

**Christian Corsi**  
**Stefania Migliori**

**Le pmi italiane:  
governance,  
internazionalizzazione  
e struttura finanziaria**

Accounting  
& Business  
Studies

Profili teorici ed evidenze empiriche

**FrancoAngeli**

The Series publishes research concerning two wide and interwoven fields: Theories of Firm and Organizations, Company Strategy, Corporate Governance, Business Ethics, Corporate Social Responsibility; Financial Accounting, Managerial Accounting, Social Reporting, Company Valuation, Internal and External Auditing, Financial Statement Analysis, Fundamental Analysis and Security Valuation, Accounting History, Corporate Disclosure and Communication to Financial Market.

The Series is open to contributions based on: different methodologies and methods; theoretical, empirical or experimental research; positive, interpretive, and critical approaches. Nevertheless, only rigorous, original, contributive and clear pieces of research that will make a contribution to the above mentioned fields of study will be published. Purely normative or descriptive works will not be accepted as well as inappropriate subject matter.

The Editor in Chief, the Co-Editors and the Editorial Board will insure that the Editorial Policy will be respected. They make a first appraisal of the publication proposals, considering their coherence with the aims and scope of the Series. The Editor in Chief and the Co-Editors, assisted by the Editorial Board, choose the reviewers, and guarantee a transparent and correct application of a double blind review process.

The members of the Scientific Committee, and other valuable scholars, contribute as reviewers, on the basis of their specific competency. Each member of the Scientific Committee can also select and address publication proposals to the Editor. In this case, the member cannot be involved in the reviewing process.

Our Series also hosts collected volumes. In this case, if the volume has a responsible editor and contains many chapters concerning different topics, a single blind review process is applied.

*This Series is supervised by AIDEA  
Collana accreditata AIDEA*



*Editor in Chief*

Francesco Giunta (Florence University)

*Co-Editors*

Luciano Marchi (Pisa University)

Lucio Potito (Federico II Naples University)

*Editorial Board*

Marco Allegrini (Pisa University)

Alessandro Lai (Verona University)

Roberto Maglio (Federico II Naples University)

Michele Pisani (L'Aquila University)

Ugo Sostero (Venice University)

*Italian Scientific Committee*

Paolo Andrei (Parma University)  
Luca Anselmi (Pisa University)  
Elio Borgonovi (Bocconi Milan University)  
Fabrizio Cerbioni (Padua University)  
Lino Cinquini (Scuola Superiore Sant'Anna, Pisa)  
Paolo Collini (Trento University)  
Stefano Coronella (Parthenope Naples University)  
Luciano D'Amico (Teramo University)  
Vittorio Dell'Atti (Bari University)  
Antonio Del Pozzo (Messina University)  
Enrico Laghi (La Sapienza Rome University)  
Giovanni Liberatore (Florence University)  
Riccardo Macchioni (Federico II Naples University)  
Stefano Marasca (Marche University)  
Antonio Matacena (Bologna University)  
Pietro Mazzola (IULM Milan University)  
Luciano Olivotto (Venice University)  
Antonella Paolini (Macerata University)  
Giuseppe Paolone (Pescara University)  
Angelo Riccaboni (Siena University)  
Stefano Pozzoli (Parthenope Naples University)  
Alberto Quagli (Genoa University)  
Paolo Tartaglia Polcini (Salerno University)  
Claudio Teodori (Brescia University)  
Riccardo Viganò (Federico II Naples University)  
Stefano Zambon (Ferrara University)

*International Scientific Committee*

David Alexander (The Birmingham Business School, UK)  
Bruce Behn (University of Tennessee, Usa)  
Garry Carnegie (RMIT University, Australia)  
Pablo Fernandez (IESE Business School, University of Navarra)  
Günther Gebhardt (Johann Wolfgang Goethe Universität, Frankfurt am Main)  
Richard Slack (Northumbria University, Newcastle, UK)  
Maria Shtefan (Higher School of Economics, Nizhny Novgorod, Russia)

**Christian Corsi  
Stefania Migliori**

**Le pmi italiane:  
governance,  
internazionalizzazione  
e struttura finanziaria**

Profili teorici ed evidenze empiriche

**FrancoAngeli**

Il volume è stato pubblicato con il contributo del Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università "G. D'Annunzio" di Chieti-Pescara e con il contributo dell'Università degli Studi di Teramo.

Copyright © 2016 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](http://www.francoangeli.it).*

# INDICE

<b>Introduzione</b>	pag.	7
<b>1. Gli obiettivi della ricerca e le premesse metodologiche</b>	»	11
1.1. Premessa, obiettivi della ricerca e schema di analisi	»	11
1.2. La metodologia della ricerca	»	16
1.3. I caratteri generali delle imprese italiane incluse nel <i>dataset</i> : prime statistiche descrittive	»	20
1.4. Le PMI italiane nel periodo di pre-crisi economica	»	43
<b>2. Gli assetti di governance delle PMI</b>	»	51
2.1. Profili e prospettive teoriche di analisi della <i>governance</i> nelle PMI	»	51
2.2. Strutture e meccanismi di <i>governance</i> nelle PMI	»	56
2.3. I caratteri della <i>governance</i> nelle PMI familiari	»	64
2.4. L'influenza della <i>governance</i> familiare sulle attività di R&S nelle PMI	»	69
2.5. Proprietà, coinvolgimento familiare e internazionalizzazione delle PMI	»	71
2.6. L'analisi empirica	»	75
<b>3. Il processo di internazionalizzazione delle PMI</b>	»	98
3.1. Il concetto di internazionalizzazione per le PMI	»	98
3.2. Il processo di internazionalizzazione	»	105
3.3. Le motivazioni dell'internazionalizzazione	»	110
3.4. Le forme e il grado di internazionalizzazione	»	120
3.5. L'analisi empirica	»	132

<b>4. Competitività e marketing delle PMI nello scenario internazionale</b>	pag.	215
4.1. Il concetto di marketing internazionale: scelte e modalità di ingresso nei mercati esteri	»	215
4.2. Inquadramento teorico-concettuale del marketing internazionale	»	223
4.3. Il piano di marketing internazionale e il marketing mix	»	225
4.4. Elementi teorico-concettuali sulle caratteristiche del marketing nelle PMI	»	236
4.5. Il ruolo del marketing nelle PMI italiane	»	240
4.6. Le conoscenze e le competenze culturali	»	242
4.7. L'analisi empirica	»	246
<b>5. Le scelte di struttura finanziaria delle PMI</b>	»	269
5.1. Considerazioni introduttive	»	269
5.2. La scelta tra debito ed <i>equity</i> : i diversi approcci teorici	»	276
5.3. Le determinanti della struttura finanziaria	»	282
5.4. Struttura del capitale e attività di R&S nelle PMI innovative	»	286
5.5. L'analisi empirica	»	292
<b>Conclusioni</b>	»	311
<b>Bibliografia</b>	»	317

Il lavoro di ricerca, seppur concepito e sviluppato unitariamente dagli autori, è attribuibile a Christian Corsi per i paragrafi 1.3 e 1.4 del capitolo 1 e per i capitoli 3 e 4; a Stefania Migliori per i paragrafi 1.1 e 1.2 del capitolo 1 e per i capitoli 2 e 5. L'introduzione e le conclusioni sono frutto del lavoro congiunto dei due autori.

## INTRODUZIONE

Il lavoro di ricerca si propone di analizzare i profili caratterizzanti le piccole e medie imprese (PMI) italiane in un contesto di congiuntura economica negativa.

La crisi economico-finanziaria sviluppatasi tra il 2008 e il 2009, e che sta ancora propagando i suoi effetti, è stata tra le più severe degli ultimi decenni. A seguito del suo manifestarsi, i cambiamenti intervenuti nello scenario internazionale hanno evidenziato i limiti dei tradizionali modelli interpretativi della competitività e minato fortemente l'equilibrio dei sistemi aziendali<sup>1</sup> e la loro capacità di essere stabilmente concorrenziali<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> In una prospettiva economico-aziendale Paolone definisce il sistema come «un insieme di elementi, materiali ed immateriali, legati da un reciproco nesso di relazioni e tra di loro coordinati, e unitariamente integrati, per il raggiungimento di un obiettivo comune». Paolone G. (2011), *La concezione sistemica dell'azienda*, in Paolone G., D'Amico L. (a cura di), *L'economia aziendale nei suoi principi parametrici e modelli applicativi*, Giappichelli, Torino, p. 36.

Tra gli aziendalismi italiani che si sono occupati dell'analisi dell'azienda nella prospettiva sistemica si citano in particolare: Amaduzzi Aldo (1972), *Il sistema aziendale e i suoi sottosistemi*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, 1; Amaduzzi Antonio (1988), *Economia Aziendale*, Cacucci, Bari; Bertini U. (1990), *Il sistema d'azienda*, Giappichelli, Torino; Paolone G., D'Amico L. (a cura di) (2011), *L'economia aziendale nei suoi principi parametrici e modelli applicativi*, Giappichelli, Torino; Superti Furga F. (1971), *Osservazioni sulla logica operativa dei sistemi aziendali integrati*, Giuffrè, Milano. Invece, per un approfondimento del concetto di sistema e delle sue proprietà si vedano, tra gli altri: Amaduzzi Antonio (1991), *Istituzioni di Economia Aziendale*, Cacucci, Bari; Amaduzzi Antonio (1991), *Istituzioni di Economia Aziendale*, Cacucci, Bari; Von Bertalanffy L. (1951), *Problems of General System Theory*, in *General System Theory: a New Approach to Unity of Science*, in Human Biology, December; Boulding K. (1981), *General System Theory-The Skeleton of Science*, in Aa.Vv., *Management Classic*, a cura di Matteson M.T., Inavceovich J.M., 2<sup>a</sup> ed., Goodyear Publishing Co.

Per un'analisi dell'equilibrio aziendale si vedano inoltre: Amaduzzi Aldo (1948), *L'impresa nelle condizioni prospettive del suo equilibrio*, Bozzi, Genova; Amaduzzi Aldo (1987), *L'azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, Utet, Torino; D'Amico L. (2011), *I principi dell'economia aziendale pura: la teoria dell'equilibrio aziendale*, in Paolone G., D'Amico L. (a cura di) (2011), *L'economia aziendale nei suoi principi parametrici e modelli applicativi*, Giappichelli, Torino.

<sup>2</sup> Per un'analisi economico-aziendale del fenomeno della crisi d'impresa nell'attuale contesto si veda: Paolone G. (2012), *Le cause della crisi nell'attuale scenario socio-economico*, relazione presentata nella "Giornata di Studi – La crisi d'impresa nell'attuale contesto socio-economico: strategie e strumenti di risanamento", Università del Salento, Lecce, 23 novembre.

Tale contesto appare certamente interessante e stimolante per un'analisi dei caratteri delle PMI italiane per almeno due principali motivazioni: 1) le PMI italiane, come in Europa, rappresentano circa il 99% delle aziende che compongono il tessuto produttivo del nostro Paese; 2) i contesti di crisi, così come quelli di forte espansione, portano ancora di più in luce quella specificità delle PMI più volte evidenziata da una molteplicità di studi e ricerche.

In tale prospettiva, il lavoro muove dalla considerazione di quelli che sono i caratteri distintivi in cui viene tipicamente declinata la specificità delle PMI al fine di poterne valutare i suoi molteplici aspetti che in estrema sintesi sono riconducibili alle:

- caratteristiche dell'impresa;
- fonti del vantaggio competitivo;
- risorse disponibili;
- caratteristiche imprenditoriali, manageriali e di *governance*.

I diversi tratti distintivi in essi riconducibili hanno condotto ad indagare la specificità delle PMI talvolta in termini di maggiore flessibilità e capacità di adattamento ai mutamenti di contesto, altre volte come sistema di vincoli alle possibilità di crescita e di sviluppo. Così, tipicamente e senza pretesa di esaustività, tra i punti di forza delle PMI vengono annoverati:

- la snellezza strutturale;
- la flessibilità e la velocità di adattamento;
- le capacità creative ed innovative;
- la qualità del prodotto realizzato;
- la competizione su elementi “*non price*” (legati al *made in Italy*).

Mentre, tra i punti di debolezza che compromettono le performance delle PMI italiane è possibile includere:

- l'accentramento dei processi decisionali;
- la carenza di risorse umane specializzate;
- la scarsa cultura manageriale;
- i bassi investimenti nelle attività di R&S;
- le difficoltà ad operare attivamente sui mercati esteri e le carenze di natura informativa sui mercati internazionali;
- la difficoltà di accesso al mercato dei capitali (connessa a limiti sia endogeni che esogeni).

Riconducendo la molteplicità dei punti di forza e di debolezza delle PMI italiane nell'ambito di quattro principali dimensioni di analisi (assetto di *governance*, internazionalizzazione, politiche di marketing internazionale e scelte di struttura finanziaria) ed adottando un approccio metodologico che integra la prospettiva teorica con quella empirica, la ricerca si focalizza su un campione di 2.876 PMI italiane osservate nel periodo 2007-2009.

Ai fini di meglio chiarire quelli che costituiscono gli obiettivi di ricerca, si precisa che il lavoro non intende comprendere le modalità con le quali la crisi abbia causato cambiamenti comportamentali delle imprese nelle dimensioni di analisi di cui sopra, ma ha la finalità di rilevare in maniera chiara e sistematica la situazione delle PMI italiane durante un periodo di negativa congiuntura economica, rinviando ad ulteriori futuri studi l'analisi dinamica degli effetti della crisi in un'ottica di confronto tra contesto di pre-crisi e post-crisi.

Specificatamente, il lavoro prende avvio, nel *primo capitolo*, con la enunciazione degli obiettivi della ricerca, la descrizione della metodologia adottata e la presentazione delle caratteristiche generali delle aziende italiane incluse nel dataset distinte per classi dimensionali.

Gli obiettivi della ricerca vengono perseguiti partendo, nel *secondo capitolo*, dall'analisi delle caratteristiche di *governance* delle PMI italiane. Dopo un preliminare inquadramento delle principali prospettive teoriche utilizzate dalla letteratura di riferimento ed evidenziato il ruolo e la composizione che le principali variabili di *governance* assumono nelle PMI, vengono sottolineati i possibili effetti del coinvolgimento familiare nel business anche con riferimento alle attività di R&S e al grado di internazionalizzazione dell'impresa. Inoltre, rispetto alle argomentazioni teoriche sviluppate, vengono prodotte le evidenze empiriche sul campione oggetto di analisi ed interpretati i relativi risultati.

Successivamente, nel *terzo capitolo*, l'attenzione è focalizzata sui processi di internazionalizzazione delle PMI italiane in considerazione del fatto che nel contesto di crisi osservato le imprese internazionalizzate non solo appaiono maggiormente esposte (anche in termini temporali) agli effetti della crisi ma assumono esse stesse il ruolo di fattori concorrenti a determinare la portata della crisi. Muovendo dall'analisi del concetto di internazionalizzazione riferito al contesto delle PMI, il capitolo si focalizza sulle fasi del processo di internazionalizzazione, sulle motivazioni che possono spingere una PMI ad espandere il proprio raggio d'azione sui mercati esteri e sulle diverse forme e sui diversi gradi di internazionalizzazione. Un focus è inoltre dedicato alle medie imprese e ai fattori di contesto locale che possono influenzare le scelte di internazionalizzazione. Anche in tale capitolo, le argomentazioni teoriche sono affiancate dalla interpretazione dei risultati dell'analisi empirica condotta sul campione di PMI oggetto della ricerca.

Le considerazioni sviluppate in merito ai processi di internazionalizzazione delle PMI conducono nel *quarto capitolo* all'analisi sia teorica che empirica degli aspetti afferenti al processo di marketing. Si sono messi in evi-

denza gli aspetti di marketing e di *pricing*, come interessanti spunti di riflessione circa la condizione e le modalità di operatività internazionale nell'ambito delle strategie di *international marketing* adottate dalle imprese costituenti il campione di riferimento.

Infine, nel *quinto capitolo*, si affronta il tema del comportamento finanziario delle PMI. Adottando una prospettiva comparativa tra i diversi approcci teorici nella loro applicabilità al contesto delle PMI e condizionandone l'interpretazione anche rispetto al ciclo di vita dell'impresa, l'analisi pone in luce la gerarchia delle fonti di finanziamento che indirizza le scelte di struttura finanziaria delle PMI e le sue principali determinanti. Un focus particolare viene inoltre dedicato alle PMI innovative. Nell'analisi empirica, che affianca la trattazione teorica, vengono inoltre analizzate anche le relazioni esistenti tra la struttura finanziaria e le attività di R&S e di internazionalizzazione dell'impresa.

# 1. GLI OBIETTIVI DELLA RICERCA E LE PREMESSE METODOLOGICHE

## 1.1. Premessa, obiettivi della ricerca e schema di analisi

Il lavoro di ricerca si propone di approfondire l'analisi dei caratteri che contraddistinguono il comportamento delle piccole e medie imprese (PMI) italiane nel contesto attuale. In particolare, la ricerca muove dalla considerazione che le PMI costituiscono un elemento distintivo del sistema produttivo italiano<sup>1</sup>. Sebbene una significativa presenza di PMI appare caratterizzare i diversi Paesi industrializzati dell'Unione Europea, in Italia tale fenomeno assume una rilevanza particolare poiché ritenuto fattore determinante del percorso di crescita e di sviluppo dell'economia nazionale.

Questa peculiarità del contesto italiano è evidenziata da due elementi che emergono dal confronto internazionale: il tessuto produttivo italiano è caratterizzato da una maggiore presenza di imprese di micro-piccole dimensioni; le PMI italiane, rispetto alla media europea, fanno fatica a conseguire livelli di innovazione ed internazionalizzazione adeguati rispetto al contesto competitivo attuale.

Con riferimento al primo aspetto, la recente “*Scheda informativa Small Business Act 2013*” della Commissione Europea sull'Italia ha evidenziato il permanere di un forte divario rispetto agli altri Paesi europei. La tabella che segue pone in evidenza non solo la prevalenza di aziende di ridotte dimensioni ma anche il loro maggiore contributo in termini di occupazione e di valore aggiunto rispetto alla media degli altri Paesi.

<sup>1</sup> Marchini I. (1985), *Attualità, specificità e strategie delle piccole e medie imprese*, in Atti del Convegno Aidea “L'economia delle piccole e medie imprese industriali”, Clueb, Bologna.

Tab. 1 – Le PMI in Italia

	N. imprese			N. dipendenti			Valore aggiunto		
	Italia		EU	Italia		EU	Italia		EU
	numero	%	%	numero	%	%	Miliardi euro	%	%
Micro	3.491.826	94,4%	92,1%	6.930.947	46,1%	28,7%	185	29,8%	21,1%
Piccole	183.198	5,0%	6,6%	3.236.764	21,5%	20,4%	136	21,9%	18,3%
Medie	19.265	0,5%	1,1%	1861.089	12,4%	17,3%	101	16,3%	18,3%
<b>PMI</b>	<b>3.694.288</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,8%</b>	<b>12.028.799</b>	<b>80,0%</b>	<b>66,5%</b>	<b>422</b>	<b>68,0%</b>	<b>57,6%</b>
Grandi	3.196	0,1%	0,2%	3.013.012	20,0%	33,5%	198	32,0%	42,4%
Totale	3.697.484	100,0%	100,0%	15.041.812	100,0%	100,0%	620	100,0%	100,0%

Fonte: Commissione Europea, Scheda informativa Small Business Act for Europe (SBA) 2013-Italia, p. 2.

Le PMI italiane si posizionano al di sotto della media europea anche per quanto concerne la propensione all'innovazione e all'internazionalizzazione. Specificatamente i processi innovativi appaiono più focalizzati verso l'interno (innovazioni di prodotto, di processo, o riguardanti la commercializzazione e l'organizzazione) e difficilmente l'orientamento all'innovazione si esprime verso l'esterno (collaborazioni con altre imprese, partecipazione ad attività di ricerca finanziate dall'EU, o vendita di prodotti innovativi)<sup>2</sup>. Con riferimento invece all'internazionalizzazione, la percentuale di PMI italiane che operano scambi commerciali al di fuori dell'EU è al di sotto della media europea<sup>3</sup>.

Sulla scia del confronto tra i Paesi dell'EU, la rilevanza delle PMI nel percorso di crescita e sviluppo dell'economia italiana è inoltre evidenziata da una molteplicità di studi e ricerche che da differenti prospettive alimentano da tempo il dibattito sulla specificità delle PMI, individuate da un lato, come vincolo allo sviluppo, dall'altro come punto di forza del nostro tessuto produttivo. La contrapposizione di vedute che caratterizza tale dibattito investe differenti, ma in alcuni casi anche strettamente correlati, aspetti caratterizzanti le PMI.

Le tesi sviluppate dai sostenitori della visione delle PMI come fattore limitante investono principalmente due temi rilevanti: gli assetti di *governance* e la forza innovativa delle PMI. Alla *governance* e al controllo di tipo familiare vengono ricondotti alcuni fenomeni quali: la resistenza al cambiamento, le scelte di struttura finanziaria che non sfruttano l'effetto del *leverage* e dell'apertura all'*external equity* per finanziare i percorsi di sviluppo, i bassi

<sup>2</sup> Commissione Europea, Scheda informativa Small Business Act for Europe (SBA) 2013-Italia, p. 12.

<sup>3</sup> *Ivi*, p.14.

livelli di managerializzazione, la scarsa propensione agli investimenti in R&S e ai percorsi di internazionalizzazione. Secondo una visione contrapposta invece, gli stessi caratteri di *governance* sarebbero all'origine di migliori performance economico-finanziarie, organizzative, di internazionalizzazione e di innovazione. La presenza di rapporti di fiducia, di altruismo, di allineamento di interessi tra proprietà e *management* contribuiscono a sviluppare un contesto in cui si sviluppa il consenso strategico nel perseguimento degli obiettivi aziendali. Inoltre, la maggiore semplicità degli assetti di *governance*, unitamente alla ridotta dimensione, attribuiscono alle PMI quella flessibilità e capacità di adattamento ai mutamenti del contesto competitivo che è da più parti indicato come principale vantaggio della piccola dimensione.

Sotto il profilo dell'innovazione e della correlata attività di R&S, le PMI presentano oggettive difficoltà derivanti dalla loro limitata capacità di sostenere tali attività dal punto di vista finanziario. Ciò è determinato da una scarsa propensione all'apertura del capitale a soggetti esterni, dalla maggiore opacità informativa che le caratterizza e che riduce le loro possibilità di accesso alle diverse fonti di finanziamento, da una cultura finanziaria ancora poco sviluppata e da una gerarchia delle scelte delle fonti di finanziamento del tutto peculiare che riflette i caratteri propri della piccola dimensione e del modello della proprietà chiusa. Al tempo stesso tuttavia, il comparto delle PMI italiane può vantare moltissimi casi di eccellenza per l'innovazione di prodotto e di aziende di successo<sup>4</sup> nei diversi settori che contraddistinguono il *made in Italy* e le caratteristiche intrinseche alla piccola e media dimensione rendono le PMI particolarmente adatte ad accogliere percorsi innovativi e a porre in essere comportamenti proattivi di fronte ai grandi cambiamenti economici e sociali.

Un ulteriore aspetto caratterizzante le PMI è rappresentato da uno spiccato orientamento ad investire su fattori quali il capitale umano e sociale che risultano essere fattori determinanti nel supportare sia i processi di innovazione che di internazionalizzazione. La tendenza a sviluppare stretti e duraturi rapporti personali con i diversi *stakeholders* (clienti, fornitori, banche, ecc.) e gli investimenti in risorse umane finalizzati a supportare i problemi di passaggio generazionale consentono alle PMI di accedere (ed accumulare) ad un patrimonio di risorse *knowledge-based* che assume un ruolo di rilievo nel contesto competitivo attuale.

Nell'ambito di tale dibattito, la cui ampiezza si estende sicuramente oltre le dimensioni sopra brevemente descritte ma che saranno riprese nel corso

<sup>4</sup> Consorti A. (1994), *Il successo dell'azienda. Schema di analisi*, Giappichelli, Torino.

della trattazione, appare doveroso fare due considerazioni. In primo luogo, la capacità delle PMI di svolgere il ruolo di vincolo o di risorsa chiave per l'economia industriale italiana va valutata e considerata in maniera condizionata rispetto a fattori (vincoli e opportunità) caratterizzanti il contesto macroeconomico, politico e sociale. In secondo luogo, i punti di forza o di debolezza di tale modello organizzativo-produttivo tendono ad essere evidenziati nei periodi di congiuntura economica positiva o negativa o di grandi crisi come quella attuale sviluppatasi a partire dal 2008.

Il lavoro di ricerca si inserisce in tale dibattito scientifico sulle PMI italiane, certamente senza la pretesa ed il fine di verificare la validità di una prospettiva sull'altra e con un focus particolare sulla prima fase della crisi economica attuale, ossia adottando un raggio di osservazione che si estende dal 2007 al 2009.

L'analisi si propone di produrre evidenze empiriche rispetto alle seguenti domande di ricerca:

- quali caratteristiche possiedono le PMI italiane in contesti di crisi? È possibile individuare uno specifico ideal tipo di riferimento?
- quali relazioni esistono tra le variabili riconducibili ai processi di internazionalizzazione, ai profili di *governance* e alle scelte di struttura finanziaria in contesti di crisi?
- quali suggerimenti utili ad orientare i *policy makers* possono essere dedotti dalla valutazione congiunta della letteratura scientifica e dai risultati ottenuti dall'analisi empirica?

Gli obiettivi della ricerca vengono perseguiti focalizzando l'attenzione su quattro principali dimensioni tematiche intorno alle quali si sviluppa il confronto teorico-dottrinale ed empirico:

- i profili di *governance* delle PMI;
- le scelte di struttura finanziaria;
- i processi di internazionalizzazione;
- le politiche di marketing internazionale.

La scelta di focalizzare l'attenzione su tali dimensioni di analisi riflette la considerazione delle principali azioni legislative e di policy promosse e avviate nel corso degli ultimi anni dalla Comunità Europea nell'ambito delle misure tese a rilanciare la competitività delle PMI europee che appaiono ancora in ritardo in termini di produttività rispetto ad altre regioni del mondo. Nei diversi programmi ed interventi attuati emerge con evidenza il richiamo costante ad alcuni elementi di criticità delle PMI italiane. In particolare, escludendo dall'analisi dei vincoli non direttamente legati al comportamento

delle imprese<sup>5</sup>, tre appaiono essere gli elementi problematici: l'accesso ai mercati di sbocco (finding customers) e l'internazionalizzazione, l'ottenimento del credito bancario ed in generale il reperimento di risorse finanziarie, la capacità di innovazione e di investimento in attività di R&S<sup>6</sup>. L'analisi di tali problematiche non può tuttavia prescindere dalla preliminare considerazione della peculiarità degli assetti di governance legati alla piccola e media dimensione, e con specifico riferimento al contesto italiano, al carattere familiare delle imprese. La letteratura e le ricerche empiriche suggeriscono che tali aspetti, come già sopra accennato, influenzano il comportamento dell'impresa in termini di propensione al rischio, di investimenti in R&S, di percorsi di internazionalizzazione, di apertura al capitale di terzi. A tal proposito, nel corso della trattazione, l'analisi degli assetti di governance e della ownership delle PMI viene estesa anche all'osservazione teorica ed empirica dei suoi effetti sulle attività di R&S, sui processi di internazionalizzazione, e sulle scelte di struttura finanziaria<sup>7</sup>. Inoltre, con specifico riferimento alla capacità d'innovazione e di investimento in R&S delle PMI, l'analisi viene sviluppata indirettamente e trasversalmente alle sue due principali determinanti, ossia l'assetto proprietario e di governance e la struttura finanziaria dell'impresa.

La rilevanza del tema oggetto di analisi è evidenziata dai possibili contributi che la ricerca può offrire nell'ambito del dibattito scientifico:

- l'analisi svolta consente di approfondire lo studio sui caratteri delle PMI italiane con riferimento ad un periodo temporale che sia nella letteratura nazionale che internazionale risulta ancora inesplorato (la prima fase dell'attuale crisi economica);
- gli elementi di criticità delle PMI sopra evidenziati ed oggetto di analisi in questo lavoro di ricerca sono stati accentuati dalla grande crisi economica sviluppatasi tra il 2008 e il 2009<sup>8</sup>. Ciò ha determinato l'intensificarsi di programmi e azioni governative tesi a supportare le PMI e, in particolare, a contrastare le difficoltà del mercato del credito e la

<sup>5</sup> Si vuole fare riferimento a elementi caratterizzanti il sistema Paese, come ad esempio l'eccessiva pressione fiscale, la scarsa semplificazione amministrativa, i ritardi nei pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione, ecc.

<sup>6</sup> Finanza, internazionalizzazione, innovazione e imprenditorialità risultano essere i principali ambiti di operatività dei diversi interventi legislativi posti in essere per rilanciare la competitività delle PMI italiane in base ai principi enunciati dallo *Small Business Act* del 2008 e del 2013.

<sup>7</sup> Rispettivamente nel secondo capitolo, paragrafo 4, secondo capitolo, paragrafo 5 e quinto capitolo di questo stesso volume.

<sup>8</sup> In particolare, l'accesso ai mercati di sbocco e al credito. Fonte: Banca Centrale Europea, *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the Euro area: Second half of 2009*, febbraio 2010.

depressione dei mercati sbocco. Rispetto a tali azioni, nel corso degli ultimi due anni, le istituzioni governative stanno elaborando una serie di report sugli effetti da esse prodotte sulle PMI. Pertanto, la ricerca, utilizzando i dati prodotti dal progetto Efige e resi fruibili ai fini di ricerca a partire dalla fine del 2012<sup>9</sup>, consente, da un lato, di poter fotografare la situazione di partenza (al 2008-2009) al fine di valutare meglio l'impatto prodotto dalle politiche di intervento, dall'altro, offrendo una puntuale fotografia delle PMI nel periodo considerato, costituisce un punto di riferimento per future ricerche che, nell'ottica del confronto (sia spaziale che temporale), si prefiggeranno di analizzare e verificare le modifiche del comportamento delle PMI nelle fasi successive della crisi economica attuale o nei futuri periodi positivi di congiuntura economica;

- la maggior parte degli studi condotti a livello nazionale ed internazionale si è focalizzata su specifici temi afferenti le PMI, mentre lo schema di analisi adottato in tale ricerca si propone di offrire una visione integrata dei principali aspetti che contraddistinguono il comportamento delle PMI italiane ricercando ed analizzando anche le possibili correlazioni e gli effetti di influenza tra di essi;
- rispetto a ciascuna delle quattro dimensioni osservate, la ricerca contribuisce ad approfondire l'analisi della validità dei diversi modelli teorici proposti dalla letteratura rispetto al comportamento delle PMI italiane;
- sul piano operativo-manageriale, i risultati della ricerca contribuiscono ad evidenziare i punti di forza e di debolezza delle PMI italiane e, conseguentemente, a delineare possibili azioni di intervento per il sostegno dei loro futuri percorsi di sviluppo e di crescita.

## 1.2. La metodologia della ricerca

Gli obiettivi della ricerca vengono perseguiti adottando un approccio metodologico che integra la prospettiva teorica con quella empirica<sup>10</sup>.

Specificatamente, l'analisi empirica condotta rispetto a ciascuna delle dimensioni di analisi prescelte e sopra descritte è preceduta da un lavoro di

<sup>9</sup> Il progetto EFIGE è stato svolto nel periodo compreso tra settembre 2008 ed agosto 2012 coinvolgendo diverse istituzioni accademiche, Banche Centrali Nazionali e istituzioni internazionali.

<sup>10</sup> Sul metodo della ricerca in economia aziendale si veda: Ferraris Franceschi R. (1978), *L'indagine metodologica in Economia Aziendale*, Giuffrè, Milano.

inquadramento teorico-dottrinale della tematica. Tale fase, sviluppata sia con riferimento alla letteratura nazionale che internazionale, risulta propedeutica rispetto all'analisi empirica sotto due distinti profili:

- quello dell'individuazione delle variabili ritenute rilevanti dalla letteratura nazionale ed internazionale per l'analisi del fenomeno osservato;
- quello della individuazione delle diverse prospettive teoriche rispetto alle quali poter interpretare e spiegare i risultati ottenuti.

Con riferimento alla metodologia empirica, l'analisi è stata svolta sulla base dei dati disponibili nel database EU-EFIGE/Bruegel-UniCredit Dataset.

La banca dati "EU-EFIGE/Bruegel-UniCredit Dataset" (d'ora in avanti dataset EFIGE) è stata costruita nell'ambito del progetto EFIGE (European Firms in a Global Economy: internal policies for external competitiveness), un'iniziativa promossa dalla Direzione Generale delle Ricerche della Commissione Europea all'interno del settimo Programma Quadro.

Le informazioni inserite nel dataset sono state raccolte somministrando un questionario a quasi 15.000 aziende appartenenti a sette sistemi economici europei aggregati a livello nazionale (Germania, Francia, Italia, Spagna, Regno Unito, Austria, Ungheria). Includono una serie di misurazioni riguardanti le attività svolte dalle stesse a livello internazionale (ad esempio esportazioni, outsourcing, importazioni) e un insieme di rilevazioni quantitative e qualitative effettuate su 150 caratteristiche pertinenti l'innovazione, la ricerca e lo sviluppo, l'organizzazione del lavoro e le attività dell'organizzazione, le modalità di finanziamento e la dinamica dei prezzi. Le unità statistiche di rilevazione sono denotabili come imprese piccole (10-49 addetti), medie (50-249 addetti) e grandi (oltre 250 addetti). Non sono state prese in considerazione le microimprese (meno di 10 addetti). Nel complesso, il campione è rappresentativo dell'industria manifatturiera su scala nazionale. La raccolta dati è avvenuta nel 2010 e le informazioni fanno principalmente riferimento al periodo 2007-2009.

Nello specifico, il questionario è stato suddiviso in sei sezioni e organizzato in modo da coprire le seguenti aree tematiche:

- Sezione A – Struttura dell'impresa (proprietà, controllo interno ed estero, tipo di management);
- Sezione B – Forza lavoro (competenze, tipi di contratto, lavoratori nazionali rispetto alle componenti migratorie, formazione);
- Sezione C – Investimenti, innovazione tecnologica e R&D (anche rispetto alle componenti finanziarie);
- Sezione D – Processi di esportazione e internazionalizzazione;
- Sezione F – Struttura finanziaria e relazioni con il mercato bancario;

- Sezione E – Struttura del mercato e competitività.

Un'accurata descrizione della banca dati, così come delle metodologie e dei criteri statistici di rilevazione, è riportata nel lavoro di Altomonte e Aquilante<sup>11</sup>.

Con riferimento alle variabili oggetto d'indagine, la differente natura di queste ultime (misurabili su scala di misura, nominale o ordinale) richiede l'impiego di tecniche di analisi statistica che tengano conto sia dell'eventuale presenza della scala di misura, sia dell'effettiva possibilità di effettuare ordinamenti tra le modalità in cui vengono restituite le caratteristiche studiate.

Poiché l'oggetto dell'indagine qui presentata sono le imprese attive in Italia, è stato innanzitutto eseguito un lavoro di pretrattamento e riorganizzazione del dataset che consentisse di selezionare i casi di interesse (variabile COUNTRY con valore "Italy"). Al fine di studiare la struttura dimensionale e territoriale delle imprese, sono stati successivamente operati raggruppamenti e confronti sull'insieme delle variabili più idonee a permettere l'esplorazione della dimensione media delle imprese presenti sul territorio nazionale, nonché la loro longevità e la loro distribuzione rispetto ai settori di appartenenza.

In un secondo momento – anche in accettazione dei rilievi segnalati da Altomonte e Aquilante in ordine al sovracampionamento<sup>12</sup> – è stata ricavata

<sup>11</sup> Altomonte C., Aquilante T. (2012), *The EU-EFIGE/BRUEGEL-UNICREDIT DATASET*, Bruegel Working Paper, October. <http://www.bruegel.org/download/parent/753-the-eu-efige-bruegel-unicredit-dataset/file/1615-the-eu-efigebruegel-unicredit-dataset>.

*«New technologies, the loosening of trade barriers and the rise of the emerging economies are forcing European firms to readjust and reorganise their activities so as to cope with increasingly globalised markets and production networks. These patterns affect manufacturers but also service companies, given the increasing tradability of their products. They also influence the geographic distribution of economic activities within and outside the EU internal market. However nations do not trade, nor do sectors. It is firms that trade. This simple truth makes it clear that understanding the interaction between globalisation and the European economy requires an in-depth analysis of how firms are coping with this challenging environment, and particularly how they are reorganising their international activities in the internal market and outside Europe. Looking at firms is an extremely fruitful approach to understand in detail how globalisation affects the overall European economy and the welfare of European citizens. The reason is that much of the adjustment to the globalisation shock does not run only between sectors; increasingly both winners and losers from globalisation can be found also within sectors. This intra-sectoral dimension is quite a conundrum for the standard analysis of trade specialisation, which traditionally sets industries and the characteristics of their production processes at the core of the international division of labour. In particular, its solution requires the collection of harmonised and highly detailed firm-level data across European countries that at the moment just do not exist. This is an unavoidable prerequisite for pushing ahead the boundaries of research to provide innovative tools for sound policy making, which is the final aim of the EFIGE project».*

<sup>12</sup> Ivi, p. 5.

la distribuzione di frequenza della variabile “b3”, corrispondente al numero di dipendenti. Questo dato è servito per individuare il quantitativo di piccole, medie e grandi imprese (classificabili come tali in base alla numerosità degli addetti) appartenenti a ciascun settore, quantificarne il peso relativo rispetto al numero di dipendenti e avere contezza del bilanciamento del campione rispetto a tale variabile. Dopo aver determinato l’opportunità di escludere dall’analisi le grandi imprese e di selezionare i casi relativi alla dimensione aziendale, si è operata una ricodifica della variabile “b3” che ridistribuisce il campione lungo le due sole dimensioni delle piccole e medie imprese.

Premettendo che in uno studio di tipo osservazionale non è possibile il controllo sperimentale delle variabili, le informazioni rilevanti ai fini dell’indagine sono state estratte utilizzando tecniche di sintesi informativa sulle distribuzioni osservabili tramite il calcolo di opportuni indici di posizione, variabilità e forma (in considerazione della diversa natura delle variabili). L’eventuale presenza di rapporti e connessioni tra le variabili è stata esaminata esplorando le distribuzioni di frequenza parziali e calcolando i più appropriati indici di correlazione. In particolare, per i legami intercorrenti tra le variabili quantitative espresse su scala di misura è stato utilizzato l’indice di Pearson, per quelli relativi alle variabili quantitative misurate su scala nominale o ordinale è stato impiegato il chi quadrato di Pearson, un test utile per ottenere informazioni sulla possibile presenza di una dipendenza tra due caratteri qualsiasi. La magnitudo delle dipendenze effettivamente riscontrate è stata determinata normalizzando il  $\chi^2$  attraverso il calcolo dell’indice V di Cramer. Questo indice può variare da 0 (indipendenza) a 1 (perfetta dipendenza, almeno unilaterale)<sup>13</sup> e risulta particolarmente vantaggioso per confrontare le diverse entità dei legami di dipendenza che si stabiliscono tra le variabili

Infine, dopo aver avanzato alcune ipotesi modellistiche sulle variabili di interesse, è stato studiato l’impatto della variazione di alcuni fattori rispetto ai modelli definiti in precedenza<sup>14</sup>. A questo riguardo, è doveroso precisare che l’imposizione di uno specifico modello nell’ambito di uno studio come il presente – in cui non è dato il controllo in laboratorio dei fattori che determinano le relazioni –, comporta che la co-variazione tra una variabile e un fattore potrebbe essere non espressione di un nesso di causalità, bensì effetto di un ulteriore fattore non controllato. Azzalini e Scarpa<sup>15</sup>, pur riconoscendo la costante ricorrenza di que-

<sup>13</sup> Una trattazione esaustiva degli strumenti di statistica descrittiva è contenuta in Leti G. (1983), *Statistica Descrittiva*, il Mulino, Bologna.

<sup>14</sup> Per una specifica sulle tecniche statistiche utilizzate per lo studio dei modelli si rimanda a Johnston J. (1999), *Econometrica*, FrancoAngeli, Milano.

<sup>15</sup> Azzalini A., Scarpa B. (2004), *Analisi dei Dati e Data Mining*, Springer-Verlag Italia, Milano.