

**L'ECONOMIA
DELLA PICCOLA IMPRESA**

Rapporto 2009

**a cura di
Giorgio Calcagnini
Ilario Favaretto**

FrancoAngeli

**L'ECONOMIA
DELLA PICCOLA IMPRESA**

Rapporto 2009

a cura di
**Giorgio Calcagnini
Ilario Favaretto**

FrancoAngeli

Il primo rapporto *L'Economia della Piccola Impresa* è frutto del lavoro collettivo di un gruppo di ricercatori del Dipartimento di Economia e Metodi Quantitativi e del Laboratorio per l'Analisi dello Sviluppo Territoriale della Facoltà di Economia di Urbino "Carlo Bo" coordinati dai professori Giorgio Calcagnini e Ilario Favaretto.
In particolare, i testi sono stati redatti da:

Capitolo 1 Germana Giombini
Capitolo 2 Giorgio Calcagnini e Ilario Favaretto
Capitolo 3 Germana Giombini e Désirée Teobaldelli
Capitolo 4 Gabriele Di Ferdinando e Giovanni Dini
Capitolo 5 Barbara Campagna

Un ringraziamento speciale va a UBI – Banca Popolare di Ancona, CNA – Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, SVIM – Sviluppo Marche, Camera di Commercio di Pesaro e Urbino.

Copyright © 2009 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

INDICE

Introduzione	pag.	7
1. La piccola impresa in Italia	»	19
1.1. Introduzione	»	19
1.2. Il contesto economico italiano nell'anno 2007	»	20
1.3. Demografia	»	21
1.3.1. La demografia dell'impresa artigiana	»	27
1.3.2. L'evoluzione delle imprese nate nel 2000	»	30
1.4. I costi della piccola e media impresa	»	36
1.5. Condizioni creditizie nel 2007	»	40
1.6. Il finanziamento e le attività finanziarie delle imprese	»	43
1.6.1. Andamenti delle sofferenze e incagli	»	45
1.7. Percorsi finanziari delle piccole imprese	»	47
1.8. Conclusioni	»	50
Bibliografia	»	51
Appendice statistica	»	52
2. La piccola impresa: Italia, Europa e Stati Uniti a confronto	»	60
2.1. Introduzione	»	60
2.2. La piccola e media impresa in Europa	»	61
2.2.1. Le caratteristiche della piccola impresa: Italia ed Europa a confronto	»	65
2.3. La piccola impresa negli Stati Uniti	»	68
2.3.1. Italia e Stati Uniti a confronto	»	69
2.3.2. Italia e Stati Uniti: dinamiche recenti a confronto	»	70
2.4. Il finanziamento delle imprese in Italia, Europa e Stati Uniti	»	72
2.4.1. La struttura finanziaria delle piccole imprese manifatturiere	»	75
2.5. Conclusioni	»	77
Bibliografia	»	79

3. Le difficoltà di accesso al credito per le piccole e medie imprese in Europa e Stati Uniti: l'impatto dell'evasione fiscale e della qualità del sistema legale	pag.	80
3.1. Introduzione	»	80
3.2. I contributi della letteratura	»	82
3.3. Descrizione dei dati	»	87
3.4. Statistiche descrittive	»	90
3.5. Il modello empirico e i risultati ottenuti	»	93
3.6. Controllo di robustezza del modello empirico	»	96
3.7. Conclusioni	»	99
Bibliografia	»	100
Appendice: descrizione delle variabili utilizzate	»	101
4. L'imprenditoria dei cittadini stranieri in Italia	»	103
4.1. Introduzione	»	103
4.2. Le dimensioni delle imprese e la dinamica dell'imprenditoria straniera	»	105
4.3. Provenienza dell'imprenditore e tipologie di attività	»	108
4.4. La presenza sul territorio	»	112
4.5. Conclusioni	»	114
Bibliografia	»	118
Appendice statistica	»	119
5. La questione dimensionale e la competitività della PMI	»	123
5.1. Introduzione	»	123
5.2. Necessità di adottare nuovi criteri per la definizione della dimensione di PMI nell'Unione Europea	»	124
5.3. La normativa italiana: il Decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18 aprile 2005	»	125
5.4. La corretta applicazione dei parametri	»	126
5.5. Il requisito dell'autonomia	»	128
5.6. Definizione di PMI nel contesto statunitense	»	131
5.7. Comparazione tra la definizione di PMI in Europa e negli Usa	»	132
5.8. La dimensione delle imprese italiane come elemento critico di competitività	»	135
5.9. L'innovazione come fattore essenziale di crescita delle PMI italiane	»	137
Bibliografia	»	140

INTRODUZIONE

Le analisi e i giudizi sul ruolo della Piccola e Media Impresa (PMI) in Italia sono stati storicamente condizionati dalle maggiori dimensioni che le PMI hanno in termini di unità produttive e di occupazione rispetto agli altri Paesi sviluppati. Ponendo l'accento sulle specificità delle PMI, si è infatti trascurata la possibilità di considerare la condizione della minore dimensione produttiva come fenomeno a sé stante e non necessariamente come una fase di sviluppo, il cui persistere connota un limite strutturale. Questo approccio ha condotto a trascurare l'analisi delle condizioni e delle strategie di strutturazione e consolidamento, ovvero di una crescita non ineluttabilmente dimensionale delle PMI.

Il problema del *consolidamento delle piccole imprese* continua ad essere un tema rilevante in Italia. Il dibattito che si è sviluppato intorno ad esso ha finito però per porre in secondo piano un altro problema, di rilevanza altrettanto grande: quello della difficoltà del nostro sistema industriale a misurarsi con la *complessità*. Le grandi imprese italiane, quantunque in numero limitato, hanno sempre incontrato difficoltà, spesso di origine istituzionale, a fronteggiare le sfide della globalizzazione e della tecnologia, peraltro attraverso processi di rinnovamento e di ristrutturazione lunghi e quindi tardivi rispetto alle esigenze di un mercato sempre più globalizzato e competitivo. A ciò si aggiunga che sempre più raramente nascono in Italia grandi organizzazioni capaci di affrontare la complessità imposta dalle economie moderne. Peraltro, le poche imprese di grandi dimensioni rimaste a operare nel campo produttivo non possono dirsi prive di responsabilità per il fatto che il consolidamento delle imprese più piccole non procede come dovrebbe. Si può ipotizzare un legame tra i due aspetti problematici: le piccole imprese non "crescono" perché il *sistema Paese* non ha risolto il problema della complessità, non ha cioè ancora trovato lo sbocco organizzativo da conferire ai processi produttivi per affrontare la complessità della globalizzazione.

Di fronte all'interrogativo se sia stata la preminenza delle piccole imprese a rallentare l'accumulazione, si è osservato come, invece, l'accumulazione

nelle microimprese sia risultata crescente tra il 1990 e il 2004 passando dal 21% sull'accumulazione del totale imprese al 27%; si è osservato, inoltre, come il problema della crescita dimensionale vincolata sia legato anche all'assenza di una *leadership* della grande impresa nella tecnologia e nel trasferimento innovativo, nella ricerca di strategie per l'efficienza e il miglioramento della qualità, specie nei servizi innovativi alle imprese: da ciò deriva che sono soprattutto le PMI ad essere in difficoltà in quanto prive di punti di riferimento, come fornitori delle grandi imprese ma anche come autonomi produttori di beni finali¹.

L'opportunità di condurre in modo sistematico un'analisi dell'economia delle PMI trae forza dall'osservazione di come negli Usa già dal 1953 operi un'agenzia federale ad hoc (la Small Business Administration) che provvede alla realizzazione di una serie di strumenti di intervento per le PMI statunitensi. Negli Usa si è da tempo compreso come siano le PMI la fonte principale delle innovazioni tecnologiche, nonostante il peso che proprio in quell'economia rivestono le grandi imprese e le multinazionali. L'alta tecnologia ha avuto una parte crescente nell'attività economica e il ritmo di crescita dell'occupazione è risultato più elevato nelle industrie hi-tech così come migliori sono state le performance sui mercati esteri di queste industrie. Questi risultati sono stati ottenuti senza che vi sia stato un calo dell'importanza delle PMI².

L'impulso alla moltiplicazione di conoscenze nuove è legato anche all'articolazione disciplinare, all'interagire di culture e saperi, allo sviluppo di una massa critica potenziale in grado di dar vita a nuove idee e poi a nuove conoscenze, nuovi paradigmi. Gran parte dei processi di innovazione è costituita, in questo approccio, da risultati non previsti e non prevedibili, in quanto originati da percorsi di amalgamazione di conoscenze le più varie. Così, i contesti, gli ambiti, la complessità dell'habitat nei quali i processi innovativi scaturiscono e poi si applicano, potrebbero essere assai più fecondi e quindi importanti di quanto sia, invece, l'approccio che si basa sulla capacità di prevederne i frutti. Acquista rilevanza l'aspetto del *contesto* che oltre ad incidere sulla composizione del capitale umano, determina le condizioni nelle quali crescono e maturano conoscenze e competenze. La composizione del capitale umano, le conoscenze e le competenze sono i fattori in grado di influenzare significativamente le performance innovative³.

¹ Gnesutta, Rey e Romagnoli (2007).

² Acs e Audretsch (1990).

³ Favaretto e Zanfei (2007).

Tra gli aspetti di contesto può essere considerato il diverso configurarsi delle esperienze imprenditoriali secondo gli impulsi di fondo che muovono tali esperienze; analogamente, si può considerare il diverso grado di strutturazione che può caratterizzare piccole imprese simili tra loro sotto il profilo delle dimensioni in termini di addetti. Il processo di consolidamento delle piccole imprese può difatti assumere sia connotazioni giuridiche e patrimoniali (ad esempio con il passaggio dalla forma giuridica individuale a quella di società di capitale), sia delinarsi in termini di propensione a svilupparsi tramite legami con altre imprese. Non è insolito nella letteratura dell'economia industriale far coincidere l'impresa con il gruppo industriale alla quale appartiene, piuttosto che con una singola unità produttiva. In particolare, alcuni autori sottolineano che i gruppi sono la forma organizzativa più adatta per far fronte alle sfide poste dall'accresciuta concorrenza internazionale e dagli sviluppi della tecnologia incorporata nei nuovi prodotti soprattutto in economie caratterizzate dalla forte presenza di PMI e da specializzazioni nelle industrie tradizionali⁴.

Si possono distinguere diverse tipologie di PMI secondo l'orientamento allo stile di vita o all'imprenditorialità e il processo di evoluzione che può interessare queste diverse tipologie di imprese riguarda molti aspetti e comporta comunque un aumento di complessità delle valutazioni che precedono le scelte strategiche⁵.

Un altro aspetto di contesto per l'analisi dei fattori che influenzano i processi innovativi è quello della *natura spaziale* delle localizzazioni. Le imprese che affrontano processi di innovazione sistematica possono avvantaggiarsi del fatto di operare in ambiti non solo di specializzazione ma anche di addensamento intersettoriale, in misura altrettanto o più marcata rispetto a quanto avviene quando usufruiscono di economie marshalliane di specializzazione settoriale⁶. Più in generale, alcuni orientamenti analitici⁷ attribuiscono un ruolo attivo al territorio non solo come fattore fisico ma come fattore di contesto dove il combinarsi di variabili quali la crescente importanza del progresso tecnologico, la riduzione dei costi di trasporto, il trasferimento in tempo reale delle informazioni e la progressiva riduzione/abolizione delle barriere daziarie, rappresenta il meccanismo propulsore di un fenomeno che si caratterizza per la continua dilatazione dell'ambito

⁴ Cainelli e Iacobucci (2007).

⁵ Favaretto (2004).

⁶ Favaretto (2000).

⁷ Cfr. Becattini (2000); Krugman (1992 e 1993).

operativo e che, varcando le frontiere locali, si proietta verso una dimensione internazionale.

L'esistenza di insediamenti operanti *al di fuori* di distretti settoriali e, ciò nonostante, innovatori quanto e talvolta più delle agglomerazioni distrettuali, suggerisce di cercare un'interpretazione nell'intensità e nella natura dei legami con il sistema più ampio dei rapporti produttivi e di mercato, del quale il contesto territoriale è parte⁸. I criteri ufficialmente adottati dall'Istat per la definizione dei distretti individuano le aree territoriali in cui sono maggiormente presenti i caratteri distrettuali marshalliani e becattiniani, mentre trascurano il fatto che oltre a quei criteri, e alla suddivisione che ne scaturisce, vi sono altri criteri attinenti a fenomeni di agglomerazione spaziale di attività economiche che meritano grande attenzione per le implicazioni di politiche economiche nazionali e locali⁹.

I materiali proposti in questa prima pubblicazione intendono esplorare le potenzialità economiche delle PMI, intese come forma moderna di competizione e di crescita. I vari contributi analitici muovono dall'assunto che, date alcune condizioni, le PMI rappresentano una componente dinamica dell'economia contemporanea: da un lato, esse costituiscono un modello di organizzazione decentrata della produzione – l'economia imprenditoriale – in cui sono socialmente diffusi incentivi all'apprendimento e alla trasformazione delle conoscenze in innovazione; dall'altro, le PMI tendono ad essere parte di un più ampio sistema di divisione del lavoro, all'interno del quale svolgono funzioni diverse e, spesso, complementari a quelle della grande impresa. Da questa prospettiva, i giudizi sulla minore produttività del lavoro nelle PMI rispetto alle grandi aziende risultano parziali, non colgono l'effetto di complementarità fra diverse strutture dimensionali che coesistono nelle reti produttive moderne. La PMI gioca spesso il ruolo di "economia esterna" per le grandi imprese, fornendo capacità adattative, flessibilità operative, stimoli innovativi che nelle grandi organizzazioni manageriali non si riescono ad ottenere se non a costi marginali molto elevati. Dalla grande impresa la PMI dovrebbe poter trarre un riferimento di stabilità nelle relazioni di mercato, spillover tecnologici e competenze manageriali, oltre a infrastrutture logistiche e organizzative la cui formazione richiede economie di scala elevate.

La pluralità di dimensioni, di osservazione e di approcci al ruolo delle PMI che questa linea di analisi intende realizzare – struttura, evoluzione,

⁸ Favaretto (2007).

⁹ Viesti (2005).

contesto, finanza, componenti ecc. – è determinata dalla complessità del fenomeno osservato e dall’obiettivo di cogliere nelle PMI l’espressione della nuova economia imprenditoriale e dei sistemi di divisione del lavoro innovativo. Contemporaneamente il rapporto intende contribuire al dibattito sulle linee di politica economica e le misure specifiche per le PMI nella consapevolezza che, in Italia, il sistema di agevolazioni rappresenta la componente principale delle politiche per le PMI e si caratterizza per la mancanza di un complessivo disegno, l’eccessiva frammentazione e le relative inefficienze.

Nel volume, si pone così attenzione ad alcune problematiche che attengono alle diversità degli elementi che costituiscono i *sistemi* di PMI e all’opportunità di leggere i fenomeni che interessano le PMI nel rapporto con le imprese di maggiori dimensioni. Questo approccio si basa sulla consapevolezza che sono da tempo in atto, anche nelle realtà di specializzazione, fenomeni di concentrazione e di creazione di gruppi di controllo¹⁰ e che è opportuno porre attenzione non solo alle aree in cui la maggioranza delle imprese sono medio-piccole, poiché il distretto non perde le sue connotazioni se esso tende – in presenza di una pluralità di attori – alla crescita dimensionale delle imprese.

Il rapporto presta inoltre attenzione ad un ulteriore aspetto della realtà italiana: l’economia *sommersa*. Posto che l’economia sommersa non può essere assunta come un incubatore della PMI, né va confusa con una sua possibile configurazione dotata di autonoma rilevanza, uno specifico contributo considera il problema dell’accesso al mercato del credito anche alla luce dell’influenza che il sommerso e la qualità del sistema giuridico esercitano sui diritti dei creditori e il rispetto dei contratti. Le indicazioni che scaturiscono da questo contributo riaffermano come l’evoluzione dei sistemi economici a prevalenza di PMI sia strettamente legata alla qualità delle regole che disciplinano i rapporti tra le imprese, e tra queste ultime e i soggetti economici e istituzionali. Contano, dunque, non solo la qualità dei rapporti tra committente e commissionato e l’assetto del sistema di divisione del lavoro tra imprese, ma anche l’armatura istituzionale e associativa.

Il rapporto esplora anche la possibilità di verificare l’ipotesi che l’innovazione nelle PMI e nelle realtà di economia diffusa non dipenda dai vincoli delle soglie agglomerative e di massa critica. Nel momento in cui la lettura della realtà italiana di PMI non coincide più solo con la sequenza *big science-big industrial research*, né con il modello dell’innovazione senza

¹⁰ Onida, Falzoni e Viesti (1992).

ricerca, si manifesta l'importanza per un sistema a industrializzazione diffusa di mettere in rete progetti e protagonisti delle attività di ricerca e innovazione. Considerati individualmente, essi possono anche non presentare dimensioni particolarmente elevate, ma coinvolgono molteplici soggetti diffusi sul territorio e comportano pertanto investimenti consistenti a livello del sistema produttivo nel suo complesso; questo configura anche il vantaggio di una più ampia gamma di percorsi innovativi¹¹. Ciascuno di questi percorsi avrà un tasso di rischio circoscritto e maggiormente sostenibile per il sistema produttivo locale di cui fa parte, ma con un valore aggiunto complessivo che può risultare elevato, (a) se sfrutta le complementarità e, in particolare, se può far conto sull'esistenza di un nucleo di imprese che fanno ricerca strutturata e formalizzata, (b) se è inserito in contesti ricchi di infrastrutture e di capacità infratecnologiche, che ne favoriscono lo sviluppo e accentuano le opportunità di diffusione e di commercializzazione dell'innovazione.

Il volume si apre con un'analisi delle principali caratteristiche delle PMI in Italia e delle loro dinamiche recenti nel corso degli ultimi anni Duemila trattate nel capitolo 1 "La piccola impresa in Italia". Le piccole e medie imprese (PMI) si configurano come l'asse portante dell'economia italiana. Nel nostro Paese, infatti, le imprese con meno di 250 dipendenti sono complessivamente oltre 4 milioni e 200 mila, pari al 99,9% del totale. Le imprese con meno di 10 dipendenti, definite dalla Commissione Europea micro imprese, sono circa 4 milioni, pari al 94% della totalità delle imprese. La rilevanza numerica viene supportata anche da altri dati, quali il numero di addetti occupati nelle varie classi dimensionali di impresa, e il contributo al valore aggiunto dato da ciascuna tipologia di impresa: le PMI italiane occupano l'81,7% degli addetti totali e producono il 71,5% del valore aggiunto.

Dopo aver considerato brevemente il contesto economico nazionale in cui le imprese si sono trovate recentemente ad operare (caratterizzato da una moderata ripresa economica e da favorevoli condizioni sia sotto il profilo del mercato del lavoro sia dell'inflazione alle quali non corrisponde però un recupero della produttività del lavoro), il capitolo propone un'analisi demografica delle imprese italiane condotta sotto diversi profili (forma giuridica, area geografica, settore di attività) e orientata a cogliere con attenzione la realtà delle microimprese. La rilevanza della piccola impresa in Italia è affrontata in termini dinamici con particolare attenzione alle caratteristiche di mutamento e di consolidamento. Permangono aspetti di debolezza che meritano attenzione: tra essi il tas-

¹¹ Favaretto e Zanfei (2007), *cit.*

so di cessazione delle attività che presenta un trend crescente negli ultimi anni mentre non altrettanto sistematico risulta il trend di crescita delle nuove imprese (le “iscrizioni”).

Il ridimensionamento delle forme giuridiche più semplificate (ditte individuali) e la diminuzione di imprese agricole e manifatturiere possono essere interpretati come segnali di una modernizzazione della struttura economica di piccola impresa. Tale processo di evoluzione però, ha trovato limiti nella progressiva contrazione del processo di crescita e nel rallentamento delle economie sia del Nord-Est sia del Sud. L’incremento delle società di capitali e la diminuzione di società di persone e ditte individuali sottolinea l’importanza della forma organizzativa, tanto più in momenti di lenta crescita economica. Inoltre, ciò evidenzia come le imprese, benché piccole, inizino a prediligere forme organizzative più sofisticate, identificabili nella tipologia società di capitali.

L’analisi delle imprese nate nel 2000 e ancora attive cinque anni dopo consente di osservare che il maggior sforzo di consolidamento in termini di dimensione ha riguardato le imprese manifatturiere per le quali l’occupazione è più che raddoppiata. Le imprese sopravvissute del commercio hanno invece registrato la variazione più piccola. Il capitolo prosegue con l’esame dei costi sostenuti dalle imprese. Tale analisi sottolinea come i costi più rilevanti per le imprese siano, a prescindere dalla loro dimensione, i costi dei materiali, seguiti dal costo del lavoro. La disaggregazione dell’analisi per dimensione di impresa e per settore di attività ha tuttavia evidenziato come il peso di queste voci vari in modo significativo tra le diverse tipologie di impresa.

Il capitolo conclude con l’analisi delle modalità di finanziamento delle piccole imprese. In primo luogo, la suddivisione per aree geografiche evidenzia un aumento maggiore dei prestiti sia alle società non finanziarie con meno di 20 addetti sia alle famiglie produttrici superiore al Sud rispetto al Centro-Nord. In secondo luogo, la suddivisione per i settori di attività economica delle imprese mostra che la vivacità del settore delle costruzioni nel corso del 2006 e del 2007 viene confermata anche per quanto riguarda i finanziamenti elargiti dalle banche. Infine, i prestiti a breve medio e lungo termine alle piccole imprese sono aumentati del doppio rispetto l’aumento dei prestiti a breve termine.

Il capitolo 2 “La piccola impresa: Italia, Europa e Stati Uniti a confronto” sottolinea, attraverso un’analisi comparata, come le micro, piccole e medie imprese non siano una realtà solo italiana ma svolgano un ruolo fondamentale anche nelle altre economie avanzate prese a riferimento. Nel capitolo si analizzano vari aspetti: dal ruolo che le piccole e medie imprese ricoprono nell’economia, alle caratteristiche finanziarie delle imprese e alle

differenze che emergono quando si distingue tra le piccole, le medie e le grandi imprese.

Nell'Europa a 27 e per l'anno 2005, emerge che nella quasi totalità dei settori il peso delle PMI per il valore aggiunto complessivamente prodotto supera il 50%. In particolar modo, le PMI svolgono un ruolo di primato nel settore delle costruzioni, nel settore del commercio, manutenzione e riparazione di autoveicoli e motocicli, e in quello dell'industria del legno con una quota sul valore aggiunto settoriale dell'82,6%, del 79,7% e del 78,4% rispettivamente.

La definizione di piccola impresa adottata negli Stati Uniti è più vasta di quella europea e si basa unicamente sul numero di addetti. Infatti, negli Stati Uniti, un'impresa si definisce piccola se ha un numero di addetti inferiore a 500. Data questa soglia dimensionale, risulta che circa la metà del prodotto americano e dell'occupazione è da attribuirsi alle piccole imprese. Le piccole imprese sono una realtà sostanziale dell'economia statunitense. Infatti, il 79% delle imprese americane risulta avere meno di 10 addetti. Il dato diventa ancora più rilevante se sommiamo a tali imprese le imprese individuali: otteniamo che oltre il 95% delle imprese americane è micro, dato del tutto simile a quello italiano (94,9%).

L'analisi comparata Italia-Stati Uniti evidenzia come le micro e piccole imprese siano numericamente rilevanti in entrambe le economie sfatando "il mito" della piccola impresa quale fenomeno tipicamente italiano. In secondo luogo, emerge che la differenza maggiore tra Italia e Stati Uniti riguarda non tanto l'importanza delle micro e piccole imprese quanto il ruolo svolto dalle grandi imprese. Queste ultime, infatti, assorbono quasi la metà degli occupati negli Stati Uniti. In Italia, pur adottando la definizione più ampia di grande impresa data dalla Commissione Europea (imprese con più di 250 dipendenti) solo il 18,3% degli addetti è impiegato nelle imprese di grandi dimensioni.

Successivamente il capitolo analizza le modalità di finanziamento delle imprese in Italia, Europa e Stati Uniti. I dati mostrano che nel corso degli anni, c'è stato un avvicinamento delle modalità di finanziamento delle imprese italiane a quelle delle imprese europee, con un incremento del ricorso al mercato azionario. Le imprese statunitensi mantengono alcune peculiarità quali il ruolo di primo piano svolto dal mercato azionario e una suddivisione meno disomogenea rispetto a Italia e Area dell'euro tra titoli, prestiti e debiti commerciali. Il capitolo si conclude con l'analisi delle modalità di finanziamento delle sole piccole imprese manifatturiere. I dati mostrano come le piccole imprese italiane si caratterizzino per la primaria importanza

del ricorso al finanziamento bancario, per un alto utilizzo di strumenti di finanziamento a breve termine e per un minor ricorso al capitale di rischio.

Il capitolo 3 “Le difficoltà di accesso al credito per le piccole e medie imprese in Europa e Stati Uniti: l’impatto dell’evasione fiscale e della qualità del sistema legale” esamina come l’economia sommersa incida sulle condizioni di accesso al credito considerando anche l’ambiente istituzionale in cui le imprese operano e, in particolare, la qualità del sistema legale in termini di efficienza nel salvaguardare i diritti dei creditori e dei contraenti. L’analisi è motivata dalla constatazione di come l’economia sommersa sia un fenomeno che colpisce tutti i Paesi, anche se in modo più o meno intenso a seconda del grado di sviluppo economico e dell’assetto istituzionale di riferimento. Il sommerso si configura come una realtà che desta una preoccupazione crescente soprattutto per chi si trova a dover prendere decisioni di *policy* che ricadono sull’operatività economica delle imprese. Infatti, un settore informale di dimensioni importanti comporta la distorsione degli indicatori ufficiali su cui si basa l’azione del governo nell’implementazione delle politiche economiche. Inoltre, va considerato l’impatto che la presenza dell’economia sommersa esercita sull’economia ufficiale, quanto ad allocazione efficiente delle risorse, redistribuzione del reddito, concorrenza, crescita e, in particolare, rispetto alla credibilità istituzionale e delle politiche fiscali poste in essere.

L’analisi delle determinanti delle difficoltà di accesso al credito viene condotta attraverso stime econometriche basate sul metodo dei minimi quadrati con dati a livello di impresa relativi a otto Paesi, rispettivamente Italia, Francia, Germania, Spagna, Portogallo, Inghilterra, Svezia e Stati Uniti, per il periodo 1999-2000, per un totale di circa 600 osservazioni.

Si dimostra che fenomeni di razionamento del credito, più frequenti per le imprese di piccola dimensione, risultano correlati positivamente ad una maggiore tendenza a ricorrere all’economia sommersa, soprattutto in un contesto giuridico e istituzionale particolarmente inefficiente. Questo porta alla conclusione che l’esistenza di un insieme efficiente ed efficace di regole che governano la vita dell’impresa è condizione essenziale per l’accesso al credito e per accrescere la capacità competitiva delle imprese.

Il capitolo 4 “L’imprenditoria dei cittadini stranieri in Italia” considera il ruolo dell’imprenditoria straniera ponendo particolare attenzione alla dinamica temporale del suo sviluppo e alla distribuzione regionale e settoriale. Si osservano differenze di rilievo tra le aree regionali per diffusione del fenomeno e per le sue caratteristiche. Tali differenze rendono conveniente verificare quale sia l’influenza delle caratterizzazioni economiche territoriali sul fenomeno. I caratteri di *stanzialità* assunti dall’immigrazione nel no-

stro Paese tendono a determinare una nuova conformazione socio-demografica il cui impatto sul mondo del lavoro, sui servizi, sulle infrastrutture così come sull'imprenditoria e i suoi legami con il territorio, induce nuove sfide in termini di coesione sociale e di integrazione. L'impresa costituisce una corsia preferenziale per l'integrazione degli stranieri, ma si tratta di un fenomeno che merita approfondimento poiché la natura dell'imprenditoria immigrata risulta multiforme e differenziata e la sua dinamica sostenuta, ma spesso estemporanea. Il forte ricorso alla forma individuale di impresa da parte degli imprenditori stranieri, ad esempio, segnala che le imprese cui essi danno vita soffrono già in partenza di un ritardo organizzativo nei confronti di quelle create da italiani, le quali si avvalgono molto più spesso della possibilità di costituire società di capitali unipersonali. Si osserva, d'altra parte, come ai casi di *specializzazione etnica* legati alla concentrazione dell'imprenditoria di date nazionalità e gruppi etnici in alcune attività e micro-settori, si affianchino fenomeni di *policentrismo etnico* che diversificano le esperienze imprenditoriali e arricchiscono il sistema delle imprese italiane.

Il capitolo 5 "La questione dimensionale e la competitività della PMI" tratta in modo approfondito la definizione di piccola e media impresa adottata dalla Commissione Europea, le modalità di calcolo delle unità di lavoro effettive e la distinzione tra imprese partner, autonome o collegate. Di fronte alle difficoltà di individuare una definizione dimensionale delle imprese, una necessità avvertita sia in sede nazionale che internazionale dai legislatori e dagli organismi di politica economica, la via più adeguata per definire le PMI risulta quella di fare riferimento al parametro legislativo: così l'analisi dei criteri di classificazione delle PMI secondo l'ordinamento italiano e l'ordinamento statunitense consente una interessante comparazione tra la definizione di PMI in Europa e negli Usa.

*Giorgio Calcagnini
Ilario Favaretto*

Riferimenti bibliografici

- Acs Z.J., Audretsch D.B. (1990a), *Innovations and small-firm*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).
- Acs Z.J., Audretsch D.B. (1990b), "The determinants of small-firm growth in US manufacturing", *Applied Economics*, 22.
- Becattini G. (2000), *Il distretto industriale: un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Cainelli G., Iacobucci D. (2007), *Agglomeration, Technology and Business Groups*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham (U.K.).
- Favaretto I. (2004), "Il ruolo della finanza nelle Pmi orientate allo sviluppo", *Argomenti*, n. 12.
- Favaretto I. (2007), "Infratecnologie e opportunità di inseguimento sul versante della ricerca scientifica e della ricerca tecnologica di avanguardia", in Id. (a cura di), *Ricerca e innovazione in un sistema a industrializzazione diffusa. Il caso delle Marche*, Carocci, Roma.
- Gnesutta G., Rey G.M. e Romagnoli G.C. (2007), *L'Italia non deve rinunciare alla crescita*, paper.
- Krugman P. (1992), *A dynamic spatial model*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, Working paper.
- Krugman P. (1993), "On the number and location of cities", *European Economic Review*, 37.
- Onida F., Falzoni A., Viesti G. (1992), *Crisi ed evoluzione dei distretti industriali*, EGEA, Milano.
- Viesti G. (2005), "Distretti industriali e agglomerazioni territoriali in Italia. Lo stato delle conoscenze e i problemi di ricerca", *Argomenti*, n. 14.

1. LA PICCOLA IMPRESA IN ITALIA

1.1. Introduzione

Le Piccole e Medie Imprese (PMI) costituiscono l'asse portante dell'economia italiana. Nel nostro Paese, le imprese con meno di 250 dipendenti sono complessivamente oltre 4 milioni e 200 mila, pari al 99,9% del totale. Le imprese con meno di 10 dipendenti, definite dalla Commissione Europea *micro* imprese, sono circa 4 milioni, pari al 94% della totalità delle imprese. La rilevanza numerica viene supportata anche da altri dati, quali il numero di addetti occupati nelle varie classi dimensionali di impresa, e il contributo al valore aggiunto dato da ciascuna tipologia di impresa: le PMI italiane occupano l'81,7% degli addetti totali e producono il 71,5% del valore aggiunto¹.

La seguente analisi pone l'attenzione sulle caratteristiche delle PMI in Italia e le loro recenti dinamiche.

Il capitolo si sviluppa come segue: in primo luogo, affinché l'andamento corrente delle PMI possa essere compreso pienamente, viene brevemente analizzato il contesto economico nazionale in cui le PMI si sono trovate ad operare. In secondo luogo, viene proposta un'analisi demografica delle imprese italiane distinguendo le imprese per forma giuridica, area geografica e settore di attività economica, soffermandosi anche nel dettaglio delle imprese artigiane. Seguirà l'analisi delle dinamiche delle imprese nate nel 2000 e sopravvissute al 2005 e l'analisi dei costi sostenuti dalle micro, piccole, medie e grandi imprese.

¹ Il capitolo 2 "La Piccola Impresa: Italia, Europa e Stati Uniti a Confronto" mostra nel dettaglio le informazioni qui riportate circa numero di imprese, numero di addetti, valore aggiunto ecc. Il capitolo 5 "La questione dimensionale e la competitività della PMI" tratta in modo approfondito la definizione di piccola e media impresa data dalla Commissione Europea, dalle modalità di calcolo delle unità di lavoro effettive alla distinzione tra imprese partner, autonome o collegate.