



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI FERRARA

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E MANAGEMENT
Via Voltapaletto, 11 - 44121 Ferrara

Quaderno DEM 6/2018

July 2018

RIDARE CENTRALITA' ECONOMICA ALLE MICROPMI

Giuseppe Capuano

Quaderni DEM, volume 7

ISSN 2281-9673

Editor: Leonzio Rizzo (leonzio.rizzo@unife.it)
Managing Editor: Paolo Gherardi (paolo.gherardi@unife.it)
Editorial Board: Davide Antonioli, Fabio Donato,
Massimiliano Ferraresi, Federico Frattini,
Antonio Musolesi, Simonetta Renga

Website:
<http://www.unife.it/dipartimento/economia/pubblicazioni>

RIDARE CENTRALITÀ ECONOMICA ALLE MICROPMI

Giuseppe Capuano*

Abstract

The principal objective of the article is to identify measures that progressively (medium-term objectives), with a view to the growth of the entrepreneurial system, encourage the improvement of the structural conditions both internal and external to enterprises in order to "value chain" and supporting their competitive positioning on international markets at all stages of the "life cycle" of the company giving economic centrality to micro and small Italian companies.

Keywords: SMEs economic role; national and international policies

JEL classification: L25, H32

*Economista, esperto di MicroPMI – Dirigente del Ministero dello Sviluppo Economico; e-mail: giuseppe.capuano@mise.gov.it

Ferrara, luglio 2018

1. Per una policy orientata alle MicroPMI

Nel decennio dell'ultima crisi, sono stati messi in discussione gli assunti del pensiero economico e le prescrizioni di politica economica affermatesi nell'ultimo ventennio del secolo scorso riconsiderando l'affermazione che lo Stato debba intervenire solo nel caso dei "fallimenti del mercato" in quanto lo Stato non possa fare meglio del mercato.

Il teorema fondamentale del non decentramento mostra come questa ultima affermazione sia falsa nel contesto di mercati con scambio imperfetto di informazioni (presenza di asimmetrie informative) come nella nostra realtà economica. Sempre meno, infatti, si crede che basti assicurare la libera concorrenza per procedere sul terreno dello sviluppo senza che vi siano Istituzioni e politiche in grado di limitare i fallimenti nel funzionamento dei mercati e di promuoverli esplicitamente.

In questo contesto, interpretando un concetto di rapporto Stato - Mercato più moderno e più vicino alle attuali esigenze dell'economia e delle imprese nell'era dell'euro, si dovrà perseguire un nuovo approccio di politica economica¹, coniugato ad interventi di politica industriale che favoriscano nel medio-lungo periodo l'"aggregazione delle eterogeneità", valorizzando reti di imprese e filiere produttive. Ciò significa essere attenti alle esigenze delle grandi-medie imprese (i nostri "campioni" nazionali), ma anche sostenere le micro-piccole imprese e imprese artigiane che rappresentano lo "scheletro" del nostro assetto produttivo.

Un approccio che potremmo definire "per addizione", più sistemico che favorisca un recupero di competitività del nostro Paese, meno dirigistico e centrato più sui fattori di contesto nei quali operano le imprese, lasciando libere le imprese di decidere, date determinate condizioni, le proprie strategie di investimento e di mercato.

Al fine di contribuire a delineare questo percorso e favorire la crescita e lo sviluppo in una ottica di medio-lungo periodo, due sono i macro obiettivi che a nostro avviso l'Italia si dovrà dare: il primo di tipo macroeconomico che interessa le performance dell'intera economia attraverso la ricerca di una nuova *governance* dell'euro e una costante e graduale riduzione del debito pubblico; il secondo di tipo microeconomico che interessa specificatamente il posizionamento competitivo delle imprese e delle nostre realtà territoriali e urbane.

L'obiettivo macro di medio-lungo periodo che dovrà coinvolgere nei prossimi anni tutti gli attori dello sviluppo sia essi pubblici che privati si dovrebbe concentrare nel miglioramento della Produttività Totale dei Fattori (PTF) del Paese, con un obiettivo di crescita del PIL e dell'occupazione², e in quelli della *governance* dell'euro³.

¹ Ripensando alla *governance* dell'euro e al superamento delle politiche fiscali di tipo restrittivo.

² A partire dal contributo di Robert Solow (1957, Technical change and the aggregate production function, *Review of Economics and Statistics*), il calcolo della TFP venne messo in relazione alla funzione di produzione e alla teoria neoclassica della crescita. In particolare, Solow dimostrò come il tasso di crescita della TFP calcolato come la differenza fra l'indice di Divisia dell'output e l'indice di Divisia degli input risulta uguale al progresso tecnico *Hicks-neutral*, scorporato dai fattori di produzione e che lascia invariati i rapporti fra le produttività marginali dei singoli fattori.

³ A questo proposito si rinvia a G. Capuano (2017), "*Investment push approach*". *Cinque proposte di Policy per rendere l'Euro sostenibile per l'Economia europea e fattore di sviluppo e competitività per le Micro PMI in Quaderni di ricerca sull'artigianato*, n. 76, Il Mulino, Bologna.

D'altro canto, gli obiettivi micro di medio-lungo periodo dovranno perseguire l'aumento della competitività delle imprese italiane attraverso l'irrobustimento/ispessimento del sistema produttivo favorendo una maggiore apertura verso l'estero, soprattutto delle imprese del Sud⁴, sostenendo l'aggregazione/cooperazione tra imprese⁵, migliorando e diversificando la "bancarizzazione" del sistema produttivo⁶, puntando all'innovazione non solo di tipo tecnologico⁷ e al superamento del problema della successione/trasferimento di impresa che in un decennio interesserà circa 600.000 imprese italiane con il rischio di perdere un capitale economico e sociale di ampie dimensioni.

La strategia proposta supera le contraddizioni della teoria del "rigore espansivo" e delle politiche fiscali restrittive, dal lato macro, e quelle, al fine di recuperare competitività, presenti nell'approccio "per sottrazione e non per addizione delle eterogeneità" (dal lato micro).

Per conseguire i due macro obiettivi indicati in precedenza si dovrà tener conto della necessità di superare la logica che nel breve termine ha posto necessariamente l'accento sull'emergenza economica dettata dalla crisi finanziaria internazionale e successivamente dalla grave situazione dei conti di finanza pubblica e di pensare ad interventi di tipo strutturale che se, da un lato dovranno contribuire a migliorare la *dotazione dei fattori della produzione delle MicroPMI*, dall'altro con *interventi di contesto*⁸ dovranno ridurre i costi che gravano direttamente e/o indirettamente sulle imprese, minandone la competitività.

Si dovranno, quindi, individuare misure che progressivamente (obiettivi di medio termine), in un'ottica di crescita del sistema imprenditoriale, favoriscano il miglioramento delle condizioni strutturali sia interne che esterne alle imprese al fine di "creare valore" (*create value*) e di sostenere il loro posizionamento competitivo sui mercati internazionali in tutte le fasi del "ciclo di vita" dell'impresa dando centralità economica alle micro e piccola imprese italiane seguendo il dettato di due atti normativi di alcuni anni fa: lo Small Business Act (SBA) e relativo DPCM di recepimento e lo Statuto delle Imprese, allo stato attuale colpevolmente dimenticati.

2. Le MicroPMI motore dell'economia italiana: ricominciare dallo Small Business Act (SBA)

Un approccio, se condiviso e perseguito, potrebbe risultare estremamente importante per l'Italia, se consideriamo che le imprese con meno di 49 addetti (classe 0-9 addetti e classe 10-49 addetti) racchiudono il 99,4% del totale delle imprese e circa il 50% delle nostre esportazioni.

⁴ Ad oggi circa il 50% del nostro export proviene da imprese con meno di 49 addetti e solo l'11% del totale da imprese del Mezzogiorno.

⁵ Com'è ampiamente noto, una delle criticità è costituita dalla piccola dimensione delle imprese.

⁶ Per ogni 100 euro di investimenti ben 89 euro sono finanziati dal sistema bancario tradizionale.

⁷ Secondo l'Eurostat, l'Italia si colloca all'11° posto tra i Paesi EUR27 per crescita della produttività molto dietro la Germania e la Francia suoi principali competitors.

⁸ Come, ad es., semplificazione amministrativa, facilitazioni all'accesso alla finanza e credito, miglioramento della dotazione infrastrutturale, etc.

Una differenza rilevante, soprattutto rispetto alla Germania dove le imprese con 10-49 addetti rappresentano ben il 13,7%, contro il 4,3% dell'Italia.

Tab. 1 – Numero di imprese extra-agricole distribuite per classi di addetti e per Paese nel 2015 (v.a.)

Aree	Micro imprese	Piccole Imprese	Medie Imprese	M PMI	Grandi imprese	Totale
Ue 27	19.143.521	1.357.533	226.573	20.727.627	43.654	20.771.281
Italia	4.241.809	193.605	21.770	4.457.184	3.707	4.460.891
Germania	1.754.273	288.816	54.375	2.097.464	9.640	2.107.104
Francia	2.288.033	143.029	21.924	2.452.986	4.792	2.457.778
Regno Unito	1.478.181	142.947	25.179	1.646.307	6.249	1.652.556

Fonte: Eurostat

Un sistema di micro e piccole imprese eterogeneo per settori (ad esempio, tra le imprese manifatturiere e del terziario), per livelli di produttività⁹, per *performance* e criticità e dove non sempre la dimensione di impresa è un fattore esplicativo delle diversità in campo (ad esempio gruppi di imprese di minori dimensioni ma con caratteristiche performanti sono più competitive di imprese dimensionalmente più grandi)¹⁰.

Tab. 2 – Numero di imprese extra-agricole distribuite per classi di addetti e per Paese nel 2015 (%)

Aree	Micro imprese	Piccole Imprese	Medie Imprese	M PMI	Grandi imprese	Totale
Ue 27	92,2	6,5	1,1	99,8	0,2	100,0
Italia	95,1	4,3	0,5	99,9	0,1	100,0
Germania	83,3	13,7	2,6	99,5	0,5	100,0
Francia	93,1	5,8	0,9	99,8	0,2	100,0
Regno Unito	89,4	8,7	1,5	99,6	0,4	100,0

Fonte: Eurostat

Nella piena consapevolezza di una tale eterogeneità e complessità del proprio tessuto produttivo l'Italia, sin dall'approvazione della Comunicazione della Commissione

⁹ E' risaputo che le imprese *export oriented* e tecnologicamente avanzate hanno livelli di produttività più elevati rispetto alle imprese *domestic oriented* e meno innovative.

¹⁰ A tal proposito si consultino i Rapporti ISTAT 2013 e 2017 sulla Competitività.

europea del 25 giugno 2008 “*Pensare anzitutto in piccolo. Uno Small Business Act per l’Europa*”¹¹ ha sempre mostrato una forte attenzione verso le imprese di piccole e piccolissime dimensioni. Ne è testimonianza il fatto che, fra i primi in Europa, il nostro Paese ha approvato nel maggio del 2010 la Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri di attuazione dello SBA e lo Statuto delle Imprese (Legge n.180 dell’11 novembre 2011) con i quali si riconosce giuridicamente il ruolo centrale delle MicroPMI nel tessuto dell’economia italiana¹². Grazie alla Direttiva, prima, e allo Statuto delle Imprese, poi, si è dato il via ad una “nuova politica produttiva” riferita soprattutto alle micro e piccole imprese, complementare alla “politica industriale” più vicina alle esigenze della medio-grande impresa. Purtroppo, negli ultimi anni l’efficacia e l’attenzione su questo approccio si è affievolita e molti strumenti di policy dedicati alle micro-piccole imprese sono stati depotenziati o abbandonati (dal Contratto di rete ai Mini Bond al Venture capital, solo per fare qualche esempio).

Un altro aspetto che ci preme sottolineare dell’applicazione dell’approccio SBA in Italia è quello territoriale. La presenza di squilibri regionali sul territorio nazionale, non solo Nord-Sud, ma all’interno delle stesse due macroregioni, nonché l’importante ruolo dei distretti industriali, delle filiere produttive, dei sistemi locali di sviluppo e della rete delle “città medie” del nostro Paese, hanno reso inevitabile che la Direttiva SBA trattasse con attenzione i problemi ed i fattori dello sviluppo regionale.

In particolare, in questo nuovo paradigma, la rete delle “città medie” di cui è ricco il nostro Paese, costituisce un luogo di elezione e piattaforma per lo sviluppo economico delle attività manifatturiere, turistiche, culturali e creative. Ciò sembra essere ancor più vero laddove queste città non gravitano intorno ad aree metropolitane più ampie (ad alta intensità cultural-creativa), che ne possono condizionare a vario titolo le direttrici di sviluppo.

Infatti, reti di micro e piccole imprese manifatturiere anche innovative unite al turismo, cultura e alla creatività inserite in un cotesto reticolare formato dalle “città medie” contribuiscono alla formazione di tassi di crescita economica più elevati in quanto le dimensioni non sono tutto: la dimensione di una città non determina i suoi risultati in ambito economico se tra loro si creano reti di imprese in reti di territori. Se ciò avviene, anche perché ricche di “capitale relazionale”, le città di medie dimensioni ottengono in generale risultati migliori rispetto a quelle più grandi e costituiscono un vero e proprio fattore di sviluppo anche nel nostro Mezzogiorno.

A questo si aggiunga che gli interventi regionali cofinanziati con i Fondi strutturali 2014-2020 (e quelli che saranno previsti nel nuovo periodo di programmazione) a valere sulla nuova politica di coesione rappresenta un’occasione supplementare per confermare e rafforzare il ruolo dei modelli di sviluppo locale nel processo di applicazione della strategia comunitaria per la piccola impresa. Uno degli obiettivi cui deve tendere la programmazione regionale è la promozione della competitività delle micro e piccole imprese e tra le condizionalità ex ante è prevista la predisposizione di

¹¹ Negli ultimi anni tale documento ha perso molta della sua centralità a livello sia di Commissione Ue che di Italia.

¹² Anche dal confronto della struttura produttiva italiana con quella dei principali Paesi europei emerge il ruolo rilevante delle nostre microimprese, soprattutto in termini di occupazione e di valore aggiunto, accompagnato dalla più bassa incidenza di occupati nelle grandi imprese.

“Azioni specifiche per l’attuazione dello SBA”, prevalentemente finalizzate alla semplificazione dei rapporti P.A./imprese e alla designazione dei “Mister PMI” a livello regionale.

L'obiettivo è conseguire un maggiore impatto economico delle risorse destinate allo sviluppo delle MicroPMI (secondo le previsioni a regime dovrebbe andare il 37% dell’ammontare totale). Ciò significa avere la possibilità di ben impiegare oltre 100 miliardi di euro di fondi strutturali: 30 miliardi di fondi strutturali già nel bilancio UE, 30 miliardi di cofinanziamento nazionale al 50%, 40 miliardi già nella competenza del Fondo sviluppo e coesione (Fsc) e valutare/suggerire/monitorare come l'ammontare previsto sarà destinato/utilizzato nei prossimi anni per le MicroPMI.

Al fine di massimizzare l'impatto di queste politiche, come suggerisce anche l'OCSE nella Review sull'Italia¹³, ***occorrerà migliorare il coordinamento delle azioni messe in essere a livello nazionale con quelle a livello regionale***. Solo in questo modo si potrà avvicinare e integrare la strategia dello Small Business Act ai modelli di sviluppo locale e alle MicroPMI dei territori italiani¹⁴ con la politica industriale più vicina alle esigenze della medio-grande impresa.

Una sfida che dovrà essere vinta, in uno scenario macroeconomico che ha conosciuto il più lungo periodo di recessione se si considera che gli unici anni del dopoguerra ad avere un andamento del PIL negativo sono stati il 1973 ed il 1993 contro i cinque tra il 2008 ed il 2014. Inoltre, al fine di contrastare gli effetti negativi che hanno investito l’Area Euro, sono state adottate misure di politica economica restrittive pur necessarie nel breve periodo, ma che, nel medio periodo, hanno ulteriormente indebolito la domanda interna e il commercio intraeuropeo a favore di altre aree in espansione del nostro pianeta e hanno penalizzato le nostre imprese.

La fine della recessione e il consolidamento della ripresa ancora in atto nel 2018 impongono, quindi, un cambio di passo. Occorre, cioè, invertire la priorità degli obiettivi strategici di politica economica, passando dal principio della “stabilità per la crescita” a quello della “crescita per la stabilità”, lasciandoci alle spalle un approccio di politica economica fondato su teorie economiche che Paul Krugman ha definito in maniera molto efficace “teorie zombie”, ossia che sembravano morte ma che puntualmente risorgono¹⁵.

In questo contesto, dove si delineano cambiamenti strutturali e percorsi innovativi da perseguire, lo sforzo che la comunità economica e istituzionale [(Istituzioni, Associazioni di impresa, Banche, sindacati, imprese, Università, etc.)] dovrà fare sarà rilevante nei prossimi anni. Un impegno che dovrà partire dalla valorizzazione delle sue peculiarità endogene (settoriali e del territorio) e dalla sua tradizione industriale e produttiva.

L'Italia prima della crisi sembrava un'anomalia perché era l'unica nazione, oltre alla Germania, ad avere una quota di occupati nell'industria superiore alla soglia del 20%.

¹³ OCSE (2013), Review Italia.

¹⁴ Per un approfondimento sul tema: G. Capuano (2007), *Mesoeconomia*, FrancoAngeli, Milano.

¹⁵ Ad esempio: il mercato si autoregola e torna sempre in equilibrio, il mercato finanziario non ha bisogno di regole, l'alto debito pubblico frena la crescita del PIL, etc. Su questo argomento si rinvia a J. Quiggin (2012), *Zombie economics*, Università Bocconi Editore, Milano.

Ciò che sembrava naturale per la Germania, con le sue grandi imprese, non lo era per l'Italia a causa della predominanza di imprese di micro e piccole dimensioni.

Dopo la crisi, il ruolo dell'industria in senso lato dovrà essere centrale e rappresentare un legame forte con l'economia reale, oggi reso labile dall'espansione dei servizi finanziari. Inoltre, è riemersa una netta distinzione fra le imprese che operano sui mercati internazionali (in espansione) e quelle vincolate al mercato interno (ancora in preoccupante stagnazione e penalizzate dall'euro "forte"). Il diverso andamento dei loro volumi d'affari ha creato una forbice che si allargherà probabilmente anche nei prossimi anni. Al punto che spesso si finisce con l'affidare la presenza industriale dell'Italia alle imprese orientate all'export, facendo di esse i rappresentanti di un capitalismo dinamico che è una sorta di punta di diamante della nostra modernità economica ma che costituisce solo una élite produttiva che non rappresenta l'intero sistema produttivo nazionale con la conseguenza di non sfruttare tutte le sue potenzialità. In questo modo, a livello macroeconomico, il Pil potenziale sarà sempre molto distante dal Pil reale, sia perché non tutte le imprese riescono a contribuire al massimo delle loro capacità alla formazione della ricchezza del Paese. Se a ciò si aggiunge anche "l'effetto Mezzogiorno", risulta essere conseguente che il nostro prodotto interno lordo¹⁶ crescerà sempre meno rispetto ai nostri *competitors* europei e mondiali.

Ci troviamo ora di fronte alla necessità di ridisegnare la geografia delle nostre imprese e delle funzioni dell'Italia industriale e produttiva, ricorrendo a tassonomie che noi definiamo "delle élite produttive" che non possono più essere quelle del passato come l'immagine dell'Italia dei distretti o evocare il profilo delle medie imprese dinamiche ed esportatrici: occorre leggere il nostro tessuto produttivo nella sua interezza attraverso le filiere e le reti di imprese e dove il territorio non rappresenta più il punto di arrivo ma di partenza delle "reti lunghe" che oltrepassano i confini nazionali ed europei.

Un percorso, quindi, che si sta delineando attraverso la rappresentazione di un modello produttivo italiano articolato intorno ad un network di relazioni tra imprese (le reti di impresa e le filiere) che travalica le precedenti linee di demarcazione territoriale attraverso una lettura delle reti tra imprese e tra queste e le reti tra territori.

Il quadro che emerge risulta però ancora embrionale ma si tratta di un momento decisivo per elaborare una nuova *vision* e quindi una conseguente politica per lo sviluppo tale da contribuire al superamento della crisi che punti sull'internazionalizzazione e sull'innovazione¹⁷ delle nostre imprese e su un modello aziendale/territoriale delle reti seguendo il passaggio dal "capitalismo molecolare al capitalismo delle reti" dove il settore manifatturiero sia sostenuto nella sua intrapresa dal sistema creditizio e dal terziario avanzato.

Ripartire dall'impresa non per astratto economicismo, ma perché l'impresa è sorta e si è fatta società, con la sua cultura e antropologia ha permeato la cultura diffusa del

¹⁶ Al momento unico e scientificamente affidabile indicatore statistico relativo della produzione della ricchezza annuale di un paese

¹⁷ Questi due aspetti sono spesso legati da un unico processo.

territorio. Appunto, impresa e territorio sono stati il punto di partenza della Direttiva SBA per costruire un percorso per traghettare l'economia italiana oltre la crisi¹⁸.

Un approccio, quest'ultimo, che rappresenta un "laboratorio a cielo aperto", che non ha l'ambizione di indicare un nuovo percorso di sviluppo dell'economia italiana ma di aiutare a comprendere se il capitalismo familiare e di piccola impresa avrà la capacità di adattarsi alla "grande transizione" della crisi ovvero se è destinato ad un irreversibile declino.

3. Più armonizzazione nelle definizioni nazionali di MicroPMI tra i Paesi OCSE

L'accompagnamento dei processi di globalizzazione dell'economia e di internazionalizzazione delle imprese da parte delle Istituzioni internazionali e dei Governi nazionali passa anche, come *prius* di ogni azione consapevole di policy, attraverso il monitoraggio e una corretta analisi delle dinamiche di flusso e di stock degli scambi commerciali e delle correlazioni intersettoriali tra imprese di Paesi diversi.

Quindi, l'esigenza di avere delle statistiche internazionali affidabili e comparabili tra di loro è uno dei maggiori problemi metodologici che economisti e statistici accademici che operano nelle Istituzioni da tempo hanno posto e che solo parzialmente, allo stato attuale, è stato risolto.

Un problema che interessa non solo il mondo occidentale tradizionalmente inteso ma anche i Paesi di recente e forte industrializzazione (tra questi la Cina, il Brasile, l'India, etc.) che oggi hanno importanti quote di mercato, sia in termini di PIL che di commercio internazionale.

In ogni caso, le criticità presenti nell'individuare delle comuni definizioni di classi dimensionali delle imprese non sono solo di tipo tecnico, ma anche di volontà politica di utilizzare, almeno nei Paesi OCSE, una definizione armonizzata di MicroPMI.

La difformità delle definizioni costituisce un elemento di confusione e di distorsione degli obiettivi in sede di accordi internazionali, alcuni di grosso impatto commerciale come ad esempio il "*Transatlantic Trade and Investment Partnership*" (TTIP tra Ue e USA) e il "*Comprehensive Economic and Trade Agreement*" (CETA tra Ue e Canada).

Al fine di fare il punto sullo stato dell'arte in materia e fornire alcune utili informazioni pur parziali, sullo scenario di riferimento, abbiamo effettuato una prima ricognizione sui Paesi aderenti all'Unione europea e, più in generale, all' OCSE.

Nel primo caso, la situazione è molto chiara. Nei Paesi appartenenti all'Unione Europea la materia è disciplinata dalla Raccomandazione della Commissione Europea n. 2003/361/CE del 6 maggio 2003 (GUUE L 124 del 20 maggio 2003) che sostituisce la raccomandazione della Commissione Europea 96/280/CE del 3 aprile 1996. In Italia, la ripartizione per addetti segue quanto previsto dal Decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18 aprile 2005 (GU n. 238 del 12.10.2005), *Adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione di piccole e medie imprese*, che aggiorna i

¹⁸ Cfr. Capuano G. (2007), op.cit.

criteri di individuazione delle microimprese, piccole e medie imprese, in accordo con la disciplina comunitaria.

Circa la *definizione della categoria delle piccole e medie imprese (micro, piccola e media impresa)*, come è noto, i parametri di riferimento, definiti nella Raccomandazione e recepiti nello schema di decreto del Ministero delle Attività Produttive del 2005 sono i seguenti:

- **microimpresa** - a) meno di 10 occupati e, b) un fatturato annuo (corrispondente alla voce A.1 del conto economico redatto secondo la vigente norma del codice civile) oppure, un totale di bilancio annuo (corrispondente al totale dell'attivo patrimoniale) non superiore a 2 milioni di euro;
- **piccola impresa** - a) meno di 50 occupati e, b) un fatturato annuo, oppure, un totale di bilancio annuo non superiore a 10 milioni di euro;
- **media impresa** - a) meno di 250 occupati e, b) un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro, oppure un totale bilancio annuo non superiore a 43 milioni di euro.

Nel secondo caso, ampliando lo scenario di riferimento, la situazione è molto più articolata e complessa. Da una prima analisi empirica effettuata su informazioni OCSE relative alla definizione di MicroPMI (con l'esclusivo riferimento al parametro degli addetti) di 33 Paesi sui 34 Paesi aderenti esaminati (ad esclusione dell'Australia) il risultato è stato il seguente: 24 Paesi utilizzano la definizione comunitaria (tutti i Paesi dell'UE aderenti all'OCSE più il Messico, la Svizzera e la Turchia), gli altri otto (Canada, Colombia, Israele, Korea del Sud, Nuova Zelanda, Russia, Thailandia e USA) invece utilizzano tutti delle definizioni nazionali diverse tra loro.

I Paesi dove l'ampiezza della definizione di PMI è più elevata, ossia fino a 500 addetti, sono gli USA ed il Canada; quella più piccola la ritroviamo in Nuova Zelanda dove per definire una grande impresa occorrono “solo” 100 addetti.

Sul versante opposto, è Israele a definire le micro imprese “più piccole”, quelle fino a 4 addetti; invece in Canada e Thailandia tale classe di addetti non è prevista.

La Russia presenta il caso più emblematico del “caos” statistico presente nelle varie definizioni nazionali: la dimensione delle micro imprese è quella più ampia tra i Paesi esaminati (fino a 15 addetti) insieme alla classe dimensionale prevista per le piccole imprese (fino a 100 addetti), mentre per le classi medie e grandi imprese i limiti superiori sono uguali a quelli comunitari (medie imprese fino a 250 addetti e oltre i 250 addetti la classe dimensionale delle grandi imprese).

Una prima proposta che nasce da questa prima lettura dei dati, che ovviamente andrebbe approfondita e affinata metodologicamente, è che, partendo dalle conoscenze delle caratteristiche della struttura produttiva dei singoli Paesi, potrebbe essere opportuno seguire il seguente compromesso: utilizzare la definizione comunitaria di micro (0-9 addetti) e piccole imprese (10-49 addetti) e quella anglosassone di media impresa (50-499 addetti) con la grande impresa che andrebbe oltre i 500 addetti.

Tab. 3 - Definizioni di MicroPMI in termini di addetti per alcuni Paesi OCSE

Paese	Micro Imprese	Piccole Imprese	Medie Imprese	Grandi Imprese
Canada	-	0-99	100-499	oltre 500
Colombia	fino a 10	11-50	51-200	oltre 200
Israele	0-4	05-20	21-100	oltre 100
Korea del Sud	0-9	10-99	100-299	oltre 300
Nuova Zelanda	0-9	10-49	50-99	oltre 100
Russia	0-15	16-100	101-250	oltre 250
Thailandia	-	0-50	50-200	oltre 200
USA	0-9	10-99	100-499	oltre 500

Fonte: elaborazione propria su dati OCSE e fonti nazionali

In conclusione, da questa prima analisi delle definizioni nazionali di MicroPMI nei Paesi OCSE, si evince molto chiaramente che urge un lavoro di armonizzazione delle definizioni al fine di rendere le statistiche internazionali relative alle imprese, comparabili tra di loro con maggiore attendibilità, colmando una lacuna che potrebbe avere un forte impatto sulle analisi economiche fondate su dati quantitativi e sui conseguenti interventi di *policy* a favore del sistema produttivo.

4. Ripensare “Impresa 4.0 Small” a favore delle imprese di piccola dimensione

Una traduzione, pur parziale e iniziale, di questa nuova strategia è rappresentata dal Piano Nazionale Industria 4.0¹⁹ (diffusione e utilizzo delle nuove tecnologie soprattutto informatiche), come anche il Piano *Made in Italy* (internazionalizzazione delle imprese) del Ministero dello Sviluppo Economico. Un Piano che in una ottica prospettica deve avere anche delle varianti a favore delle micro e piccole imprese le quali, per le caratteristiche dello stesso, hanno ad oggi ancora difficoltà a beneficiarne pienamente.

In particolare le due parole chiave del Piano Industria 4.0 sono digitalizzazione e interconnessione che il MISE ha messo a punto in sintonia con la raccomandazione della Commissione europea del 2016 attraverso un investimento che in 10 anni sarà pari a circa 13 mld.

¹⁹ Il termine “Industria 4.0” è stato utilizzato per la prima volta in Germania nel 2011, e precisamente durante la Fiera di Hannover. In quella occasione un gruppo di lavoro ha annunciato un progetto per lo sviluppo del settore manifatturiero tedesco, lo “Zukunftsprojekt Industrie 4.0”, che avrebbe dovuto riportare l’industria del Paese ad un ruolo leader nel mondo. In seguito il modello tedesco ha ispirato numerose iniziative europee (tra cui quella italiana) e il termine “Industria 4.0” si è diffuso anche a livello internazionale. Cfr. Ministero dell’Economia e delle Finanze (2017), *Documento di Economia e Finanza*, Sez. 3, 2017.

Prima con il termine *Industria 4.0* poi con “*Impresa 4.0*” si è sintetizzata la definizione di un nuovo approccio: le imprese dovranno creare delle reti globali che incorporino macchinari, impianti di produzione e di stoccaggio, creando dei sistemi che integrino mondo fisico e virtuale, definiti *Cyber - Physical System* (CPS).

Il paradigma che si propone d’implementare, all’interno del panorama produttivo, sistemi in un’ottica di miglioramento sostanziale dei processi industriali di produzione all’interno della cosiddetta *Smart Factory* con l’obiettivo di aumentare la produttività e ridurre i costi nei prossimi anni.

In Italia la strategia *Industria 4.0* si è concretizzata attraverso un’impostazione di politica industriale di tipo orizzontale (non finalizzata), che tuttavia include misure per favorire l’emergere di *clusters* tecnologici nazionali e relative aggregazioni di imprese intorno a filiere tecnologiche innovative. Si rinuncia, date le pessime esperienze del passato allo strumento dei bandi ministeriali per l’accesso ai benefici degli incentivi, ma al tempo stesso non si arriva ancora a delineare, sia pure a grandi linee, una strategia per incoraggiare le imprese a utilizzare una parte consistente degli incentivi fiscali e finanziari disponibili.

Con il Rapporto Giavazzi²⁰ del 2012 che ha individuato 10 miliardi di euro di possibili “tagli” (mai realizzati) sui 30 miliardi di euro annui destinati alle imprese con agevolazioni varie, si ufficializza la fine della stagione dei contributi a fondo perduto e la preferenza per gli incentivi fiscali automatici.

Si considera, infatti, spesso inefficace l’impatto delle leggi di incentivazione approvate in Italia negli ultimi venti anni: in Italia abbiamo ben 56 tipologie di agevolazioni a livello nazionale – di cui soli 25 attive - che si aggiungono ai 915 strumenti regionali.

Quindi, seguendo queste indicazioni, anche dopo il parziale fallimento di *Industria 2015*, *Industria 4.0*, come il Piano *Made in Italy*²¹, se da un lato tende a migliorare i fattori di contesto in cui le imprese operano, dall’altro, date determinate agevolazioni, lascia libere le stesse imprese di scegliere le proprie strategie di investimento e/o di mercato, senza implicazioni di tipo dirigitico.

Inoltre, volendo classificare *Industry 4.0* utilizzando la terminologia di T.J. Lowi²², potremmo definirla come “Politica distributiva” ossia che distribuisce risorse pubbliche (nel nostro caso attraverso agevolazioni fiscali o investimenti di “contesto”) a singoli soggetti. Inoltre, seguendo la classificazione di J.Q. Wilson, potremmo qualificarla come un intervento che, se nel breve periodo presenta dei benefici concentrati (determinate imprese) e dei costi diffusi (imprese non beneficiarie e consumatori), nel medio periodo, se l’intervento risulterà efficiente/efficace, diffonderanno i benefici a tutta l’economia.

²⁰ Camera dei Deputati. (2012), *Rapporto Giavazzi: Analisi e Raccomandazioni sui Contributi Pubblici alle Imprese*, Roma.

²¹ Il Piano *Made in Italy* prevede, a fronte di un investimento di 260 milioni di euro, il finanziamento di 10 linee di azione, 5 in Italia e 5 all'estero, già inserite nello Sblocca Italia. Per un approfondimento sul tema: Capuano M. (2015), *L’Internazionalizzazione delle MicroPMI. Il “Piano Straordinario Made in Italy”*, Collana di Studi Aziendali, Economici e Territoriali del Centro Studi e Ricerche, Unimpresa.

²² Lowi T.J. (1999), *La Scienza delle Politiche*, Il Mulino, Bologna.

Da un punto di vista microeconomico, il Piano si adatta bene alla nostra cultura imprenditoriale fondata soprattutto sulla micro e piccola impresa per i seguenti motivi:

- i. consente l'adozione di un modello di produzione *one to one*, secondo le logiche dell'artigianato evoluto, punto forte delle nostre tradizioni industriali;
- ii. permette di competere con successo con le altre regioni *low cost* nel mondo;
- iii. rende possibile perseguire l'obiettivo di un'industria sostenibile e la tradizione verso un'energia più pulita;
- iv. facilita la formazione e l'inserimento nel mondo del lavoro di lavoratori specializzati.

In particolare, rispetto alla struttura produttiva del nostro paese in cui, come visto in precedenza, il 99,8% delle imprese ha meno di 249 addetti e più del 94% ha meno di 9 addetti e che più dei 2/3 del nostro apparato produttivo e circa il 90% delle nostre esportazioni è localizzato/proviene da imprese del Centro-Nord, è ragionevole prevedere che le imprese che utilizzeranno maggiormente le agevolazioni saranno le medie/grandi imprese, in particolare appartenenti al settore *automotive*, elettronica, apparecchiature elettriche, farmaceutica, metallurgia e macchinari (Fonte: Indagine Istat, 2017) sono quelle localizzate al Nord.

In questo modo, soprattutto le imprese manifatturiere di minori dimensioni e quelle localizzate nel Mezzogiorno avranno maggiore difficoltà a sfruttare le opportunità messe a loro disposizione, sia per come è concepito il Piano che per le caratteristiche strutturali della nostra economia. Questo è un elemento da tenere in forte considerazione che potrebbe contribuire a far aumentare nei prossimi anni il “doppio gap” presente nel nostro sistema di impresa sia in termini dimensionali (delta in termini di produttività/fatturato/occupazione tra medio-grandi imprese) che territoriale (imprese del Centro-Nord e imprese del Sud). Da qui la necessità, dopo i primi anni di introduzione del Piano, di introdurre dei correttivi che favoriscano l'utilizzo delle agevolazioni previste dal Piano anche dalle piccole imprese creando “Industria 4.0 Small”.

Tra il 2017 e il 2018 già sono state realizzate alcune valutazioni di impatto, in termini sia macroeconomici che macro-regionali e settoriali. I principali dati di queste elaborazioni, pur evidenziandone l'efficacia, purtroppo confermano le nostre preoccupazioni in termini di allargamento degli squilibri sia aziendali che territoriali.

Andando con ordine, da un punto di vista macroeconomico, l'impatto delle agevolazioni fiscali previste da Industria 4.0 secondo il modello econometrico del Ministero Economia e Finanze, avranno un rilevante risultato sugli investimenti, un modesto impatto in termini di crescita del PIL e un trascurabile impatto in termini occupazionali.

Infatti, l'impatto delle misure previste potrebbe determinare una crescita aggiuntiva potenziale rispetto allo scenario di base, pari a:

- ▶ Investimenti fissi lordi: +2,1% dopo i cinque anni; +3,4% dopo i 10 anni.
- ▶ PIL: +1,2% dopo i cinque anni; +1,9% dopo i 10 anni;
- ▶ Occupazione: + 0,1% dopo i primi 5 anni e +0,2% dopo i primi 10 anni.

Da un punto di vista territoriale le regioni del Centro-Nord, a maggiore vocazione industriale e a più alta localizzazione produttiva, si avvantaggeranno maggiormente

degli incentivi fiscali secondo quanto previsto dal modello econometrico della SVIMEZ - NMODS.

Infatti, il Centro-Nord ne trarrebbe beneficio in misura nettamente maggiore rispetto al Mezzogiorno con circa il 90 % del totale delle risorse utilizzate contro il 7-10% del Sud.

Inoltre, l'impatto "aggiuntivo" in termini di PIL considerando solo le agevolazioni fiscali per gli investimenti innovativi (Iper-superammortamento, Credito di imposta e Nuova Sabatini) in 10 anni dovrebbe assestarsi sullo 0,3% nel Centro-Nord e dello 0,2% al Sud.

Infine, saranno le regioni del Centro-Nord ad assorbire gran parte delle risorse previste per un insieme di fattori strutturali delle imprese: maggiore localizzazione produttiva, imprese *export oriented*, dimensione media più grande, maggiore propensione all'innovazione, etc.

Il dato principale che emerge dallo studio, si riferisce all'"effetto incrementale" dell'*output* potenziale del settore manifatturiero che si ipotizza, se tutte le condizioni poste saranno rispettate, al netto delle importazioni, avrà un valore pari allo +0,53% annuo per 10 anni ossia un incremento nominale aggiuntivo cumulato del +5,3% nel decennio 2017 - 2027. Per ogni euro investito e grazie alle agevolazioni fiscali previste da "Industria 4.0", nell'intero settore manifatturiero verrà generato un output potenziale pari a 2 volte e mezzo l'investimento iniziale.

Disaggregando l'analisi a livello sub settoriale si evince che i settori che beneficeranno maggiormente degli sgravi fiscali previsti con un maggiore effetto moltiplicatore ("maggiore impatto") saranno quelli legati alla produzione di macchinari e la fabbricazione di prodotti in metallo²³. Ciò probabilmente avverrà in quanto questi ultimi, sono i settori che maggiormente hanno la capacità, non solo di introdurre nelle varie fasi della produzione macchinari all'avanguardia dal punto di vista tecnologico, ma anche e soprattutto nel saper combinare insieme diverse tecnologie e metterle in rete. Inoltre sono quei settori dove la dimensione media delle imprese è più elevata con una organizzazione interna di conseguenza più strutturata.

Inoltre, è interessante aggiungere che anche alcuni settori del *Made in Italy* rientrano nel gruppo a "maggiore impatto" quali l'industria tessile e alimentari. I settori fanalino di coda ("minore impatto"), saranno quelli della stampa, della fabbricazione della carta e del legno.

Infine, emerge che, grazie alle caratteristiche dell'economia italiana [(ogni 100 euro di PIL 30 euro derivano dall'export)] a forte vocazione estera della maggior parte delle nostre imprese manifatturiere, l'apertura ai mercati esteri, mediamente, risulta essere un fattore "importante" per la determinazione dell'ampiezza dell'impatto di "I4.0" sui settori produttivi: su 14 settori esaminati nella valutazione di impatto in precedenza citata, ben 10 hanno una propensione all'export superiore al 30%.

²³ Cfr. Capuano M., 2018.

Tab. 4 - Graduatoria settoriale per valori decrescenti dell'utilizzo degli incentivi di "Industria 4.0"

Settori manifatturieri	Utilizzo degli incentivi in milioni di euro
“Maggiore utilizzo	
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	
Fabbricazione di prodotti metallo, escl. macchinari e attrezzature	802,16 718,25
Industria tessili, confezione di articoli di abbigliamento e di articoli in pelle e simili	667,35
“Medio utilizzo	571,57
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	415,38
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	
Fabbricazione di mobili, altre industrie manifatturiere	401,17
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	315,63
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	306,39
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	285,74
“Minore utilizzo”	169,66
Fabbricazione di prodotti chimici	169,66
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fab. di articoli in paglia e materiali da intreccio	159,20
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; app. elettromedicali, app. di misurazione e di orologi	166,78
Stampa e riproduzione su supporti registrati	122,44
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	103,77
Totale	5.205,49

Fonte: Capuano M., “Industria 4.0”: la valutazione d’impatto nel settore manifatturiero” in Quaderni DEM, Università di Ferrara, n. 7, 4/2018.