

**L'ECONOMIA  
DELLA PICCOLA  
IMPRESA**

**Rapporto 2011**

a cura di

**Giorgio Calcagnini  
Ilario Favaretto**

**FrancoAngeli**



La presente pubblicazione è stata sottoposta a referaggio.

**L'ECONOMIA  
DELLA PICCOLA  
IMPRESA**

**Rapporto 2011**

a cura di  
**Giorgio Calcagnini  
Ilario Favaretto**

**FrancoAngeli**

Il terzo rapporto *L'Economia della Piccola Impresa* è frutto del lavoro collettivo di un gruppo di ricercatori della facoltà di Economia dell'Università "Carlo Bo" di Urbino, della facoltà di Economia dell'Università Politecnica delle Marche e del Centro Studi dell'UniCredit coordinati dai professori Giorgio Calcagnini e Ilario Favaretto.

In particolare i testi sono stati redatti da:

*Capitolo 1:* Andrea Bellucci

*Capitolo 2:* Giorgio Calcagnini e Ilario Favaretto

*Capitolo 3:* Antonio Formentini

*Capitolo 4:* Rosalba Rombaldoni

*Capitolo 5:* Alessandro Baldazzi, Francesca Bartoli, Serena Frazzoni

*Capitolo 6:* Giorgio Calcagnini, Fabio Farabullini, Germana Giombini

*Capitolo 7:* Thomas Tassani

*Capitolo 8:* Silvio Cardinali, Gian Luca Gregori, Valerio Temperini

Un ringraziamento speciale va a UBI – Banca Popolare di Ancona e alla Camera di Commercio di Pesaro e Urbino.

Copyright © 2011 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.	9
<b>1. La piccola e media impresa in Italia</b>	»	17
Introduzione	»	17
1.1. L'andamento dell'economia mondiale ed italiana nel 2010-2011	»	19
1.1.1. Il Prodotto Interno Lordo (PIL)	»	17
1.1.2. Il livello di attività nei settori economici	»	22
1.1.3. Disoccupazione e occupazione	»	24
1.1.4. Inflazione, costo del lavoro e prezzi alla produzione	»	26
1.1.5. Gli andamenti congiunturali delle PMI	»	28
1.2. Alcuni ostacoli alla ripresa	»	31
1.2.1. Produttività del lavoro	»	31
1.2.2. Innovazione tecnologica, Ricerca e Sviluppo ed Investimenti	»	33
1.2.3. Processi di internazionalizzazione	»	37
1.2.4. Concentrazione della proprietà	»	39
1.3. Le imprese italiane sul territorio nazionale	»	40
1.4. La demografia delle imprese italiane	»	48
1.4.1. La demografia dell'impresa artigiana	»	55
1.4.2. L'evoluzione delle imprese nuove nate	»	60
1.5. La redditività, il fabbisogno finanziario e l'indebitamento delle imprese italiane	»	64
1.5.1. La redditività delle imprese	»	64
1.5.2. L'indebitamento	»	67
1.6. La domanda e l'offerta di credito	»	68
1.6.1. La domanda di credito	»	68
1.6.2. L'offerta di credito	»	71
1.6.3. Struttura e dimensione dei gruppi di imprese in Italia	»	77

Conclusioni	pag.	79
Bibliografia	»	81
<b>2. Le piccole e medie imprese italiane nel dopo crisi: verso un nuovo modello?</b>		
	»	82
Introduzione	»	82
2.1. L'evoluzione della struttura produttiva italiana prima della crisi: dagli anni Settanta agli anni Novanta	»	83
2.2. I segnali di difficoltà precedono la crisi	»	85
2.3. Il decennio della crisi. Il calo dell'integrazione verticale e le dinamiche delle dimensioni medie	»	88
2.4. Una sintesi delle dinamiche strutturali	»	90
2.5. Come reagiscono alla crisi le imprese che ristrutturano e fanno R&D	»	95
2.6. Chi sopravvive e chi sta meglio?	»	99
2.7. Il processo di consolidamento della struttura industriale italiana	»	101
2.8. Uno schema interpretativo per l'evoluzione delle Pmi in Italia	»	105
2.9. Formazione, ricerca, innovazione: circuito virtuoso o collo di bottiglia?	»	107
Conclusioni	»	109
Bibliografia	»	111
<b>3. Posizionamento competitivo dei settori manifatturieri italiani nel contesto europeo</b>		
	»	112
Introduzione: obiettivo e metodologia	»	112
3.1. Principali variabili economiche e strutturali dei settori manifatturieri italiani	»	114
3.2. Struttura produttiva e posizionamento competitivo	»	119
3.2.1. Le dinamiche della specializzazione produttiva dei settori manifatturieri italiani	»	120
3.2.2. Il posizionamento competitivo dei settori manifatturieri italiani	»	121
3.2.3. Sintesi del posizionamento competitivo dei settori manifatturieri italiani	»	126
3.3. Principali determinanti del posizionamento competitivo	»	128
3.3.1. Dinamica delle dimensioni d'impresa a livello internazionale	»	128
3.3.2. Produttività del lavoro, competitività e propensione all'investimento	»	131
Conclusioni	»	135
Bibliografia	»	137

<b>4. I processi di internazionalizzazione delle PMI: criticità e prospettive</b>	pag. 138
Introduzione	» 138
4.1. La frammentazione del processo produttivo e la globalizzazione	» 140
4.1.1. Il cambiamento dei vantaggi comparati per l'Italia	» 141
4.2. Le forme possibili di internazionalizzazione	» 143
4.2.1. Quote di mercato, riposizionamento qualitativo e geografico delle esportazioni	» 145
4.2.2. Gli investimenti diretti esteri	» 148
4.2.3. La delocalizzazione del settore manifatturiero	» 151
4.2.4. Le altre forme della internazionalizzazione	» 154
4.3. L'integrazione internazionale delle filiere produttive	» 155
4.4. Innovazione e internazionalizzazione: il quadro teorico di riferimento	» 157
4.4.1. Alcune evidenze empiriche	» 160
4.4.2. Imprese distrettuali e innovazione	» 163
4.4.3. Innovazione e produttività	» 166
4.5. Internazionalizzazione e dimensionalità d'impresa	» 170
Considerazioni conclusive	» 173
Bibliografia	» 177
<b>5. Territori, piccole imprese e sistema finanziario nell'uscita dalla crisi</b>	» 181
Introduzione	» 181
5.1. Il Rapporto UniCredit sulle Piccole Imprese	» 182
5.2. La crisi economica	» 184
5.3. I finanziamenti bancari	» 186
5.4. Il rapporto banca-impresa	» 189
5.5. Il ruolo dei Confidi	» 196
5.6. Il capitale di rischio per le piccole imprese	» 199
Conclusioni	» 204
Bibliografia	» 206
<b>6. Prestiti alle piccole imprese: il ruolo delle garanzie durante la crisi economica</b>	» 208
Introduzione	» 208
6.1. Dati e statistiche descrittive	» 211
6.2. Specificazione del modello e strategia di stima	» 214
6.2.1. Le determinanti delle garanzie reali e personali	» 219
Conclusioni	» 223
Bibliografia	» 224
Appendice – Descrizione delle variabili utilizzate	» 224



<b>7. Il regime fiscale del “nuovo” contratto di rete</b>	pag.	226
7.1. Dai distretti produttivi al contratto di rete: storia di un difficile sviluppo normativo	»	226
7.2. Disciplina e natura giuridica del contratto di rete	»	227
7.3. Il problema della soggettività giuridica e fiscale della rete	»	228
7.4. Segue: La mancanza di una autonoma soggettività della rete	»	229
7.5. La fiscalità “ordinaria” del contratto di rete	»	231
7.5.1. Le operazioni poste in essere dall’organo comune	»	232
7.5.2. Il fondo comune e l’atto di costituzione	»	234
7.5.3. La tassazione del contratto di rete	»	235
7.5.4. L’esercizio di impresa nella esecuzione del programma di rete	»	235
7.6. La fiscalità “agevolata” del contratto di rete	»	237
Bibliografia	»	238
<b>8. Sales management e Pmi: problematiche e prospettive per le imprese calzaturiere</b>	»	240
Introduzione	»	240
8.1. Il mercato di riferimento: la forza di vendita indiretta nel settore calzaturiero	»	241
8.2. Inquadramento teorico e metodologia di analisi	»	243
8.3. Discussione sui risultati	»	246
8.4. Nuovi strumenti di gestione degli agenti	»	249
8.5. Osservazioni conclusive ed implicazioni manageriali	»	251
Bibliografia	»	252

## INTRODUZIONE

Questo terzo Rapporto esce – come già i due precedenti – in una fase economica e sociale di particolare delicatezza che pone a dura prova non solo la piccola e media impresa (PMI) ma tutto il tessuto economico produttivo. Anche in questo caso, come nei precedenti, l’obiettivo di analizzare problematiche e tendenze delle PMI è stato condotto facendo ricorso a contributi di diverso orientamento disciplinare.

Il primo capitolo (*La Piccola e Media Impresa in Italia*) propone, come già i due precedenti rapporti, una riflessione generale sulle caratteristiche delle PMI in Italia, nelle loro dinamiche recenti e alla luce del contesto economico nazionale in cui si sono trovate ad operare. Il 2010 è stato caratterizzato dalla forte espansione del ciclo economico internazionale mentre per l’Italia la fase di ripresa è apparsa meno robusta ed omogenea e il tasso di crescita è risultato sensibilmente inferiore alla media UE a causa soprattutto delle debolezze strutturali del sistema italiano. Tra i vincoli alla ripresa ed alla crescita primeggia la bassa produttività del lavoro. Altri vincoli sono dati dalla difficoltà delle imprese di innovare e competere nei mercati internazionali per effetto della ridotta spesa in ricerca e sviluppo in rapporto al PIL (l’Italia è all’ultimo posto nell’Unione Europea a 15) e, in particolare, per l’esiguo contributo della componente privata; dalla minore intensità e diffusione dei processi di internazionalizzazione tra le imprese più piccole, svantaggiate sui mercati esteri per parametri quali l’intensità di capitale e gli investimenti per ricerca e sviluppo, che ne limitano gli incrementi di produttività; dall’elevata concentrazione della proprietà e dalla diffusione di imprese a gestione “familiare”, caratteristiche che si riflettono in termini di difficoltà nei processi di selezione dei progetti più impegnativi, minor propensione alla ricerca di personale manageriale qualificato, difficoltà di fronteggiare carenze interne e relativi effetti sulla gestione d’impresa.

Anche le imprese artigiane hanno fatto registrare segni di miglioramento sul fronte dell'export ma sono state le imprese di maggiori dimensioni (50 addetti ed oltre) a cogliere maggiormente le opportunità della ripresa della domanda estera. Le imprese di dimensioni minori, in particolare quelle artigiane, hanno mostrato le maggiori difficoltà al termine di una fase congiunturale non ancora pienamente positiva, ma orientata alla ripresa sia in termini reali che finanziari.

I venti di ripresa si sono manifestati nel 2010 anche in termini di demografia d'impresa: oltre 72 mila nuove imprese rispetto al periodo precedente (+1,2 per cento) sono il frutto di un incremento delle iscrizioni e di una netta riduzione delle cessazioni. Il saldo positivo è da imputare all'incremento delle società di capitali e ciò contribuisce a dimostrare come la dimensione aziendale nei momenti di ciclo economico sfavorevole configuri un elemento di "vantaggio" per competere sui mercati. I margini di strutturazione e crescita dimensionale restano comunque assai ampi se si pensa che al 2008 (ultimo dato disponibile disaggregato per fasce dimensionali) su quasi 4,5 milioni di imprese operanti nei vari settori produttivi, il 94,7 per cento ha meno di 10 addetti e di queste oltre 2,6 milioni è costituita da un solo addetto.

Il capitolo si chiude considerando le dinamiche finanziarie del 2010: dopo il forte calo del 2009 la domanda di finanziamento riparte, ma non allo stesso modo per tutti: riguarda ogni classe dimensionale ma prevalgono le richieste da Nord-Ovest e dal settore manifatturiero. Inoltre, la determinante principale non è per nuovi investimenti ma per ristrutturazione del debito. La crisi frena gli investimenti ma la redditività delle imprese segna un parziale recupero. Nel 2010 i debiti risultano aumentati dell'1,5 per cento rispetto all'anno precedente e la componente di passività che cresce di più risulta quella a medio-lungo termine nella forma di debiti bancari: dal lato dell'offerta, dopo la forte contrazione del 2009, la concessione di finanziamenti da parte delle banche riprende ad espandersi con un tasso di crescita medio nel 2010 pari allo 0,9 per cento ed accelerando ulteriormente nei primi mesi del 2011. La crescita dei finanziamenti concessi è concentrata principalmente sui prestiti ed anticipi in conto corrente e nel factoring. Permangono tendenze restrittive che tendono a concentrarsi sulle condizioni piuttosto che sulle disponibilità della concessione.

Il secondo capitolo (*Le piccole e medie imprese italiane nel dopo crisi: verso un nuovo modello?*) considera le dinamiche di mutamento di medio e lungo periodo delle PMI e le novità che interessano il decennio scorso: l'evoluzione dei processi di divisione del lavoro tra imprese ha condotto a invertire il processo di crescita numerica delle imprese ma la

struttura tecnologica delle produzioni italiane è rimasta cristallizzata sulle fasce tecnologicamente più tradizionali. Gli autori si interrogano su come potrebbe cambiare l'assetto strutturale del comparto manifatturiero e il ruolo e la presenza delle micro e piccole imprese: sono guidati in tali riflessioni da alcune evidenze che indicano come le piccole imprese relativamente giovani ma strutturate siano in grado di valorizzare meglio delle altre le opportunità che si presentano in concomitanza della crisi e nella ridefinizione delle posizioni competitive e delle quote di mercato. Il consolidamento delle imprese che si manifesta nell'aumento delle dimensioni medie e nella crescita delle società di capitali, consente un impiego più efficiente dello stock di capitale e un più elevato grado di utilizzo degli impianti; nella stessa direzione agisce la re-internalizzazione di fasi produttive. Sono tendenze che comportano nuove relazioni funzionali tra imprese e che possono aiutare la struttura economica e produttiva italiana a superare la staticità che da troppo tempo l'affligge. Gli autori propongono uno schema "a piramide" che pone in relazione tecnologia e decentramento per analizzare le dinamiche e le prospettive delle relazioni funzionali e del ruolo che al loro interno compete alle PMI. Lo schema indica anche gli effetti che l'innovazione dovrebbe avere sulla formazione e sul mercato del lavoro per avviare un circolo virtuoso, alla luce delle tendenze osservate di riaccorpamento del ciclo.

La mancata evoluzione tecnologica del sistema economico-produttivo italiano ha permesso di mantenere troppo a lungo un equilibrio del mercato del lavoro stagnante, avaro di stimoli alla crescita dell'innovazione e alla sua diffusione tra le PMI: la risposta alla attuale fase di crisi potrebbe rivestire un ruolo decisivo nel processo di ristrutturazione. Secondo lo schema "a piramide", infatti, l'immissione di innovazione nelle PMI ne stimolerà il consolidamento e ne comporterà un profondo mutamento di ruolo. Le relazioni funzionali tra imprese sono destinate a cambiare sia a seguito delle nuove tendenze all'accorpamento del ciclo produttivo sia per effetto di una maggiore complessità dell'ambiente in cui agiranno le imprese.

Il terzo capitolo (*Posizionamento competitivo dei settori manifatturieri italiani nel contesto europeo*) si propone di analizzare in dettaglio l'evoluzione nel periodo 2002-2007 dei settori manifatturieri italiani classificati secondo la tassonomia di Pavitt, attraverso un esame comparato con i medesimi settori di attività economica nei principali Paesi europei. Tutti gli indicatori utilizzati mostrano che il sistema manifatturiero italiano, pur permanendo in una situazione di difficoltà che coinvolge in modo particolare i "Settori tradizionali", tuttavia può contare su una buona dinamicità dei

“Settori di scala” e di quelli “specializzati”, che presentano un posizionamento competitivo relativamente migliore rispetto a quello dei pari settori europei. Tale risultato, tuttavia, dipende dal fatto che la minore produttività del lavoro a livello italiano è compensata dal costo unitario del lavoro relativamente inferiore: ciò rappresenta un fattore di debolezza poiché l’acquisizione di un solido vantaggio competitivo dipende dal miglioramento dei livelli della produttività e le imprese tedesche possono contare su un sistema innovativo più efficiente rispetto a quello italiano, che consente rapidi incrementi della produttività del lavoro in grado di annullare i vantaggi di costo a favore delle stesse imprese italiane.

L’obiettivo del IV capitolo (*I processi di internazionalizzazione delle PMI: criticità e prospettive*) è indagare i processi di internazionalizzazione delle imprese italiane, quale possibile percorso di crescita a seguito della recente crisi economico-finanziaria. Le sfaccettature della scelta di internazionalizzare sono molteplici, complesse e spesso fortemente interconnesse: delocalizzazione, frammentazione del processo produttivo, trasferimenti di tecnologia e innovazione, globalizzazione delle filiere produttive ed impatto sulla produttività sono alcuni degli aspetti più significativi. L’Italia passa da paese specializzato sui beni finali a paese che si posiziona a monte della filiera produttiva (con la produzione di beni intermedi). Le quote di mercato delle esportazioni sono diminuite in tutti i settori (in misura accentuata in quelli tradizionali) con una tenuta dell’industria dei macchinari. La delocalizzazione della produzione è una delle risposte messe in campo con maggior frequenza alle pressioni crescenti della globalizzazione: se tante micro imprese sono state spazzate via dalla crisi per molte altre continua il processo di *upgrading* qualitativo dei prodotti, nonché di quello strategico. La crescita più sostenuta degli investimenti produttivi in uscita dall’Italia è ascrivibile alle imprese di dimensioni medie, a conferma della stretta relazione esistente tra dimensionalità e organizzazione complessa delle attività. Sul fronte internazionalizzazione-innovazione le evidenze empiriche relative all’Italia confermano che la modalità con cui si è presente sui mercati internazionali fa la differenza: le imprese che ricorrono ad accordi di collaborazione riescono a generare maggiore innovazione rispetto alle loro colleghe localizzate nei mercati nazionali e questo è da ascrivere da una parte ad un impiego più massiccio degli input relativi alla conoscenza, e dall’altra alla possibilità di accedere a maggiori flussi di informazioni ed idee da fonti esterne piuttosto che interne.

Il V capitolo (*Territori, piccole imprese e sistema finanziario nell’uscita dalla crisi*) analizza il mondo delle PMI nella delicata fase di uscita dalla

crisi con particolare attenzione al rapporto con il sistema finanziario e alle differenti dinamiche manifestatesi in ciascuna area del Paese. Gran parte dei dati presentati provengono da indagini che hanno coinvolto direttamente le piccole imprese italiane, permettendo di ricavare dalla voce stessa degli imprenditori rilevanti aspetti qualitativi e comportamentali altrimenti impossibili da cogliere. Le analisi mostrano come, in un momento di incertezza economica quale quello attuale, e nonostante comprensibili difficoltà, le imprese possano comunque contare sulla collaborazione attiva sia da parte del mondo bancario che di altre istituzioni, quali ad esempio i Confidi. Questi ultimi hanno avuto un ruolo determinante nel migliorare il rapporto di fiducia tra banca e impresa, mitigando i problemi di asimmetria informativa e facilitando così l'accesso al credito.

Nel capitolo si affronta anche il tema del capitale di rischio per le piccole imprese: i dati indicano una scarsa propensione all'utilizzo di tale strumento finanziario e, dunque, configurano un'opportunità non ancora colta appieno dalle piccole imprese. Pochi ed episodici risultano difatti i rapporti di collaborazione, nonostante la diffusa consapevolezza che processi di integrazione più estesi contribuirebbero a ottimizzare la scala produttiva e a superare le difficoltà legate alla ridotta dotazione patrimoniale o all'esigua struttura dimensionale. Quelli che emergono sono problemi di tipo fiduciario e timori di perdere indipendenza.

Per le piccole imprese la presenza di garanzie reali e personali ha sempre facilitato l'accesso al credito, specialmente durante le crisi economiche: il capitolo VI (*Prestiti alle piccole imprese: il ruolo delle garanzie durante la crisi economica*) analizza il ruolo delle garanzie reali e personali nella determinazione dei tassi di interesse applicati ai prestiti elargiti alle piccole imprese italiane nel periodo 2006-2009. L'obiettivo dello studio è duplice: innanzitutto si stima una funzione di offerta del credito per identificare il ruolo e il peso relativo dei due tipi di garanzie (reali e personali) sui tassi di interesse applicati ai prestiti. In secondo luogo, si verifica se e come il comportamento delle banche è cambiato durante la recente crisi economica e finanziaria.

I dati utilizzati sono stati estratti dalla Centrale dei Rischi e riguardano 197 banche e 326.534 famiglie produttrici per il periodo 2006-2009. L'analisi si compone di due parti: nella prima si stima un modello gerarchico in cui la variabile dipendente, ad esempio lo *spread* tra il tasso di interesse applicato sul prestito e il tasso *overnight*, è determinata dalle caratteristiche del prestito stesso, da alcune caratteristiche dell'impresa e della banca oltre che da variabili binarie temporali.

Emerge che le garanzie reali aiutano a ridurre i tassi di interesse sui prestiti delle piccole imprese, una volta che si controlli la rischiosità dell'impresa. Tale effetto risulta maggiore durante la crisi economico finanziaria degli ultimi anni. Per quanto riguarda le garanzie personali, l'analisi evidenzia come esse siano tipicamente considerate più rischiose di quelle reali e di come tendano ad essere associate a imprese più rischiose. Tuttavia, anche le garanzie personali riducono il tasso di interesse durante la crisi economica, confermando come tutte le garanzie abbiano svolto un importante ruolo per mitigare gli effetti di incremento dei tassi di interesse applicati sui finanziamenti delle piccole imprese, soprattutto nel periodo della crisi.

La seconda parte dell'analisi è basata sulla stima di due modelli *probit*, uno per le garanzie reali e uno per le garanzie personali, volti a identificare come la crisi, insieme alle altre caratteristiche tipiche del debitore e alle altre variabili, influenzi la probabilità di avere prestiti garantiti. L'analisi dimostra che la probabilità dei prestiti di essere assistiti da garanzie personali o reali durante la crisi economica è aumentata. Tuttavia, mentre i clienti di maggiore qualità tendono ad offrire garanzie reali, quelli più rischiosi offrono garanzie personali.

Dopo un lungo e travagliato percorso normativo, il legislatore ha introdotto nell'ordinamento la figura del contratto di rete, allo scopo di accrescere la capacità innovativa e la competitività sul mercato delle imprese italiane, soprattutto quelle medio-piccole. Confidando nella stabilità dell'attuale assetto normativo (ma gli interventi succedutisi dal 2005 evidenziano una schizofrenia normativa che rispecchia la scarsa capacità del legislatore italiano di rispondere alle esigenze economiche e sociali) il VII capitolo del volume (*Il regime fiscale del "nuovo" contratto di rete*) tenta di delineare i tratti che caratterizzano la fiscalità del contratto di rete.

Le difficoltà interpretative della nuova normativa si accompagnano alla assenza di una specifica disciplina fiscale, con evidenti incertezze sul piano applicativo. Risulta necessario determinare quale sia il trattamento tributario degli atti posti in essere dall'organo comune, quale sia la fiscalità del fondo comune ed in che modo le diverse previsioni negoziali del contratto di rete possano determinare alterazioni legittime del modello fiscale di riferimento.

Altro elemento fondamentale è quello della agevolazione fiscale prevista per gli apporti, da parte dei partecipanti, al fondo comune. La disciplina, che è stata considerata legittima sul piano comunitario, rappresenta un importante strumento per sollecitare le imprese a stipulare contratti di rete, nonostante il proprio carattere temporaneo.

Il capitolo VIII (*Sales management e PMI: problematiche e prospettive per le imprese calzaturiere*), l'ultimo del volume, considera la gestione delle vendite nelle piccole imprese ed in particolare il sistema delle relazioni tra l'impresa mandante e la forza di vendita indiretta.

Gli agenti di vendita sono stati spesso considerati una categoria di intermediari poco influente nelle politiche commerciali e di marketing delle imprese; in realtà possono costituire per molte imprese di piccola e media dimensione il principale strumento di contatto con il mercato finale. Peraltro, nella letteratura italiana e internazionale, i principi di gestione del personale di vendita sono illustrati prevalentemente nel caso in cui questo sia alle dirette dipendenze. Tale approccio può risultare parziale, in quanto la gestione delle relazioni con la forza di vendita indiretta richiede strumenti e criteri differenti in particolare per le PMI.

Per descrivere le problematiche di gestione delle vendite con riferimento alle piccole imprese è stata realizzata una ricerca empirica esplorativa presso un campione di imprese calzaturiere. I risultati testimoniano la rilevanza degli agenti/rappresentanti di vendita e la necessità di nuovi approcci alla gestione di questi operatori commerciali intermedi: il ruolo da essi svolto nel comparto calzaturiero risulta rilevante anche a fronte di un contesto distributivo in profonda trasformazione. È stata verificata anche l'opportunità di nuovi strumenti, basati sul contributo dell'ICT per una sistematizzazione delle informazioni relative al mercato, alla clientela e agli agenti.





# 1. LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA IN ITALIA

## **Introduzione**

Il presente capitolo ha lo scopo di analizzare alcune tematiche ed aspetti più generali relativi al contesto economico di operatività, nonché ai mutamenti ed alle criticità, che il sistema delle imprese ed in particolare delle PMI è chiamato a risolvere nella delicata fase di ripresa del ciclo economico. Per questa analisi si farà ricorso ad informazioni e contributi presenti in pubblicazioni particolarmente dettagliate redatte da diversi soggetti pubblici e privati al fine di proporre un percorso di analisi alternativo.

Il 2010 è stato caratterizzato dalla marcata ripresa del ciclo economico internazionale dopo la forte contrazione dell'attività economica avvenuta dal secondo semestre 2008 e perdurata per tutto il 2009 a causa della trasmissione degli effetti della crisi dai mercati finanziari internazionali all'economia reale. Tale ripresa tuttavia è stata molto disomogenea. Se i paesi emergenti hanno sperimentato tassi di crescita positivi continuando ad essere il motore della crescita mondiale e diventando importante fattore di stimolo per i paesi avanzati, meno robusta ed omogenea è apparsa la fase di ripresa nei paesi dell'Unione Europea ed in particolare per l'Italia dove i tassi di crescita risultano dimezzati rispetto alla media UE. La ridotta crescita trova origini in gran parte nelle debolezze strutturali del sistema italiano. La domanda interna – in particolare privata – non ha dato un notevole impulso alla crescita, ascrivibile in parte alla debolezza in particolare del reddito disponibile in termini reali dove nel 2009 e 2010 la riduzione è stata rispettivamente del -3,1 e -0,6 per cento annuo. L'export è stato in parziale recupero nel 2010 mentre i dati relativi al primo trimestre 2011 mostrano segnali positivi ed incoraggianti. La dinamica in valore delle importazioni è stata simile a quella delle esportazioni sia durante la fase di recessione che di risalita; nello specifico l'aumento delle importazioni è da attribuire alla ripresa del ciclo delle scorte ed alla domanda di semilavorati. Il saldo della

bilancia commerciale ha fatto segnare per il 2010 un passivo pari ad oltre 29 miliardi di euro (1,5 per cento del PIL) ed in aumento rispetto al periodo precedente. Il differenziale in valore tra importazioni ed esportazioni sarebbe tuttavia da attribuire alla dinamica dei valori medi unitari delle merci importate (ed al loro aumento di prezzo) piuttosto che ad un incremento dei volumi importati. Nella fase di parziale recupero dell'attività produttiva si registra – verso la fine dell'ultimo trimestre 2010 – un arresto nella caduta del tasso di disoccupazione. Nel 2010 a fronte di un incremento del PIL dell'1,3 per cento è corrisposta una riduzione dell'occupazione dello 0,7 per cento in termini di unità di lavoro a tempo pieno. Nei trimestri centrali del 2010, produzione e fatturato delle PMI manifatturiere registrano variazioni positive di quasi due punti percentuali dopo i minimi storici toccati nel periodo 2009. Segnali positivi favoriti in particolare dall'incremento delle esportazioni. Le imprese artigiane, pur ancora in un contesto di difficoltà, fanno registrare segnali di miglioramento in particolare sul fronte dell'export. Tuttavia sul fronte delle esportazioni emerge come siano le imprese di maggiori dimensioni (50 addetti ed oltre) a cogliere maggiormente la ripresa della domanda estera. In tale contesto sono le imprese di dimensioni minori (PMI) a mostrare le maggiori difficoltà al termine di una fase congiunturale non ancora pienamente positiva seppure in un'ottica di ripresa. In dettaglio nel 2008 delle oltre 4,5 milioni di imprese operanti nei settori dell'industria, del commercio e dei servizi oltre 4.270.000 hanno meno di 10 addetti rappresentando il 94,69 per cento del totale delle imprese presenti nel territorio. Rispetto alla dimensione media europea le imprese italiane sono in termini di addetti del 40 per cento inferiori rispetto a quelle dell'area dell'euro nonostante un lieve avvicinamento avvenuto nell'ultimo periodo.

Nonostante la ripresa ed un ciclo economico che sembra volgere in positivo sono ancora le imprese di dimensioni minori, ed in particolar modo artigiane, a presentare in parte le difficoltà maggiori sia in termini reali che finanziari. Se le imprese di una certa dimensione – sopra i 50 addetti – mostrano una certa dinamicità in termini di crescita della produzione e fatturato, in particolare rivolto all'export, quelle sotto questa soglia mostrano ancora flessioni abbastanza consistenti nonostante il graduale recupero delle esportazioni nei primi trimestri del 2011.

Oltre alla piccola dimensione, una peculiarità del sistema produttivo italiano risiede nella accentuata specializzazione in attività manifatturiere, pur avendo avuto nel 2008 una riduzione annua del numero delle imprese del -2,9 per cento. Tuttavia il 2010 si caratterizza per la presenza di oltre 72 mila nuove imprese rispetto al periodo precedente (+1,2 per cento) frutto di un

incremento delle iscrizioni e della netta riduzione delle cessazioni. Tale saldo positivo è da imputare all'incremento delle società di capitali mostrando come la dimensione aziendale nei momenti di ciclo economico sfavorevole sia un elemento di "vantaggio" per competere sui mercati.

Se la redditività delle imprese non finanziarie, nonostante performance ancora non eccelse, fa segnare mediamente un parziale recupero dei flussi di reddito rispetto al periodo precedente, i debiti sono aumentati del +1,5 per cento rispetto al 2009. La componente di passività che ha subito l'incremento maggiore è stata quella a medio - lungo termine nella forma di debiti bancari. La domanda di finanziamento, da parte di ogni tipologia dimensionale d'impresa, sembra in parziale recupero dopo il forte calo del 2009. Tuttavia, alcune differenze persisterebbero a livello territoriale con una prevalenza nelle richieste provenienti dalle aree del Nord-Ovest e Mezzogiorno mentre, a livello settoriale è quello manifatturiero a guidare tale graduatoria. La determinante principale della domanda di finanziamento risulterebbe la ristrutturazione del debito. Dal lato dell'offerta invece, dopo la forte contrazione del 2009, i finanziamenti da parte delle banche hanno ripreso ad espandersi con un tasso di crescita medio nel 2010 pari al +0,9 per cento ed accelerando ulteriormente nei primi mesi del 2011 (3,3 per cento). La crescita si è concentrata principalmente sui prestiti ed anticipi in conto corrente e nel factoring, tuttavia, pur rimanendo nei mercati finanziari. Le tendenze restrittive si concentrerebbero sulle condizioni piuttosto che sulla disponibilità nella concessione di prestiti.

## **1.1. L'andamento dell'economia mondiale ed italiana nel 2010-2011**

Nei primi mesi del 2011 l'economia mondiale continua il trend espansivo intrapreso già nell'anno precedente dove la produzione industriale aveva già fatto registrare, in media d'anno, livelli aggregati in linea con quelli antecedenti la crisi più che compensandone in volume la caduta del 2009 di beni e servizi. La ripresa del ciclo economico, pur con profonde differenze e diversa intensità nelle diverse aree geografiche internazionali, è stata spinta principalmente dai paesi emergenti del sud-est asiatico – Cina ed India in primis – e dell'America Latina, dal recupero degli Stati Uniti e dai paesi dell'area Euro facendo intravedere una via d'uscita alla profonda fase recessiva dell'ultimo triennio. Anche all'interno dell'Unione europea la ripresa ha manifestato tratti disomogenei tra i diversi paesi membri. Nel 2010 i paesi dell'Ue hanno fatto registrare una crescita media dell'1,8 per cento