

CNEL

Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro

**Piccole Imprese: concorrenza e competitività nel
mercato globale**

Osservazioni e Proposte

Assemblea, 28 aprile 2005

INDICE

PREMESSA	2
1. II QUADRO ECONOMICO.....	3
2. IL SISTEMA DELLE PICCOLE IMPRESE.....	3
3. NODI CRITICI E PUNTI DI FORZA DEL SISTEMA DELLE PICCOLE IMPRESE	5
3.1 Distretti industriali e associazioni di imprese	5
3.2 Ricerca e innovazione	7
3.3 Credito, rapporti banca-impresa	9
3.4 Processi di internazionalizzazione.....	10
3.5 Capitalismo familiare e continuità d’impresa.....	11
CONCLUSIONI	13

PREMESSA

Il gruppo di lavoro sulle Piccole Imprese, composto da Consiglieri della I, II e VI Commissione, si è posto come obiettivo quello di analizzare gli ostacoli e le difficoltà che le piccole imprese incontrano per mantenere adeguati livelli di competitività in una fase di ampliamento dei mercati e di forte concorrenzialità.

In questo quadro, nel corso del 2004, il gruppo ha organizzato un ciclo di audizioni ad interlocutori privilegiati (associazioni datoriali, organizzazioni sindacali, università e centri di ricerca, istituzioni pubbliche, ecc.), per individuare e valutare l’esistenza di fattori critici che rendono difficile alle piccole imprese di rimanere competitive.

Per una migliore comprensione dei problemi, nel giugno 2004, è stato affidato al Censis l’incarico di realizzare uno studio sui temi indicati, studio terminato nel mese di dicembre 2004 e che verrà pubblicato a cura del CNEL.

Il materiale così raccolto è stato integrato dai risultati del lavoro di ricerca svolto dalla Commissione Attività produttive e risorse ambientali (VI) che, a partire dal 2000, ha analizzato, con indagini di campo, l’andamento delle piccole imprese nel settore dei servizi (con un campione di 603 imprese distribuite nei territori delle Province di Roma, Milano, Udine, Terni, Matera e Pescara). Le aziende sono state interpellate due volte nel corso dell’ultimo quadriennio, così da monitorarne gli andamenti e, in particolar modo, la loro permanenza sul mercato. L’obiettivo è stato quello di valutare la percezione delle difficoltà e dei bisogni di una sezione particolarmente significativa di piccoli operatori, focalizzando l’attenzione su aspetti normalmente non osservabili negli studi macroeconomici, ma estremamente rilevanti per comprendere atteggiamenti e comportamenti che influiscono sulle decisioni e sugli indirizzi aziendali. A gennaio 2005, i dati sono stati discussi in un seminario pubblico aperto alle forze sociali e agli esperti.

Le audizioni e gli approfondimenti condotti dal Gruppo di Lavoro, la ricerca del Censis, le analisi svolte dalla VI Commissione hanno fornito le basi per la predisposizione del presente Documento di Osservazioni e Proposte in cui vengono individuati alcuni percorsi possibili per mantenere e rafforzare la vitalità e la capacità di competere delle piccole imprese, ossatura fondamentale della struttura economica del Paese.

1. II QUADRO ECONOMICO

Le profonde e significative trasformazioni in corso su scala mondiale, in particolare con l’ingresso nei mercati dei grandi Paesi asiatici, stanno modificando le posizioni relative dei Paesi europei sia in termini di competitività sia sul piano del commercio internazionale, ovviamente in misura diversa a seconda dell’assetto delle diverse economie e delle loro capacità di reazione. Una situazione che appesantisce la già difficile realtà di molti Paesi del vecchio continente, caratterizzati da contenuti tassi di crescita, per il gioco combinato di una serie di fattori (contrazione della domanda interna, cambio euro/dollaro, ecc.).

Negli ultimi dieci anni negli USA il PIL è cresciuto del 34%; in Europa la crescita cumulata non ha raggiunto il 20%. L’Italia, nello stesso arco di tempo, ha avuto un tasso di crescita leggermente inferiore rispetto a quello medio europeo.

All’interno dell’Unione europea, il nostro Paese registra sofferenze maggiori rispetto alle altre economie. Per quel che riguarda il sistema produttivo, mentre da un lato si è aggravata la debolezza delle imprese di grandi dimensioni, dall’altro si è affievolito il dinamismo che, dal dopoguerra ad oggi ha caratterizzato le piccole imprese. In generale c’è una perdita di competitività del sistema, particolarmente accentuata negli ultimi anni, non solo nei confronti dei Paesi emergenti, ma anche verso Francia, Germania e Spagna.

2. IL SISTEMA DELLE PICCOLE IMPRESE

La piccola impresa ha trovato in Italia un ambiente particolarmente favorevole al suo sviluppo e ha sempre costituito l’asse portante del nostro sistema produttivo, in particolare nelle attività manifatturiere e dei servizi. Secondo l’ultimo censimento, le imprese da 1 a 9 addetti rappresentano il 95,4% del totale (Unione europea a 15: 92,6%); le imprese da 10 a 49 addetti il 4,1%; le medie imprese (da 50 a 249 addetti) lo 0,4%; le grandi (oltre 250 addetti) lo 0,1%.

Tra i Paesi membri dell’Unione europea, l’Italia risulta avere, al proprio interno, la più forte concentrazione di imprese con meno di 10 addetti. Dal 1991 al 2001 il settore produttivo italiano si è arricchito quasi esclusivamente di “imprese” unipersonali (+ 48%) che rappresentano ormai ben più della metà del numero totale delle imprese censite. Al contrario sono diminuite quelle leggermente più grandi (con un numero di addetti compreso tra 2 e 15), mentre si è rafforzato il gruppo di imprese tra i 16 e i 49 addetti. Le unità locali delle imprese con oltre 500 addetti sono diminuite nel complesso del 4,1%, e del 21,1% nel comparto manifatturiero.

Le imprese di minori dimensioni (1 – 9 addetti) “assorbono” il 47,6% degli occupati, una quota ben più elevata rispetto alla media europea (33,2%). Nel settore delle costruzioni, le micro imprese del comparto occupano il 65% del totale degli addetti alle attività edili, seguite dai servizi (61,1%) e dall’industria (24,2%). Per quel che invece concerne le imprese da 10 a 99 addetti, un terzo degli occupati è compreso nel settore dell’industria in senso stretto, il 24,7%

nelle costruzioni e il 13,7% nei servizi. Nei comparti manifatturieri è rilevabile un aumento del numero degli addetti sia nella classe dimensionale con un solo addetto che nelle classi medie e medio-alte, indicando con ciò un consolidamento di tali strutture produttive nel corso dell’ultimo decennio intercensuario.

Nel 2001, il 31% del fatturato complessivo è stato realizzato dalle imprese di maggiori dimensioni (oltre 250 addetti); il 10% dalle imprese di dimensione intermedia (con 100-249 addetti); il 19% dalle imprese con 20-99 addetti; il 40% dalle imprese di minori dimensioni (1-19 addetti). Nel comparto delle costruzioni e in quello dei servizi, la struttura per classi dimensionali presenta una forte concentrazione del fatturato nelle imprese che impiegano 1-9 addetti (51% nelle costruzioni; 43% nei servizi).

L’analisi per attività economica mette in luce come il processo di terziarizzazione dell’economia, già in atto da tempo, si sia accentuato nel corso degli ultimi anni. Continuano ad aumentare, seppur con un elevato *turnover*, le imprese operanti nel settore degli “Altri Servizi”. Parallelamente si indeboliscono il settore primario e quello industriale. In particolare, nel 2003, le imprese manifatturiere segnalano un andamento negativo sostanzialmente identico a quello registrato nei dodici mesi precedenti (-0,8% nel 2002; -0,9% del 2003).

Nell’ultimo decennio intercensuario – come si è accennato - è migliorata la capacità di assorbimento occupazionale nella media impresa industriale. Un incremento si registra nelle attività del terziario, sia di tipo tradizionale che di tipo avanzato, soprattutto nei servizi alla produzione. Si tratta tuttavia di aziende di piccole e piccolissime dimensioni, con un’accentuata dispersione sul territorio e con un elevato *turn-over* aziendale, non evidente nella sua portata effettiva nei registri camerali in quanto non tutte le cessazioni vengono denunciate. Dai rilievi effettuati dalla VI Commissione del CNEL, si ricava che circa il 21% degli operatori presenti nel campione di indagine del 1999 non era più, quattro anni dopo, presente nel mercato.

La percezione delle difficoltà di fronte alle quali si trovano le piccole imprese del terziario (eccessivo peso fiscale, elevato costo del lavoro, difficoltà nel recupero crediti) porta, spesso, ad un tipo di gestione “di sopravvivenza”, attenta quasi soltanto al quotidiano, con difficoltà a programmare azioni di medio-lungo periodo. Progetti di associazione e/o fusioni di imprese sono spesso resi difficili, sempre sulla base delle analisi condotte dal CNEL, dalla forte concorrenza esistente tra le imprese che operano all’interno dello stesso settore. Il modello complessivo risulta funzionale alle aziende che esprimono la domanda; le microimprese di servizi non possono influire, normalmente, sul prezzo della prestazione e poco anche sulla qualità differenziale del prodotto offerto.

La forte presenza di imprese di ridotte dimensioni in difficoltà, il ridimensionamento della grande impresa, la crisi di molti settori manifatturieri tradizionali, l’ancora scarsa affermazione di un terziario realmente avanzato in grado di competere con le grandi multinazionali dei servizi, influenzano negativamente la capacità di tenuta del sistema produttivo nel suo insieme. Diviene pressante la domanda di come sia possibile rafforzare e mettere a valore le risorse esistenti.

3. NODI CRITICI E PUNTI DI FORZA DEL SISTEMA DELLE PICCOLE IMPRESE

La soluzione dei problemi di fronte ai quali si trovano le piccole imprese dipende anche, ovviamente, dagli indirizzi generali di politica economica e dalla realizzazione di interventi che modifichino, migliorandolo, il contesto nel quale le imprese devono operare. Interventi dei quali potrebbero giovare tutte le imprese, piccole e grandi, anche se la loro mancanza pesa in misura maggiore sulle piccole, meno attrezzate sia sul piano organizzativo che finanziario, e alle prese con difficoltà esterne che si riflettono, spesso in misura significativa, sui costi di gestione. Se si considera, ad esempio, a quest’ultimo proposito, il funzionamento della PA, la semplificazione delle procedure (sportelli unici, ampliamento dell’autocertificazione, ecc.) potrebbe rappresentare un fattore di vantaggio competitivo abbastanza significativo per le piccole imprese. Uno studio condotto a Mestre dalle locali associazioni artigiane calcola che il peso della burocrazia per le piccole e medie imprese comporti un costo medio per addetto di circa 1.400 euro e un numero medio di 5 giornate “perse”, sempre per addetto.

I punti di debolezza delle imprese di piccole dimensioni sono ormai noti: gli insufficienti investimenti in ricerca e innovazione, il fragile equilibrio finanziario e la diffusa sottocapitalizzazione, le “vischiosità” implicite nel modello di impresa familiare, la complessità dei rapporti con il sistema bancario, la non adeguata internazionalizzazione, l’eccessiva complessità delle procedure amministrative. Di contro, è importante intervenire sugli elementi di forza che caratterizzano il sistema, trasformandoli in possibili leve di sviluppo.

Sulla base delle audizioni e delle ricerche compiute si possono individuare alcuni percorsi che, seguiti, sembrano in grado di contenere le difficoltà che condizionano negativamente l’operatività delle piccole imprese.

3.1 Distretti industriali e associazioni di imprese

In Italia, più che altrove, il legame tra impresa e territorio ha segnato il destino di parti importanti del sistema produttivo. L’identificazione tra piccola impresa e valori sociali e culturali dell’area di appartenenza si è spesso trasformata in fattore di crescita. Esempi paradigmatici sono i numerosi distretti produttivi - forme organizzative quasi spontanee - che sono divenuti i protagonisti principali dello sviluppo di numerose regioni del Paese.

L’esperienza dei distretti industriali ha messo in evidenza come la piccola impresa possa migliorare la propria capacità competitiva e aprirsi anche a processi di internazionalizzazione, se inserita in un sistema a rete.

Studi e fonti accreditate - tra cui particolare menzione va al monitoraggio su 199 distretti industriali condotto dall’Istat nel 2002 - sottolineano come le reti creino valore, accelerando i processi di sviluppo o attenuando gli effetti negativi della frammentazione. In particolare, l’indagine Istat evidenzia come tra il 1991 e il 2001 l’occupazione industriale è aumentata del 4,4% in Italia e del 9,1% nei 199 distretti monitorati; mentre il numero degli addetti ai servizi alle imprese, sempre tra il 1991 e il 2001, è aumentato del 24,7% in Italia e del 42,6% nei distretti.

La collocazione delle imprese in rete - tanto più laddove nelle reti siano compresi servizi specialistici alle aziende - è la strada maestra per superare i limiti

della piccola dimensione. I processi di fusione tra imprese - che comunque è opportuno incentivare - riguarderanno infatti, necessariamente, un numero limitato di aziende. D’altra parte, da un’indagine condotta da Confindustria risulta che la crescita, tra le piccole imprese, è fenomeno poco diffuso. La quota di microimprese (1-5 addetti) che nell’arco di un intero quindicennio (1987 – 2001) è passata alle classi superiori è abbastanza modesta (30% del totale). Le difficoltà di crescita, sempre in base ai risultati dell’indagine, sono dovute essenzialmente a vincoli interni alle imprese (scarsa disponibilità di risorse tecniche, competenze gestionali insufficienti, ecc).

Nella rapida circolazione delle conoscenze, nella suddivisione delle fasi di lavorazione tra imprese diverse lungo una medesima filiera produttiva, nel dialogo tra soggetti imprenditoriali e istituzioni locali e anche, spesso, nella condivisione degli obiettivi di crescita tra classe imprenditoriale e organizzazioni sindacali, sono rintracciabili alcuni dei vantaggi di cui possono godere le imprese che operano all’interno dei distretti. In alcuni casi i distretti dispongono anche di “ammortizzatori sociali locali”, grazie alla possibilità delle aziende in buona salute di assorbire quote di manodopera esuberante.

Accanto ai distretti di tipo “tradizionale” si vanno diffondendo nuove forme di aggregazione tra imprese. L’attenzione degli studiosi si concentra sempre più sui *cluster* (cioè i sistemi di attività industriale e terziaria), in cui alcune risorse intangibili, quali le conoscenze e le capacità di coordinamento e di cooperazione tra imprese, e tra imprese e istituzioni locali, assumono rilevanza determinante.

D’altra parte, l’intensificazione della concorrenza a livello internazionale, i processi di delocalizzazione produttiva, i problemi connessi alle innovazioni di processo e di prodotto generati dalle nuove tecnologie creano una più forte comunanza di interessi tra imprese appartenenti ad uno stesso settore produttivo, e la ricerca conseguente di forme continue e organizzate di collaborazione (filiera). Si ottengono in questi casi vantaggi diversi e spesso più significativi rispetto a quelli assicurati dalla contiguità territoriale.

Se le filiere sono destinate a crescere d’importanza e a diventare centrali nello sviluppo industriale locale, anche la concertazione tra le parti sociali e la cooperazione interistituzionale dovrebbero privilegiare, rispetto a quella orizzontale, una configurazione verticale delle rappresentanze. In questo modo si riquilificano i ruoli delle associazioni, ma soprattutto si evita una gerarchia tra imprese minori e maggiori dato che la loro presa in considerazione avviene appunto sulla base dei rapporti di complementarità.

E’ importante, in questo quadro, che le politiche pubbliche locali (incentivi, assistenza, istruzione) siano orientate nello stesso senso, cioè all’ integrazione delle imprese. I piani territoriali e i progetti integrati di sviluppo locale non sono attualmente in grado di assicurare i benefici dell’integrazione.

Le nuove aggregazioni di imprese confermano e sottolineano quanto l’esperienza dei distretti tradizionali aveva già dimostrato: e cioè che è nella “rete”, in forme organizzate di “stare insieme”, che possono essere affrontati problemi fuori dalla portata delle singole imprese. E’ all’interno delle reti che, con maggiore facilità, possono nascere impulsi innovativi e anche nuove vie per l’internazionalizzazione.

In questo quadro, rimanendo la creazione di reti legata all’iniziativa delle imprese, sarebbero utili misure di incentivazione alla creazione di forme stabili di collaborazione tra aziende sia sul piano fiscale (analogamente a quanto già in

programma per le fusioni), sia attraverso azioni di promozione e di indirizzo da parte di soggetti pubblici e privati (Associazioni industriali, Camere di commercio, Istituzioni, ecc.) presenti nei territori.

All’interno dei distretti e delle reti già costituite, la linea sulla quale muoversi dovrebbe essere quella della massimizzazione dei vantaggi possibili rendendo, ad esempio, non occasionale, ma continua e organizzata, la fornitura di servizi alle imprese, consentendo così alle aziende di concentrarsi sui problemi della produzione e della commercializzazione dei prodotti. Ai distretti (e più in generale alle reti di imprese) potrebbero essere affidati compiti diretti (sportello unico per l’assistenza fiscale e per le pratiche amministrative; attività di terziario; formulazione di strategie comuni per la promozione di marchi collettivi, certificazione di qualità, ecc.), sgravando le imprese da una serie di incombenze, e superando gli appesantimenti burocratici spesso presenti nei rapporti con le istituzioni pubbliche.

In un ottica di unificazione dei mercati diventerà fisiologica la tendenza dei distretti e dei *cluster* ad estendersi al di là dei confini amministrativi fino ad investire regioni vicine (si pensi nel Nord-Est, all’Austria e alla Slovenia), per un più razionale impiego dei servizi disponibili e per migliorare, in generale, i vantaggi competitivi.

L’ampliamento della base territoriale dei distretti rimanda al problema delle dotazioni infrastrutturali; problema aperto - come è noto - soprattutto nel Mezzogiorno dove la carenza di infrastrutture rappresenta uno degli ostacoli principali alla localizzazione delle imprese. Appare auspicabile che i programmi di infrastrutturazione prevedano priorità tali da agevolare i territori sede di distretto, le aree suscettibili di valorizzazione industriale e, in generale, i collegamenti con i mercati di sbocco dei prodotti. Si tratta di attrezzare convenientemente le aree industrializzate e da industrializzare, e di risolvere i problemi più urgenti della cosiddetta “mobilità lunga” (ferrovie, strade, *hub* portuali e aeroportuali, ecc.).

3.2 Ricerca e innovazione

Il rischio di perdere competitività presente in molti comparti industriali è, in parte, attribuibile alle difficoltà delle imprese ad intraprendere attività di ricerca e di innovazione dei processi produttivi e dei prodotti, e di trasferire in azienda i risultati delle ricerche condotte dalle Università e dai centri specializzati.

Nei settori tradizionali - che rappresentano la parte prevalente del sistema produttivo - le attività di ricerca sono particolarmente modeste. Analogamente avviene nelle imprese di piccola dimensione, anche se nel triennio 2001-2004 si sono registrati lievi miglioramenti.

In generale, la posizione relativa dell’Italia sul piano mondiale tende a logorarsi rapidamente. L’indice che misura il grado di propensione di un Paese a partecipare allo sviluppo delle ICT (*Information Communication Technology*), elaborato dal *World Economic Forum* vede l’Italia al 45° posto (su 104 Paesi), rispetto al 26° posto occupato nel 2003.

Le piccole e medie pensano normalmente all’innovazione come ad una modalità per migliorare la gestione degli uffici o dei reparti produttivi, ma hanno difficoltà a gestirla se comporta l’adozione di nuove forme organizzative. Di riflesso, poco più del 5% delle aree distrettuali disponeva nel 2002, secondo il

Censis, di una programmazione degli interventi tecnologici mirati a sviluppare progetti interaziendali ed a potenziare relazioni collaborative (portali di distretto, sistemi di e-commerce, progetti di ricerca).

D'altra parte, il tipo di ricerca più largamente praticata, quella di tipo incrementale, non è in grado normalmente di far fronte ai problemi – sempre più centrali – dell'innovazione e ai “salti tecnologici” che caratterizzano largamente il periodo che stiamo attraversando. Per le piccole imprese, tra l'altro, non c'è solo il problema di essere al passo con i tempi, ma anche quello di recuperare i ritardi ancora largamente presenti (modernizzazione delle linee produttive, acquisizione e gestione di reti ICT, ecc.).

Anche se i cambiamenti necessari sono talvolta di natura culturale e dipendono dalle conoscenze a disposizione degli imprenditori e del *management*, non c'è dubbio che un miglioramento della situazione può venire da misure di detassazione per le aziende che investono in ricerca e innovazione (facendo attenzione che le soglie minime di investimento non escludano molte imprese dalle provvidenze). Altro passo avanti necessario, anche in questo caso, è quello di una più stretta collaborazione tra imprese, università e centri specializzati con la creazione di consorzi e di forme associative. E' bene anche ricordare che le “unioni di aziende” sono in grado di muoversi con maggiore efficacia sia nella descrizione dei bisogni, sia nell'individuazione degli interlocutori, sia nella predisposizione dei progetti, sia, infine, nella valorizzazione delle esperienze più significative.

Il terreno su cui lavorare è quello del raccordo tra sistema della ricerca e sistema delle imprese. Il CNEL ha accompagnato processi di tale tipo che hanno portato alla costituzione di “tavoli di concertazione” con il coinvolgimento degli enti locali e delle autonomie funzionali interessate. Nell'ottobre 2004, è stato approvato un Documento di Osservazioni e Proposte su “Innovazione, società della conoscenza e sviluppo” nel quale si sottolinea come l'innovazione possa procedere – in particolare per le PMI – combinando insieme qualità del lavoro, nuova tecnologia e competitività, sostenendo i relativi processi con accordi di *partnership* e politiche pubbliche. Un Comitato di partenariato – tra imprese, organizzazioni sindacali ed esperti – potrebbe essere istituito presso il CNEL per definire linee condivise di intervento, confrontandole successivamente, con i decisori istituzionali. Il Comitato potrebbe fungere anche da punto di raccordo tra quanto avviene in materia di innovazione e di ricerca nelle regioni e all'interno delle reti e dei distretti.

Sulla stessa linea, di avvio di iniziative concordate, si muove l'accordo tra regioni, Confindustria e organizzazioni sindacali per individuare le politiche più efficaci a livello territoriale per incrementare la ricerca e l'innovazione. L'accordo servirà anche a sostenere lo sviluppo delle competenze professionali - necessarie per l'avvio e la stabilizzazione dei processi di innovazione - e per la nascita di forme di partenariato tra università, centri di ricerca e imprese che favoriscano i trasferimenti tecnologici.

La questione centrale diventerà sempre più quella della individuazione e dello sviluppo di nuovi prodotti, punto di incontro tra dimensione creativa e dimensione tecnico scientifica. Aumenterà per questo l'entità degli investimenti: è importante che le aziende siano messe in grado di ottenere le risorse necessarie al finanziamento dei programmi. Di particolare interesse sembrano essere le iniziative assunte in alcune regioni, per dar luogo ad associazioni tra diversi

soggetti (gruppi di imprese, sistema bancario, Confidi, ecc.), in grado di prestare garanzie e assistenza alle aziende, facilitando così il ricorso al credito.

3.3 Credito, rapporti banca-impresa

Il credito, come noto, è un fattore decisivo per il sostegno e lo sviluppo delle imprese, specie in una situazione come quella italiana in cui è estremamente ridotto il ricorso al mercato. Da un’indagine condotta da Capitalia su 4.680 imprese manifatturiere, risulta che solo l’1% delle società con 11-20 addetti e il 4% di quelle con 21-50 addetti sono quotate in borsa.

Il miglioramento delle relazioni banca-impresa è un’esigenza basilare tanto più in una fase in cui è in corso un vasto processo di ristrutturazione del sistema creditizio e con la necessità, in prospettiva, di confrontarsi con le regole del Nuovo Accordo di Basilea.

Nell’erogazione del credito esiste una diffusa “specializzazione dimensionale” per cui le grandi banche tendono ad intrattenere rapporti privilegiati con la grande industria, mentre le piccole banche si concentrano normalmente sui finanziamenti a favore delle piccole imprese. In quest’ultimo caso, i rapporti tra banca e impresa sono caratterizzati da canali più “informali” rispetto a quelli utilizzati dalle grandi imprese. La ristrutturazione del sistema bancario, con l’aumento della dimensione degli istituti di credito, può, almeno in una prima fase, rendere più difficile l’accesso al credito delle piccole imprese.

Un forte impatto può avere anche il Nuovo Accordo di Basilea, dal momento che le piccole imprese sono normalmente prive di strutture in grado di creare le condizioni per una corretta utilizzazione dei sistemi di *rating*.

Un’applicazione delle regole di Basilea 2 che non sia penalizzante per le piccole imprese richiede un processo di avvicinamento banca-impresa che dovrà coinvolgere sia gli istituti di credito che le aziende. Le banche dovranno tener conto delle peculiarità delle singole imprese. Senza valutazioni “personalizzate”, ma gestite sulla base di parametri generali, può sussistere, per le piccole imprese, un rischio di innalzamento degli oneri bancari e di marginalizzazione nel mercato del credito. Le imprese, dal canto loro, dovranno superare le residue opacità tenendo conto che, nei rapporti con gli istituti di credito, assumeranno maggior peso gli elementi di carattere oggettivo (bilanci, progetti, ecc) rispetto alle relazioni interpersonali.

Le piccole imprese dovrebbero essere accompagnate in un processo che consenta di affinare le tecniche di elaborazione dei progetti di investimento. Potrebbero partecipare a tale processo di accompagnamento le stesse banche, i sistemi dei Confidi e anche servizi esterni di consulenza.

Il superamento delle “opacità”, la trasparenza dei bilanci, la capacità di redigere *business plans* e piani finanziari rappresentano, d’altra parte, altrettante vie obbligate per le piccole imprese non solo nella prospettiva dell’entrata in vigore degli accordi di Basilea 2, ma anche per la necessità di ricorrere sempre più di frequente a istituti creditizi di medie e di grandi dimensioni. Dovrà anche crescere la capacità dei piccoli imprenditori a muoversi in un mercato finanziario articolato e caratterizzato da un’offerta di prodotti sempre più diversificata.

Anche in vista dell’applicazione dei nuovi accordi di Basilea, dovrà essere in parte rinnovato e rafforzato il sistema delle garanzie per un incontro più agevole

tra domanda e offerta di credito. Su questa linea si muovono sia la riforma della disciplina dei Confidi, sia la nascita di prodotti di finanza innovativa che prevedono l’utilizzo di meccanismi di garanzia. E’ da registrare anche un interesse crescente delle istituzioni pubbliche e private (camere di commercio, enti locali, associazioni imprenditoriali), e azioni più diffuse per la promozione e la nascita di nuovi consorzi di garanzia. Iniziative che dovrebbero consentire alle imprese di disporre di più ampie risorse finanziarie anche per un auspicabile spostamento dell’attenzione degli istituti finanziari dalla valutazione delle disponibilità patrimoniali a quella delle capacità di reddito dell’impresa.

3.4 Processi di internazionalizzazione

La contenuta disponibilità di risorse professionali e manageriali rendono difficile alle piccole imprese di operare con successo sui mercati internazionali, specie quando questi sono caratterizzati da profonde e significative trasformazioni.

Sul piano congiunturale, l’andamento sostenuto dell’euro riduce la concorrenzialità dei prodotti. D’altra parte non è più possibile agire sulla leva del cambio per ridare slancio all’economia e alle esportazioni. Esiste, tuttavia, un fenomeno strutturale di perdita di quote di mercato dell’Italia nel commercio internazionale, a partire dalla metà degli anni ‘90. Le imprese più deboli sono quelle inferiori ai 10 addetti (11% del valore totale delle esportazioni), migliore la situazione nella classe dai 10 ai 49 addetti (20% del valore delle esportazioni), e in quella tra i 50 e i 250 addetti (27% del valore delle esportazioni).

Al pari di quanto avviene negli altri Paesi europei, cresce la penetrazione nel mercato italiano di prodotti importati. Tra il 1996 e il 2003 i saldi commerciali sono negativi, laddove nelle altre economie dell’area le maggiori importazioni sono normalmente controbilanciate dalle vendite all’estero.

I settori tradizionali risultano più esposti alla concorrenza internazionale. Migliore la situazione (ad esempio, in una parte della meccanica), dove “l’inseguimento” dei nuovi concorrenti è più lento per la presenza di processi produttivi e di prodotti che richiedono dati di esperienza e di versatilità tecnologica ottenibili solo con il tempo.

Per molte piccole imprese gli effetti negativi sono stati, in parte, attenuati grazie ad iniziative che hanno consentito alle imprese di non perdere terreno sui mercati esteri: il recupero di una dimensione “artigianale”, che valorizza il gusto del bello e del prodotto di qualità; la costituzione di “gruppi” di imprese capaci di “fare squadra”; il miglioramento delle conoscenze dei mercati; la dinamicità di alcuni distretti industriali; la creazione di consorzi di *global contractor*; la possibilità di collocare segmenti produttivi nei paesi emergenti a costi più vantaggiosi. E’ opportuno anche ricordare, proprio in una fase di globalizzazione, lo spazio che possono avere, nei mercati esteri, le “nicchie” produttive, gruppi di imprese che dispongono di prodotti di qualità e/o di elevata specializzazione.

La difesa del mercato europeo dalla forte concorrenza dei paesi emergenti è sostanzialmente affidata alle istituzioni comunitarie e, anche sul piano nazionale, ad azioni più efficaci di contrasto della contraffazione dei marchi e del mercato illegale dei prodotti tipici del *made in Italy*, con l’introduzione dell’obbligo della denominazione e della indicazione d’origine.

Ma al di là delle azioni di difesa, la linea principale di movimento per le imprese è quella di cogliere l’occasione favorevole rappresentata dall’apertura di mercati di amplissime dimensioni in cui la qualità dei prodotti può fare la differenza rispetto a produzioni più povere per *design* e per tecnologie incorporate.

Per le piccole imprese, considerata la debolezza delle strutture di cui dispongono, le iniziative da assumere per rafforzare i processi di internazionalizzazione sembrano essere essenzialmente due, tra loro complementari:

- la costituzione di reti e di collaborazioni tra aziende con specializzazione simile che sappiano costituire una massa critica efficiente sui mercati esteri;
- l’attivazione di servizi reali di accompagnamento.

Negli ultimi anni si è manifestata una domanda piuttosto contenuta da parte delle piccole imprese di misure finanziarie di sostegno e una domanda consistente e crescente di servizi reali (realizzazione di reti distributive all’estero, apertura di sedi commerciali, ecc.).

Per quanto riguarda le istituzioni pubbliche preposte al settore non può che essere ipotizzato un più forte coinvolgimento e una linea di comportamento che esalti le loro capacità di guida e di indirizzo; così come un impegno più deciso dovrà essere chiesto al sistema bancario, soprattutto nelle aree attualmente non coperte o coperte in modo insufficiente (*Far East*, Cina, ecc.)

Sul piano finanziario andrebbero potenziati gli strumenti esistenti (agevolazioni finanziarie del credito all’esportazione, appoggio dei programmi di penetrazione commerciale, ecc.). E’ opportuno tener presente che la complessità delle procedure costituisce spesso per le piccole imprese un ostacolo insormontabile, limitando di fatto l’utilizzo degli strumenti agevolativi.

Ulteriore difficoltà è costituita dalla pluralità di referenti (ICE, ministeri, regioni). Un referente unico o, almeno, un forte coordinamento tra i soggetti interessati (che appare comunque improcrastinabile) potrebbe dare un aiuto significativo al piccolo imprenditore che vuole “aprirsi” ai mercati esteri.

3. 5 Capitalismo familiare e continuità d’impresa

Il capitalismo familiare è largamente presente nel sistema delle piccole imprese, caratterizzate spesso anche dal coinvolgimento in posizioni manageriali dei membri della famiglia proprietaria. Il capitalismo familiare è connotato da numerosi aspetti positivi: le piccole imprese appartenenti a questa categoria sono riuscite per anni a mettere in atto processi produttivi efficienti e ad occupare posizioni di rilievo nei mercati. Non mancano tuttavia alcune criticità: la limitata propensione al reinvestimento dei profitti, la difficoltà di disporre dei capitali necessari alla crescita aziendale, la non sempre adeguata allocazione delle risorse manageriali.

Particolarmente complessi risultano poi i problemi della successione generazionale. Un fenomeno, quest’ultimo, abbastanza rilevante se si considera che 60.000 aziende ogni anno (il 43% delle PMI nel prossimo decennio) devono affrontare problemi di questa natura. E’ bene anche tener conto che il 43% degli imprenditori italiani ha più di 60 anni di età.

La Commissione europea ha individuato una serie di misure per agevolare i passaggi generazionali. I principali interventi raccomandati agli Stati membri consistono:

- nel prevedere un diritto alla trasformazione delle imprese in virtù del quale queste possano passare da una forma giuridica all’altra senza la dissoluzione dell’impresa o la costituzione di un nuovo soggetto;
- nel consentire alle PMI di organizzarsi nella forma di s.p.a., con un numero limitato di azionisti e con procedure di costituzione e di gestione semplificate;
- nel favorire la continuità delle società di persone;
- nella creazione di regimi fiscali favorevoli alla successione ereditaria e alla donazione, abbassando la relativa pressione fiscale;
- nella formazione, così da fornire gli imprenditori le conoscenze e le attitudini necessarie al trasferimento di impresa;
- nell’attivazione di servizi di orientamento e di consulenza;
- nell’attivazione di servizi bancari e finanziari che supportino in modo specifico, nell’ambito di un’operazione di trasferimento di impresa, i cedenti e gli acquirenti.

In alcuni paesi europei esiste la possibilità di ricorrere a prestiti agevolati e senza garanzie, per finanziare, sia pur parzialmente, i trasferimenti di proprietà e il passaggio dall’ impresa individuale alla società di capitali.

In Italia le nuove norme di diritto successorio hanno reso meno complessi i passaggi successori e di proprietà. Alla luce dei problemi emersi, tuttavia, potrebbe essere conveniente una revisione delle norme del Codice Civile in materia di successione. L’impresa potrebbe essere considerata un “unicum” non divisibile, con compensazioni in termini monetari degli altri eredi.

CONCLUSIONI

L’esame fin qui condotto consente di dare una risposta positiva al quesito relativo alla possibilità di accrescere l’efficienza della piccola impresa. Conclusione importante se si tiene conto del fatto che nei prossimi anni dovremo continuare ad operare con un sistema produttivo molto polverizzato, composto da microstrutture caratterizzate da meccanismi di funzionamento normalmente più fragili di quelli propri delle imprese di medie e di grandi dimensioni.

Dalle analisi svolte - e rinviando ai capitoli precedenti per una più ampia illustrazione - il rafforzamento della piccola impresa dipende dalla realizzazione di interventi che interessano tutto il sistema produttivo, principali tra i quali, secondo quanto si è avuto modo di segnalare, l’aumento delle dotazioni infrastrutturali, il miglioramento dell’efficienza della Pubblica Amministrazione, la riduzione della pressione fiscale e l’adozione di politiche “mirate” - anche a livello regionale - che tengano nel dovuto conto delle esigenze di consolidamento e di crescita delle imprese. Fondamentale è anche l’aspetto della legalità oggi insidiato – soprattutto in alcune aree – dalla criminalità: su questo versante va rafforzata l’azione dello Stato che pure ha conseguito significativi risultati.

Per quanto riguarda in particolare le piccole imprese, i percorsi possibili - di cui si è detto - per migliorare il grado di competitività possono essere così sinteticamente richiamati:

- estensione e rafforzamento dei sistemi a rete, grazie ai quali le aziende possono ottenere economie e vantaggi competitivi altrimenti irrealizzabili. Si tratta di dotare i sistemi esistenti di servizi comuni e di incentivare (sia attraverso azioni di orientamento da parte delle istituzioni e degli enti interessati, sia attraverso agevolazioni anche di natura fiscale) la nascita di nuove, stabili associazioni tra imprese. E’ questa la via principale per ridurre le difficoltà proprie della piccola dimensione e per creare forme di coesistenza virtuosa tra un sistema produttivo molto parcellizzato e mercati di ampiezza planetaria ed in via di continua trasformazione;
- sostenere la modernizzazione dei processi produttivi e l’innovazione dei prodotti attraverso una più ampia e diffusa utilizzazione dei risultati della ricerca scientifica. Per questo sono necessarie forme di collaborazione permanenti tra enti di ricerca e imprese: solo attraverso un lavoro comune tra ricercatori e gestori delle aziende può essere affrontata con successo la questione centrale del trasferimento tecnologico delle acquisizioni scientifiche. Esigenza ancora più marcata in una fase in cui diventa sempre più evidente l’insufficienza della ricerca di tipo incrementale. Attenzione particolare dovrà essere dedicata ai problemi di ordine finanziario con il miglioramento delle possibilità di accesso al credito (anche attraverso l’istituzione di particolari forme di garanzia), e con forme di sostegno (anche sul piano fiscale) della spesa per ricerca e sviluppo. L’attenzione già da tempo prestata dal CNEL ai problemi dell’innovazione potrebbe portare all’istituzione di un Comitato permanente tra imprese, organizzazioni sindacali ed esperti per definire linee di intervento e per raccordare tra loro le iniziative che vengono assunte a livello regionale;
- migliorare e rendere più fluido e continuo il rapporto tra sistema creditizio e sistema delle imprese. Si tratta, per le imprese, di assicurare il massimo di

trasparenza alle gestioni e di migliorare la capacità di redazione dei progetti di investimento; di converso, gli istituti bancari dovranno dotarsi di strumenti che consentano una lettura agevole dei programmi aziendali con la possibilità conseguente di riferire le decisioni da assumere alle singole imprese e non a parametri di carattere generale. Un processo di avvicinamento necessario e urgente, considerati i problemi che nasceranno dall’applicazione del Nuovo Accordo di Basilea e dell’opportunità di spostare, in prospettiva, nella misura massima possibile, nella concessione dei crediti, l’attenzione degli istituti bancari dalle garanzie patrimoniali alla redditività dei progetti da finanziare. Il processo di avvicinamento potrebbe essere favorito dalla costituzione, anche in sede locale, di comitati misti banca – impresa che rendano realmente perseguibili gli obiettivi di cui si è detto. Parallelamente il potenziamento dei sistemi di garanzia dovrebbe garantire alle imprese una più ampia disponibilità di risorse finanziarie.

- sostenere i processi di internazionalizzazione attraverso azioni di orientamento e con l’attivazione di servizi reali. La situazione esistente richiede l’adozione di misure di difesa dei prodotti nazionali compatibili con le regole di mercato (lotta alla contraffazione, contrasto alle azioni di *dumping*, ecc.), ma anche e soprattutto il miglioramento della capacità delle imprese di cogliere le opportunità offerte dall’incremento potenziale, nei mercati mondiali, della domanda di prodotti di qualità e di elevato contenuto tecnologico. Su questa linea, il rafforzamento dei processi di internazionalizzazione può avvenire con l’attivazione di servizi reali di accompagnamento delle imprese esportatrici e con la costituzione di raggruppamenti di imprese con interessi omogenei.

Secondo quanto si è avuto modo di dire, l’esistenza sul piano istituzionale di un interlocutore unico (o di uno sportello unico per un insieme di enti tra loro fortemente coordinati) può facilitare il piccolo imprenditore nella ricerca di punti di orientamento e di assistenza. Dovrebbe anche essere assicurata una migliore conoscenza della realtà dei mercati esteri e delle loro linee evolutive attraverso canali informativi permanenti alimentati dagli enti di rappresentanza presenti nelle diverse aree geografiche (Ambasciate, ICE, ecc.);

- rimuovere le difficoltà e le criticità tipiche delle piccole imprese di impronta familiare con particolare riguardo al problema dei passaggi generazionali. La Commissione europea ha individuato una serie di interventi utili – di cui si è dato conto – raccomandandone la realizzazione agli Stati membri. Si tratta di provvedimenti di natura fiscale e legislativa per favorire il passaggio delle imprese da una forma giuridica ad un’altra e per attivare servizi bancari e finanziari che facilitino le operazioni di trasferimento. Potrebbe essere studiata in Italia una revisione delle norme del Codice Civile che consenta di considerare l’impresa come una realtà non divisibile, salvaguardandone il carattere di continuità.

Le iniziative indicate dovrebbero essere assunte con urgenza (la perdita di competitività delle imprese ha subito negli ultimi tempi una forte accelerazione) coinvolgendo una molteplicità di soggetti.

Alla luce delle considerazioni esposte, sembra emergere la necessità di un programma organico di interventi destinati a durare nel tempo. Il CNEL, nella sua attività ordinaria di documentazione e di analisi dei fenomeni economici e sociali,

potrà dedicare maggiore attenzione (a cominciare dall’area della contrattazione e della concertazione) ai problemi che coinvolgono le piccole imprese.

Riproponendo quanto già affrontato nel 2004 dall’Assemblea del CNEL nel testo di Osservazioni e Proposte su "Innovazione, società della conoscenza e sviluppo", il Consiglio Nazionale dell’Economia e del Lavoro può essere il luogo in cui si discutono e si definiscono linee di intervento da trasmettere successivamente agli organi decisionali istituzionali. Il CNEL può costituire anche un punto di raccordo di quanto avviene nel territorio sia per il consolidamento e la crescita delle piccole imprese, sia per lo sviluppo delle infrastrutture e delle reti e delle relazioni tra imprese e centri di ricerca e università. Potrebbe essere istituito un osservatorio per monitorare la situazione, verificare le metodologie e i tempi di attuazione degli interventi e per valutare i risultati.