

### **3.4 I caratteri distintivi, le forme societarie, il ricorso a finanziamenti.**

Per meglio esaminare i caratteri che contraddistinguono la piccola impresa come soggetto economico si sono prese in esame due ricerche pubblicate a Milano nel 1996. La prima è stata commissionata dalla Camera di Commercio di Milano al Dipartimento di sociologia dell'Università Cattolica di Milano, mentre la seconda è stata realizzata dal Cdrl (Centro documentazione e ricerche per la Lombardia) su incarico dell'Amministrazione provinciale di Milano.

Prima di esaminare gli elementi che emergono dalle indagini citate, occorre proporre una rapida panoramica sull'universo dell'impresa milanese così come appariva dalla lettura dei dati risalenti al 1995 pubblicati dalla Camera di commercio di Milano. Si ricorda innanzitutto, stando ai dati di riferimento (1995), che quando si parla della Milano imprenditoriale si parla dell'8% delle imprese operanti in tutt'Italia, quando nella stessa Lombardia (con esclusione Milano) le imprese attive contavano il 10% del totale nazionale. Inoltre è opportuno precisare che dopo la crisi dei primi anni 90, a partire dall'inizio del 1994 si registrava nell'ambito milanese una sostanziale ripresa, come appariva dagli stessi bilanci delle piccole e medie imprese che tendevano a tornare in attivo. Un'analisi condotta dall'Ufficio Studi camerale su un campione di 342 società di capitali del settore manifatturiero sotto i 500 addetti, mostrava infatti un rafforzamento della struttura finanziaria con una riduzione dell'indebitamento, lo spostamento dei prodotti creditizi utilizzati dal breve al lungo termine e una conseguente contrazione degli oneri finanziari (-21%)<sup>1</sup>.

Per quanto riguarda la forma giuridica delle imprese è interessante notare che a partire dalla metà degli anni novanta la struttura imprenditoriale milanese stava subendo una lenta ma significativa trasformazione, con un ridimensionamento dell'importanza assunta dalle ditte individuali a favore di un rafforzamento del peso delle società di capitale e secondariamente di quello detenuto dalle società di persone. Le variazioni sono osservate all'interno del decennio che va dal 1985 fino appunto al 1995: "Le società di capitale che hanno registrato nel corso dell'intero periodo un incremento del 26,4% (per 16.549 imprese) vedono aumentare il loro peso di oltre cinque punti, e costituiscono ormai più di un quarto dell'intero sistema imprenditoriale. Tolte le altre forme giuridiche – che tendono a confermare sempre di più il loro ruolo marginale pari al 4,2% - la rimanente quota (del 20%) è assorbita dalle società di persone, per le quali si registra nel corso del decennio un miglioramento quasi pari a quello delle società di capitale in termini di peso nella struttura (4,6 punti), e ancora più elevato in termini di variazione percentuale nel numero di imprese (+31,8%). E' possibile notare che nello spostamento dei pesi degli aggregati ha influito in misura percettibilmente maggiore il primo dei due quinquenni considerati. Nel caso delle società –

---

<sup>1</sup> *Milano produttiva 1996*, Ufficio studi della Camera di commercio di Milano, marzo 1996, p. 125.

sia di persone che di capitale – ciò vale anche per quanto riguarda il guadagno relativo in termini di imprese aggiunte sul totale di quelle esistenti (variazione percentuale), mentre per le ditte individuali la perdita di consistenza interna è stata più forte nel periodo 1990-1995”<sup>2</sup>.

Nell’ambito di questo quadro è interessante esaminare le indagini citate. La prima indagine riguarda imprese quasi tutte insediate tra il comune di Milano e i comuni della provincia. La distribuzione per forma giuridica delle aziende intervistate vede la presenza maggioritaria di società a responsabilità limitata (48,6%), mentre le società in nome collettivo rappresentano il 19,3% del campione, dato che contiene anche le società cooperative (0,1%); le ditte individuali si attestano all’11,3% del totale e le società per azioni sono pari all’11%.

Il campione di 1000 intervistati (gli imprenditori che hanno risposto al questionario) è costituito sia da uomini che da donne. Per le imprese fondate più di recente (dal 1976) la quota di imprenditrici è di qualche punto percentuale superiore rispetto quelle di più antica costituzione. La quota si abbassa fino a rappresentare solo l’8% nel campione di imprese costituite fino al 1945: “L’andamento nel tempo dà dunque conto di una lenta ma significativa evoluzione verso una maggiore possibilità, per le donne, di accedere a una professione a tradizionale egemonia maschile. Possibilità che si estrinseca sia con l’avvio di nuove iniziative imprenditoriali (in particolare nel comparto terziario) che hanno per protagoniste giovani donne, sia, come vedremo, con la progressiva diffusione dell’opzione di trasmettere l’impresa in eredità a tutti i figli interessati, indipendentemente dal genere di appartenenza”<sup>3</sup>.

Si tratta di soggetti che ricoprono cariche diverse all’interno dell’impresa: per la maggior parte sono titolari (58,1%), seguono gli amministratori unici (15,5%) e gli amministratori delegati (15,5%), mentre i manager rappresentano una quota residua (10,9%): “Come vedremo diffusamente in seguito, la sostituzione della figura del titolare con quella del manager costituisce uno degli indicatori più decisivi in ordine al processo di affrancamento delle piccole e medie imprese dal modello artigianale che tradizionalmente le caratterizza. Tale passaggio, infatti, segnala una razionalizzazione dal punto di vista organizzativo e un arricchimento quantitativo e qualitativo delle risorse umane impiegate, evoluzioni che normalmente si accompagnano al riammodernamento delle infrastrutture produttive e alla crescita della redditività dell’impresa. La prevalenza, nel nostro campione della figura del titolare non va però interpretata come indicativa di arretratezza, ma va semmai ricondotta al fatto che ci troviamo, in termini complessivi, in una fase di transizione i cui esiti non sono ancora scontati. Altro è poi constatare che, in questa transizione, la categoria dei

---

<sup>2</sup>*Ibidem* p. 63.

<sup>3</sup>M. Colasanto, M. Magatti, L. Zanfrini, *Un profilo del piccolo-medio imprenditore milanese*, Ufficio studi CCIAA, Milano marzo 1996, p. 24.

titolari è chiamata a giocare un ruolo decisivo, e che i suoi esiti dipenderanno in gran parte dalle risorse di cui gli stessi titolari sono portatori e dalle strategie che sapranno mettere in atto”<sup>4</sup>.

In relazione all'anno di fondazione delle imprese interessate dall'indagine è opportuno sottolineare che la maggiore concentrazione si riferisce alle aziende fondate nel decennio 1976-1985, durante al quale è stato costituito il 35% delle imprese, che non può considerarsi il periodo più fertile dal punto di vista delle nuove creazioni, ma semmai quello in cui è nata la maggioranza delle imprese tuttora in vita. Un altro periodo in cui si registra un elevato tasso di natalità imprenditoriale (33,7%) è certamente il quindicennio di crescita (1961-1975), seguito con il 17,2% da quello immediatamente successivo alla fine della guerra (1945-1961). Non trascurabile è infine la quota delle imprese fondate nella fase che va fino al 1945 (9%); assai contenuta, anche tenendo conto dei requisiti di età previsti per accedere al campione, è invece la percentuale delle imprese nate a partire dal 1986 (5%).

Per quanto riguarda la forma giuridica, il campione è composto per la maggior parte da società a responsabilità limitata per una percentuale pari al 48,6%, da società in nome collettivo con il 19,3 % (comprendenti anche le società cooperative per una percentuale dello 01%); mentre le imprese individuali si attestano all'11,3% del totale, contro l'11% delle società per azione. “Il confronto coi dati relativi al 1985 evidenzia come nell'ultimo decennio si sia verificata una crescita consistente delle società a responsabilità limitata (che è comunque in tutte e due gli anni la forma decisamente più ricorrente), pari a oltre 10 punti percentuali. In corrispondenza di tale aumento hanno perso importanza tutte le altre soluzioni, in particolare le imprese individuali (passate dal 15,3% all'11,3%) e le società di fatto (passate dal 5,1% al 2,2%)”<sup>5</sup>.

Lo studio evidenzia alcuni elementi di indubbio interesse, il primo dei quali si riferisce agli aspetti proprietari e finanziari. L'indagine infatti mostra come per le piccole imprese prevalga decisamente la tendenza ad avvalersi di capitali provenienti dalle proprietà di famiglia: “La maggioranza assoluta degli intervistati (51,4%) dichiara una proprietà su base familiare, e un ulteriore 6,3% una situazione di compartecipazione alla proprietà tra persone della famiglia e altri soggetti. Notevolmente diffusa è anche la situazione in cui l'impresa appartiene a soci non legati da vincoli familiari (29,9%), mentre minoritaria, ma comunque significativa, quella in cui la proprietà è concentrata nelle mani di una sola persona (12,4%)”<sup>6</sup>.

Il secondo aspetto che emerge con altrettanta nettezza riguarda le modalità di accesso all'attività imprenditoriale. Esse sono riferite per la maggior parte a forme compartecipative, mentre

---

<sup>4</sup>*Ibidem*.

<sup>5</sup>*Ibidem*, p. 26.

<sup>6</sup>*Ibidem*, p. 27.

sono in minoranza i casi in cui l'impresa è stata fondata da un solo soggetto: “La situazione più ricorrente è quella in cui l'impresa è stata fondata con l'apporto di più persone (32%), oppure acquistata insieme ad altri (12%). Di fatto le persone con le quali si è dato vita a una nuova impresa, o si è acquisito la proprietà di un'impresa già esistente, possono anche essere dei familiari, poiché la domanda proposta non prevedeva questo tipo di distinzione; si può di conseguenza presumere che tale modalità d'accesso alla guida di un'impresa corrisponda sia a situazioni di multi-proprietà che coinvolgono soggetti senza vincoli familiari, sia a situazioni di proprietà su base familiare. Più ricorrente si può ipotizzare la coincidenza tra modalità di accesso tramite passaggi ereditari (da un proprio parente - 25,8% - o da un affine - 3% -) e proprietà dell'impresa su base familiare. Infine, il 21,6% dei rispondenti dichiara di avere fondato l'impresa da solo, e un ulteriore 5,6% di averla acquistata sempre da solo. In termini complessivi [...] la proprietà familiare è ricorrente sia tra gli imprenditori “eredi” sia tra quelli di prima generazione, a conferma del perdurante radicamento che questo modello di impresa mantiene nella realtà produttiva milanese”<sup>7</sup>.

Va detto però che la ricerca evidenzia una tendenza nel tempo che vede un ridimensionamento della configurazione proprietaria su base familiare e il decremento della proprietà individuale; infatti nelle imprese di costituzione più recente aumentano i casi in cui prevale la soluzione di comproprietà fra soci senza vincoli familiari, così come diminuiscono in percentuale le imprese individuali, forma giuridica ampiamente utilizzata nella fase della crescita economica: queste ultime infatti passano dal 10,2% del periodo 1946 – 1960, al 15,7% tra il 1961 e il 1975 per scendere all'11,8% nel periodo 1976 – 1985 e arrivare all'8,3% del 1986.

Negli anni più recenti rispetto al periodo dell'indagine risulta che iniziavano ad essere introdotte alcune innovazioni in termini di variazione delle struttura societaria d'origine: il 6% degli intervistati infatti dichiarava di aver coinvolto dei nuovi soci e il 4,6% di avere assorbito altre imprese o società. Entrambe queste limitate ma pur significative tendenze venivano rilevate nei settori più avanzati dal punto di vista tecnologico: “Da ciò si può evincere che esiste, nell'universo considerato, una piccola quota di imprese orientate a ridefinire i propri assetti proprietari e ad ampliare gli investimenti produttivi e si tratta, preferibilmente, di quelle promotrici di una più decisa strategia di rinnovamento tecnologico”<sup>8</sup>.

Analizzando le risorse utilizzate per l'attività imprenditoriale si può constatare, esaminando i dati della ricerca, il diffuso ricorso a mezzi propri (56% degli intervistati); al di là di questo dato però si registra anche che il 44% degli stessi intervistati ha dato vita ad attività autonoma senza ricorrere a risorse proprie e che l'utilizzo di propri capitali è particolarmente utilizzato nel periodo

---

<sup>7</sup>Ibidem, p. 27.

<sup>8</sup>Ibidem, p. 28.

successivo al 1976. Diffuso poi il ricorso a mutui bancari (19,6%), più del prestito da parenti (4%), crediti agevolati e sovvenzioni pubbliche (3,2%), prestiti da conoscenti (5,5%)<sup>9</sup>.

Contenuto risulta essere il ricorso a forme di sostegno pubblico, il 17,5% degli intervistati ha dichiarato di aver fatto ricorso nei cinque anni precedenti l'intervista a finanziamenti agevolati, il 10,1% ad incentivi per le assunzioni, il 9,6% alla Cassa integrazione e il 7,7% ad incentivi per l'introduzione di nuove tecnologie, il ricorso ad altre fonti è stato dichiarato dal restante 6,8%.

Insomma la piccola impresa molto legata a logiche familiari, se non direttamente a motivazioni individuali, poco disposta a condividere il rischio imprenditoriale con nuovi soci e tendenzialmente sottocapitalizzata, sembra comunque capace di reggersi con le proprie forze e soprattutto tendenzialmente chiede poco alla collettività, in termini di contributi pubblici; purtroppo però investe anche poco in innovazione. Se infatti non può sfuggire il dato molto confortante riguardante il ricorso alla cassa integrazione, che tra l'altro riguarda le aziende di più antica costituzione, suggerisce qualche motivo di preoccupazione lo scarso utilizzo di incentivi per l'introduzione di nuove tecnologie, il cui dato (7,7%) fa riflettere sulla preparazione tecnologica del settore in prospettiva.

---

<sup>9</sup>Ibidem, p. 29.