

# INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PICCOLI E SUPPORTO EUROPEO

Giovanni Nicola PES\*

**I**l Microcredito, più in generale la microfinanza e l'impact finance costituiscono strumenti di importante rilievo nel sostegno ai processi di internazionalizzazione.

È noto come quello dell'Italia sia un sistema produttivo con caratteristiche molto specifiche, con un tasso di imprenditorialità triplo rispetto alla media europea e che, per numero di imprese manifatturiere, ci posiziona al secondo posto in Europa, dopo la Germania.

Solo guardando ai risultati del nostro export, generato per più della metà da piccole e medie imprese – e considerando che, nonostante le crescenti difficoltà, l'Italia rimane l'ottavo Paese esportatore al mondo – è chiaro che le PMI italiane rappresentano la componente fondamentale del nostro sistema economico-produttivo, per la loro capacità di creare valore aggiunto e nuova occupazione, nonché di stringere nuove alleanze.

Rispetto ai caratteri dimensionali, parlando di micro e PMI si fa riferimento alla **Raccomandazione 2003/361/CE della Commissione, del 6 maggio 2003, relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese, testo integrale dell'atto [Gazzetta ufficiale L 124 del 20.05.2003]**.

La piccola dimensione delle imprese rappresenta, quindi, il tratto caratteristico del nostro sistema produttivo. In particolare, le cosiddette MPI (Micro e Piccole Imprese, cioè le imprese con meno di 50 addetti) sono oltre 4,4 milioni, pari al 99,4% del totale delle imprese italiane e offrono occupazione a più di 11 milioni di persone, contribuendo per il

67,3% all'occupazione complessiva. Tali imprese (la maggior parte delle quali sono "micro", cioè con meno di 10 addetti) esprimono, inoltre, il 48,8% del fatturato totale delle imprese italiane, il 53,3% del valore aggiunto ed il 52% degli investimenti).

Sulla base di questi dati si può capire come le micro e piccole imprese italiane rappresentino un fattore di stabilizzazione del sistema sociale ed economico, soprattutto per la loro capacità di porsi come una sorta di "argine" al fenomeno – oggi drammatico più che mai – della disoccupazione, giovanile e non.

Si consideri in premessa anche il fatto che lo scenario economico internazionale è stato caratterizzato, negli ultimi 15-20 anni, da una serie di mutamenti strutturali:

- l'avvento dell' **euro**
- l'entrata di nuovi Paesi **competitors** (Cina ed India in primis) nei mercati mondiali
- la **rivoluzione di carattere tecnologico** – informatico che ha inciso radicalmente sui processi produttivi, sul marketing e sulla stessa gestione del credito
- la grave **crisi** recessiva che, originata dalla bolla finanziaria e immobiliare, ha avuto ripercussioni significative anche sul piano reale, in termini soprattutto di caduta della domanda e dell'occupazione.

Il sistema manifatturiero italiano, soprattutto quello delle più piccole realtà, ha però saputo **reagire "spontaneamente"** a questi mutamenti e alla profonda crisi recessiva e, attraverso una serie di strategie di innovazione, internazionalizzazione, diversificazione dell'offerta, è stato in grado di ri-

# COME E PERCHÈ

*\* Direttore Centro Studi e Progettazione  
Membro dell'European Expert Group sui fondi Esif ed Easi (Commissione Europea)*

conquistare gradualmente quote di mercato al di là dei confini nazionali.

In questo contesto, molte imprese soprattutto di micro e piccole dimensioni hanno intensificato le **strategie di aggregazione** attraverso la realizzazione di accordi, sia informali che formali **senza rinunciare alla propria autonomia gestionale e strategica**. Non solo: molte imprese sono riuscite in questi ultimi anni a superare la logica territoriale e ad uscire progressivamente dai propri confini definendo accordi e contratti con imprese operanti in altre regioni, nell'ambito di un sistema articolato di relazioni in rete.

Il Legislatore (Legge n. 33/2009 e perfezionato con la Legge Sviluppo del luglio 2009 (Legge n. 99/2009)) ha saputo recepire alcuni di questi mutamenti formalizzando, attraverso il "contratto di rete", questa nuova modalità di aggregazione, sviluppatasi spesso su base "spontanea".

Il "contratto di rete" è un accordo fra imprese, le quali collaborano fra loro esercitando in comune alcune attività economiche, pur mantenendo la propria soggettività giuridica ed autonomia operativa. Esso mira a consentire ad aziende di aggregarsi, condividere know-how, moltiplicare la capacità di accesso al credito, avviare strategie di sviluppo e di penetrazione dei mercati esteri, condividere risorse professionali qualificate; attività queste, che le imprese, soprattutto di micro e piccole dimensioni, da sole non riuscirebbero a realizzare.

Con l'articolo 42 del Decreto sviluppo n. 83/2012 viene inoltre estesa alle micro e PMI che sottoscrivono un contratto di rete la possibilità di beneficiare, per la realizzazione di un progetto di

internazionalizzazione, dei contributi assegnati ai consorzi per l'internazionalizzazione, indipendentemente dalla loro iscrizione al consorzio stesso.

La promozione dell'aggregazione tra imprese è stata inoltre posta tra i principi ispiratori della Legge n. 180/2011 "Norme per la tutela della libertà d'impresa. Statuto delle imprese", che definisce lo statuto giuridico delle imprese.

Ci sono quindi importanti iniziative pubbliche di sostegno, che occorre continuare a sviluppare in modo mirato; trasformando le enormi potenzialità che il settore esprime in occasioni di crescita e promozione del prodotto italiano all'estero, puntando soprattutto ai nuovi mercati quali la Cina e la Russia.

La questione è al centro dell'agenda dell'ENM. Perseguire lo sviluppo della microimprenditorialità deve comprendere non solo creare start up (tema oggi quanto mai attuale), ma anche, immancabilmente, garantire quel sostegno necessario affinché la nuova impresa non soffochi nelle logiche di vicinato dei mercati nazionali, ma abbia modo di crescere e rafforzarsi.

Nel caso delle microimprese, infatti, la mancanza di know e l'assenza di figure professionali altamente ma, anche, specificatamente qualificate capaci di trovare le giuste vie per proporsi ai mercati esteri con prodotti di qualità è un problema importante quanto e non meno dell'accesso al credito, insieme alle questioni che riguardano la semplificazione normativa e burocratica.

Com'è noto, esiste un rapporto particolarmente virtuoso tra la microimpresa e media e grande impresa, capace di apportare un beneficio reciproco

ad entrambe le realtà. Soprattutto in una congiuntura particolarmente difficile come quella che stiamo attraversando, tale rapporto dovrebbe essere rafforzato.

Occorre pertanto rafforzare il modello di "sistema impresa", in cui operano insieme di imprese tra loro complementari e specializzate per fasi di processo o per tipo di prodotto, creando occasioni di nuovi partenariati e rapporti di interdipendenza, caratterizzati da un certo grado di stabilità e di continuità nel tempo.

La microimpresa offre, in tale contesto, un servizio di grande utilità alla grande impresa, che deve necessariamente operare secondo logiche e modelli di decentramento strategico che possono aver luogo in tutte le fasi della catena del valore aggiunto, per ragioni di (i) specializzazione, (ii) efficienza e (iii) flessibilità. Tale collaborazione si sostanzia, per esempio:

- in sistemi di indotto con rapporti di subfornitura a grandi imprese che per ragioni strategiche ricadono parte della loro catena produttiva,
- in modelli di "service", con accordi di collaborazione che possono prevedere la microimpresa impegnata, a titolo esemplificativo, nell'offerta di servizi di promozione delle attività della grande impresa.

D'altra parte, la microimpresa trova in tali modelli spazi vitali di mercato, in rapporti che consentono alla stessa di operare anche in settori in cui è elevata l'influenza del fattore competitivo relativo alla dimensione.

Per tale ragione, l'ENM guarda con attenzione ad esperienze già registrate in altri contesti, come il progetto "BUSTEN" promosso in Germania nella regione del Baden Wurttemberg, o il progetto promosso in Spagna dalla regione Catalogna denominato "MICRO". In presenza delle caratteristiche necessarie, in entrambi i progetti viene offerto un

servizio di supporto, consistente in un'attività d'accompagnamento tramite consulenti specializzati per creare ed ampliare l'attività d'export dell'azienda. Tale azione è gratuita per le aziende, poiché è in parte finanziata dai fondi europei ed in parte dal cofinanziamento nazionale.

L'Europa offre un supporto ad ampio raggio a supporto dei processi di internazionalizzazione: dai fondi strutturali e di investimento europei, ai fondi diretti, quali Easi e Cosme.

La percezione dell'impatto delle misure e delle operazioni realizzate a valere su tali tipologie di fonti è soggettiva. Abbiamo chiesto una riflessione in merito a Unioncamere, ed a Confapi, che le imprese le rappresenta.

