

1.4 Piccola e media impresa

Chiarito cosa si intende per impresa, imprenditoria diffusa e lavoro autonomo, e quali possono essere le correlazioni tra i diversi attori per cercare di spiegare alcune delle dinamiche che favoriscono lo sviluppo di un tessuto imprenditoriale estremamente variegato, cerchiamo di comprendere meglio qual'è il soggetto che intendiamo analizzare, la piccola impresa.

Come abbiamo potuto verificare spesso nella letteratura economica si parla di piccola e media impresa come un segmento identificativo, un soggetto riconosciuto all'interno di un panorama imprenditoriale generale.

La sigla PMI infatti compare in diversi testi di analisi e approfondimento. Soprattutto nei testi di storia economica si fa spesso riferimento a questo segmento imprenditoriale, cioè la piccola e media impresa. Per fare qualche esempio G. Sapelli nel suo *Economia tecnologia e direzione d'impresa in Italia*, parlando del decennio 1951-1961 così si esprime: “Il mutamento più saliente che emerge – se si esaminano i dati dei censimenti industriali del 1951 e del 1961, - è l'estendersi del tessuto di piccole e medie imprese nelle regioni settentrionali [...]”¹.

Così Napoleone Colajanni nell'analizzare la crisi economica degli anni '80, individuava nella dimensione *piccola e media* dell'imprenditoria del nostro paese un ruolo di grande interesse: “In quel periodo l'economia italiana restò a un livello normale di attività solo grazie alla piccola e media impresa. Per le grandi imprese pubbliche e private il decennio degli anni Ottanta fu di crisi. Il balzo nell'incidenza del costo del lavoro sul valore aggiunto fu maggiore per queste imprese; la conflittualità permanente e atomizzata impedì aumenti di produttività. La conseguenza della riduzione dei profitti fu che gli investimenti dovettero essere finanziati attraverso il credito. Ma l'inflazione innalzava i tassi di interesse e spingeva le banche a finanziare soltanto a breve termine, per cui gli investimenti rallentarono sensibilmente. Nel corso del decennio gli investimenti lordi dell'industria furono coperti solo per il 40 per cento dall'autofinanziamento, per il 15 per cento dagli apporti degli azionisti e per il restante 45 per cento dall'indebitamento. In conseguenza di ciò, aumentava il carico degli oneri finanziari sul fatturato [...]”. Nel valutare le ragioni del maggiore peso maturato da queste aziende “minori”, Colajanni notava: “L'incidenza della crisi fu minore nella piccola e media industria che invece si espanse. Il dato caratteristico fu l'entrata in forze di queste imprese sul mercato dell'esportazione. La piccola e media impresa cessava di essere vincolata al mercato locale o di essere soltanto tributaria della grande impresa. Il balzo avvenne con scarso intervento della politica economica, per capacità propria. A mano a mano che la presenza della media industria si estendeva dalla Lombardia all'Emilia, al Veneto, alla Marche, si andarono

¹ G. Sapelli, *Economia tecnologia e direzione d'impresa in Italia*, Torino, 1994, p. 79.

costituendo aree specializzate in determinate produzioni, con un sistema di economie esterne e di integrazione con l'agricoltura, e in qualche regione, come l'Emilia, col turismo"².

Alle piccole e medie imprese Fabrizio Onida dedica un suo recente saggio dal titolo *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno* nel quale si interroga sul peculiare nanismo dello sviluppo del sistema produttivo italiano: "La cultura del gigantismo, che peraltro in Italia non ha mai trovato molti adepti, ha subito nel frattempo vari colpi, mentre si è diffusa tra loro – studiosi operatori, politici, sindacalisti – una propensione al «piccolo è bello». In questo quadro, l'affermarsi prepotente e variegato dei distretti industriali nelle regioni del nord e del centro, a cui può essere ampiamente attribuito il successo del «made in Italy», ha alimentato la visione di un peculiare «modello italiano» di sviluppo fondato sulla piccola impresa. Tanto più in quanto la grande impresa pubblica e privata, dopo la crisi degli anni '70 e una breve fase di recupero e di rilancio negli anni '80 (i tempi di alcuni «grandi condottieri»), si è progressivamente indebolita e smembrata, perdendo quasi tutte le occasioni di svolgere un ruolo significativo nella rapida ricomposizione del cuore oligopolistico europeo. [...] sul finire degli anni '90 tuttavia, questo ottimismo sulla forza della PMI si è attenuato"³.

Il segmento industriale delle piccole e medie imprese come soggetto economico proprio per il ruolo che ha giocato in alcune fasi storiche e per l'importanza che ad esso è stato attribuito dagli osservatori economici, è stato anche oggetto di una serie di ricerche mirate tra gli anni Ottanta e gli anni Novanta, soprattutto in Lombardia; tra esse ricordiamo: "la domanda di servizi delle piccole imprese delle attività non industriali" Unioncamere Lombardia, "la media impresa vitale come organizzazione focale del sistema economico italiano" (Irso-1997) Camera di Commercio, "l'innovazione di prodotto nell'impresa minore. Scelte strategiche e aspetti problematici nell'esperienza milanese" (C.M.R.-1988) Camera di Commercio, "Servizi per il sistema produttivo. Produzione e sostegno dell'attività tecnologica nelle PMI nell'area milanese" (C.M.R.-1989) Camera di Commercio, "Studio di trasferimento dell'innovazione tecnologica informatica alle PMI del territorio" (Centro A.Volta-1990) Camera di Commercio, "Un profilo del piccolo-medio imprenditore milanese" (Furio Cicogna-Bocconi-1995) Camera di Commercio, "La piccola impresa in Provincia di Milano nei primi anni novanta" (Cdrl-1995) Provincia di Milano⁴.

Ancora di recente la stampa economica dedicava grande attenzione alla salute e all'evoluzione di questo settore industriale. Tra l'autunno del 2003 e il primo trimestre del 2004, nel pieno della lunga crisi che ancora oggi l'occidente capitalistico sta attraversando e che colpisce soprattutto i grandi gruppi fin dal 2002, come già spiegava Giuseppe Rotondo in un articolo apparso

² N. Colajanni, *L'economia italiana dal dopoguerra ad oggi*, Milano, 1990, pp.230-231

³ F. Onida, *Se il piccolo non cresce, piccole e medie imprese italiane in affanno*, Milano 2004, pp.9, 10

⁴ www.mi.camcom.it, 19 aprile 2004.

sul *Sole 24 ore* lo scorso 8 maggio 2003: “La congiuntura sfavorevole e gli oneri straordinari hanno appesantito nel 2002 il bilancio dei gruppi quotati. La loro redditività, alla fine dello scorso anno, è precipitata del 69% [rispetto all’anno precedente] superando a malapena i 3 miliardi di euro, contro i 9,86 del 2001: uno scivolone che avevamo già segnalato con i dati dei primi nove mesi”⁵. Gli articoli apparsi sui giornali, dedicati al settore industriale delle imprese di piccole e medie dimensioni, si susseguivano con una certa frequenza affrontando tematiche diverse. Ricordiamo il tema del credito per le piccole imprese, rispetto al quale le norme scaturite dalla Comunità Europea, passate sotto il nome di Basilea 2, rischiavano di assumere connotati di grave incertezza: “Le piccole e medie imprese italiane vivono un momento non facile” - ricordava un articolo apparso il 22 settembre del 2003 su “La Repubblica Aff & Fin” a firma (m.p.) - “la competizione internazionale aumenta e non ci sono più le svalutazioni competitive a dare una mano sul fronte dei prezzi. In più all’orizzonte c’è Basilea 2, che ha lo scopo di rendere più solido il sistema bancario europeo ma che rischia di rendere il credito nei confronti delle Pmi più sensibile al ciclo economico”⁶. L’articolo proseguiva segnalando quali potevano essere le ripercussioni di una frenata da parte delle banche nella concessione di credito a breve alle imprese minori, in un momento in cui la competizione obbligava le aziende a dotarsi di nuova tecnologia per guardare a mercati sempre più lontani e aggressivi: “Fino a oggi il rapporto tra le imprese e le banche è stato relativamente facile, sia le prime che le seconde preferivano il credito a breve, che è stato erogato soprattutto dalle banche locali guardando più all’affidabilità personale dei singoli imprenditori che agli andamenti del ciclo economico. Ora però stiamo andando incontro a un cambiamento strutturale, da una parte le banche dovranno tenere conto delle prescrizioni di Basilea 2, dall’altra la pressione competitiva spinge le imprese ad affrontare tecnologie più complesse e a proseguire una crescita che sempre più passerà per delocalizzazioni e acquisizioni. Tutte e tre queste sfide, necessarie a tenere il passo, aumentano il tasso di rischio dell’attività imprenditoriale e per essere affrontate senza restare ostaggi del ciclo economico richiederebbero la disponibilità di finanza a medio termine, alla quale, proprio per via delle loro dimensioni, le Pmi spesso non riescono ad accedere”⁷.

Sempre sulla questione del credito Laura di Pillo sul “Sole 24 Ore” di gennaio 2004 anticipava una ricerca svolta a livello europeo da Mercer Oliver Wyman, società leader nella consulenza strategica e di *risk management* all’industria: “Il business è interessante. Per dimensione e difendibilità dei rischi e le prevedibilità dei rischi e le prospettive di sviluppo. Parliamo del *mid-*

⁵ G. Rotondo, *L’industria tenta l’uscita dalla crisi*, in “Il Sole 24 ore”, Milano, 8 maggio 2003.

⁶ M. P. “Piccolo è bello” non vale più, i nuovi scenari dell’economia, da Basilea 2 alla concorrenza dei nuovi mercati, stanno cambiando il quadro di riferimento per le piccole e medie imprese italiane”, in “La Repubblica Aff & Fin”, 22 settembre 2003.

⁷ *Ibidem*.

corporate banking, cioè dell'attività bancaria rivolta alle imprese di piccola e media capitalizzazione. [...] lo studio evidenzia limiti e prospettive del mercato nazionale. Trentasette miliardi di euro i ricavi prodotti nel 2003 a livello europeo da questa area di business che riguarda aziende con un fatturato compreso tra i 10 e i 250 milioni di euro. L'Italia rappresenta il 13% del totale, con ricavi per 4,8 milioni di euro e una profittabilità economica al 12,2%⁸.

L'attenzione che la stampa riserva alla piccola e media impresa può essere riscontrata dall'interesse che viene rivolto alle varie ricerche ed indagini che riguardano il settore; in questi anni infatti ne vengono pubblicate un gran numero e la stampa ne da conto, come il rapporto presentato da Unioncamere alla fine del 2003 dove emerge la centralità della media impresa come modello.

In un articolo di Filippo Caleri apparso su "Italia Oggi", a commento di quanto emerge dal rapporto *sistema Italia* del 2003, presentato appunto da Unioncamere sulle economie e le società locali, si vede chiaramente come le occasioni di sviluppo derivino per molti aspetti dal motore rappresentato dalle medie imprese: "Il sistema produttivo italiano è sempre più centrato sul nuovo motore di sviluppo costituito dalle medie imprese, che incidono per il 4,8% sul mondo imprenditoriale, determinano il 34% dell'occupazione e il 39% del valore aggiunto"⁹. I modelli di sviluppo proposti dal rapporto sono dieci e in essi spiccano i distretti multispecializzati come spiega nel suo articolo Filippo Caleri: "La quarta tipologia è rappresentata dai distretti multispecializzati, situati in nove province del Nord che spiccano per un alto contributo al pil (13,3%). E' in questi che si concentra il maggior numero di medie imprese nei settori chiave dell'economia: tessile, arredamento, oreficeria e strumenti musicali, meccanica, metallurgia, alcune lavorazioni agroalimentari. Fanno parte dei distretti dedicati, 11 province, distribuite prevalentemente nel centro. L'apporto al pil è pari al 6,4% ed è forte la densità di piccole imprese monospecializzate nei settori di eccellenza del made in Italy"¹⁰.

Dello stesso rapporto parla Francesca Mazza, sempre sulle pagine di "Italia Oggi": "Medie imprese protagoniste di un modello di sviluppo dell'economia italiana: è questa una delle principali indicazioni che emerge dall'indagine Sistema Italia – rapporto 2003 sulle economie e le società locali". Ne approfondiamo la lettura per capire meglio come e perché le medie imprese stanno assumendo un ruolo chiave nel sistema economico italiano, a partire dal modello di internazionalizzazione su cui si gioca il futuro della nostra economia, Un futuro, come sottolinea il rapporto Unioncamere, «centrato sulla ricerca di un presidio stabile dei mercati internazionali

⁸ L. Di Pillo, *Pmi, il credito resta lontano*, "Il Sole 24 Ore", 28 gennaio 2004, p. 18.

⁹ F. Caleri, *Medie imprese, motore dell'Italia*, "Italia Oggi", 20 novembre 2003.

¹⁰ *Ibidem*.

attraverso il governo attivo delle filiere produttive a maggior potenziale, al cui centro stanno le medie imprese leader di settore». La filiera produttiva è il nuovo «luogo ideale» in cui il sistema economico, politico e sociale organizza il suo sviluppo e dove, quindi, la media impresa trova il terreno più favorevole per crescere e competere sul mercato globale. Per filiera, come spiega il rapporto, si intende, infatti, un «insieme integrato di funzioni lungo una catena del valore che comprende la formazione di conoscenze scientifiche e tecniche distintive, la produzione di una gamma di beni o servizi sufficientemente estesa rispetto ai mercati di riferimento, un terziario specializzato rispetto alle specialità di filiera, sistemi distributivi dedicati, servizi di sistema (di competenza dello stato) animati da una strategia economica aggiornata». [...] In questi ultimi anni la media impresa è andata sempre caratterizzandosi come modello produttivo distintivo nel mondo delle pmi, non tanto per la dimensione quanto per la peculiare capacità di governare i processi di business e di mantenere relazioni con imprese e soggetti istituzionali, candidandosi a diventare un nuovo interlocutore per le politiche di sviluppo economico”¹¹.

Alla fine del 2003 un altro rapporto di *Panorama Economy* dedicato in questo caso più alle piccole che alle medie imprese conferma l’attenzione riservata a questo modello imprenditoriale da parte della stampa specializzata: “C’è la piccola bottega alimentare, ma anche l’industria della meccanica di precisione; la fabbrica che produce piastrelle e quella che ricicla la carta; l’impresa che mette in piedi palazzi e il laboratorio che lavora le pelli. Poi ci sono quelle che hanno a libro paga solo tre dipendenti e altre che danno lavoro a centinaia di persone: quelle che muovono affari di poche decine di migliaia di euro e quelle che sviluppano un business fino a 50 milioni di euro. Sono le piccole e medie imprese italiane (pmi). «la spina dorsale del sistema produttivo italiano», per usare le parole di Carlo Sangalli, presidente dell’Unioncamere”¹².

Molto interessante risulta, lungo questo filone di approfondimento che, come abbiamo visto, la stampa nazionale sta rivolgendo alla piccola e media impresa, una analisi proposta da Pietro Masci sulle colonne di “Italia Oggi” nel gennaio del 2004, con il quale l’autore propone una lettura interpretativa dei fattori di successo di un sistema spesso sottovalutato cogliendone anche gli elementi di valore che accompagnano le prestazioni economiche: “Le piccole e medie imprese (pmi) rappresentano una forza economica fondamentale per la competitività. L’occupazione, la produttività e lo sviluppo. Questo è vero in pressoché in tutti i paesi dove le pmi riescono a massimizzare la loro flessibilità. Le pmi costituiscono una forza sociale oltreché economica nel territorio operando come motore, ma al tempo stesso beneficiando del cosiddetto capitale sociale,

¹¹ F. Mazza, *Medie imprese sinonimo di sviluppo*, “Italia Oggi”, 28 novembre 2003.

¹² *Piccole, ma competitive nella partita globale*, in “Panorama economy”, *Rapporto I/ Viaggio nel modello produttivo più importante d’Italia*, 4 dicembre 2003., p. 78.

vale a dire quella rete di rapporti di fiducia che si sviluppano e si consolidano in una società e favoriscono la coesione delle comunità locali.”¹³.

Soprattutto Masci mette in evidenza come in tutte le società a capitalismo maturo sia fortemente presente un tessuto di pmi importante “Le economie dei paesi dell’Ocse, pur nella diversità delle circostanze, mostrano dati interessanti sul ruolo delle pmi nel tessuto economico: oltre il 95% delle imprese sono pmi, e generano circa il 60-70% dell’impiego. Negli Stati Uniti, le pmi rappresentano circa il 99% delle imprese. Nell’Unione europea, 19 milioni di pmi, pari al 99% delle attività produttive, offrono impiego a oltre il 70 milioni di persone, vale a dire 2/3 dell’occupazione totale”¹⁴.

E’ invece nei paesi dove lo sviluppo fa fatica a decollare che le pmi non brillano per la loro presenza e diffusione: “I dati sulle pmi si presentano meno promettenti per l’America latina dove rappresentano circa il 50% della produzione totale della regione; tra il 64% del Cile e il 96% in Argentina di tutte le imprese; e forniscono tra il 35% (Messico) e il 50% (Venezuela) dell’occupazione totale. In America latina esiste un’elevata mortalità delle pmi e una scarsa natalità (in Italia, natalità e mortalità delle pmi si sono attestate attorno al 7%) e micro, piccola e media impresa non crescono e non passano a stadi più raffinati”¹⁵.

Una delle ragioni di questo mancato sviluppo nei paesi dell’America del sud sembra essere dovuto ai problemi di accesso al credito, come spiega ancora Masci riprendendo i temi proposti in un convegno svolto a Milano nell’ambito dell’assemblea annuale della Banca interamericana di sviluppo (Bid): “La domanda che sorge spontanea, dibattuta in un convegno a Milano [...], è la seguente: sono le possibilità di ottenere finanziamenti una delle più importanti limitazioni allo sviluppo delle pmi in America Latina? La percentuale delle pmi che godono d’accesso al credito in America Latina è, in media, attorno al 50% e varia dal 72% in Cile, al 32% in Messico. Il costo del credito è talvolta proibitivo, e in gran parte si tratta di credito a breve, con tassi significativamente più alti di quelli delle grandi imprese. Attualmente, in America Latina, gran parte del credito è personale, una forma d’autofinanziamento, ed esistono una serie di impedimenti strutturali che non permettono a pmi di ottenere finanziamenti adeguati: la debolezza del sistema finanziario; le inefficienze burocratiche ; il mancato rispetto della legge e dei diritti dei creditori; lo spiazzamento dovuto all’elevato finanziamento del settore pubblico”¹⁶.

Che la possibilità di ottenere prestiti a medio e lungo termine sia un fattore decisivo per la salute e la crescita delle imprese piccole e medie è un elemento che emerge in più occasioni ed è

¹³ P. Masci, *Le pmi italiane un esempio di buono sviluppo*, in “Italia Oggi” 28 gennaio 2002, p. 1.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ *Ibidem*.

sottolineato da Stefano Caselli nel suo libro *PMI e sistema finanziario* con il quale offre un quadro preciso circa le relazioni fra pmi e finanza e su cui avremo occasione di tornare.

Restando invece al ruolo che la piccola impresa ha svolto e svolge nella nostra economia, è interessante citare ancora due interventi apparsi recentemente sulla stampa specializzata, che evidenziano come il processo di ridimensionamento delle grandi concentrazioni industriali, non ancora esaurito, ceda spazio al settore della piccola dimensione. Il primo, del 5 marzo 2003, mostra come la grande impresa prosegua la sua perdita di posti di lavoro, secondo i dati resi noti dall'Istat il 4 marzo 2004: "Continua il calo dell'occupazione nelle grandi imprese. Nel 2003 sono stati persi circa 21 mila posti di lavoro. A frenare è stata solamente l'industria, che ha denunciato una flessione del 3%, mentre i servizi sono riusciti a mettere a segno un modesto miglioramento dello 0,3 per cento. In complesso le imprese di maggiore dimensione hanno subito un calo dell'occupazione pari all'1,1 per cento. Non mancano tuttavia altre indicazioni negative che rafforzano l'impatto della caduta dell'occupazione. Il ricorso alla cassa integrazione infatti continua – sia pur meno rapidamente che in passato - ad aumentare. Retribuzioni e costo del lavoro fanno registrare un incremento sostenuto tanto nell'industria quanto nei servizi, appesantendo così bilanci e competitività delle aziende"¹⁷.

Il secondo articolo si riferisce all'ultimo grande censimento nazionale dell'industria e dei servizi, riferiti all'ottobre 2001. Analizzando i dati offerti dall'Istituto di statistica un articolo del "Sole 24 ore" nota una crescita del numero delle imprese che però, non riuscendo a rafforzarsi, tendono a diventare sempre più piccole: "Più imprese, ma ancora più piccole. Proiettate sempre di più nell'universo dei servizi, mentre l'industria manifatturiera fa perdere pericolosamente peso al «made in Italy». Con la pubblica amministrazione che avanza, in apparente controtendenza con le promesse di restituire al privato molte delle funzioni svolte direttamente dallo stato. In tutto ciò il Nord Est mantiene il ruolo di traino nell'economia nazionale e il sud continua a mostrare la sua vecchia contraddizione: gli indici sono meno favorevoli rispetto la media nazionale, ma con molti centri di eccellenza sia nei modelli industriali sia nell'innovazione dei prodotti. [...] Diminuisce complessivamente il peso dell'industria (dal 37,6% al 33,9% degli addetti) del commercio (dal 18,4 al 16,2), mentre aumentano gli occupati nelle imprese di servizi diversi (dal 24,5% al 30,2%). Arretrano insieme all'industria manifatturiera (-6,1% rispetto al 1991) i settori del made in Italy, come il tessile, l'abbigliamento e il calzaturiero. [...] Si consolida anche la presenza dei lavoratori cosiddetti *atipici*: 827mila, a fine 2001, i *co.co.co.* e 119mila gli *interinali*, impiegati in maggioranza nelle imprese"¹⁸.

¹⁷ E. Pagnotta, *Grandi imprese, persi 21 mila posti*, in "Il sole 24 ore", 5 marzo 2004, p. 13.

¹⁸ F. Re, *Cresce il numero delle imprese ma sono sempre più piccole*, "Il sole 24 ore", 17 marzo 2004, p. 15.

Abbiamo fin qui proposto diverse fonti di analisi su uno spaccato della nostra economia che ha assunto ormai da tempo importanza strategica per la crescita e lo sviluppo nel nostro paese. Questo spaccato però, come si è visto, è quantitativamente e qualitativamente estremamente vasto, e rischia di non identificare un comparto effettivamente specifico. Più precisamente, leggendo le analisi e le ricerche proposte dobbiamo chiederci: cosa si intende per piccola e media impresa? Le imprese piccole e medie possono rappresentare una realtà estremamente vasta. Dobbiamo innanzitutto identificare come si è detto i confini di una realtà imprenditoriale che deve essere possedere caratteri omogenei.

Si è visto nei capitoli precedenti come non sia così automatico tracciare delle distinzioni nette e per tale motivo si è preferito dedicare una certa attenzione alla definizione di impresa piuttosto che di lavoro autonomo.

Innanzitutto è necessario chiarire che se intendiamo parlare di piccola impresa dobbiamo escludere tutti i quei soggetti che rispetto a questa definizione sono da ritenersi non rientranti perché in difetto o in eccesso.

Il soggetto che si intende identificare per piccola impresa dunque potrebbe essere quello che sta tra la micro impresa e la media impresa.

Anche in questo caso però non sono esclusi dubbi interpretativi.

Quali sono infatti le attività che rientrano nella definizione di mediaimpresa?. E' di gennaio 2004 la diffusione di un'analisi condotta dall'Ufficio Studi della Cgia (Confederazione generale italiana dell'artigianato – Confartigianato) di Mestre su 4.146.297 aziende, campione che dall'universo delle imprese italiane teneva fuori solo quelle agricole e il pubblico impiego. I parametri presi in esame dalla Confartigianato di Mestre erano quattro: il numero delle imprese, gli addetti, il valore aggiunto e il fatturato. Tutto questo è stato rapportato nelle tre classi di addetti individuate che sono state classificate come microimprese (da 1 a 19 addetti), piccole imprese (da 20 a 99 addetti) e medio grandi (da 100 e oltre)¹⁹.

I parametri però cambiano se vengono rapportati ad una ricerca svolta nel 1996 dal Cdrl (Centro documentazione e ricerche per la Lombardia) per la provincia di Milano (“La piccola impresa in provincia di Milano”) per svolgere la quale si sono usate diverse classi dimensionali: “Dal lato quantitativo la fonte a cui si è fatto riferimento in questo studio è costituita dall'archivio Aspo, utilizzando tale archivio, sono stati presi in esame per gli anni 1981, 1990 e 1992 i dati relativi al numero delle unità locali e il numero degli addetti suddivisi per classe dimensionale a livello di comune e per ramo di attività economica sino alla terza cifra del codice Istat. Le classi dimensionali considerate sono nove: 1-2, 3-5, 6-9, 10-19, 20-49, 50-99, 100-199, 200-499, 500 e oltre. Sulla base

¹⁹ *Le micro-imprese guadagnano quanto le grandi*, “Libero” 25 gennaio 2004, p.15.

di tali dati abbiamo definito piccolissima impresa quella che ha un numero di addetti inferiore alle 9 unità, piccola impresa quella tra 10 e 49 addetti, media impresa quella tra 50 e 199 addetti, medio-grande quella tra 200 e 499, grandi imprese quelle oltre i 500 addetti²⁰.

D'altra parte, si è visto, citando alcune analisi proposte da storici ed economisti, come spesso il concetto utilizzato è generalmente quello di piccola e media impresa. L'interesse scaturito negli ultimi anni per questo soggetto economico, però, ha prodotto l'esigenza di meglio definire alcuni sottoinsiemi identificandone anche le classi di riferimento.

Andrea Colli si è posto il problema di identificare una nuova entità imprenditoriale che potesse essere riconosciuta come possibile protagonista per l'economia Italiana nel terzo millennio, individuandola nella media impresa: "Gli anni novanta vedono insomma emergere quello che non pare eccessivo definire come *Mittelstand* all'italiana: una coorte di imprese di medio-grandi dimensioni, attive sui mercati internazionali (soprattutto extraeuropei) sia in termini commerciali che di produzione diretta, prevalentemente organizzate in forma di gruppo con una holding – in genere a saldo controllo familiare – a capo di un ampio ventaglio di imprese commerciali, produttive oppure di servizi"²¹.

Attraverso tale lavoro l'autore ha ritenuto necessario esaminare meglio la polarizzazione dimensionale di cui è composto l'apparato industriale italiano; "L'Italia è oggi unanimemente considerata la patria delle piccole imprese e dei distretti industriali, formazioni socio-economiche mediante le quali trova concretizzazione un modello di sviluppo che fa perno sulla stretta interazione che si stabilisce a livello locale tra sistema produttivo, territorio e società. L'attuale morfologia dell'apparato produttivo italiano, merceologicamente focalizzata su una vasta gamma di settori e comparti leggeri o a marcata specializzazione, è da tempo oggetto di dibattito e approfondimento. E', infatti, a partire dai primi anni ottanta che il concetto di modello locale di sviluppo – una definizione che tende a catturare le complesse architetture distrettuali legandole ai territori specifici di appartenenza – inizia a diffondersi, debordando quasi subito dall'ambito accademico per investire l'attualità, arrivando ad influenzare gli stessi ambiti istituzionali preposti, a livello locale e sovralocale, alle decisioni di politica industriale e di sviluppo territoriale"²².

In verità proporre un quadro complessivo di sintesi sulla distinzione tra grande impresa e piccola impresa tradizionale non poteva considerarsi esaustivo nel descrivere e interpretare la realtà economica italiana proprio per la presenza di processi di trasformazione già presenti alla fine degli anni Settanta. Prosegue A. Colli: "L'enfasi posta sulle formazioni distrettuali e sulle piccole aziende

²⁰ A. Fumagalli, *La piccola impresa in provincia di Milano nei primi anni Novanta*, Milano, 1996, p. 70.

²¹ A. Colli, *Il quarto capitalismo. Un profilo italiano*, Venezia, 2002, p.16.

²² *Ibidem*, p. 9.

dei distretti, ha contribuito non poco a mantenere intatta la tradizionale immagine dell'apparato industriale italiano come contraddistinto da una forte polarizzazione dimensionale, le cui origini andavano rintracciate nei peculiari sentieri di sviluppo caratteristici del capitalismo italiano. Li affollavano imprese di grandi dimensioni, pubbliche e private, attive nei settori *capital intensive* e aziende piccole e piccolissime, semiartigianali, a elevata intensità di lavoro, legate a circuiti locali di reddito, risparmio e consumo, presenti principalmente all'interno dei comparti cosiddetti tradizionali, contraddistinti per lo più da un autonomo sviluppo, sganciate dalle influenze delle politiche pubbliche e dei maggiori istituti di credito. Ne usciva comunque ancora sostanzialmente intatta - peraltro confermata da dati e statistiche, che assegnano fin dai primi anni del XX secolo all'Italia l'assoluta preminenza nel mondo occidentale per numerosità e peso delle imprese minori in seno al settore manifatturiero nazionale - la sintetica descrizione dell'apparato produttivo nazionale emersa dagli studi a corredo dei lavori dell'Assemblea Costituente: «una massa di quasi un milione di esercizi artigiani e di minuscoli esercizi industriali [che] si muove attorno all'industria vera e propria»²³.

Ma nel momento in cui si trova nella necessità di ritagliare quella che può essere identificata come impresa di medie dimensioni e che si discosta dal grande agglomerato dell'impresa minore anche Andrea Colli incontra qualche difficoltà a definirne il segmento, cioè, quello della media impresa: «Quali sono, tanto per cominciare, i reali confini del fenomeno? Ricerche anche recenti sulla categoria delle medie imprese sottolineano tanto la difficoltà di tracciarne un'esatta delimitazione, quanto quella di individuarne i caratteri distintivi. Le medie imprese sarebbero, in altri termini, parte di una categoria concettuale priva di caratteri propri; una fase di passaggio, di transizione dalla piccola alla grande dimensione; una realtà quasi impalpabile e priva di caratteri propri che valga la pena di analizzare»²⁴.

Ma è proprio la possibilità di distinguere una realtà imprenditoriale che si caratterizza in modo peculiare, differente dalla natura economica in cui si esaurisce l'esperienza dell'impresa minore che può aiutare a dare il giusto valore alle diverse strutture dell'apparato produttivo: «La difficoltà di definire cosa si intenda per «media impresa» è testimoniata dal fatto che le ricerche che cercano di tracciarne un profilo quantitativo divergono in maniera talora anche notevole nella determinazione dei campioni da rielaborare sebbene, almeno sotto il profilo qualitativo, i risultati finali non ne risentano eccessivamente»²⁵.

La stessa difficoltà si riscontra anche nel proporre una classificazione di parametri dimensionali basati sul fatturato. Osserva lo stesso Colli, prendendo a riferimento una ricerca

²³ *Ibidem*, p. 10.

²⁴ *Ibidem*, p. 24.

²⁵ *Ibidem*.

dell'Ufficio studi di Mediobanca: “Anche quando è privilegiato un approccio di natura quantitativa, tuttavia, i criteri seguiti nella definizione dell'ambito di ricerca variano notevolmente. In generale, per ragioni di carattere statistico gli universi analizzati sono ampi, indagabili solo per vasti aggregati, con ben poco riguardo per le vicende individuali: in una recente ricerca condotta congiuntamente dall'Ufficio studi di Mediobanca e dall'Unioncamere di Milano sulle medie imprese industriali del Nord-Est, ad esempio, i limiti inferiori della categoria definita delle «imprese medie» sono fissati attorno ai 25 miliardi di lire di fatturato, portando l'universo esaminato a toccare le svariate migliaia di aziende. Differente, anche se non meno numeroso, il campione desumibile in base ai parametri stabiliti dall'Istat, che definisce «medio-grandi» le imprese con oltre 100 addetti. L'inglese Euromonitor, che adotta criteri di selezione variabili a seconda del paese considerato, inserisce nel proprio Europe's Medium Sized Companies Directory le imprese italiane con un turnover superiore ai 50 milioni di dollari e inferiore ai 200”²⁶.

La struttura aziendale di un'impresa sicuramente si identifica fortemente attraverso una valutazione dell'apparato produttivo e dell'organico organizzativo, la cui dimensione è data soprattutto dal numero di addetti impiegati; è dunque il numero degli addetti la fonte più corretta per definirne le potenzialità economiche e produttive: “Più interessante, anche se alquanto più selettiva, è la metodologia che incrocia fatturato e numero di addetti, individuando raggruppamenti contraddistinti da dimensioni critiche di fatturato ma anche da una non trascurabile complessità organizzativa. In questo modo, ad esempio, è possibile definire «media » un'azienda con un fatturato annuo compreso tra 25 e 500 milioni di Euro e con un numero di addetti superiore a 250 e inferiore a mille. In un recente lavoro si preferisce invece considerare medio un gruppo industriale il cui fatturato consolidato è compreso tra i 100 milioni e i 6-7 miliardi di Euro”²⁷.

Anche Roberto Romano e Marco Soresina in *Homo faber*, individuando nel ruolo delle medie imprese un momento importante per la storia economica del nostro paese, ne tracciano i confini dimensionali: “[...] più ancora che le piccole imprese dei «distretti », sono essenziali per l'economia industriale italiana le medie imprese, ossia quelle dotate di un fatturato annuo che si può con molta approssimazione comprendere tra i 150 e i 1500 milioni di euro”. Essi motivano le ragioni di tale importanza nella predominanza storica del settore tessile e soprattutto nel loro carattere familiare: “Del resto questa è un'antica caratteristica dell'industria italiana, a causa della predominanza per lungo tempo del settore tessile. Ma pure il comparto meccanico, accanto ad alcune grandi aziende, ha sempre conosciuto una vasta costellazione di imprese di medie dimensioni [...]. Ciò che accomuna queste imprese che operano in settori così diversi è il loro

²⁶ *Ibidem*, p. 25.

²⁷ *Ibidem*, pp. 25-26.

carattere familiare, per quanto riguarda la proprietà e la gestione. E' la famiglia, generalmente attraverso società finanziarie, che controlla saldamente il capitale, anche quando sono presenti importanti soci italiani o esteri, ma sempre di minoranza. E anche quando le aziende sono quotate in borsa, fosse pure quella di New York, perché la quota di azioni immessa nel libero mercato – in termini tecnici il *flottante* – è solo una parte ristretta del capitale totale”²⁸.

Avendo definito con maggiore attenzione la classe dimensionale che può assumere una funzione propria nel panorama industriale italiano, come media impresa, è possibile identificare meglio i tratti identificativi di quella che qui consideriamo impresa minore o piccola impresa.

A tale proposito è ancora Andrea Colli, in un'altra opera, che offre un autorevole excursus sulla definizione di piccola impresa e propone un'analisi storico-economica sull'evoluzione dell'apparato produttivo italiano nel corso dei secoli XX e XXI: “I tentativi di fornire una definizione esauriente e una classificazione completa della piccola impresa risalgono piuttosto indietro nel tempo, almeno all'ultimo quarto del XIX secolo, in coincidenza [...] con il manifestarsi delle spinte di diversificazione del tessuto industriale e con la progressiva apparizione in vari comparti del cosiddetto «sistema di fabbrica». All'inizio tuttavia, il problema di circoscrivere opportunamente tale ambito dimensionale non era particolarmente sentito; l'assenza di provvedimenti di politica economica, finanziaria e creditizia che andassero a interessare determinate categorie, e non altre, sollevava quanti si occupavano della materia dal doversi assumere l'impegno di fornire una descrizione troppo accurata di ciò che era, o non era, piccola impresa”²⁹.

Questo studio aiuta a comprendere quanto l'iniziativa del singolo abbia fatto maturare la cultura imprenditoriale che poi si è affermata. Esperienze riconducibili alla bottega artigiana, che poi si è evoluta per esigenze produttiva: “Le distinzioni che interessavano i teorici, gli economisti e gli studiosi erano in realtà altre, e atenevano ad esempio alla necessità di separare concettualmente il lavoro svolto in fabbrica, nell'opificio, da quello svolto a domicilio, nell'abitazione stessa del lavoratore [...]. Le industrie «piccole» erano, comunque, quelle cui erano addetti «pochi operai», oppure quelle esercitate all'interno del nucleo familiare o ancora, nella bottega artigiana; indipendentemente dall'attività svolta, era importante il loro contrapporsi alla «fabbrica», intesa come elevata concentrazione di capitale e di lavoro in un luogo definito[...]. I primi tentativi di individuare più nel dettaglio i confini della categoria «piccola impresa» continuavano a trascurare gli aspetti di natura quantitativa (attinenti cioè al numero degli addetti, al capitale investito, al

²⁸ R.Romano e M. Soresina, *Homo faber ...* cit, pp.260-261.

²⁹ A. Colli, *I volti di Proteo, storia della piccola impresa in Italia nel Novecento*, Torino, 2002, p.57.

fatturato), preferendo concentrarsi su elementi di natura qualitativo-strutturale, quali la fisionomia organizzativo-proprietaria dell'opificio, e di gestione del ciclo produttivo"³⁰.

“In questa prospettiva, tra l'altro, - continua Colli - va rammentato che quella delle «piccole industrie» era una categoria che tendeva a comprendere quella che noi oggi, con criterio dimensionale, definiamo «piccole imprese», ma che preferiva comunque riferirsi a distinzioni di carattere merceologico. Si trattava, quindi, delle attività minute e semplici, certo svolte individualmente, magari a carattere artigianale, con scarso ausilio di macchinari e con molto lavoro"³¹

Abbiamo introdotto, parlando di imprenditorialità diffusa, il legame che esiste tra propensione al lavoro autonomo e scelta imprenditoriale. È un aspetto questo che Colli riprende nella sua analisi: “[...] esse [le piccole imprese] erano, secondo una visione che si andrà saldamente rafforzando nel tempo sino a giungere assolutamente intatta ai nostri giorni, un vero e proprio incubatoio d'imprenditorialità, addestrando al sacrificio e all'iniziativa. Soprattutto, fungendo da ammortizzatori sociali di indubbio effetto: nelle campagne, quando il ciclo produttivo era colpito da qualche crisi improvvisa, ma anche e soprattutto nelle città, come alternativa alla grande dimensione che aveva dimostrato e dimostrava continuamente di essere un potente fattore di perturbazione. [...] Su questa base le piccole industrie potevano essere variamente classificate, ad esempio tenendo conto del loro rapporto con le attività maggiori. Ad esempio, già nel 1874 si proponeva una tripartizione delle piccole industrie in *concorrenziali*, *complementari* alle produzioni svolte nella grande industria e, infine, *indipendenti* (ovvero, come si direbbe oggi, «di nicchia»)"³².

Già alla fine dell'ottocento si evidenzia una certa polarizzazione che distingue due momenti specifici nella struttura produttiva che va affermandosi, da una parte l'impresa minore e dell'altra le nuove esperienze industriali: “A partire dalla fine dell'Ottocento le trasformazioni strutturali del sistema economico e produttivo affermavano comunque anche in Italia un forte dualismo tra settori manifatturieri. Sebbene con lentezza e progressivamente si andava stabilendo sempre più una netta cesura tra le industrie «nuove» [...] e settori leggeri, «tradizionali», imperniati su un misto di artigianato e piccola impresa, popolati di unità minime che vantavano rudimentali strutture organizzative, un basso grado di sviluppo tecnologico e di investimenti, e si basavano su fonti di finanziamento rudimentali"³³.

A breve però si sarebbe affermato un processo di modernizzazione destinato a produrre un ricambio importante nel tessuto produttivo delle piccole attività artigiane; “L'applicazione

³⁰ *Ibidem*, p. 58.

³¹ *Ibidem*, p. 59.

³² *Ibidem*, p. 60-61.

³³ *Ibidem*.

dell'energia elettrica e l'impiego dei «piccoli motori» nella meccanica, nella tessitura, nell'industria del mobile, in quella calzaturiera, in quella alimentare e così via, stavano progressivamente [...] trasformando molti dei tradizionali mestieri artigiani, ampliandone le potenzialità produttive, stimolando ed estendendo la divisione del lavoro e la specializzazione delle mansioni»³⁴. [...] «Già dal censimento industriale e commerciale del 1911 – e, contestualmente, dalla riforma del registro ditte, che aveva rivelato quale mondo sterminato fosse quello dell'impresa minore – erano emerse sia la rilevanza quantitativa sia l'enorme difficoltà di definire tale materia sufficientemente in dettaglio. [...] A partire dal censimento industriale del 1911 (che però esclude dalle rilevazioni le imprese con un solo occupato) con il termine «piccola impresa» si prese a intendere, d'ordinario, l'unità produttiva con meno di dieci addetti complessivi [...]. Al di là delle effettive dimensioni che assunse il fenomeno del *selfemployment* negli anni immediatamente successivi alla guerra, quando i reduci impiegavano il proprio premio di smobilitazione per acquistare qualche rudimentale utensile usato e avviare un'attività in proprio, dal punto di vista ideologico la piccola impresa ottenne da subito un successo considerevole»³⁵.

La condizione strutturale che identificava il nostro sistema industriale prima del cosiddetto miracolo economico vedeva comunque una forte presenza di piccole unità produttive a cui era necessario dare un sostegno e una identità: «All'indomani della [seconda guerra mondiale], tuttavia, la carenza di definizioni adeguate contrastava con la necessità da più parti sentita di affidare alle piccole imprese un ruolo nel programma di ricostruzione nazionale. La documentazione posta a corredo della relazione presentata dalla Commissione economica all'Assemblea costituente, a dire il vero, si poneva esplicitamente il problema di distinguere l'«industria» dall'«artigianato», sostenendo che fosse «necessario tenere separato conto dei minuscoli laboratori e botteghe di tipo artigiano o familiare ai quali non può certamente essere affidato un compito di espansione industriale della nostra economia» [...]. Gli anni della ricostruzione videro la piccola impresa assumere un ruolo da protagonista, sia nel sostenere le dinamiche di riconversione, sia nel contribuire ad attenuare la pressione della disoccupazione. Dal punto di vista qualitativo, l'idea che le piccole imprese potessero contribuire attivamente alla ripresa nazionale si traduceva in un mutamento di prospettiva nei loro confronti; il problema non era più, tanto, quello di definire chi fosse il piccolo imprenditore, quanto, finalmente di individuare una categoria dimensionale di riferimento per le politiche industriali che si sarebbero dovute intraprendere [...] L'Istat, per parte sua, si atteneva a una classificazione di comodo basata sul numero degli addetti, distinguendo tra unità artigiane (con meno di 10 addetti); piccole imprese (da 10 a 99 addetti); imprese medie (da 100 a 499 addetti) e

³⁴ *Ibidem*, p. 62.

³⁵ *Ibidem*, p. 63-64.

grandi (oltre 500 addetti), e a tali criteri si attenne nella formulazione dei primi censimenti dell'età repubblicana, parzialmente rivedendo i criteri adottati in precedenza"³⁶.

Anche l'Istat però ha modificato nel tempo i propri criteri di classificazione, nel «Rapporto sull'Italia del 1997», identificava genericamente come piccole imprese quelle comprese tra 1 e 19 addetti e ancora più genericamente comprendeva tra le imprese medio-grandi quelle sopra i 19 addetti: "Nel periodo 1991-94 il sistema delle imprese industriali e dei servizi ha fatto registrare una diminuzione del numero di unità attive pari a -0,1% per le piccole imprese (1-19 addetti) e a -13,8% per le medio-grandi (oltre 19 addetti). Tale dinamica aggregata sottintende andamenti differenziati tra i principali settori economici, con una tendenza regolare alla diminuzione del numero di piccole imprese industriali (-2,8% tra il 1991 e il 1994) - sia nel settore manifatturiero (-3,8%) sia in quello delle costruzioni (-1,3%) - e un andamento ciclico più marcato nel settore dei servizi (cresciuto complessivamente dello 0,9%). Le piccole imprese terziarie, infatti, diminuiscono nella fase più acuta della recessione, cioè nel 1993, mentre crescono di numero sia nel 1992 sia nel 1994, a testimonianza di una tendenza strutturale all'incremento del tessuto imprenditoriale, tipica della nostra economia.[...] L'occupazione tra il 1991 e il 1994 cresce (+1,2%) per il segmento delle piccole imprese. Tra queste ultime l'aumento occupazionale dei servizi (+3%) compensa il calo registrato nel settore manifatturiero (-2,3%). Per quanto riguarda le imprese di dimensioni maggiori, la tendenza dell'occupazione nel periodo considerato è generalmente e sensibilmente negativa: -13,9% nel settore manifatturiero, -8,7% in quello dei servizi".³⁷

Esaminati gli aspetti storici ed economici che hanno portato gli osservatori a interrogarsi sulla natura e sull'identità di questo soggetto imprenditoriale che viene fatto rientrare nel concetto di piccola e media azienda. Si vedrà più in dettaglio nel terzo capitolo come si è modificato il quadro normativo per giungere a stabilirne i limiti dimensionali per definizione, e quali siano state le ragioni politico/economiche di tale necessità.

³⁶ *Ibidem*, pp. 67, 70.

³⁷ Istat, *Rapporto sull'Italia*, edizione 1997, Bologna, 1997.