

Medie è meglio

La crescita strutturale delle imprese interessa i lavoratori e alle imprese interessa il sindacato

Il sistema produttivo italiano presenta alcune caratteristiche che nel corso degli ultimi due decenni si sono dimostrate spesso un vantaggio competitivo nei mercati globali, più spesso una debolezza strutturale dinnanzi alla concorrenza internazionale. Una di queste caratteristiche è la piccola dimensione d'impresa. La letteratura economica è densa di contributi relativi all'argomento. Eppure, la pluralità dei punti di vista sul rapporto tra dimensione e competitività non esaurisce l'analisi, soprattutto per il sindacato. Perché?

L'Istat dispone di un archivio su Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi, i cui dati vengono elaborati per dimensione d'impresa e comunicati annualmente. Il primo dato che balza agli occhi è l'impressionante numero di unità produttive che fanno parte della nostra costellazione d'impresе: nel 2006 (ultima rilevazione) in Italia si contano circa 4.339mila imprese, di cui 4.259mila con meno di 20 addetti; di queste oltre 3.188mila rientrano nel comparto dei Servizi destinabili alla vendita. In questa miriade di piccole e piccolissime imprese gli addetti sono circa 9.760mila, ma solo meno della metà sono lavoratori dipendenti (circa 4.417mila), mentre nelle altre classi dimensionali risultano mediamente più del 95% degli addetti.

L'analisi degli principali aggregati economici delle imprese italiane permette poi di confrontare le performance delle imprese nelle diverse classi dimensionali. Il valore aggiunto generato dalle piccole imprese, con 1-19 addetti (per un confronto temporale è necessario utilizzare la classificazione del 1997), incide per il 44,8% sul totale dell'economia del settore privato e tale quota è cresciuta di circa 6 punti in dieci anni, a fronte della riduzione della quota di valore aggiunto prodotta dalle grandi imprese (250 e più addetti) che è passata dal 31,3% al 27,6% del totale, mentre l'incidenza del valore aggiunto delle medie imprese (20-249 addetti) è rimasta pressoché costante. La stessa produttività è cresciuta dal 1997 al 2006 – in termini nominali – del 26% nelle piccole imprese e del 27% nelle medie, a fronte di una modesta variazione del 4,1% nelle grandi. Tuttavia, bisogna ricordare che le imprese di grande dimensione registrano una produttività di una volta e mezzo superiore alla media dell'intera economia; anche quelle di media dimensione marcano un differenziale positivo, di circa 22 punti; le piccole imprese, invece, sono sotto la media di circa 24 punti.

redistribuzione della produttività al lavoro. Nelle grandi imprese gli investimenti per addetto sono quasi il doppio della media nazionale, ma sono cresciuti dal 1997 al 2006 solo del 4,3% a fronte di un incremento di oltre il 23% nelle pmi. Nonostante un costo del lavoro per unità di prodotto (clup) sostanzialmente omogeneo in tutte le classi dimensionali e sebbene la crescita nominale delle retribuzioni nelle grandi imprese si sia dimostrata nettamente inferiore (+8,3%) rispetto a quella rilevata nelle piccole (+22,4%) e medie imprese (+23,2%), i differenziali salariali tra le diverse classi sono molto forti: la retribuzione media lorda annua (2006) delle piccole imprese risulta pari a circa 17.500 euro, nelle medie è poco sopra la media nazionale a circa 23.800 euro e nelle grandi è di circa 27.000 euro. Certamente in questa (s)proporzione gioca un forte ruolo la contrattazione di secondo livello. Ciò evidentemente porta alle seguenti riflessioni: a) nelle grandi imprese c'è stata una crescita più contenuta degli investimenti e delle retribuzioni, solo in parte giustificabile con la flessione dei profitti e della produttività; b) la media impresa segna performance ed economie di scala più virtuose per salari e investimenti; c) le imprese di piccola dimensione contano bassa redditività e poca produttività, quindi esigui investimenti e scarsa redistribuzione al lavoro.

Anche dai confronti internazionali (Eurostat 2005) emerge come la quota dell'occupazione delle piccole e piccolissime imprese italiane (25%) sia più alta di quella tedesca (7%), di quella inglese (11%) o di quella francese (12%). Ed appare altrettanto evidente il differenziale medio in termini di produttività (+32,2% Germania, +43,3% Regno Unito; +26,5% Francia) e di retribuzioni (+56,6% Germania, +44,1% Regno Unito; +28,2% Francia), malgrado il costo del lavoro sulla produzione sia più basso in Italia, in tutte le classi dimensionali d'impresa, dai 4 ai 10 punti percentuali. Naturalmente, i differenziali di produttività e retributivi, nei confronti con gli altri paesi, si riducono con il crescere della dimensione d'impresa.

Ecco perché per una ripresa che non sia senza crescita e senza lavoro, da un lato, occorrono misure di politica economica e, soprattutto, di politica industriale che puntino ad una crescita quantitativa e qualitativa del nostro sistema di imprese, e dall'altro, occorre più sindacato e più contrattazione per costruire la migliore convergenza delle forze produttive verso obiettivi di crescita, equità e stabilità del sistema. Diversi tra i più grandi economisti, come Keynes, Sylos Labini, Caffè, sostengono peraltro che il salario, oltre ad essere un costo per l'impresa e la principale componente della domanda aggregata, sia anche il principale incentivo all'aumento della produttività dei lavoratori e il principale pungolo alle imprese per l'innovazione tecnologica e organizzativa. Un aumento dei salari non implica alcun aumento di costo della produzione se è accompagnato da un equivalente aumento nell'efficienza del lavoro nel sistema. E un aumento della stessa produttività fa diminuire il costo dei salari nella produzione. Laddove il sindacato è più presente si possono raggiungere questi obiettivi. Se il sistema imprenditoriale nel suo complesso non retribuisce i lavoratori in relazione all'aumento della produttività la domanda effettiva, il tasso di crescita e gli stessi profitti ne soffrono. Paolo Leon sostiene che "gli imprenditori hanno bisogno del sindacato come ciascuno di noi della vaccinazione". Bisogna allora estendere la rappresentanza sociale effettiva e, contemporaneamente, puntare su una crescita della struttura dimensionale delle imprese italiane, proprio perché le medie imprese vanno meglio, realizzano più profitti e più produttività, hanno una maggiore propensione all'estero, investono di più e meglio, investono sul lavoro.

Riccardo Sanna