensioni. Si tratta di un approccio che concentra la propria attenzione sulle *economie esterne* all'impresa.

3.1 Il livello micro

3.1.1 Le "economie di dimensione"

A lungo la Teoria economica ha sostenuto che in un mercato la dimensione d'impresa che emerge è quella che garantisce l'efficienza: cioè la dimensione che permette di minimizzare i costi medi di lungo periodo. ¹⁴ Siamo in un mondo in cui, confrontando l'estensione della domanda di riferimento con il punto di minimo di una curva dei costi medi *U-shaped*, la dimensione ottima d'impresa non può che essere univocamente determinata; il mercato vedrà operare n imprese efficienti di ugual dimensione e non esiste nessuna ragione che possa spiegare il convivere di imprese aventi dimensione diversa. ¹⁵

In quest'ottica il primo elemento che tradizionalmente è stato evidenziato in favore delle imprese di grande dimensione, e che quindi penalizzerebbe le piccole imprese, è la possibilità di sfruttare economie di *scala* e di *scopo* che una *tecnologia data* può offrire ¹⁶ (vedi approccio tecnico-

¹³ Sul significato di *mesolevel* si veda un interessante lavoro: Esser, K., et.al, *Systemic Competitiveness. Concept and Key Policy Issues*, GDI, Berlin, 1993.

¹⁴ Si veda: Viner, J., "Cost Curves and Supply Curves", in *Zeitschrift fur National-ökonomie*, Vol.3, 1932, pp.23-46; Panzar, J., "Determinants of firm and industry structure", in Schmalensee, Willig, R., (a cura di) *Handbook of Industrial Organization*, Vol.1, Amsterdam, North-Holland, 1989; Baumol, W. et al., *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982.

¹⁵ Si veda: Brock, W.A., Evans, D. S., "Small Business Economics", in *Small Business Economics*, N. 1, pp. 7-20, 1989.

¹⁶ In questo contesto la *tecnologia* è intesa nel più ampio significato del termine: per produrre infatti si richiedono due tipi di tecnologie la *production technology* e l'*organisation technology*. La prima interviene nell'attività connessa

efficientista descritto nel par.2).

Il modo tradizionale di leggere i vantaggi di scala è quello che, seguendo l'impostazione smithiana, si concentra sulle *economie di specializzazione*. L'aumento dei volumi di produzione permette di sviluppare un assetto organizzativo sempre più capace di sfruttare i vantaggi che emergono dalla specializzazione del lavoro. In questo contesto le economie di scala traggono origine dalla crescita della produttività del lavoro, frutto di una progressiva divisione in mansioni sempre più specifiche, così che ogni fase ed ogni livello del processo produttivo utilizzi in pieno le risorse a disposizione.¹⁷

Una categoria più ampia delle economie di specializzazione, che ne costituiscono comunque una fondamentale tipologia, è quella delle *economie di apprendimento*: si tratta di un effetto di natura dinamica che determina nel tempo la caduta dei costi medi al crescere dei volumi di produzione (e che non si traduce per forza in un'accentuazione della divisione del lavoro). Tale andamento della funzione dei costi dipende dall'*apprendimento* di nuove conoscenze e capacità, frutto diretto o indiretto della stessa attività produttiva. Si tratta, da un lato, di un *apprendimento da utilizzo* che riguarda la capacità dei lavoratori che svolgono una certa funzione specifica nel processo produttivo e, dall'altro, di un processo di *apprendimento* di natura più complessa (che richiede la riflessione dei responsabili della produzione) che determina il progressivo miglioramento non solo dell'uso del lavoro, ma anche del macchinario e dei materiali.¹⁸

In tale struttura logica, le piccole imprese appaiono indubbiamente penalizzate. Le *economie di specializzazione* non emergono là dove non è possibile enfatizzare la divisione del lavoro tra coloro che partecipano al processo produttivo. Per quanto riguarda poi le *economie d'apprendimento*, è ragionevole sostenere che la piccola impresa risulti penalizzata dalla maggiore lentezza con cui l'auspicata caduta dei costi medi tenderà a manifestarsi nel tempo.

Un'altra spinta a ricercare l'efficienza nella grande dimensione è legata all'eventuale emergere di economie di *scopo* giustificate dalla presenza di input indivisibili o di complementarità produttive che determinano vantaggi di costo attraverso la produzione congiunta di beni.¹⁹ Questo genere di

direttamente al processo tecnologico di trasformazione dei beni che attraverso conoscenze di natura tecnico-ingegneristica utilizza certi inputs (macchine, lavoro, materie prime, ecc.) per ottenere outputs. La seconda consiste nel coordinamento e nella supervisione dell'attività produttiva e nella raccolta ed elaborazione di informazioni necessarie per prevedere, gestire e coordinare la produzione e la vendita.

¹⁷ Per una rilettura critica delle relazioni tra divisione del lavoro ed economie di scala nella storia del pensiero economico si veda Bianchi, P., *Produzione e potere di mercato*, Ediesse, 1991.

¹⁸ Si veda in proposito: Malerba, F., "La dinamica di lungo periodo della ricerca e sviluppo dell'industria italiana", in *Rivista di Politica Economica*, 1988, pp.1-30.

¹⁹ Sulle economie di *scopo* si veda: Bayley, E., Friedlander, A., "Market Structures and Multiproduct Industries", in *Journal of Economic Literature*, pp.1024-48, 1982.

economie spiegano alcune determinanti della dimensione d'impresa in quei casi in cui l'efficienza viene ricercata attraverso l'integrazione orizzontale o conglomerale. Va da sé che per definizione le possibilità per la piccola impresa di sfruttare tali economie appaiono alquanto limitate.

Uscendo dai confini di un approccio sostanzialmente *tecnologico*, un altro fattore che rafforza la relazione positiva tra dimensione ed efficienza è legato all'esistenza dei *costi di transazione*. Infatti la definizione della dimensione efficiente di un'impresa dipende anche dalla scelta relativa alla tipologia di *governance* capace di minimizzare i costi che emergono nell'interazione tra soggetti, appunto i *costi di transazione* (vedi approccio istituzionale-efficientista descritto nel par.2).

In particolare seguendo le intuizioni di Coase²⁰ e soprattutto il dibattito che ne è successivamente scaturito²¹, l'impresa può essere vista come un'istituzione alternativa al mercato nello svolgere la funzione di allocazione delle risorse e di governo delle transazioni. L'aspetto centrale di questo approccio consiste nel sostenere che tutte le transazioni comportano dei costi e che, allo scopo di minimizzare tali costi, possono emergere differenti tipi di istituzioni di *governance* delle transazioni che si traducono in diverse dimensioni ottime d'impresa.

Si tratta come è noto di costi sostenuti per attuare lo scambio: in particolare si hanno costi da sostenere *prima* dello scambio per definire il contratto che regola la transazione (assunzione di informazioni sulla natura dell'oggetto scambiato e della controparte, stipulazione del contratto) più i costi sostenuti *dopo* lo scambio per controllarne ed eventualmente imporne la realizzazione (controllo dell'esecuzione della transazione, danni derivanti dalla mancata esecuzione della transazione, oneri sostenuti per imporre l'esecuzione della transazione nel caso in cui una parte non rispetti l'impegno).

L'ipotesi cruciale di questo genere di considerazioni è che gli individui hanno una *razionalità limitata* e che tale caratteristica può favorire l'emergere di comportamenti *opportunistici*. (Williamson, 1980) Gli individui sono sostanzialmente incapaci di raccogliere, immagazzinare e processare l'insieme delle informazioni che garantirebbero l'efficienza delle transazioni. Questo

²⁰ Si veda: Coase, R.H., The Nature of the Firm, in *Economica*, n.4, 1937; Coase, R.H., *The Firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988.

²¹ Si veda in proposito oltre al pionieristico lavoro di Coase: Williamson, O., "Transaction cost economics", in Schmalensee, R., Willig, R., (a cura di) *Handbook of Industrial Organization*, Vol.1, Amsterdam, North-Holland, 1989; Williamson, O., *The economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, The Free Press, 1985; Williamson, O., "Hierarchical control and optimum firm size", in *Journal of Political Economy*, Vol.75, 1967, pp.123-138; Alchian, A., Demsetz, H., "Production, information costs, and economic organization", in *American Economic Review*, Vol.62, 1972, pp.777-795; North, D., *Institutions, Institutional change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

perché le transazioni possono risultare altamente complesse, o perché i mercati sono caratterizzati da un grado di incertezza che limita le scelte degli agenti e li rende vulnerabili rispetto ai possibili comportamenti opportunistici. (Alchian-Demsetz, 1972).

Ecco allora che quando le transazioni portate avanti attraverso l'istituzione mercato risultano particolarmente costose emerge l'istituzione impresa che, internalizzando, minimizzerà i costi associati a tali transazioni. In questo contesto quindi, l'esistenza dei costi di transazione può essere letta come un'ulteriore spinta a ricercare l'efficienza nell'aumento di dimensione, attraverso lo sfruttamento di quelle che potremmo chiamare *economie di internalizzazione*. A livello micro, limitandosi cioè a considerare le *economie interne* all'impresa, e naturalmente *ceteribus paribus*, l'emergere dei costi di transazioni offrirebbe vantaggi in termini di efficienza ad un'impresa integrata rispetto ad un sistema produttivo disintegrato composto da una pluralità di piccole imprese indipendenti.

3.1.2. Le “diseconomie di dimensione” e di “internalizzazione”

Fin qui ci si è rapidamente soffermati su una serie di fattori che sostengono la tesi secondo cui l'efficienza va ricercata nella grande dimensione. Tuttavia la realtà degli attuali meccanismi concorrenziali sembra offrire un quadro più complesso della relazione tra efficienza e dimensione.

Evidentemente le considerazioni sopra esposte necessitano di ulteriori specificazioni che indeboliscono il rapporto di causalità tra dimensione ed efficienza. In particolare tali considerazioni non sembrano dedicare lo spazio dovuto da un lato alla natura *sociale e complessa* dell'impresa²², dall'altro alle *esigenze* espresse dalla domanda.

I vantaggi di dimensione, di qualunque natura essi siano, vanno comunque confrontati con gli svantaggi che la dimensione stessa comporta: ci si riferisce in primo luogo ai *costi di coordinamento*, dovuti alla difficoltà di controllare la *complessità* delle relazioni interne all'organizzazione impresa e poi, come vedremo successivamente, ai costi legati alle difficoltà di rispondere alla *complessità* delle esigenze espresse dalla domanda.

²² Si veda Alchian, A., “Uncertainty, Evolution and Economic Theory”, in *Journal of Political Economy*, Vol. 58, 1950; Alchian, A., *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis, 1977.

3.1.3. “Le diseconomie di internalizzazione”

Il rapporto di causalità tra l’esistenza dei costi di transazione e le *economie di internalizzazione* va in qualche maniera problematizzato. L’impresa infatti, come abbiamo detto nel primo paragrafo, non è una scatola nera e al suo interno convivono una pluralità di centri di potere, ognuno caratterizzato da proprie funzioni obiettivo, propri comportamenti, codici e procedure, richiedendo così onerose funzioni suppletive di coordinamento e controllo.²³

Introducendo nell’analisi da un lato i *costi di transazione* e dall’altro i *costi di coordinamento*, la scelta chiave tra le possibili tipologie di *governance* dell’attività produttiva consiste nell’integrare gli input all’interno di una struttura gerarchica (l’impresa) o nell’acquistare gli inputs sul mercato: i vantaggi della prima opzione sono legati alla possibilità di minimizzare i costi di transazione e gli svantaggi all’emergere dei costi di coordinamento e gestione.; i vantaggi della seconda opzione vanno ricercati nelle economie di specializzazione e gli svantaggi nell’emergere dei costi di transazione.

Ecco allora che le economie di dimensione legate ai costi di transazione sono in qualche maniera bilanciate dai *costi di internalizzazione*. Abbandonando la dicotomia impresa / mercato sembra ragionevole sostenere che la dimensione efficiente vada ricercata lungo un *continuum* istituzionale di *governance* delle transazioni che vede nel mercato e nell’impresa di grandi dimensioni i suoi estremi. Infatti, come approfondiremo più avanti quando tratteremo dei sistemi complessi d’imprese, l’internalizzazione non è l’unico meccanismo di *governance* capace di minimizzare i costi di transazione.

Inoltre sempre in relazione al supposto rapporto di causalità tra i costi di transazione e le *economie di internalizzazione* va detto che la robustezza di tale relazione non solo varia da settore a settore, ma anche a seconda del contesto generale di riferimento. Se infatti ogni contesto esprime diversi costi associati alle transazioni, analogamente i costi di *internalizzazione* non possono essere considerati dati; *ceteribus paribus* infatti, organizzazioni diverse possono esprimere costi di internalizzazione diversi perché tali costi sono la risultante di relazioni complesse tra individui diversi.

Emerge dunque per quanto riguarda la relazione tra dimensione e efficienza l’elemento più

²³ Si veda in proposito: Georgescu Roegen, N., “The analytical representation of process and economics of production”, in *Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1971; Chandler, A.,D., *The visible hand: the managerial revolution in american business*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1972.

interessante e poco esplorato dell'approccio basato sui costi di transazione e che contribuisce a spiegare la coesistenza sul mercato di imprese efficienti di dimensioni diverse: l'esistenza dei costi di transazione indebolisce il rapporto di causalità tra dimensione ed efficienza in quanto, *ceteribus paribus*, il contesto di riferimento in cui opera l'impresa diventa cruciale nel determinare la dimensione d'efficienza di un'impresa. Il contesto generale di riferimento determina da un lato l'emergere o meno di un certo ammontare di costi di transazione, determinando *economie di internalizzazione* e quindi di dimensione, dall'altro modellando i comportamenti individuali che guidano l'interazione tra individui all'interno dell'impresa, definisce le *diseconomie di internalizzazione*. In altre parole e a titolo di esempio, se un dato livello di efficienza permette a due imprese di due paesi diversi di essere concorrenziali, tale efficienza potrà essere espressa da imprese con dimensioni diverse in quanto tali imprese operano in contesti caratterizzati da costi di transazione e di internalizzazione diversi.

3.1.4. "Vecchie" e "nuove" esigenze della domanda

Le considerazioni fin qui esposte sulle determinanti della dimensione d'impresa sarebbero incomplete se non ci si concentrasse anche sul lato della domanda (vedi approccio di concorrenza imperfetta descritto nel par.2).

In primo luogo va detto che, anche se tecnicamente fosse possibile avvantaggiarsi delle economie di dimensione, se la domanda non è sufficientemente vasta non è possibile produrre al livello minimo efficiente. In sintesi mercati piccoli richiedono piccole imprese: non esistono vantaggi di scala se i mercati sono *dimensionalmente frammentati*.²⁴

Esiste poi la questione dei *costi di aggiustamento*. Anche se una grande impresa può produrre a costi unitari inferiori di una piccola impresa, quest'ultime possono aggiustare il loro livello di produzione a costi minori rispetto alle grandi imprese: questo perché le piccole imprese tendono ad essere caratterizzate da maggiore intensità di lavoro o perché comunque utilizzano macchinari ed impianti diversi che meglio si adattano ad una domanda instabile e frammentata nel tempo.²⁵ La flessibilità

²⁴ Un altro effetto da prendere in considerazione è quello legato ai *costi di trasporto*. Non ha senso infatti tentare di concentrare l'offerta in imprese di grandi dimensioni se poi ai costi di produzione vanno aggiunti proibitivi costi di trasporto. La dispersione geografica della domanda implica ragionevolmente una dispersione dell'offerta. I vantaggi di dimensione sono ridotti se i mercati sono *geograficamente dispersi*.

²⁵ Si veda: Mills, D., "Demand Fluctuations and Endogeneous Firm Flexibility", in *Journal of Industrial Economics*, September, pp.55-71, 1984; Acs, Z., Audretsch, D., Carlsson, B., "Flexible Technology and Firm Size", in *RPIE Working Paper*, Case Western Reserve University, 1988.

della piccola impresa si sostanzia nella capacità di reagire ai cambiamenti in generale, cambiamenti in termini di quantità prodotta, ma anche cambiamenti in termini di qualità e cambiamenti nella tecnologia. In particolare il fattore che determina la flessibilità va ricercato nella capacità di reazione al cambiamento dei soggetti che partecipano all'attività produttiva che scaturisce da caratteristiche (...) *as hands-on management, efficient information flow and quick decision-making, being close to customer that can give small firms distinctive advantages.* (You, 1995, p.453)

In altre parole, per godere di vantaggi competitivi, le imprese di grandi dimensioni devono poter contare sulla piena utilizzazione degli impianti; tuttavia in molti casi questa possibilità è limitata da una crescente instabilità della domanda, sia in termini quantitativi che qualitativi.²⁶

Nel caso di instabilità quantitativa le grandi imprese tendono a non seguire i picchi di domanda e a dimensionare i propri impianti ad un livello capace di soddisfare una domanda attesa *normale*. Questo implica che per soddisfare i livelli di domanda che eccedono la *domanda normale* le grandi imprese preferiranno comprare il prodotto da altre imprese minori: quindi in mercati a domanda fluttuante le imprese di grandi dimensioni coesistono con imprese di piccole dimensioni.

Nel caso di instabilità qualitativa i tentativi della grande impresa di catturare la domanda specializzata sono limitati dalla natura organizzativa stessa dell'impresa che si concentrerà su una domanda più ampia e standardizzata. Alle imprese di grandi dimensioni si affiancheranno allora una pluralità di piccole imprese che si dedicheranno esplicitamente a soddisfare la domanda specializzata: anche in questo caso le imprese di piccole dimensioni coesistono con quelle di grandi dimensioni.

In generale al di là della questione dell'instabilità della domanda, va considerata la questione delle *nicchie di mercato*. E' chiaro infatti che esistono tipologie di beni che incontrano una domanda specifica che difficilmente può essere soddisfatta dalle imprese di grande dimensione. Le piccole imprese tendono ad avere vantaggi nel servire mercati per beni e servizi che rispondono a particolari esigenze dei clienti. In industrie caratterizzate da un'elevata differenziazione del prodotto, i vantaggi competitivi della piccola impresa dipendono dalla capacità di ritagliarsi le proprie nicchie di mercato. La flessibilità in questo contesto si sostanzia nell'abilità di soddisfare le speciali richieste del cliente sia in termini di prodotto che di servizio dopo la vendita.

Il processo di progressiva segmentazione dell'offerta è sicuramente una delle questioni centrali che

²⁶ Si veda in proposito: Audretsch, D., "New-firm survival and technological regime", in *Review of Economic Studies*, Vol. 58, 1991, pp.441-450; Diwan, R., "Small business and the economics of flexible manufacturing", in *Small Business Economics*, Vol. 1, 1989, pp.101-109; Piore, M., Sabel, C., *The Second Industrial Divide: Prospect for*

spiegano il dinamismo delle imprese di minor dimensione. Si tratta di un processo stimolato da un lato dal fenomeno della globalizzazione dall'altro dal costante aumento del reddito dei paesi ricchi. (Acs *et al.*, 1996)

In primo luogo infatti l'estrema differenziazione del prodotto è resa possibile dall'estensione della domanda internazionale cui una impresa può rivolgere la propria attenzione. La crescente pressione competitiva sui mercati interni ed esteri spinge le imprese a specializzarsi e tale genere di dinamiche offre maggior spazio che in passato alla piccola impresa che, in quei casi in cui riesce ad agganciare i canali della concorrenza internazionale, fonda la propria capacità competitiva proprio sulla abilità di specializzarsi offrendo un prodotto sofisticato e altamente *customized*. Inoltre la necessità di specializzarsi per le grandi imprese ha imposto complessi fenomeni di riorganizzazione che in molti casi sono passati attraverso la decentralizzazione, la subfornitura e l'outsourcing, fenomeni che hanno aperto nuovi spazi alle imprese di piccole dimensioni.

A questo si aggiunga che parallelamente l'aumento degli standard di vita, che ha caratterizzato la storia più o meno recente dei paesi ricchi, ha avuto un evidente impatto sui gusti e i comportamenti di spesa collettivi ed individuali: la domanda dei consumatori si è gradualmente spostata dai tradizionali beni standardizzati verso prodotti sempre più sofisticati che sono ad alto valore aggiunto proprio perché estremamente differenziati. Anche in questo caso la capacità di rivolgersi ad una molteplicità di sempre più esigenti segmenti di mercato sembra offrire sostanziali vantaggi a sistemi produttivi caratterizzati dalla presenza di una pluralità di imprese di piccole dimensioni.

4. La specializzazione flessibile.

Già da queste ultime righe appare evidente che le considerazioni sui *vantaggi* delle piccole imprese assumono una crescente importanza se lette rispetto alle dinamiche che sembrano caratterizzare gli attuali meccanismi concorrenziali. Il peso infatti dei fattori che favoriscono le tipologie di organizzazione industriale caratterizzate dalla presenza di imprese di piccole dimensioni appare nel tempo fortemente aumentato.

In particolare l'analisi delle dinamiche strutturali che hanno caratterizzato gli anni settanta e ottanta porta ad affermare che la crisi di quel periodo (...) *results from the limits of the model of industrial development that is founded on mass production*. (Piore e Sabel, 1984, p.4)

La questione della *stabilità versus instabilità* dei mercati sembra spiegare la crisi di quella tipologia

Prosperity, New York, Basic Books, 1984.

di organizzazione industriale che vedeva il suo perno nelle imprese di grandi dimensioni e, al tempo stesso, aiuta a capire la crescente dinamicità di tipologie organizzative alternative.

Fino agli anni settanta, la *stabilità dei mercati* aveva permesso lo sfruttamento delle economie di dimensione: la crescita dei paesi di prima industrializzazione era stata possibile in quanto erano prevalse (...) *social and political forces working to provide the market stability required for successful mass production. The post-war model of economic development was dominated by large corporation using mass-production technologies in an environment of stable prices. At the turn of the century the large corporation, through vertical and horizontal integration, had been able to fix input and output prices; in the 1930s collective bargaining ensured that wages were fixed, balancing production and consumption; a decade later public policy stabilized the level of aggregate demand, the price level, interest rates, and the exchange rate. Stable markets were necessary to accommodate mass production technologies characteristic of big business. The specialized machinery needed by this technology was expensive and had to be amortized over a long period of time. This fixed-price environment made the existence of mass production possible in an otherwise unstable world.* (Acs et al., 1996, p.6-7)

Seguendo lo stesso ragionamento, l'*instabilità*, che ha iniziato a caratterizzare i mercati a partire dagli anni settanta, ha messo in crisi il modello della produzione di massa: proprio in quegli anni infatti iniziò ad incrinarsi quell'insieme di equilibri dalla natura alquanto *artificiale* che avevano permesso, garantendo la *stabilità*, lo sviluppo della produzione di massa. Contemporaneamente un'insieme alquanto disomogeneo di esperienze industriali iniziò a mostrare come in diversi paesi le piccole imprese sembravano garantire *performances* migliori di quelle delle grandi imprese.

Ecco allora che a partire dagli anni ottanta, come risposta più o meno consapevole all'*instabilità*, iniziano a consolidarsi una pluralità di realtà industriali, accomunate dalla possibilità di sfruttare i vantaggi di una *specializzazione flessibile*: questo ha sostanzialmente significato (...) *moving away from rigid mass production lines and armies of disinterested semi-skilled workers used to produce standardised goods, toward a more innovative and flexible system of multi-purpose machines and skilled workers better able to respond to continuous change.* (Schmitz, 1990, p.259)²⁷

²⁷ Questo genere di considerazioni furono portate avanti da numerosi autori a partire dalla prima metà degli anni ottanta e sono in gran parte confluite in: Piore, M., Sabel, C., *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York, 1984; si vedano comunque anche: Brusco, S., Sabel, C., "Artisan Production and Economic Growth", in Wilkinson, F., (a cura di) *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, Academic Press, London & New York, 1981; Brusco, S., "The Emilian Model: productive decentralization and social integration", in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 6, No.2, 1982; Piore, M., Sabel, C., "Italian Business Development: Lesson for

La concettualizzazione della *specializzazione flessibile* ²⁸ nasce sostanzialmente dall'osservazione (*ex-post*) dei problemi incontrati dalle *mass production economy* (principalmente Stati Uniti ma anche Francia e Gran Bretagna) e dei successi conseguiti dalle *flexible specialization economies* e cioè Italia, Germania e Giappone.

Le caratteristiche salienti che definiscono il paradigma della specializzazione flessibile possono essere sintetizzate come segue (Hillebrand, W., 1996, p. 78) :

1. *the manufacture of differentiated products to meet rapidly changing demand in differentiated, highly competitive markets on the basis of flexible automation techniques;*
2. *a high rate of product and process innovation, with which enterprises will be able to cope only by adopting a holistic or "systemic" approach;*
3. *the emergence of a complex and close-knit inter-company division of labour, leading to the establishment of flexible, adaptive technological networks capable of learning;*
4. *synergistic interaction between enterprises, the research community and government with the primary objective of exploring promising areas of technology at an early stage and being able to use technological leads purposefully as parameters in international competition*

Come appare evidente dallo schema sopra riportato, *flexible specialization* non è un sinonimo di *small scale-industry*. Tuttavia è possibile parlare di *small firm variant of flexible specialization* (Schmitz, 1990) intendendo con questa specificazione che la *specializzazione flessibile* sembra trovare nell'ambito di una particolare tipologia di organizzazione industriale, caratterizzata da una pluralità di imprese di piccole dimensioni, un ambiente particolarmente favorevole. All'approfondimento di tale *variante* sono dedicati i prossimi paragrafi, nei quali si abbandona il *livello micro* (microlevel) per passare al livello meso (*mesolevel*). Dalle motivazioni economiche alla base dello sviluppo di piccole imprese passiamo dunque alle motivazioni che si riferiscono non alla singola impresa ma al sistema di imprese. In particolare ci si concentrerà sulla *natura* delle *economie esterne* all'impresa che emergono in quelli che con una definizione volutamente generica chiamiamo i *sistemi complessi d'impresa* caratterizzati, in genere, dalla presenza di una pluralità di imprese di medie e piccole dimensioni.

US Industrial Policy" in Zysman, J., Tyson, L., (a cura di) *American Industry in International Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1983.

²⁸ Il concetto di specializzazione flessibile è alquanto simile a quello elaborato da Kaplinsky di *Systemofacture*; si

5. Il livello meso

5.1 L'efficienza collettiva

Come dicevamo, in questo paragrafo, si abbandonano le considerazioni sull'efficienza che singolarmente un'impresa è in grado di esprimere, per concentrarsi su quella che la letteratura definisce *efficienza collettiva* (Schmitz, 1992, 1995, 1997; Nadvi 1997)

Partendo dalle intuizioni di Marshall analizzeremo quindi le diverse dimensioni che esauriscono la complessità del concetto di *efficienza collettiva*. Ci si riferisce in primo luogo alle due componenti in cui analiticamente l'*efficienza collettiva* può essere scomposta: le *external economies* di tradizione marshalliana che assumono un carattere di involontarietà e quelle invece che vengono strategicamente esplicitamente ricercate attraverso l'azione congiunta tra imprese.

5.1.1 - *External Economies*: le “*economie marshalliane*”

In questo paragrafo l'attenzione si concentra sull'*efficienza* collettiva che trae origine dall'esistenza delle *external economies* che definiamo “*marshalliane*”.

Come è noto infatti il concetto di *external economies* fu introdotto da Marshall per descrivere i vantaggi che traggono origine dalla concentrazione di (...) *many small business of a similar character in particular localities* (Marshall, 1920, p.221)

Molto semplicemente Marshall spiega che le economie esterne si distinguono da quelle *interne* in quanto non si sviluppano all'interno ma al di fuori dell'impresa: *We may divide the economies arising from an increase in the scale of production of any kind of goods, into two classes - firstly, those dependent on the general development of industry; and secondly, those dependent on the resources of individual houses of business engaged in it, on their organisations and the efficiency of their management. We may call the former external economies, and the later internal economies.* (Marshall, 1890, p.266)

Si tratta in sostanza di economie a livello d'*industria* che però hanno un effetto positivo sulla

veda: Kaplinsky, R., “Electronics-based Automation Technologies and the Onset of Systemofacture: Implications for Third World Industrialization “, in *World Development*, Vol.13, 1985, No.3, pp.423-439.

struttura dei costi delle singole imprese che appartengono a tale industria.²⁹

Nell'ottica di Marshall le economie *esterne* (di produzione) sono in pratica delle *esternalità* dove con questo termine si intende descrivere quella situazione in cui l'attività di un soggetto comporta degli effetti di *spill-over* che *non intenzionalmente* hanno un impatto sull'attività di un altro soggetto. La produzione di ogni singola impresa dipende da un vettore di fattori *controllabili* e da una serie di altri fattori, le esternalità, che *non sono controllabili* dalla singola impresa e sono il prodotto non esplicitamente desiderato della coesistenza di una pluralità di imprese che interagiscono in un determinato contesto.

Le *economie esterne* potremmo dire che assumono la natura di bene pubblico in quanto sono tendenzialmente caratterizzate da *non rivalità* e da *non escludibilità*.

I prezzi di mercato non riflettono in questo caso la totalità dei benefici che l'attività produttiva spazialmente concentrata sembra garantire. Ci troviamo in pratica di fronte ad una situazione di fallimento del mercato. Tale situazione si dovrebbe tradurre in una latente tendenza alla sottoproduzione dell'esternalità positiva in quanto il singolo produce un *output* per cui non è compensato dal mercato. In realtà mentre in questo contesto la presenza di esternalità viene letta come portatrice di inefficienza, nella struttura teorica di Marshall³⁰ le stesse esternalità sono invece

²⁹ In realtà Marshall è perfettamente conscio del fatto che le economie esterne non si limitano a manifestarsi all'interno dell'*industria*: esistono altre economie di natura esterna: quelle che (...) *connesse con lo sviluppo delle cognizioni e con il progresso della tecnica, dipendono principalmente dal volume totale della produzione in tutto il mondo civile.* (Marshall, 1920, p.220)

³⁰ I fattori che secondo Marshall spiegano l'emergere di economie esterne in una concentrazione spaziale di imprese possono essere così sintetizzati:

- L'esistenza di un mercato del lavoro locale specializzato che riduce i costi di ricerca di impiegati e manodopera: (...) *a localised industry gains a great advantage from the fact that it offers a constant market for skill. Employers are apt to resort to any place where they likely to find a good choice of workers with the special skill which they require; while men seeking employment naturally go to places where there are many employers who need such skill as theirs and where therefore it is likely to find a good market.* (Marshall, 1920, p.273) La presenza di una pluralità di imprese spazialmente concentrate produce un'esternalità non esplicitamente ricercata dalle singole imprese che possono avvantaggiarsi di una riduzione dei costi di ricerca del lavoro.
- In generale la presenza di una pluralità di attività tipologicamente affini e riconducibili ad una stessa *industria* garantisce un'offerta locale di materie prime, macchinari e servizi specializzati relativamente meno costosa e soprattutto prontamente disponibile. La concentrazione spaziale quindi produce un'esternalità che si sostanzia in una riduzione della struttura dei costi per le singole imprese determinata dall'offerta locale di materie prime, macchinari e *skills* specializzati. Inoltre, l'utilizzo di macchinari altamente specializzati permette alle imprese di accedere all'utilizzo collettivo di tecnologie altrimenti proibitive: le imprese si trovano in sostanza nella condizione di sfruttare *collettivamente* eventuali economie di scala e di scopo: (...) *the economic use of expensive machinery can sometimes be attained in a very high degree in a district in which there is a large aggregate production of the same kind, even though no individual capital employed in the trade be very large. For subsidiary industries devoting themselves each to one small branch of the process of production, and working it for a great many of their neighbours, are able to keep in constant use machinery of the most highly specialised character, and to make it pay its expenses, though its original cost may have been high, and its rate of depreciation very rapid.* (Marshall, 1920, p.273) Di nuovo quindi la concentrazione spaziale di imprese produce un'esternalità che riduce i costi per le singole imprese.

viste come un elemento cruciale capace di offrire *economie* che possono tradursi in sostanziali vantaggi competitivi. (Schmitz, 1997)

In realtà il concetto di *external economies*, nella sua originale concezione elaborata da Marshall, va in qualche maniera problematizzato classificando tali economie in base ad una serie di altri criteri.

Innanzitutto può essere utile sottolineare che le economie esterne in questione possono assumere natura *pecuniaria* o *tecnologica*. (Viner, 1932; Scitovsky, 1954; Nadvi, 1996)

Nel primo caso l'azione di un soggetto ha un effetto sul vettore dei prezzi di un altro soggetto: l'efficienza collettiva si sostanzia in vantaggi di costo e di produttività per una *data tecnologia*. E' questo il caso ad esempio della presenza in un determinato *distretto* di un mercato del lavoro specializzato o più semplicemente dell'esistenza in loco di macchinari specializzati. La singola impresa risparmia sui costi di ricerca di lavoro o di macchinario specializzato; si tratta di un esternalità prodotta dalla semplice coesistenza spaziale di una pluralità di imprese che non è mediata da transazioni di mercato.

Nel secondo caso si hanno economie esterne di natura *tecnologica* quando è invece la funzione di produzione di un'impresa che viene influenzata (o rivoluzionata) dalle attività di altre imprese. Si pensi ad esempio al trasferimento di forza lavoro specializzata da un'impresa ad un'altra e in generale all'interazione tra produttori ed utilizzatori in una catena produttiva verticale. Si tratta di economie funzionali alle imprese non solo in termini di costi rispetto ad una data tecnologia, ma anche in relazione ad una più complessa strategia di crescita, di innovazione e progresso tecnologico. Anche in questo caso si tratta di un esternalità che non è mediata da transazioni di mercato.

Poi, come accennato, va fatta una distinzione tra economie *esterne non pianificate* (o *passive*) e quelle invece *pianificate* (o *attive*). (Schmitz, 1992, 1995; Nadvi, 1997)

Si può trattare di *esternalità* nel senso che i vantaggi distrettuali non vengono deliberatamente

• L'accesso al flusso di conoscenze tecniche e di mercato che un *industria localizzata* tende a produrre. Come è noto, nel *distretto di tradizione marshalliana* la *conoscenza*, intesa nel più ampio significato del termine, è nell'aria: *La localizzazione dell'attività produttiva promuove ed educa l'abilità e il gusto e diffonde la conoscenza tecnica. Dove larghe masse di persone si dedicano a uno stesso genere di attività si educano a vicenda (...) Ognuno, inoltre, trae vantaggio dalle idee dei suoi vicini, trovando stimolo nel contatto con coloro che sono interessati come lui a fare nuovi esperimenti; e ogni invenzione riuscita, si tratti di una nuova macchina, di un nuovo procedimento o di un nuovo modo di organizzare l'attività, ha la probabilità, una volta lanciata, di diffondersi e di perfezionarsi (...)* (Marshall, 1975, 73-74) Il flusso di conoscenze genera un'esternalità di cui si avvantaggiano le imprese all'interno del

ricercati ma rappresentano un prodotto in qualche maniera *involontario*. In altre circostanze, invece, l'esistenza di economie esterne si spiega con la costituzione di accordi espliciti tra imprese: le economie esterne assumono un carattere *volontario* frutto di azioni *pianificate* in quanto attivamente promosse e perseguite dalla pluralità di imprese.

Ad esempio nel caso del flusso di conoscenze e informazioni che caratterizza la concentrazione spaziale di imprese, tale flusso può essere passivamente assorbito dalle singole imprese o invece attivamente sviluppato attraverso azioni deliberatamente pianificati dai singoli attori.

Tab.1 - Economie esterne (“marshalliane”)

Pecuniarie	/	Tecnologiche
Non pianificate (Passive)	/	Pianificate (Attive)

5.1.2 – Azioni congiunte (*Joint Actions*)

L'introduzione del concetto di economie esterne pianificate (o attive) costituisce una lettura un po' forzata del pensiero marshalliano, ma al tempo stesso offre un quadro più completo di che cosa sia l'*efficienza collettiva*.

Più precisamente va detto che le economie esterne di derivazione marshalliana costituiscono solo una delle dimensioni dell'*efficienza collettiva*. Quando la pluralità dei soggetti che partecipano all'attività produttiva instaura esplicitamente e volontariamente azioni congiunte di natura cooperativa, si

distretto. Anche in questo caso si tratta di economie esterne che hanno effetto sul vettore dei prezzi dei fattori.

generano effetti che vanno al di là di quelli passivamente acquisiti tramite le economie esterne marshalliane.

L'azione congiunta perde il carattere di *involontarietà* e quindi la sua natura di esternalità. L'interazione e la cooperazione viene *pianificata* e fa parte integrante delle strategie della singola impresa; le *economie di cooperazione* possono essere caratterizzate da *escludibilità* e da *meccanismi di compensazione* (dallo scambio di natura monetaria a quello di informazioni, tecnologia, *know-how* e capitale umano).

Esistono diverse tipologie di azioni congiunte che possono essere schematizzate come segue:

1) **Azioni verticali:** azioni tra produttori e agenti con cui il produttore è verticalmente legato attraverso legami a monte (ad esempio con subfornitori) e legami a valle (ad esempio con commercianti o clienti). Le forme di cooperazione possono riguardare: organizzazione della produzione; flussi di produzione; gestione delle scorte; controllo di qualità; formazione della forza lavoro; sviluppo di processo; sviluppo di prodotto; marketing.

2) **Azioni orizzontali:** si tratta di azioni congiunte tra produttori. Le forme di cooperazione possono riguardare: marketing dei prodotti; acquisto degli inputs; utilizzo comune di macchinari speciali; sviluppo dei prodotti; condivisione di know-how.

3) **Azioni multilaterali:** si tratta di azioni congiunte tra agenti che si organizzano in istituzioni locali di natura collettiva (associazioni di categoria etc.). Queste possono offrire un interessante varietà di servizi tra cui ad esempio attività di *lobbying* congiunta, consulenza legale, ricerche di mercato, consulenza tecnica, formazione, attività di supporto manageriale e finanziario, assistenza al credito, assistenza sul marketing, monitoraggio della qualità, l'organizzazione di fiere e la creazione di consorzi per le esportazioni.

5.1.3 - Le esternalità dell'azione congiunta

L'*azione congiunta* determina vantaggi esplicitamente ricercati dai soggetti che interagiscono e costituisce la dimensione *attiva* dell'efficienza collettiva. Tuttavia l'*azione congiunta* produce oltre agli effetti esplicitamente desiderati e *pianificati* esternalità di cui possono *passivamente* beneficiare anche altri soggetti che non partecipano *attivamente* alle azioni di natura cooperativa. (Nadvi, 1997)

Si pensi per esempio alle azioni congiunte di tipo verticale. Lo scambio volontario di informazioni, il dialogo interattivo che sostanzia le azioni congiunte tra produttori e subfornitori che può portare per esempio a miglioramenti di processo o di prodotto (statici o dinamici) in alcuni casi si può tradurre in vantaggi anche per altri soggetti che non hanno partecipato attivamente alla *pianificazione* delle azioni cooperative.

Un altro esempio può riferirsi alle azioni congiunte multilaterali dove un'associazione di categoria portando avanti un'attività di *lobbying* può determinare un generale miglioramento delle infrastrutture e quindi un'esternalità da cui non è possibile escludere coloro che non hanno partecipato alla *pianificazione* dell'azione congiunta.

In altre parole l'*azione congiunta* può, oltre ai desiderati effetti esplicitamente desiderati e pianificati dai *contraenti* dell'azione stessa, produrre economie esterne che potremo chiamare *indirette* a causa della natura non *escludibile* di alcuni degli effetti generati.

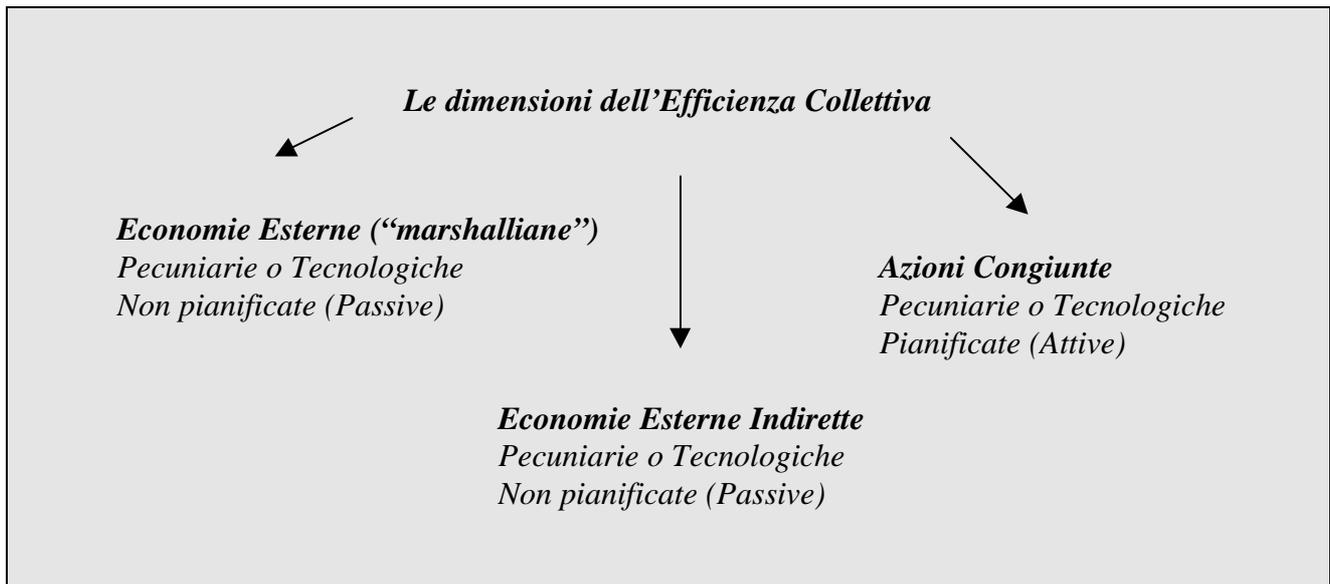
5.1.4 - Le dimensioni dell'efficienza collettiva

Nei paragrafi precedenti si è approfondito il concetto di *efficienza collettiva*. L'elemento centrale di questa analisi è che oltre alle determinanti dell'*efficienza interna* all'impresa bisogna prendere in considerazione quelle che traggono la loro origine *al di fuori* dell'impresa. In questo senso l'analisi è passata a concentrarsi dal livello micro a quello *meso*.

Si è partiti dalle intuizioni di matrice marshalliana per poi affinare e specificare la natura dell'*efficienza* che l'interazione tra una collettività di imprese può esprimere. Il punto di arrivo di tale analisi è che l'*efficienza collettiva* si distingue in due componenti: quella che trae origine dalle *economie esterne* e quella invece dall'*azione congiunta*. Inoltre si è detto che l'*azione congiunta* può generare *esternalità*, e quindi *economie esterne indirette*, a causa della non escludibilità di alcuni dei suoi effetti. L'*efficienza collettiva*, si è anche precisato, può tradursi in effetti *pecuniari* o *tecnologici* e in generale offre economie *non pianificate (passive)* o *pianificate (attive)* a seconda del grado di intenzionalità dello sfruttamento dei vantaggi generati dall'interazione e dalla concentrazione spaziale dei soggetti.

Lo schema che segue può aiutare a schematizzare la *complessità* delle dimensioni che caratterizzano la possibilità da parte di una pluralità di imprese di sfruttare quelle che potremo chiamare *economie*

collettive.



In termini analitici le *economie collettive* possono assumere la semplice forma di economie esterne *non pianificate* e *pecuniarie*, mentre nella loro forma più complessa (e più interessante) possono risultare dall'*azione congiunta* capace di offrire economie *pianificate* e *tecnologiche*.

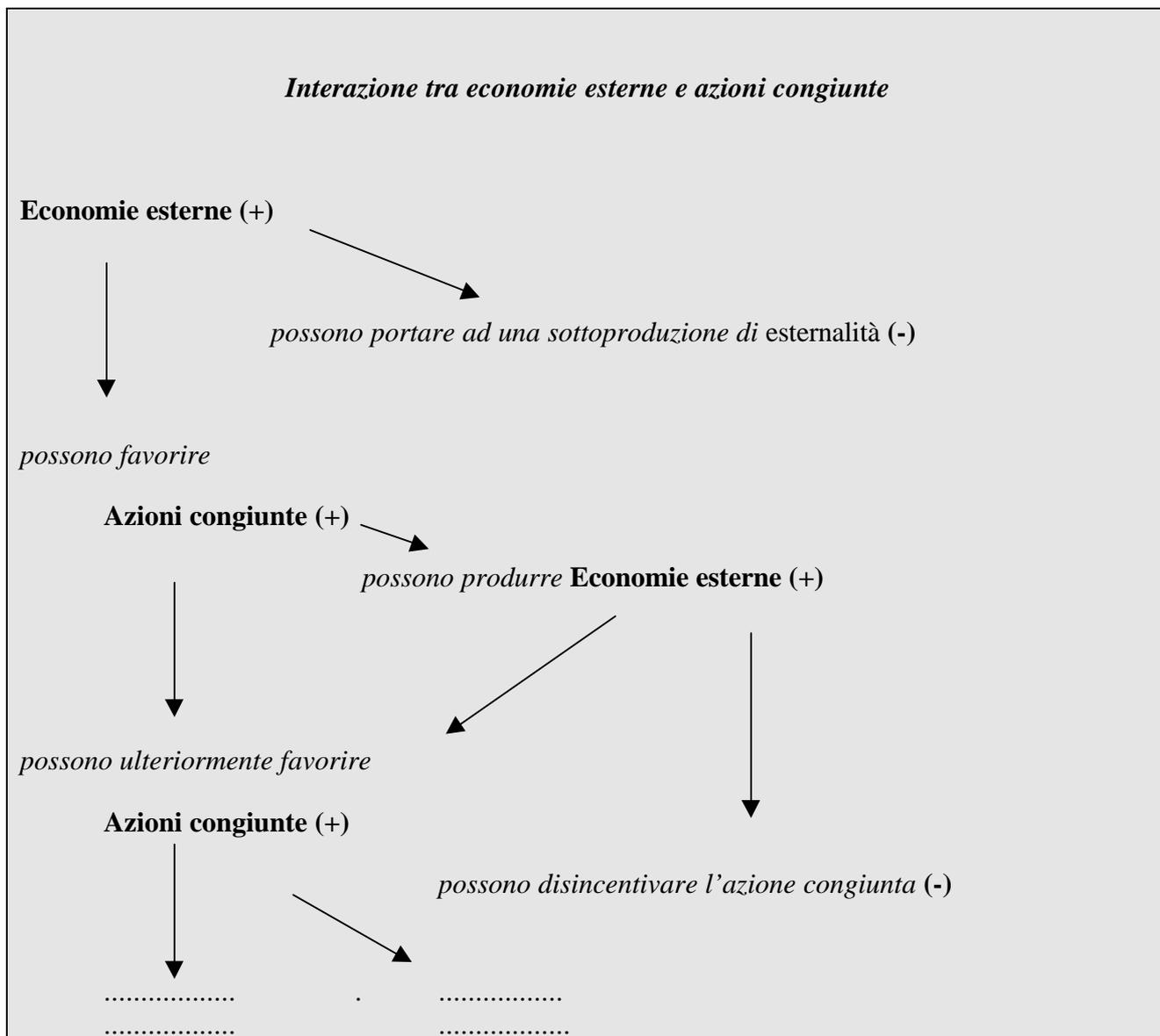
Va anche detto che la presenza di *economie esterne* se da un lato come abbiamo visto contribuisce a definire l'*efficienza collettiva*, allo stesso tempo genera forze contrarie che la limitano: questo dipende in generale dal fatto che le economie esterne costituiscono un fallimento del mercato che, a meno che non emergano meccanismi compensatori non di mercato, porterà alla loro *sottoproduzione*; questa questione in relazione all'*efficienza collettiva* ha una doppia valenza in quanto se da un lato può tendere a limitare la sua componente di *economie esterne dirette*, dall'altro può portare alla disincentivazione delle *azioni congiunte* a causa della presenza di quelle che abbiamo chiamato *esternalità dell'azione congiunta*.

I meccanismi di interazione tra azioni congiunte e produzione di esternalità è alquanto complesso e non sempre è in grado di esprimere sentieri virtuosi capaci di produrre *economie collettive*.

In alcune circostanze l'esistenza di economie esterne di matrice marshalliana può incentivare le imprese ad intraprendere azioni congiunte nei casi in cui tali imprese comprendono la potenzialità delle economie esterne. Tuttavia in altre circostanze la natura di fallimento del mercato

dell'esternalità prodotta può portare le imprese ad assumere atteggiamenti diversi che portano ad una sottoproduzione delle economie esterne. Questo può succedere per l'emergere di comportamenti da *free rider* o perché le singole imprese si avvertono *non remunerate* a sufficienza rispetto al loro contributo nella produzione di esternalità. Questo vale anche a livello di economie esterne indirette dove le imprese che hanno intrapreso l'azione congiunta possono essere disincentivate a continuare a cooperare proprio per l'impossibilità di escludere alcuni soggetti che non hanno aderito all'attività congiunta.

Lo schema elaborato in figura 2 può aiutare a comprendere la complessità delle interazioni tra economie esterne e azioni congiunte che in alcune circostanze possono tradursi in sentieri virtuosi capaci di autoalimentarsi mentre in altre bloccarsi ed annullare la possibilità di sfruttare *economie collettive*.



In conclusione questa lettura dell'*efficienza collettiva* porta ad affermare che la possibilità di sfruttare quelle che abbiamo chiamato *economie collettive* è legata ad un a pluralità di fattori che interagiscono tra loro.

Potremo dire che due sembrano comunque le questioni su cui riflettere:

1) Innanzitutto la possibilità di sviluppare le diverse componenti che definiscono l'efficienza collettiva appaiono intimamente legate al contesto di riferimento. In particolare si rifletta sui pesi che le diverse dimensioni possono assumere in contesti diversi. Con questo si intende dire che la possibilità di sviluppare *economie collettive* dipende dal prodotto e dal settore di riferimento, e più in generale dal contesto socioeconomico ed istituzionale in cui operano le imprese.

2) La natura delle relazioni tra i soggetti cambia nel tempo e , se in alcune circostanze può generare dinamiche virtuose, le stesse dinamiche possono generare a loro volta meccanismi che tendono a limitare o ad annullare l'efficienza collettiva inizialmente consolidata. I percorsi virtuosi che hanno suscitato l'interesse degli studiosi e dei policy makers, se in alcuni contesti sembrano offrire grandi potenzialità, in altre occasioni appaiono alquanto problematici e di non facile attuazione, sostenibilità e promozione.

5.2 - Costi di transazione, “*economie collettive*” e “*trust*”

In realtà nei paragrafi precedenti quando si è approfondita la natura dell'*efficienza collettiva* ci si è concentrati sulle possibili *economie* che possono emergere a livello di sistemi di impresa. In questo contesto però non ci si è ancora confrontati con l'esistenza dei costi di transazione che operano in direzione opposta alle forze che incentiverebbero la dispersione dell'attività produttiva in una pluralità di soggetti distinti anche se fortemente interdipendenti e quindi capaci di produrre *efficienza collettiva*.

Infatti, anche se abbiamo dimostrato che in alcune circostanze la disintegrazione produttiva può offrire vantaggi in termini di efficienza, rispetto alla scelta di tradizione *coasiana* che spiega perché esistono le imprese, rimane da affrontare la questione dei costi di transazione.

Proprio l'esistenza dei costi di transazione è in grado di spiegare la *natura dei sistemi complessi d'impresa* analogamente a come aveva spiegato la *natura* dell'impresa nell'analisi di tradizione *coasiana*: in quest'ottica i sistemi d'impresa sono visti come un'alternativa a quella che sembrava essere la naturale risposta all'emergere dei costi di transazione e che si traduceva in una spinta verso l'internalizzazione delle transazioni.

La questione centrale su cui bisogna riflettere allora è l'identificazione delle caratteristiche che permettono ai sistemi complessi d'impresa di minimizzare i costi di transazione. La presenza infatti di una pluralità di soggetti distinti che interagiscono tra loro, ma che non sono formalmente organizzati su base gerarchica, costituisce un ambiente potenzialmente favorevole all'emergere di costi di transazione. Asimmetrie d'informazione e la paura di comportamenti opportunistici costituiscono una continua fonte di costi di transazione il cui emergere compensa le potenzialità offerte dall'efficienza collettiva.

In quest'ottica due sembrano essere gli elementi capaci di minimizzare i costi di transazione e quindi offrire la possibilità alla pluralità dei soggetti che interagiscono in un sistema complesso d'impresa di sfruttare le potenzialità offerte dall'efficienza collettiva: il *trust* (la fiducia) e i legami sociali.³¹

Molto semplicemente si può dire che avere fiducia in un altro soggetto significa (...) *believing that when offered the chance, he or she is not likely to behave in a way that is damaging to us.* (Gambetta, 1988, p.219) In altre parole si ha *fiducia* quando un soggetto, esposto al rischio del comportamento opportunistico da parte di altri, ha comunque ragioni per credere che quest'ultimi non sfrutteranno tale opportunità. (Schmitz, 1996, p.4)

La fiducia in questione può essere letta come *indifferenza* verso la possibilità che gli altri soggetti coinvolti nella transazione abbiano la possibilità di operare opportunisticamente: indifferenza naturalmente non agli eventuali costi in cui si incorrerebbe, ma indifferenza nel senso che si è convinti che tale eventualità non si verifichi. (Luhmann, 1979, p.88)

Tale convinzione può avere diverse origini: 1) *process-based, where trust is tied to past or expected exchange, such as reputation or gift-exchange*; 2) *characteristic-based, where trust is tied to a person, depending on characteristic such as family background or ethnicity*; and 3) *institutional-based, where trust is tied to formal societal structures, depending on individual or firm specific*

³¹ Come ricorda Hodgson citando Marx, qualsiasi transazione è sempre un *salto mortale*, un salto nell'ignoto e per (...) *such a dangerous act to become commonplace it must be enforced to a large degree of routine and guided by a good measure of trust.* (Hodgson, 1988, p.167)

attributes. (Zucker, 1986, p.53)

Nel primo caso (*process-based trust*) si tratta di una fiducia che minimizza i costi dell'interazione tra soggetti sulla base della *storia* delle passate relazioni di scambio. Risulta particolarmente rilevante nel caso di transazioni che si ripetono nel tempo.

Nel secondo caso (*characteristic-based trust*) si tratta di una fiducia che trae origine in una tipologia di legami di natura sociale come quelli che contraddistinguono le relazioni di una famiglia, di un comunità o di un gruppo etnico.

Nel terzo caso (*institutional-based trust*) si tratta di una fiducia in qualche maniera *certificata* istituzionalmente che, a costi ridotti, permette a due soggetti di interagire e di essere *indifferenti* rispetto all'eventualità di doversi confrontare con comportamenti opportunistici. E' questo il caso delle certificazioni di qualità.

Rispetto a questi tre tipologie, di grande interesse appare il caso dei legami di natura sociale. Si tratta in realtà di istituzioni sociali che guidano il comportamento dei soggetti attraverso la costituzione di regole informali che ne determinano in maniera cruciale le dinamiche.

Essere socialmente inseriti di una determinata comunità (*social embeddedness*) influenza i comportamenti dei soggetti attraverso tre canali:

1) (...) *the sedimentation of specific and interrelated historical, social and cultural factors in local areas which generate significantly different processes of development directly due to local specifications*. (Garofoli, 1992, p.3)

2) (...) *social provisioning of market related information, and generates an implicit code of behaviour, incorporating rules and sanctions, that regulate both social and production relations within the cluster*. (Nadvi, 1996, p.50)

3) (...) *technology is endogenised, or related directly to the social fabric in which it is located. This has two important implications. First, cluster of small firms carry with them an element of "tacit knowledge" regarding technology, skills, products and process that is often specific to that community and usually accumulates over an extended historical period. Second, innovation and technical progress is an incremental and "systemic" process which builds upon tacit knowledge gleaned through interactions between users and producers*. (Nadvi, 1996, p.50)

Ecco allora che emerge allora la crucialità della natura sociale delle transazioni economiche. In particolare le istituzioni sociali possono guidare il comportamento degli agenti e quindi nel caso dei distretti permettono lo sfruttamento di *economie collettive* che non sono annullate dall'emergere dei costi di transazione. Determinati legami sociali possono spiegare il perché una particolare struttura di *governo* delle transazioni può minimizzare i costi di interazione tra i soggetti in quanto gli appartenenti ad una determinata comunità sono *indifferenti* rispetto alla possibilità di seguire comportamenti opportunistici. La questione chiave sta nel fatto che l'individuo, almeno in questi contesti, modella i propri comportamenti non solo seguendo gli impulsi di mercato, ma anche in base a quelli del contesto sociale in cui è inserito. La *social embeddedness* consolida il *trust* e quindi permette lo sfruttamento dell'*efficienza collettiva* minimizzando i costi di transazione.

I comportamenti individuali sono condizionati da variabili metaeconomiche quali l'appartenenza sociale o etnica, ma anche da altre tipologie più complesse di legami sociali; si pensi ad esempio al senso di appartenenza di un soggetto ad una collettività di produttori che offrono un prodotto di alta qualità o comunque rinomato a livello internazionale: in questo caso è la reputazione conquistata nel tempo dalla collettività che limita i comportamenti socialmente accettabili.

Quest'ultima osservazione spinge a considerare il *trust* come un fenomeno dinamico. Il *trust* che emerge in una collettività può essere l'espressione di legami di natura familiare o etnica, ma anche il risultato di espliciti investimenti nelle relazioni tra imprese. In questo secondo caso il *trust* che limita i comportamenti opportunistici non è un fattore *dato*, ma un fattore strategico che può essere nel tempo promosso, consolidato e sviluppato.

Queste considerazioni verranno riprese nei prossimi paragrafi con riferimento alla necessità di inserire elementi socio-economici in una teoria economica della piccola e media impresa.

6. Verso una teoria per la piccola impresa: alcune riflessioni

6.1 Cosa manca per una teoria per la piccola impresa ?

Alla luce di quanto fin qui esposto due sono i problemi contro cui ci si scontra quando si contempla l'ipotesi di lavorare allo sviluppo di un corpo teorico dedicato alla piccola impresa: il confronto con la Teoria tradizionale e l'eterogeneità dell'oggetto d'analisi.

In realtà tutto si esaurisce nelle seguenti domande: quanto la dimensione di impresa costituisce la

variabile di osservazione critica che giustificerebbe la trattazione delle diverse realtà dimensionali attraverso corpi teorici alternativi a quello tradizionale ? E poi, quanto una classificazione per dimensione garantirebbe l'identificazione di categorie analitiche omogenee ?

Riferendosi alla piccola impresa, tale categoria ha strutture, organizzazione, e comportamenti a) distanti da quelli stilizzati dalla Teoria economica tradizionale e b) omogenei al suo interno, tali da giustificare la costruzione di una "Nuova Impresa Rappresentativa" che ne sintetizzi a livello teorico le peculiarità?

E' chiaro quindi che bisogna focalizzare l'attenzione su due punti:

- 1) la distanza tra l'Impresa della Teoria tradizionale e la piccola impresa del mondo reale;
- 2) l'eterogeneità dell'oggetto d'analisi;

1) Come si è detto nell'impresa della teoria economica tradizionale, rappresentata in modo astratto e storico dalla funzione di produzione ³², non si riscontrano le caratteristiche che una letteratura di natura sostanzialmente descrittivo/empirica sembra attribuire alla piccola impresa. Nell'impresa di piccole dimensioni, infatti, da un lato l'aspetto tecnico-produttivo che è marginale nell'approccio neoclassico è fondamentale e primario rispetto a quello organizzativo; dall'altro, il ruolo fortemente pervasivo dell'imprenditore nella pmi allontana quest'ultima dalla realtà dei modelli di impresa manageriale.

Si badi tuttavia che il problema non è tanto la questione che l'impresa (neoclassica) dei libri di testo non è in grado di rappresentare il mondo reale. Questo non è un problema specifico della piccola impresa. Come ci ricorda lucidamente Machlup, il modello dell'impresa della teoria neoclassica, (...) *non è costruito come molti autori credono per spiegare o prevedere il comportamento delle imprese concrete: esso è invece costruito per spiegare e prevedere cambiamenti nei prezzi osservati (...) In questo legame causale l'impresa è solo un legame teorico, una costruzione mentale che aiuta a spiegare come si va dalla causa all'effetto.* (Machlup, 1967, p.9)

³² Nell'approccio di derivazione marginalista, la rappresentazione del processo produttivo è infatti semplificata in una combinazione di fattori produttivi (esplicitata nella funzione di produzione), in cui il concetto di prodotto marginale è alla base dell'analisi. La rappresentazione dell'impresa attraverso la funzione di produzione, ne riassume tutte le microrelazioni tecnologiche e organizzative interne. Il processo produttivo viene dunque visto come pura attività di coordinamento di elementi input e output, dove però si tralasciano gli aspetti organizzativi delle operazioni poste in essere, (tra cui la divisione del lavoro e le caratteristiche operative delle macchine), allontanando fin da allora la teoria economica della produzione dalle analisi tecnico-ingegneristiche e aziendalistico-gestionali. Non è errato affermare che l'impresa neo-classica di Cournot e di Walras nasce già come costruzione teorica e strumentale rispetto al compito di garantire la determinazione dei prezzi di equilibrio.

Chi scrive considera tale passaggio per dato e ha invece ben chiaro il corpo teorico cui interebbe riferirsi. Chi scrive infatti, è bene specificarlo, non è tra coloro che sono alla ricerca di una ulteriore *costruzione mentale*. Quello che si auspica invece quando ci si riferisce alla eventualità di sviluppare un corpo teorico indipendente, è la messa appunto di un “kit” di strumenti analitici capaci di rappresentare le peculiarità di un particolare soggetto economico, nello specifico la piccola impresa, che possa essere di guida per lo studioso, l’imprenditore ma soprattutto per i Responsabili della Politica .

2) Chiarito quindi che non è la “lontananza” dalla Teoria tradizionale che *per se* giustificerebbe la nascita di un nuovo corpus teorico, rimane da affrontare la questione di quanto l’omogeneità dell’oggetto cui si intende rivolgere la propria attenzione consenta la costituzione di una nuova struttura analitica indipendente.

In realtà bisogna essere molto cauti nel giungere ad una conclusione di questo genere. Deve essere chiaro infatti che sotto la troppo generica categoria piccola impresa si nascondono realtà completamente diverse. Da quanto emerge da una letteratura estremamente frammentata, si possono, solo per citarne alcune, distinguere una pluralità di tipologie d’impresa:

- a) imprese rurali operanti in un’ottica di sussistenza per l’economia familiare;
- b) imprese urbane, a cavallo tra il settore formale ed informale;
- c) piccoli produttori indipendenti che lavorano in maniera isolata per servire i mercati locali;
- d) imprese subfornitrici operanti sotto il comando indiretto di grandi imprese;
- e) imprese estremamente specializzate operanti all’interno di networks o clusters di operatori complementari;
- f) imprese operanti direttamente nei mercati internazionali offrendo prodotti di nicchia.

Ecco che allora di fronte ad uno spettro di tipologie così poco omogeneo non ci si può fermare ad accettare facili determinismi tra dimensione, comportamenti e performance. Al contrario, almeno in una prima fase, la nuova Teoria della Piccola Impresa dovrà limitarsi ad individuare, all’interno di una complessa tassonomia di soggetti, *le regolarità* che l’osservazione empirica è in grado di evidenziare.

6.2 Regolarità empiriche e specificità delle piccole imprese

Possiamo quindi identificare una serie di specificità e regolarità empiriche anticipando che una Teoria

della piccola impresa dovrebbe essere finalizzata a raccordarle in un quadro interpretativo unitario.

1) Una prima regolarità empirica riguarda il rapporto tra l'età, la dimensione e la crescita dell'impresa. Secondo alcuni studi (Jovanovic, 1982) il tasso di crescita e la variabilità delle imprese diminuirebbe con l'età dell'impresa e le probabilità di fallimento della stessa diminuirebbero con l'aumentare della dimensione. Tale evidenza è messa in discussione con riferimento al grado di apprendimento dell'organizzazione che, secondo studi differenti (Brock-Evans, 1989), varierebbe a seconda del ciclo di vita dell'impresa stessa e quindi indipendentemente da un fattore dimensionale. L'apprendimento diviene in questo caso un elemento chiave che riconduce l'analisi del comportamento dell'impresa al ruolo e alle caratteristiche delle risorse umane presenti nell'organizzazione d'impresa.

2) Tra le risorse umane la figura personale dell'imprenditore è preminente nell'attività della piccola impresa: questi ha spesso competenze polivalenti e una cultura di tipo pratico, manuale, mentre l'organizzazione appare informale e caratterizzata dall'assenza di quadri e di seconde linee per i ruoli chiave.

3) Un'altra specificità è la proprietà familiare che caratterizza, con conseguenze positive (economie di lavoro dei familiari) e problematiche (passaggio generazionale), la piccola impresa nella realtà economica.

4) Anche la relazione tra salari e stabilità del lavoro e la dimensione d'impresa rappresenta una regolarità empirica: nelle piccole e medie imprese, in genere, il lavoro, a parità di qualifica, è infatti retribuito in misura inferiore rispetto alla grande impresa (si vedano i lavori di Brown-Medoff 1985; Evans-Leighton, 1988). Secondo alcuni studi le grandi imprese sarebbero disposte a pagare una retribuzione maggiorata per selezionare i lavoratori migliori sul mercato (in linea con la "efficiency wage theory") ma secondo altri questa regolarità non sarebbe in realtà spiegata da nessuna teoria economica (da cui la necessità di una teoria della piccola impresa).

Le ricerche empiriche evidenziano anche un turnover dei lavoratori più elevato nelle piccole imprese rispetto alle altre imprese e la presenza di un maggior numero di lavoratori appartenenti alle categorie "discriminate" dal mercato del lavoro (donne, immigrati, giovani). Per quanto riguarda il primo punto questa regolarità si riferisce alla maggior facilità che nell'impresa di piccole dimensioni i lavoratori lascino l'impresa o che siano licenziati. In realtà ciò si spiega con il fatto che nelle piccole imprese si riducono le leve di marketing interno (reclamizzazione di sé stessa) tra cui la possibilità di

definire percorsi di carriera per le risorse umane per cui questo tipo di imprese ha una minore attrattività sulle risorse . Questo è uno dei motivi principali per cui è difficile trattenere a lungo giovani risorse nell'impresa di piccola dimensione. Allo stesso tempo la piccola impresa si trova spesso a beneficiare di una certa elasticità nell'applicazione del diritto del lavoro che le consente di usufruire di una maggiore flessibilità organizzativa.

Relativamente al fatto di impiegare in misura maggiore di altre imprese le categorie contrattualmente più "deboli " (giovani, immigrati e donne) va osservato che proprio questa regolarità osservata rende la piccola impresa un elemento interessante ai fini di politica economica e spiegherebbe l'attenzione di governi e organizzazioni internazionali per la creazione e lo sviluppo di pmi soprattutto in aree economicamente poco sviluppate , come vedremo nelle considerazioni di politica economica esposte più avanti.

5) La flessibilità organizzativa si unisce nella piccola impresa con una certa flessibilità tecnica³³ che consente di offrire per lavorazioni semplici e di piccola serie prezzi più bassi delle grandi. Questa è un'altra regolarità che si osserva per un tipo particolare di piccole e medie imprese, quelle definite "tradizionali" per il fatto di appartenere a settori non avanzati dal punto di vista tecnologico.

6) Un'altra serie di regolarità e di specificità sono relative al rapporto tra la piccola impresa e l'innovazione: le indagini che contraddicono l'ipotesi schumpeteriana secondo la quale l'innovazione sarebbe effettuata solo da grandi imprese evidenziano la vivacità delle pmi nell'introdurre innovazioni nei settori che presentano un numero elevato di lavoratori qualificati (Scherer, 1980; Acs-Audretsch-Carlsson, 1988).

7) Tra le regolarità osservate sul versante finanziario la piccola impresa presenta in genere difficoltà ad ottenere credito (Evans-Jovanovic, 1988) e una maggiore sensibilità a recessioni dal punto di vista della liquidità. E' inoltre tipica dell'impresa di piccole dimensioni la sottocapitalizzazione.

8) come emerge da una vasta letteratura empirico/descrittiva che si riferisce ad un'ampia gamma di paesi (industrializzati e non) le piccole e medie imprese appaiono il soggetto privilegiato per sfruttare le potenzialità dell'efficienza collettiva nei sistemi complessi d'impresa (cluster, distretti e networks).

Alla luce di queste regolarità i limiti interpretativi della Teoria economica tradizionale (vedi par.2) appaiono ancora più evidenti se riferiti ad un'impresa di piccole dimensioni.

³³ La flessibilità tecnica è riferita alle macchine, la flessibilità organizzativa agli uomini: in particolare le pmi mostrano rispetto alle grandi una superiore capacità di adattamento al mutare delle condizioni di mercato e quindi

Le specificità elencate, ad esempio, evidenziano una forte connotazione socio-culturale delle piccole imprese che non è riconducibile in alcun modo allo stereotipo di un mercato in cui i rapporti sociali si trasformano in relazioni puramente mercantili di indifferenza o di ostilità sociale. Non solo ma la figura dell'imprenditore e il suo coinvolgimento danno un rilievo particolare alla funzione imprenditoriale e agli aspetti decisionali differenziando questo tipo di imprese dai modelli di impresa manageriale che sono più vicini alla descrizione di un'impresa di grandi dimensioni. Le caratteristiche della piccola impresa che sono riferibili alle qualità soggettive dell'imprenditore (spesso fondatore dell'impresa o imprenditore di seconda generazione) e dei suoi familiari sono quindi difficili da stilizzare in un unico modello di impresa .

Inoltre, nella realtà si osserva che per le piccole imprese valgono regole più o meno informali e convenzioni sociali e culturali originate nell'ambiente specifico in cui sono inserite che non sono stilizzabili in un modello generale. Per questo motivo le perplessità rilevate in precedenza sulla mancata considerazione degli aspetti sociali, tecnico-produttivi, evolutivi dell'impresa nella teoria economica si rivelano fondamentali per una teoria della piccola impresa.

La motivazione efficientista, in particolare, si rivela di scarsa applicabilità al comportamento delle piccole e medie imprese nella misura in cui il comportamento razionale e massimizzante è inficiato da condizioni atipiche (cioè da condizioni vevoli per le piccole ma non per la generalità delle imprese sul mercato) come, ad esempio, il rapporto tra rischio d'impresa e lavoro dipendente (più forte nelle piccole imprese che nelle grandi); o l'asimmetria nel rapporto di lavoro dipendente più evidente nelle piccole che nelle grandi imprese, anche a causa della minore osservanza di regole e norme di tutela del lavoro); oppure come la maggiore difficoltà di ricorso al credito delle imprese di piccole dimensioni che determina un costo dell'investimento spesso maggiore del costo di mercato.

Quindi in sintesi, riferendosi alla piccola impresa, i limiti interpretativi della Teoria tradizionale esposti nel paragrafo 2 (punti a, b, e c) sono evidenti: nella piccola impresa la dimensione tecnico-produttiva è strettamente identificata nella figura dell'imprenditore, il comportamento e le decisioni sono influenzati da molteplici fattori, prevalentemente socio-culturali che allontanano la piccola impresa da percorsi tecnologicamente ed economicamente efficienti, e infine, le relazioni e i rapporti tra persone sono un elemento di politica e di strategia aziendale fondamentale.

6.3 I contributi della teoria organizzativa e dell'approccio evoluzionista a una teoria della pmi

Fermo restando quanto appena detto circa i limiti interpretativi della teoria tradizionale, va anche sottolineato che, diversamente dall'approccio tecnico e dagli approcci basati sull'efficienza, le teorie evoluzioniste e comportamentiste, accomunate da una visione sistemica ³⁴ dell'impresa, sembrano costituire il campo più promettente d'indagine per coloro che intendono lavorare alla costituzione di un corpo teorico esplicitamente rivolto allo studio della piccola impresa.

L'analisi di Simon (1962) che considera l'impresa come organizzazione, cioè come un complesso di individui e di centri di potere dalla cui interazione scaturiscono le decisioni e che riporta al centro dell'analisi l'azione organizzativa imprenditoriale ³⁵, si adatta a cogliere alcuni dei caratteri salienti dell'impresa di piccole dimensioni. Sulla base delle specificità della piccola impresa sopra esposte, appare infatti chiaramente come ogni riferimento diretto all'azione organizzativa dell'imprenditore sia coerente con la struttura gestionale di questo tipo di imprese, dove l'imprenditore è al contempo tecnico, proprietario e manager dell'impresa e primo organizzatore delle risorse.

Nella definizione di "organizzazione funzionale"³⁶ viene inoltre a essere recuperata la dimensione produttiva dell'impresa. In particolare, l'approccio sistemico oltre a identificare l'impresa in un insieme di attività interdipendenti sottolinea l'autonomia dell'organizzazione nel delimitare i propri confini: l'impresa appare, pertanto, un sistema da organizzare e suscettibile di essere regolato da diverse forme di organizzazione.

Tra gli approcci menzionati, quello evoluzionista è forse il più completo perchè integra i vari approcci incorporando il ruolo della tecnologia e dell'organizzazione, le caratteristiche transazionali e l'ambiente istituzionale, il potere di mercato e la segmentazione del mercato. L'impresa,

³⁴ In termini di analisi sistemica, l'impresa è un insieme di funzioni operative, che interagiscono, al fine di creare risorse economiche, i cui confini sono tracciati sulla base del potere di coordinamento dell'impresa (Romagnoli, 1993).

³⁵ L'azione creativa imprenditoriale viene, in un certo senso, recuperata al centro dell'analisi economica da Schumpeter, che è indicato tra i precursori del filone evoluzionista, ma si deve soprattutto a Coase e a Simon il merito di aver restituito all'impresa la dimensione organizzativa e soggettiva, rimaste al margine dell'analisi economica teorica per lungo tempo. In realtà a Simon viene rimproverato il fatto di concentrare la sua analisi sull'impresa (comportamentista) senza affrontare l'esame della realtà economica in cui essa opera (quindi di non avere organicità o ampiezza speculativa per competere come paradigma teorico). Ma, si può osservare, l'inserimento dell'impresa con razionalità limitata in un ambito macroeconomico rappresenta la novità rilevante del modello di Nelson-Winter, per cui l'approccio evoluzionista viene a dare rilevanza macroeconomica al contributo analitico di Simon.

³⁶ Come dicevamo, Simon attribuisce infatti all'impresa una identità positiva, non più dedotta per contrapposizione con il mercato e definita come insieme di processi decisionali basati sull'informazione. Nell'interpretazione sistemica dell'impresa di Simon la funzione è l'unità analitica fondamentale, sia nella fase di determinazione degli obiettivi, sia nella gestione delle strategie, e poichè la funzione ha connotati tecnici (strumentazioni, abilità, know-how), l'attività di coordinamento è estesa a considerare il processo produttivo, il cui nucleo centrale è rappresentato dall'aspetto tecnico. Attorno ad esso si strutturano le diverse funzioni per trasformarlo in risultato economico.

attraverso un meccanismo di risposta alle sollecitazioni e ai feed-back provenienti dall'ambiente, si modifica dunque seguendo un processo sequenziale di stadi evolutivi, non predeterminabili e il suo agire, in linea con l'approccio comportamentista, è improntato a una razionalità procedurale, che fissa nella determinazione di una data tecnologia il coordinamento dei partecipanti al processo produttivo. In questo modo vengono recuperate al centro dell'analisi la dimensione economico-produttiva, che ci riporta alla linea classica, e l'interpretazione sistemica dell'impresa, che ci riporta all'analisi iniziata da Simon.

Il fatto poi che nell'approccio tecno-organizzativo e in quello evoluzionista si enfatizzino la relazione tra l'impresa e l'ambiente circostante assume tanta più rilevanza per l'impresa di piccole dimensioni, la cui attività assume spesso carattere localistico sia perchè ha come mercato finale della produzione quello locale, sia perchè mostra una dotazione di risorse (umane) con caratteristiche spiccatamente locali.

Un altro elemento che rende interessante ai nostri fini la teoria evoluzionista è la considerazione che l'apprendimento organizzativo sia riposto nei soggetti che lavorano nell'impresa (lavoratori, imprenditore). Guardando infatti alla realtà delle piccole e medie imprese uno dei problemi più critici è rappresentato dal ruolo strategico rivestito dalle risorse umane all'interno dell'organizzazione: la piccola impresa è spesso caratterizzata da figure che sono cresciute al suo interno e sono depositarie di un know-how specifico non formalizzato. L'uscita di queste figure dall'impresa rappresenta perciò un evento molto problematico per la piccola impresa. Ciò è tanto più vero quando il soggetto uscente è l'unico depositario di quel tipo di conoscenza specifica e non è, pertanto, sostituibile in tempi brevi. Quindi nella piccola ancor più che nella grande impresa, la risorsa umana come depositaria di conoscenze è fondamentale per l'impresa dove poco è routinizzato o proceduratizzato.

Nell'approccio evoluzionista quindi l'impresa è un soggetto decisionale attivo che sulla base di un comportamento programmato (routines prestabilite) seleziona, in modo quasi automatico, tra le diverse possibilità e opzioni offerte dal mercato. La scelta avviene in condizioni di conoscenza imperfetta, perchè le imprese non possiedono le informazioni relative a tutte le tecniche presenti o disponibili nel sistema e le regole decisionali (routines) che si affermano a livello di singola impresa sono il risultato dell'attività di ricerca e della capacità di apprendimento dell'organizzazione nel suo complesso, in quanto risultati di una sedimentazione di esperienza e di conoscenza accumulata di tutti i membri dell'organizzazione (compreso il capitale fisicamente impegnato nell'attività produttiva). Ne consegue che, a fronte di cambiamenti nell'ambiente circostante, le possibilità di sopravvivenza dell'impresa sono legate alla sua abilità di imparare come cambiare proprio queste

regole decisionali interne (Saviotti-Metcalf, 1991). A questo riguardo molti lavori empirici condotti sulle piccole e medie imprese evidenziano tra i risultati la maggior reattività delle pmi a modificazioni dell'ambiente circostante e la flessibilità non solo tecnica ma soprattutto organizzativa, delle persone.

7. Considerazioni di politica economica

7.1 Piccole imprese: Teoria e politica

La prima considerazione di politica economica che intuitivamente può essere fatta alla fine del percorso analitico fin qui proposto è la seguente: nonostante la crescente popolarità degli interventi di politica in favore delle piccole imprese, a tutt'oggi tali interventi non possono contare sulla guida di un coerente corpo teorico. In altre parole va registrata una pericolosa divaricazione tra l'evidente diffusione delle politiche rivolte alle piccole imprese e la mancanza di una struttura teorica unitaria capace di verificare (sia *ex ante* che *ex post*) la fattibilità, la sostenibilità e la coerenza di tali politiche.

Naturalmente, denunciando la mancanza di un riferimento teorico unitario capace di ricomporre alcuni delle indicazioni di politica economica che in maniera frammentaria emergono dalla letteratura, non si possono ignorare alcuni suggerimenti offerti dagli approcci tradizionali.

Tra tali suggerimenti citiamo per esempio il fatto che in una piccola impresa l'attività produttiva rappresenta il cuore dell'organizzazione; tale constatazione spinge a focalizzare gli interventi formativi su quest'area e, in particolare, sulla dotazione di capacità e di abilità tecnico-produttive dell'impresa.

Inoltre l'aver definito la piccola impresa su basi sistemiche, cioè come insieme di soggetti interagenti che costruiscono relazioni, implica che venga messa in primo piano la dimensione socio-culturale degli appartenenti all'organizzazione; l'elemento umano e le caratteristiche ambientali in cui l'impresa è inserita divengono un oggetto primario di analisi per ogni intervento di politica.

Va poi considerato come cruciale il ruolo dell'apprendimento e della conoscenza (know-how) "tacita" trasmessa all'interno dell'impresa in modo informale e non codificato: il fatto che le persone all'interno siano depositarie dell'esperienza fatta (nella grande impresa molto più spesso ogni attività è in genere codificata e scritta) le rende una risorsa strategica e spesso non sostituibile in tempi brevi (key-roles) cui la politica deve prioritariamente rivolgersi.

Infine appare evidente che il problema della sostituibilità dell'imprenditore è vitale per la piccola impresa: ci si riferisce alla criticità del passaggio generazionale. La proprietà familiare caratterizza infatti la maggior parte delle piccole imprese e la successione nella gestione dell'attività del padre (spesso fondatore dell'impresa) da parte dei figli rappresenta spesso un 'salto' traumatico per l'organizzazione interna che non può certo essere ignorato in sede di politica.

7.2 Verso una tassonomia della piccola impresa

Gli interventi di politica in favore delle piccole imprese soffrono poi della riluttanza con cui i *policy makers* riconoscono la genericità dell'etichetta *piccola impresa* dietro cui invece si nasconde una complessa tassonomia d'impresa. In realtà oggi appare evidente che costruire tale tassonomia è tra le priorità cui studiosi e *policy makers* devono in maniera sinergica dedicarsi.

La letteratura empirico/descrittiva fin qui prodotta può costituire il punto di partenza per la costruzione della tassonomia d'impresa cui ci si riferisce, ma molto resta ancora da fare in quanto si tratta di un corpo analitico ancora troppo frammentario per offrire una guida coerente in sede di politica. Inoltre i contributi empirici scontano la specificità dei casi trattati: per ovvi motivi infatti la maggior parte di queste analisi si riferisce al mondo industrializzato e grande cautela deve essere riposta nel tradurre le indicazioni che emergono da tale letteratura in interventi di politica destinati alle realtà economicamente meno sviluppate.

In sede di definizione della politica deve essere chiaro invece che la dimensione *per se* non è una variabile sufficiente ad identificare la capacità competitiva di un'impresa. E' necessario invece concentrarsi sull'analisi delle *relazioni di produzione* e *di mercato* in cui è opera l'impresa. Per quanto riguarda le *relazioni di produzione*, le piccole imprese possono operare sfruttando una rete di relazioni totalmente locale, nazionale o essere invece parte di un network internazionale; analogamente, per quanto riguarda le *relazioni di mercato*, le piccole imprese possono servire esclusivamente il mercato locale, quello nazionale o quello internazionale. E' la combinazione tra le due dimensioni, quella delle relazioni di produzione e quella delle relazioni di mercato, che definisce la matrice delle tipologie d'impresa con cui l'intervento di politica deve confrontarsi. Solo il riconoscimento di tale complessa tassonomia può permettere una corretta definizione degli obiettivi e degli strumenti di un nuovo modo di fare politica in favore della piccola impresa.

8. Conclusioni

Si è partiti dalla constatazione che nella Teoria economica tradizionale la piccola impresa non trova una trattazione specifica e che comunque non emerge un quadro interpretativo di tale realtà sufficientemente coerente ed unitario.

Si è sostenuto inoltre che in generale l'*Impresa* stilizzata negli approcci consolidati resta lontana da quella del mondo reale e che tale "lontananza" appare ancor più rilevante quando ci si riferisce alla *piccola impresa*.

Si è detto poi che, a fronte di tale genere di mancanze, il crescente ruolo della piccole e medie imprese nelle dinamiche competitive locali, nazionali e globali, non può che spingere gli economisti a sviluppare un nuovo approccio teorico, analitico ed interpretativo.

In estrema sintesi, tale approccio dovrebbe:

- tentare di ridurre la distanza tra l'impresa stilizzata dalla Teoria e la piccola impresa che opera nel mondo reale;
- confrontarsi con l'eterogeneità dell'oggetto d'analisi, la categoria *piccola impresa*, evitando di incorrere in facili determinismi tra dimensione, comportamenti e performance;
- costruire, sulla base delle *regolarità* evidenziate dall'osservazione empirica, un quadro interpretativo unitario;
- definire la piccola impresa su basi sistemiche, cioè come insieme soggetti interagenti che costruiscono relazioni. Pertanto non si può prescindere dalla considerazione dell'elemento umano, non rappresentabile come semplice agente neutrale e motivato dalla logica dello scambio contrattuale. In quest'ottica l'approccio comportamentista e quello evolucionista offrono promettenti sviluppi per un'analisi capace di interpretare i comportamenti e le strategie delle piccole imprese;
- considerare che l'attività produttiva rappresenta comunque il cuore dell'organizzazione, e la sua gestione, a fronte di situazioni reali di mercato, diviene una determinante della struttura dell'impresa;
- concentrare la propria attenzione su un livello di analisi, quello *meso*, che non trascuri le economie

esterne all'impresa e che valorizzi quindi le potenzialità dell'*efficienza collettiva*;

- accettare i contributi di altre discipline diverse dall'economia, (teoria organizzativa, l'analisi storica, etc.) non tanto ibridizzando concetti tratti da teorie tra loro distinte per principi e metodologie di analisi, bensì aprendo lo studio della realtà di impresa a contributi che aumentino le potenzialità interpretative degli strumenti tradizionali.

Per quanto riguarda infine le implicazioni di politica economica si registra una pericolosa divaricazione tra la diffusione delle politiche rivolte alle piccole imprese e la mancanza di una struttura teorica unitaria capace di verificare (sia *ex ante* che *ex post*) la fattibilità, la sostenibilità e la coerenza di tali politiche.

Sempre sul versante della politica, si ribadisce infine la necessità di elaborare una tassonomia della piccola impresa sulla base della quale sia possibile definire ed implementare coerenti azioni di politica economica. In quest'ottica bisogna concentrarsi sull'analisi delle *relazioni di produzione* e *di mercato* in cui è opera l'impresa: è la combinazione tra le due dimensioni, quella delle relazioni di produzione e quella delle relazioni di mercato, che definisce la matrice delle tipologie d'impresa con cui l'intervento di politica deve confrontarsi. Solo il riconoscimento di tale complessa tassonomia può permettere una corretta definizione degli obiettivi, e quindi degli strumenti, di un nuovo modo di fare politica in favore della piccola impresa.

Riferimenti Bibliografici

- Acs, Z., *Small Firms and Economic Growth*, Cheltenham, Elgar, 1997
- Acs, Z., et al., *Small Business in the Modern Economy*, Oxford, Blackwell, 1996
- Acs, Z., Audretsch, D., Carlsson, B., “Flexible Technology and Firm Size”, in *RPIE Working Paper*, Case Western Reserve University, 1988
- Alchian, A., *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis, 1977
- Alchian, A., “Uncertainty, Evolution and Economic Theory”, in *Journal of Political Economy*, Vol. 58, 1950
- Alchian, A., Demsetz, H., “Production, information costs, and economic organization”, in *American Economic Review*, Vol.62, 1972
- Amendola M, Gaffard, J.L., *The Innovative Choice*, , Oxford, Basil Blackwell , 1988
- Arrow K. , *The Limits of Organizations*, Norton , New York,1974
- Babbage C. ,*On the Economy of Machinery and Manufactures*, Knight C., London, 1835
- Audretsch, D., “New-firm survival and technological regime”, in *Review of Economic Studies*, Vol. 58, 1991
- Barone E., “Studi sulla distribuzione”, in *Il Giornale degli Economisti*, (12), 1896
- Baumol, W. et al., *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982
- Bayley, E., Friedlander, A., “Market Structures and Multiproduct Industries”, in *Journal of Economic Literature*, pp.1024-48, 1982.
- Bertini, S., *SME systems and territorial development in Italy*, Nomisma Working Paper N.6, 1996
- Bianchi, P., *Industrial Policies and Economic Integration*, London, Routledge, 1997
- Bianchi, P., “Industrial Districts and Industrial Policy: the new European Perspective”, in *Journal of Industry Studies*, Vol. 1, No. 1, 1993
- Bianchi, P., “Industrial Strategy and Structural Policies”, in Cowling, K., Sugden, R., (a cura di) *Current Issues in Industrial Economic Strategy*, Manchester University Press, 1992
- Bianchi, P., *Produzione e potere di mercato*, Ediesse, 1991
- Bianchi, P., Miller, L., *Innovation, Collective Action, and Endogenous Growth*, Milano, Quaderni IDSE, CNR, 1994
- Bowles S., “The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models”, in *American Economic Review*, 75,1, pp.16-36, 1985
- Braverman H. ,“Labor and Monopoly Capital”, in *Monthly Review Press*, New York, 1974

- Brock, W.A., Evans, D. S., “Small Business Economics”, in *Small Business Economics*, N. 1, pp. 7-20, 1989
- Brown C., Medoff J., “The Employer Size Wage Effect”, mimeo, 1985
- Brusco, S., “The Emilian Model: productive decentralization and social integration”, in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 6, No.2, 1982;
- Brusco, S., Sabel, C., “Artisan Production and Economic Growth”, in Wilkinson, F., (a cura di) *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, Academic Press, London & New York, 1981
- Chandler, A.,D., *The visible hand: the managerial revolution in american business*, Harvard University Press, Cabridge (Mass.), 1972
- Coase, R.H., *The Firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988
- Coase, R.H., The Nature of the Firm, in *Economica*, n.4, 1937
- Diwan, R., “Small business and the economics of flexible manufacturing”, in *Small Business Economics*, Vol. 1, 1989
- Egidi M. ,“L’impresa come organizzazione e la funzione di produzione: un binomio impossibile” in Zamagni S. (a cura di), *Le teorie economiche della produzione*, Il Mulino, Bologna, 1989
- Esser, K., *et.al.*, *Systemic Competitiveness. Concept and Key Policy Issues*, GDI, Berlin, 1993
- Evans D. e Jovanovic B., “Estimates of a Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints”,in *Journal of Political Economy*, 1988
- Evans D., Leighton L., “Why Do Smaller Firms Pay Less”, Department of Economics, Fordham University, 1988
- Gambetta, D., “Can we trust trust?”, in Gambetta D., (a cura di), *Trust - making and breaking cooperative relations*, Oxford, Basill Blackwell, 1988
- Garofoli, G. (a cura di), *Endogenous development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot, 1992
- Geanakopolus J., Milgrom P., “A Theory of Hierarchies Based on Limited Managerial Attention”, in *Cowles Foundation Paper*, N.775, Yale University, 1985
- Georgescu Roegen, N., “The analytical repretation of process and economics of production”, in *Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1971
- Goldberg V., “Bridges over contested terrain”, in *Journal of Economic Behaviour and Organization*,1, 1980
- Hillebrand, W., *Shaping Competitive Advantage*, London, Frank Cass, 1996
- Hodgson G., *Economics and Institutions: a Manifesto for a Modern Institutional*, 1988
- Jensen M. e Meckling W. , “Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership”,in *Journal of Financial Economics*, 3, 1976

- Jovanovic B., "Selection and Evolution of Industry", in *Econometrica*, 50 (3), 1982
- Kaplinsky, R., "Electronics-based Automation Technologies and the Onset of Systemofacture: Implications for Third World Industrialization ", in *World Development*, Vol.13, No.3, 1985
- Knight F., *Risk, Uncertainty and Profit*, New York, Harper &Row, 1965
- Langlois R.N., (a cura di) *Economics as a Process- Essays in New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986
- Leijonhufvud A. "Capitalism and the Factory System" in Langlois, R.N.(a cura di), *Economics as a process – Essays in New Institutional Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986
- Lucas R.E., "On the size distribution of business firms", in *Bell Journal of Economics*, vol.9, 1978
- Malerba, F., "La dinamica di lungo periodo della ricerca e sviluppo dell'industria italiana", in *Rivista di Politica Economica*, 1988, pp.1-30
- Marginson P., "Power and Efficiency in the Firm: Understanding the Employment Relationship", in Pitelis, C.(a cura di), *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Oxford, Blackwell, 1993
- Marglin S. "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production", in *Review of Radical Political Economy*, 6, 1974
- Marshall A., *Teoria pura del commercio estero. Teoria pura dei prezzi interni*, a cura di C. Conegliani, Milano, Feltrinelli, 1975
- Marshall A., *Principles of Economics*, 8th ed., New York, Macmillan, 1920
- Marshall A., *Industry and Trade*, London, Macmillan, 1919
- Marshall A., *Principles of Economics*, London, Macmillan, 1890
- Marshall, A., Marshall, M.P., *Economia della produzione*, a cura di G. Becattini, trad. it. Di C. Zanni, Milano, Isedi, 1975
- Marx, K. , *Das Kapital. Kritik der Politischen Oekonomie*, Meissner, Hamburg, 1867 (trad.it.: *Il capitale. Critica dell'Economia Politica*, Editori Riuniti, Roma, 1970)
- Mills, D., "Demand Fluctuations and Endogeneous Firm Flexibility", in *Journal of Industrial Economics*, September, pp.55-71, 1984
- Nadvi, K.M., "The Cutting Edge: Collective Efficiency and International Competitiveness in Pakistan", in *IDS Disussion Paper*, n. 360, 1997
- Nadvi, K.M., *Small Firm Industrial Districts in Pakistan*, Phd Thesis, mimeo, 1996
- Nadvi, K.M., Schmitz, H., "Industrial Clusters in Less Developed Countries: A Review of Experiences and Research Agenda", in *IDS Discussion Paper*, N. 339, Institute of Development Studies, University of Sussex, 1994

- Nelson R., Winter S., “Forces generating and limiting concentration under Schumpeterian competition”, in *Bell Journal of Economics*, vol.9
- Nelson R., Winter S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1982
- North, D., *Institutions, Institutional change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990
- Panzar, J., “Determinants of firm and industry structure”, in Schmalensee, Willig, R., (a cura di) *Handbook of Industrial Organization*, Vol.1, Amsterdam, North-Holland, 1989
- Piore, M., Sabel, C., “Italian Business Development: Lesson for US Industrial Policy” in Zysman, J., Tyson, L., (a cura di) in *American Industry in International Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1983.
- Piore, M., Sabel, C., *The Second Industrial Divide: Prospect for Prosperity*, New York, Basic Books, 1984.
- Putterman, L., (a cura di) *The Economic Nature of the Firm: A Reader*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986
- Rae, *Statement of Some New Principles on the Subject of Political Economy , exposing the Fallacies of the System of the Free Trade and of some other Doctrines in the Wealth of Nations*, Hilliard, Gray, Boston, 1834
- Romagnoli A. “Sviluppi della teoria dell’impresa”, atti del XXX convegno di studi della SIDEA “L’impresa agraria:attuali problemi di organizzazione e di gestione”, Venezia, 23-24 settembre, 1993
- Saviotti, P.P., Metcalfe S. (a cura di), *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change*, Harwood Academic publishers, 1991
- Scherer F., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston, Houghton Mifflin, 1980
- Schmitz, H., “Collective Efficiency and Increasing Returns”, in *IDS Working Paper*, n. 50, Institute of Development Studies, , University of Sussex , 1997
- Schmitz, H., *From Ascribed to Earned Trust in Exporting Cluster*, Institute of Development Studies, University of Sussex, unpublished, mimeo,1996
- Schmitz, H., “Flexible specialisation. A New paradigm of small-scale industrialisation ?”, in *IDS Discussion Paper*, N. 261, Institute of Development Studies, , University of Sussex, 1989
- Schmitz, H.,“ Small firms and flexible specialisation in Developing Countries”, in *Labour and Society*, vol.15, no.3, 1990.

- Schmitz, H., “ On the Clustering of Small Firms “,in *IDS Bulletin*, Vol.23, No. 3, Institute of Development Studies, , University of Sussex, 1992.
- Schmitz, H., “Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry”, *Journal of Development Studies*, vol.31, no.4, 1995.
- Schmitz, H., Musyck, B., “Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for developing Countries ? ”, in *World Development*, vol. 22, no.6, 1994.
- Scitovsky T., “Two concepts of external economies”, in *Journal of Political Economy*, Vol.62, 1954
- Simon H. “A Formal Theory of the Employment Relationship”,in *Econometrica*, 1951
- Simon H., “New Developments in the Theory of the Firm”, in *American Economic Review* , n.2, 52, 1962
- Stigler G. , “The Division of Labor is limited by the Extent of the Market”, in *Journal of Political Economy*, 59, 1951
- van Dijk, M.P., Rabellotti, R., *Enterprise Clusters and Network in Developing Countries*, London, Frank Cass, 1997
- Viner, J., “Cost Curves and Supply Curves”, in *Zeitschrift fur National-ökonomie*, Vol.3, 1932
- Luhmann, N., *Trust and Power*, Chichester, Wiley, 1979
- Wicksteed P.H., *An Essay on the Coordination of the Laws of Distribution*, Macmillan, London, 1894
- Williamson, O.E., “Transaction cost economics”, in Schmalensee, R., Willig, R., (a cura di) *Handbook of Industrial Organization*, Vol.1, Amsterdam, North-Holland, 1989
- Williamson, O.E., “Transaction Costs Economics”, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, VIII, 1987
- Williamson, O.E., *The economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, The Free Press, 1985
- Williamson, O.E. , “ The organization of work: a comparative institutional assessment ”, in *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1, 5-38, 1980
- Williamson, O. E. , *Markets and Hierarchies*, Free Press, NewYork 1975
- Williamson, O.E., “Hierarchical control and optimum firm size”, in *Journal of Political Economy*, Vol.75, 1967
- Williamson, O.E. , ”The Economics of Antitrust:Transaction Costs Considerations”, in *University of Pensilvanya Law Review*,122, 1964
- Williamson, O.E., Watcher M., Harris J., “Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange”, in *The Bell Journal of Economics*, 6, 1975

Zamagni S., *Imprese e mercati*, Torino, UTET, 1991.

Zamagni, S., (a cura di) *Le teorie economiche della produzione*, Il Mulino, Bologna, 1989

Zucker, L. G., “Production of Trust: Institutional sources of economic structures”, in *Research in Organisational Behaviour*, Vol. 8, 1986

You, J.I., “Small firms in economic theory”, in *Cambridge Journal of Economics*, 19, 1995

You, J.I., “Competition and co-peration: toward understanding industrial districts”, in *Review of Political Economy*, vol.6, 1994

Centro Stampa Università

Ferrara aprile 1998