



Economia Aziendale Online

Economia Aziendale Online

Business and Management Sciences
International Quarterly Review

PMI italiane: un'aritmia economica da
sanare

Danilo Broggi
Egidio Rangone

Pavia, Settembre 2018
Vol. 9 - N. 2/2018

www.ea2000.it
www.economiaaziendale.it


PaviaUniversityPress

Electronic ISSN 2038-5498
Reg. Trib. Pavia n. 685/2007 R.S.P.

PMI italiane: un'aritmia economica da sanare

Danilo Broggi¹

Egidio Rangone²

¹ *Presidente del Centro per la Cultura d'Impresa (Milano)*

² *Professore Associato di Teoria Economica ed Economia dell'Impresa Università Statale di Oradea*

Corresponding Author:

*Egidio Rangone
University of Oradea, Str.
University 1, Oradea, Bihor,
Romania
erangone@uoradea.ro*

Cite as:

Broggi, D., Rangone E., (2018). PMI italiane: un'aritmia economica da sanare. *Economia Aziendale Online*, 9(2), 241-260.

Section: *Editorial Board's Review*

ABSTRACT

A seguito della crisi del 2007 il sistema economico italiano ha mostrato la sua incapacità di reagire agli stati di criticità provenienti dal contesto internazionale, che potrebbe essere causata da molteplici questioni. In particolare, il tema delle PMI italiane rimane il più dibattuto a causa dell'importanza che riveste presso il tessuto imprenditoriale. Nel presente studio, una visione d'insieme del contesto in cui operano le nostre PMI unitamente all'analisi delle difficoltà che esse fronteggiano quotidianamente sono state presentate al fine di investigare meglio il ruolo di "deus ex machina" che lo Stato dovrebbe assumere per fornire alle PMI gli strumenti utili a fronteggiare la spietata concorrenza internazionale. I risultati dimostrano che solo attraverso una più stretta coesione fra public and private decision-making sarà possibile avviare il processo di cura della preoccupante aritmia economica in cui sta vivendo l'Italia, che dovrebbe aiutare ad identificare i punti di forza e debolezza delle PMI italiane.

After the crisis of 2007, the Italian economic system showed its inability to react to the criticisms coming from the international context, which can be caused by a multitude of factors. In particular, the topic of Italian small medium enterprises (SME) is still the mostly debated because of the importance that they play in the entrepreneurial context. In this study, an overview of the context in which SME operates and an analysis of the difficulties they have to face has been provided in order to better understand the role of the state in this context. Results show that a closer cohesion between public and private decision-making is necessary to activate the process of care of the alarming economic arrhythmia that Italy is living, which should be helpful in identifying strengths and weaknesses of Italian SMEs.

Keywords: Small medium enterprises, GDP, Italy, Global Crisis, Macroeconomic conditions

1 – Debito Pubblico, PMI e sistema bancario: un cliché all'italiana

Bisogna prendere atto che quando si approccia le questioni economiche italiane, per ovvia necessità ci si imbatte in un coacervo di dottrine che spaziano dall'economia pura alle

più attuali tendenze manageriali, spesso evidenziando roboanti connotazioni finanziarie. In effetti, sembra non sia possibile intavolare una discussione senza prendere in esame il Debito Pubblico, il trend del PIL, l'anagrafe delle piccole e medie imprese e più recentemente la finanza quale variabile indipendente tralasciando così importanti variabili del sistema economico italiano quali la centenaria tradizione artigianale su cui le PMI basano la propria ragion d'essere o il livello di istruzione oggi fra i più alti al mondo per qualità ma agli ultimi posti in classifica per dispersione scolastica e incentivo pubblico. (ISTAT, 2018)

Due variabili che potrebbero fungere certamente da leva per ridurre notevolmente il gap con i colossi internazionali qualora fossero meglio disciplinati.

Risulta pertanto evidente che in termini economici lo stereotipo "Pizza-Spaghetti-Mandolino" con il quale il popolo italiano viene talvolta ironicamente riconosciuto all'estero sia scambiato con un troppo frequente cliché "Public Debt, SMEs and Alarming banking system".

Questo scenario che può sembrare a tratti paradossale è un chiaro indice dei nostri limiti a fronteggiare le innumerevoli sfide internazionali sul piano politico ed economico ma evidenzia altresì i limiti dei nostri "alleati europei" che contrariamente a perseguire una politica di unione perorano spesso e volentieri la causa dell'Ognuno per sé e Dio per tutti. (vedasi a tal proposito: Woch; The Guardian; Le Monde) Giunti a tale consapevolezza, con un attento esame critico dobbiamo allora chiederci se il giudizio sia realmente fondato, quanto esso sia influenzato da discutibili scelte politiche ed economiche intraprese nel corso degli ultimi decenni ovvero sia il risultato di un logico processo di screditamento mediatico causato da un normale principio di concorrenza internazionale proveniente dalle nazioni extra europee o peggio ancora dai nostri "Partner dell'Unione".

Per poter ottenere una risposta quanto più veritiera possibile nel presente lavoro ci proponiamo di analizzare alcuni aspetti ritenuti di maggiore attualità per approdare ad alcune riflessioni propositive.

1.1 - Brevi considerazioni propedeutiche sul quadro macroeconomico

Vi è da premettere il punto di vista di chi scrive sulla crisi che contraddistingue dal 2007 il mondo occidentale. A tutt'oggi sono ancora molti coloro che sostengono la tesi della attuale crisi economico-finanziaria europea – ancora in corso – quale causa indotta della bolla speculativa sorta negli USA e poi esportata nel Vecchio Continente.

A noi pare però che l'analisi a suo tempo prodotta (2013) dal compianto prof. Luciano Gallino abbia validamente messo a fuoco la fallacità della visione che vede la crisi dell'Europa di derivazione squisitamente americana ma che al contrario "... non si è affatto trattato di una crisi americana seguita da una crisi europea; in realtà la prima e la seconda rappresentano due volti, o due fasi, di una medesima crisi del capitale finanziario." (Gallino L., 2013)

Il sistema bancario e finanziario europeo, ha contribuito a pieno titolo allo scoppio della crisi sorta in America, con la esplosione del debito sovrano che è stata una logica conseguenza.

Rinviando ad altri lavori una più approfondita analisi sulla quantificazione e qualificazione della crisi finanziaria (Rangone A., 2013) ci basterà qui rappresentare che utilizzando la leva finanziaria quale strumento di rilevazione dell'attitudine al rischio eminentemente speculativo del sistema bancario europeo – ovviamente di concerto con quello degli States – troviamo risposte più che eloquenti fornite dai nostri istituti bancari europei.

A metà anno 2008, gli indicatori di leva finanziaria fornivano i sorprendenti dati che seguono: La Barclays aveva un rapporto di indebitamento di 60/1; la Deutsche Bank 52/1 ma anche il

Credit Suisse 33/1 quando il rapporto di 30/1 è di già considerato di natura speculativa. A seguito di tale leveraggio che potremmo definire selvaggio, nel 2008, diverse banche si trovarono ad avere posizioni di scoperto esplosive. I titoli considerati tossici ammontavano ad una percentuale superiore al 50% del loro patrimonio netto, (Deutsche Bank oltre il 200%) mentre il sistema bancario europeo, allo scoppio della crisi aveva esposizioni passive in bilancio corrispondenti al 250% del PIL (Gallino, 2013: 117)

Così come hanno fatto gli USA, anche la Commissione Europea nel biennio 2008-2010, ha autorizzato aiuti di Stato in favore delle banche da parte di alcuni Paesi europei, per un totale di circa 4.600 miliardi di euro, pari ad oltre un terzo del PIL dell'intera Unione. Non per amore di polemica ma per necessità di chiarezza e trasparenza, si evidenzia che la pignolissima Germania in termini di conti pubblici altrui, in quel frangente ha chiesto oltre 600 miliardi di euro di aiuti al sistema bancario, così pure il Regno Unito ha chiesto interventi per 850 miliardi di euro; 350 miliardi ne ha richiesto la Francia e poco più di 310 miliardi ne ha ottenuti l'Olanda. Ovviamente gli Stati sovrani non disponendo di tali cifre si sono indebitati, trasferendo una mole di indebitamento dal settore privato (bancario) a quello pubblico.

Si tratta di una sorprendente socializzazione delle perdite avvenuta sotto l'ombrello dell'egida "too big to fail", nulla di riprovevole ovviamente. Viene sottolineata però la necessità, per "par condicio", che oggi non vengano autorevolmente sputate sentenze in tema di diniego di aiuti alle PMI. Tali dinieghi vengono accampati alla luce della necessità di rispettare dei parametri – quelli di Maastricht – definiti dall'allora presidente della Commissione Europea Romano Prodi, quale "regola stupida" non supportata da nessun fondamento macroeconomico rilevante.

E allora di che cosa stiamo parlando?

Abbiamo la volontà politica per invertire una situazione "a cul di sacco" in cui ci siamo intrappolati ovvero continuiamo a far finta che i tecnocrati della Commissione Europea abbiano la scienza infusa in termini di capacità di trovare soluzioni che al contrario ci stanno affossando sempre più?

Prima dell'inizio della crisi, l'Italia aveva nel 2007 un rapporto Debito/PIL pari al 100% mentre un rapporto Deficit /PIL pari all'1,5 % (metà del parametro voluto dagli accordi di Maastricht). È fuori da ogni dubbio che qualora vi siano delle possibilità completamente diverse (congiuntura positiva, crescita del PIL e tutti gli altri indicatori macroeconomici di riferimento) può essere auspicabile una riduzione del debito pubblico, corroborato da una riduzione della spesa pubblica.

La situazione nella quale ci troviamo, al contrario, non accenna ancora a migliorare e ogni tentativo di ridurre debito e spesa pubblica, si avvita su sé stesso comportando aumento del costo del debito per motivi eminentemente speculativi, diminuzione della domanda aggregata, ed in ultima analisi, riduzione del PIL.

Entro il 2018, gli Stati europei saranno nuovamente chiamati ad esprimersi sul fiscal compact. È un'occasione da non perdere e riprendere la rotta maestra, smarrita seguendo falsi profeti dell'austerità ad ogni costo.

Con il governo Monti abbiamo modificato la Carta Costituzionale per introdurre il pareggio di bilancio ai soli fini di recepire l'assurdo diktat del "Fiscal Compact"; e tale introduzione l'abbiamo posta in essere prima di chiunque altro. La Germania mesi e mesi più tardi ha scomodato la propria Corte Costituzionale per verificare la convenienza e la legittimità in diritto di tale introduzione. Così pure la stessa cosa a suo tempo l'ha fatta la Francia, mesi e mesi dopo l'Italia.

Già nel gennaio 2013 il capo economista del FMI, in un working paper a doppia firma Olivier Blanchard e Daniel Leigh, aveva recitato – seppur in modo soft e con un linguaggio più politichese che tecnico – un “mea culpa” sulla ostinata austerità suggerita dal Fondo. Tale posizione è proseguita nel 2014 con il World Economic Outlook dove venne effettuata una analisi caldeggiando un massiccio ritorno all’investimento in opere pubbliche. Recentissimamente in una intervista a Le Monde del 10/7/2018 l’ex capo economista del FMI torna nuovamente sui suoi passi suggerendo altresì alla classe politica degli Stati Europei di puntare di più sul ripianamento delle disuguaglianze sociali e meno all’efficientismo.

Questo, per sommi capi, un quadro di rifermento macroeconomico e la necessità di invertire la rotta sulla austerità ad ogni costo.

Riguardando a posteriori la dinamica di tale quadro, ci accorgiamo dei disastri in termini di disoccupazione, incremento della povertà, riduzione delle attività produttive nel proprio complesso, procurati da una austerità ad ogni costo. È appena il caso di sottolineare quanto fosse sufficiente riprendere i suggerimenti del grande economista J. Maynard Keynes – oggi riposto nel dimenticatoio dalle mode ricorrentemente innovative – per prendere atto che già negli anni trenta del secolo scorso, veniva evidenziato pubblicamente che l’austerità nel bilancio dello Stato è applicabile in periodi di espansione e non certo in quelli di ristagno o di recessione.

1.2 - PMI: ineluttabilità del destino o limitata visione strategica?

Nel libro intitolato “Scale and Scope - The Dynamics of Industrial Capitalism” [1990] un magistrale Alfred D. Chandler ha comparato le duecento più grandi aziende presenti negli Stati Uniti, in Gran Bretagna e in Germania dal 1880 sino al 1940, con l’obiettivo di estrapolare un comune denominatore fra le aziende di successo.

Fra i risultati ottenuti il grande economista ha portato in evidenza due questioni che più di altre si considerano essenziali ai fini del presente lavoro:

- a) Le grandi imprese si sono affermate una volta raggiunta la capacità strategica di reagire alle forze esterne quali l’imposizione di nuove tecnologie e l’evolversi delle dimensioni del mercato. A tali processi esse hanno reagito assumendo nuove competenze organizzative nonché effettuando un triplice investimento in competenze tecniche, di comunicazione e manageriali (Chandler A.D., 1990)(Du Boff R. et al., 1990);
- b) Il confronto di tre distinte forme di capitalismo, quello manageriale competitivo americano (Competitive Managerial Capitalism), quello manageriale cooperativo tedesco (Cooperative Managerial Capitalism) ed infine quello individuale inglese (Personal Capitalism) (Chandler A.D., 1990) (Du Boff R. et al,1990).

È interessante osservare come anche la Gran Bretagna – oggi punto di riferimento per nuove offerte di lavoro nonché sede di una delle più importanti piazze finanziarie al mondo – sia stata definita da Chandler nel secolo appena concluso quale “Capitalismo individuale” in quanto principalmente caratterizzato da personal managed firm o family business (Teece D.J., 1993).

Le family business o aziende familiari che dir si voglia possono essere certamente considerate una costante anche negli altri principali Paesi Europei quali Spagna, Svezia, Svizzera, Paesi Bassi e Germania oscillando fra il 75% e il 90% dei rispettivi tessuti imprenditoriali nazionali (Colli A., 2003).

Tuttavia, è in particolar modo il caso inglese che evidenzia maggiori affinità con l’assetto d’impresa italiano, in quanto come visto poc’anzi non tutti i Paesi caratterizzati da PMI presentano lo stesso tipo di “capitalismo”.

Se allora assumiamo per vero gli insegnamenti impartiti dal Prof. A.D. Chandler e consideriamo ancora le teorie di Leslie Hannah esposte in *Managerial Hierarchies* (1980) secondo le quali non è dimostrabile che le aziende a conduzione familiare inglesi fossero meno efficienti di quelle ad impronta tipicamente manageriale (americane o tedesche), pare opportuno domandarci quali ulteriori fattori abbiano influenzato il poderoso gap evolutivo del tessuto imprenditoriale inglese rispetto a quello italiano, entrambi caratterizzati da un capitalismo personale o a conduzione familiare e che oggi vede il UK fra le potenze mondiali mentre l'Italia a fanalino di coda dell'Unione Europea.

Ben lungi dal voler dimostrare in questa sede che lo sviluppo inglese debba essere assunto quale modello di prim'ordine, tuttavia, risulta doveroso considerare la capitalizzazione delle aziende quotate inglesi e lo straordinario trend evolutivo che ha osservato una crescita da < 40 a > 160 punti percentuali rispetto al PIL nazionale durante il ventennio 1980-2000 per poi osservare un trend oscillatorio nel quinquennio precedente la crisi finanziaria internazionale.

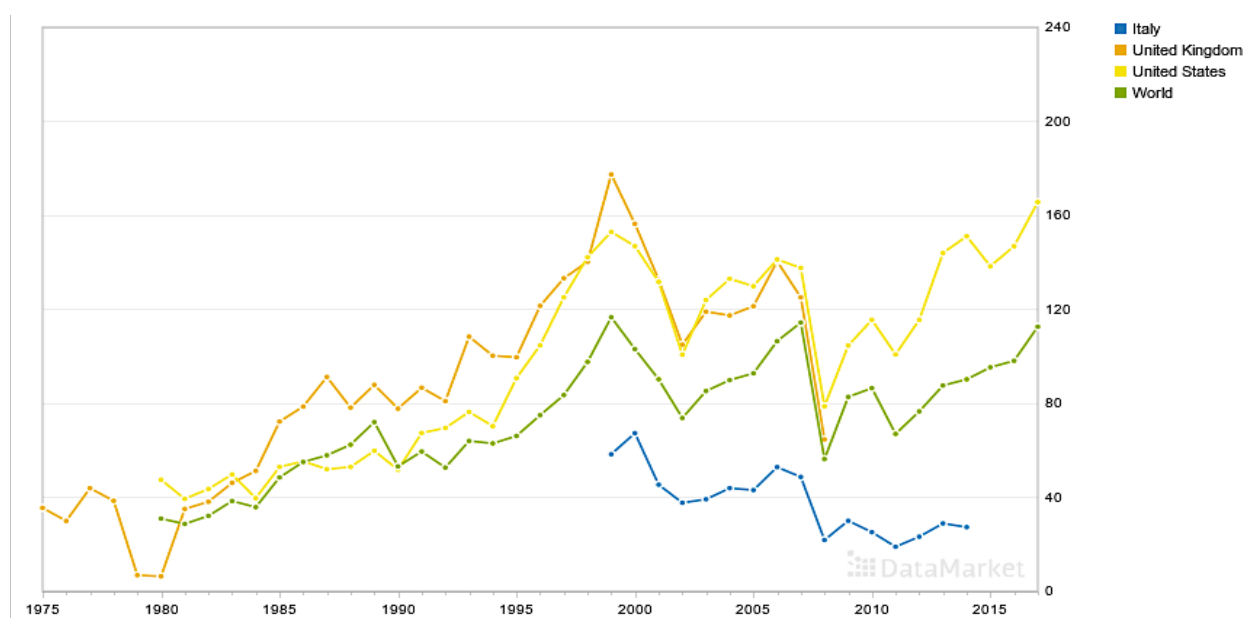


Grafico 1 - Capitalizzazione delle società domestiche quotate sul mercato azionario (% del PIL)

Fonte: Data Market su dati World Bank

Come si può osservare nel grafico sopra esposto l'evoluzione della capitalizzazione delle imprese quotate inglesi nel corso degli anni ha raggiunto vette incredibili sorpassando non solo gli elevati livelli percentuali degli Stati Uniti – da sempre simbolo di public companies (Berle A.A., Means G.C., 1966) – ma arrivando altresì a sormontare di oltre 40 punti percentuali il trend mondiale (anno 1990).

A sostegno della impressionante evoluzione inglese nel contesto internazionale sono intervenuti fattori endogeni ed esogeni quali migliori condizioni economiche del periodo postbellico ma soprattutto la capacità di aprirsi al galoppante processo di finanziarizzazione dell'economia per poi divenirne indiscussa protagonista.

Ed allora, in cosa può definirsi protagonista l'Italia e la sua economia?

Anche il nostro “Bel Paese” ha avuto i suoi importanti fattori di influenza esogeni ed endogeni (Rangone A., 2013) ma è pur vero che contrariamente alla Gran Bretagna non è stato in grado di cavalcare l’onda dei nuovi trend internazionali, dimostrando per così dire un enorme deficit in termini di visione strategica.

Oltre ad un tumultuoso processo di privatizzazione – spinto maggiormente da politiche comunitarie più che da accorte visioni politiche ed incapace di trasformare aziende pubbliche in colossi imprenditoriali italiani – le strategie politiche succedutesi nel tempo hanno fallito nel progetto di strutturare il mercato dei capitali, inteso quale prodromo essenziale allo sviluppo di impresa, non curanti del fatto che “se il capitale è il cuore del capitalismo, allora mercati dei capitali che funzionano bene sono il cuore di un’economia capitalistica che funziona bene” (Stiglitz, 1992).

Dunque, pur verificandosi un processo di privatizzazione atto a dare temporaneo sollievo agli oneri finanziari statali, non è stato certamente raggiunto l’obiettivo di creare un contesto economico competitivo volto in particolar modo ad incentivare il tessuto delle grandi imprese italiane. Una dimostrazione più che evidente viene fornita dalla impressionante cessione delle “chicche italiane” a gruppi aziendali stranieri.

Aziende Italiane	Gruppi Stranieri
Parmalat	Lactalis
Galbani	
Invernizzi	
Locatelli	
Ferretti	Shandong Heavy Ind. – Weichai Group
Krizia	Marisfrolg Fashion Co
Loro Piana	LVMH
Bulgari	
Fendi	
Valentino	Mayhoola Investments
La Rinascente	Central Group of Companies
Wind	Ck Hutchison
Telecom	Vivendi
Alitalia	Ethiad (oggi ancora in difficili trattative)

Tabella 1 - Casi di cessioni di aziende italiane ad alta capitalizzazione a gruppi stranieri

Come evidenziato dalla tabella, le acquisizioni sono avvenute oltretutto in settori chiave dell’economia italiana e non in ambiti marginali. Per ovvia conseguenza l’Italia si trova oggi a coltivare lo stesso tessuto imprenditoriale di un secolo fa, costituito da micro-piccole imprese dedite ad arti, mestieri artigianali e servizi ma senza un chiaro peso nell’economia mondiale. Bisogna dunque prendere atto che nello scacchiere economico mondiale l’Italia sembra non avere oggi alcuna voce in capitolo se non per un ruolo squisitamente istituzionale. O meglio

ancora, l'Italia emerge nel contesto internazionale nel momento in cui diviene oggetto di interesse dei colossi stranieri che, più consapevoli, desiderano impossessarsi di un potenziale che noi stessi non siamo stati in grado di esaltare sino ad oggi. Come si può osservare nel grafico sottostante dal 1961 al 2017 la crescita del PIL italiano ha invertito la propria tendenza.

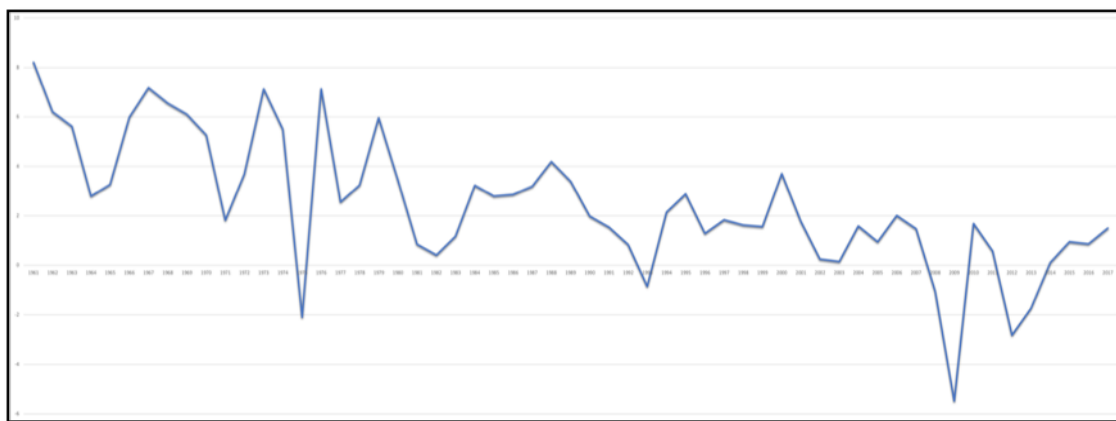


Grafico 2 - Trend di crescita del PIL (%) in Italia fra il 1961 e il 2017

Fonte: nostra elaborazione su dati World Bank, 2018

Nel corso di mezzo secolo la crescita percentuale del PIL ha seguito verso un progressivo declino, passando da >8% nel 1961 al < 2% nel 2017.

Come ben noto un drastico calo si è verificato nel 2009 a seguito della crisi finanziaria internazionale battuto solo nel lontano 1975 a causa della super inflazione. Allora, con una inflazione media del 17%, sotto il Governo Moro con manovre di emergenza imprese e sindacati applicarono il sistema della scala mobile cercando di adeguare gli stipendi al costo della vita.

Sebbene al 2017 il PIL italiano si sia attestato intorno a US \$ 1,93 migliaia di miliardi (World Bank, 2018) – valore che resta nettamente superiore a quello rilevato in Spagna e in Grecia – tuttavia non è possibile ritenere stabile la crescita percentuale visto che la riemersione in positivo è avvenuta da soli tre anni e non è stata di notevole impatto.

Resta allora imperativa la domanda di quale possa essere il ruolo italiano nel contesto internazionale e soprattutto di come si possa raggiungere una posizione di rilievo visto che ad oggi l'86% del tessuto imprenditoriale è composto da microimprese e non da PMI (Banca IFIS, 2018).

Potremmo continuare ad illuderci che le nostre micro-piccole imprese possano sopravvivere sullo scacchiere internazionale incrementando l'export (soluzione peraltro adottata esclusivamente da quelle con maggiori possibilità economico-finanziarie o comunque medio-grandi).

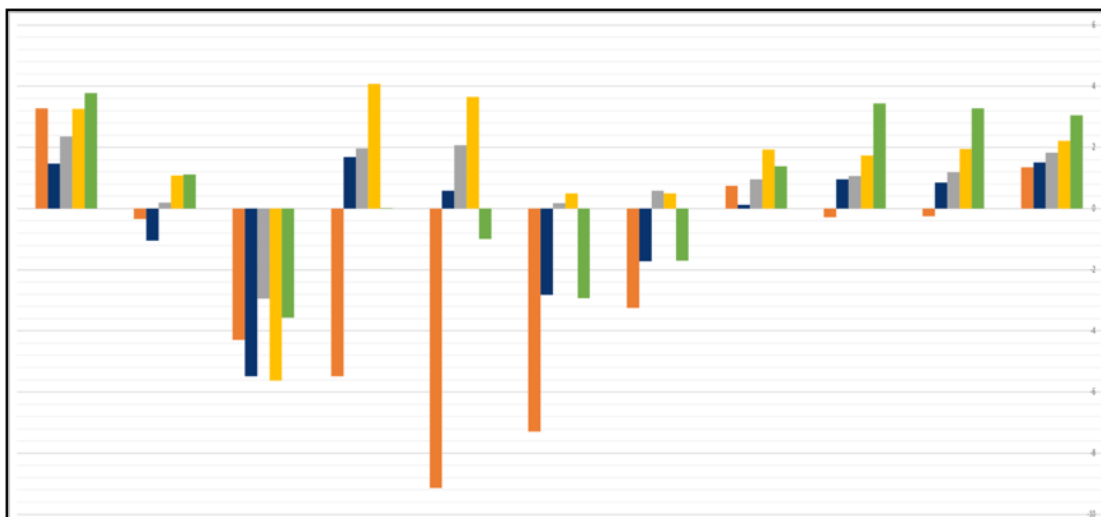


Grafico 3 - Percentuale di crescita del PIL – Comparazione di Paesi europei
Fonte: nostra elaborazione su dati World Bank, 2018

Purtroppo, la storia ci insegna il contrario ovvero che, in mancanza di ulteriori fattori incentivanti, a parità di condizioni ubi maior minor cessat sia sul mercato estero sia su quello interno.

Continuare a recitare il leitmotiv “Piccolo è bello” sarebbe dunque un errore tutt’altro che irrilevante. Così come sarebbe utopistico pensare di chiudersi in un proprio guscio economico visto che come abbiamo considerato più sopra il ruolo internazionale rivestito oggi dall’Italia è principalmente istituzionale e in assenza di illuminate riforme il nostro potenziale economico non è neppure lontanamente confrontabile con quello dei colossi mondiali che più volte hanno dimostrato di fare “shopping” con le nostre imprese.

Si auspica allora un cambiamento. Urge in primis un’evoluzione di pensiero che sia focalizzato a sviluppare le micro imprese in piccole imprese e quest’ultime in medio-grandi imprese. “La nuova sfida è maturare la convinzione che bisogna crescere, avere dimensioni maggiori per reggere la concorrenza, poter fare investimenti in tecnologia, entrare in nuovi mercati, avere a disposizione molteplici competenze e la possibilità di sbagliare e riprovare” (Broggi D.,2018). Solo così l’economia italiana potrà tornare a crescere in termini di PIL ed in termini di influenza sul mercato internazionale.

2 – Debito Pubblico, PMI e sistema bancario: un cliché all’italiana

È facile asserire che le imprese devono crescere ed imporsi nuovamente sullo scacchiere internazionale. Più difficile è incentivare tale processo di sviluppo con oculate politiche economiche. Tuttavia, è bene tenere a mente l’antico motto latino: Errare humanum est, perseverare autem diabolicum.

Che l’economia italiana sia caratterizzata da PMI ed ancor più da micro imprese non è una novità, anche se nelle analisi compiute dai grandi Istituti di ricerca nazionali (al pari di quelli privati) e nei confronti politico-economici il tema sembra aver assunto connotazioni straordinarie.

Pertanto, onde evitare di perseverare nell'errore, una politica volta ad incentivare lo sviluppo d'impresa non può più prescindere da tre elementi essenziali: i trend di mercato, le attitudini delle imprese e le loro sfide quotidiane.

a) Il mercato ovvero le possibilità presso il mercato e il trend internazionale.

Proporre nuove politiche economiche senza tenere conto del contesto con il quale le nostre aziende si confrontano sarebbe come fare i conti senza l'oste. Per essere più espliciti, possiamo ricorrere alla più altisonante metafora di matrice filosofica stoica del cane che non si adegua all'andatura del carro al quale è legato. L'esito di tale proposito è a tutti ben noto.

Non stiamo facendo riferimento ad un tacito assenso nei confronti delle politiche d'unione e men che meno a quelle di austerità imposte dalle Nazioni trainanti e definite nefaste da molti economisti del FMI nonché da illustri think tank (Chomsky N., 2016).

Confrontarsi vuol dire comprendere innanzitutto i punti di forza e di debolezza delle nostre imprese. Non solamente dal punto di vista dimensionale quanto piuttosto dal punto di vista del contributo che il made in Italy può certamente fornire al sistema internazionale in base alla domanda. Potremmo allora ricordare quanto sia ancora viva la necessità di conseguire un vantaggio comparato di Ricardiana memoria ma in rapporto ai nuovi sviluppi del mercato. In tal senso è d'obbligo valutare i trend in continuo divenire e prevenirne gli effetti nonché le ripercussioni sul tessuto imprenditoriale italiano.

Come mostrato in precedenza il Regno Unito è un esempio più che evidente. A parità di qualità del tessuto imprenditoriale caratterizzato da family business, ha infatti avuto il grande pregio di trovare una propria collocazione nell'emergente trend finanziario internazionale e su di esso ha costruito la propria dimensione economica in termini di servizi accessori. Il risultato è tristemente tangibile allorquando osserviamo i nostri giovani partire con destinazione Londra in cerca di nuovi posti di lavoro. Alcuni critici potrebbero obiettare che il Regno Unito è Londra. Senza voler addurre ulteriori controprove che devierebbero l'oggetto della nostra trattazione ci riserviamo la possibilità di rispondere a tali ipotetiche osservazioni sostenendo che anche Roma Antica era caput mundi e rivolgiamo a nostro modo la domanda di quanti giovani stranieri si sognerebbero oggi di dire: "Vado a Roma a cercare lavoro!". Invece, come troppo spesso accade sentiamo dire: "Vado a Milano a fare shopping!". Inoltre, come dimostrato dal National Endowment for Science Technology and Arts britannico (2011) la crescita economica nel U.K. ha beneficiato enormemente da un piccolo ma significativo numero di imprese giovani a forte crescita con un maggiore incremento occupazionale tra il 2002 e il 2008.

b) Le attitudini delle imprese ovvero il nuovo background culturale.

"Le aziende stanno abbandonando i settori tradizionali". Così recita il centro elaborazione dati ed informazioni Cerved nell'outlook 2018.

L'evoluzione delle imprese è ben dimostrata grazie ad un campione di aziende attive alla fine del 2000 e del 2016 per settore.

Dall'outlook si evince che il numero di imprese attive è diminuito specialmente per quei settori considerati tradizionali quali l'agricoltura (-29.4%) e il manifatturiero (-22.6%). Il settore delle costruzioni si è arroccato intorno al 27.3% mentre il commercio all'ingrosso e al dettaglio intorno al 3.9%.

Contrariamente ai trend al ribasso sopra esposti è stato registrato un incremento significativo delle imprese nei settori innovative che offrono servizi di informazione e comunicazione, IT e professionali, servizi tecnico-scientifici (45.6%) (Cerved, 2018).

Anche secondo un'indagine Istat 2016 pubblicata a marzo 2018 circa l'80% delle start-up innovative operano nei seguenti ambiti: software, R&S, elaborazione dati, servizi, industria e costruzioni.

Il rapporto realizzato congiuntamente dal Ministero per lo Sviluppo Economico (DG per la Politica Industriale) ed InfoCamere dichiara che al 2018 "il numero di startup innovative si attesta intorno alle 9 mila unità. La loro incidenza sul totale delle nuove società di capitali varia significativamente a seconda del settore. Ad esempio, è startup innovativa il 7,4% delle nuove imprese del comparto dei servizi. L'incidenza aumenta notevolmente nei settori dello sviluppo di software (32,2%) e, soprattutto, della ricerca e sviluppo (65,6%)." Ed ancora: "In media ogni startup innovativa presenta 4,16 soci, contro i 2,11 riscontrati tra le altre società di capitali comparabili." Questi dati rilasciati dal Ministero confermano dunque le stime Istat sopra riportate.

Sempre il Ministero dello Sviluppo Economico (2018) dichiara che la Lombardia si conferma la regione capofila per numero di startup innovative esprimendo il 24% del totale nazionale. Seguono il Lazio (10,2%) ed Emilia-Romagna (9,9%) mentre al quarto posto rimane il Veneto con il 9,2%, seguito dalla Campania (7,4%).

Va sottolineato, quindi, che le nuove generazioni stanno indirizzandosi sempre più verso le start-up innovative visto che il 44,4% di esse è composto da under 35, contro il 34,5% registrato dalle altre neo-imprese (MISE 2018).

Or dunque, è evidente che le imprese italiane stanno dimostrando quotidianamente la propria attitudine. Parliamo di una logica di impresa (Rangone A., 2018) che – concretizzandosi in scelte imprenditoriali – è indissolubilmente legata alle attitudini delle nuove generazioni unitamente alle possibilità che vengono loro concesse.

I dati parlano dunque di ricerca e sviluppo nonché di attività di servizi innovativi ovvero tutte attività che sottendono e che richiedono una preparazione ed un livello di istruzione elevato per poter concorrere nel mercato internazionale.

Per raggiungere tale obiettivo e dunque incentivare lo sviluppo di settore, l'istruzione è la chiave di volta. L'investimento pubblico nell'istruzione è una *conditio sine qua non* per consentire alle nuove generazioni di emergere e di attirare capitali e alle imprese di svilupparsi e crescere (Broggi D., 2018). In alternativa, i nostri studenti si formeranno nelle private school straniere (una minima élite) dove peraltro potrebbero trovare docenti italiani e cercheranno lavoro nelle aziende straniere già capitalizzate.

Scriveva nel 2013 il Premio Nobel per l'Economia Joseph E. Stiglitz: "Qualche decennio fa, le ricerche condotte attraverso le nostre università statali e i servizi per l'agricoltura estensiva contribuirono enormemente a far crescere la produttività del settore. Oggi, ricerche sponsorizzate dal governo hanno promosso la rivoluzione tecnologica dell'informazione e i progressi delle biotecnologie." Ed ancora "l'insufficienza del nostro investimento nel bene comune, tra cui l'istruzione pubblica, ha contribuito al declino della mobilità economica [...] Ciò a sua volta ha importanti conseguenze per la crescita e l'efficienza del Paese (Stiglitz J. E., 2013: 115 e segg.).

L'Italia, peraltro, dovrebbe meglio sfruttare la vocazione dei territori rafforzando il rapporto tra le Università e sistema produttivo fondato e radicato nella cultura del territorio, dando vita ad avanzati e fortemente competitivi "distretti tecnologici" (così è nata la Silicon Valley). (Broggi D., 2018)

La carenza di investimenti nell'istruzione contribuisce dunque alla crescita della disuguaglianza sociale – con inevitabili ritorsioni sulla spesa pubblica – e non aiuta le nuove generazioni a coltivare le proprie attitudini e pertanto a contribuire al benessere del Paese. Come peraltro già auspicato negli anni '80 "l'apprendimento internazionale deve restare, per qualsiasi paese, l'obiettivo primario e più importante. Questo principio di politica economica è un principio di validità incondizionata e generale" (Pasinetti L., 1984: 309).

c) Le sfide quotidiane delle imprese ovvero gli strumenti per affrontarle

Onde evitare che una politica incentrata sulla ricerca e lo sviluppo evidenzi principalmente i costi e non tanto i benefici da raggiungere, taluni autori hanno sottolineato l'importanza di unire le politiche di innovazione al contesto in cui operano le imprese per consentire loro di arrivare al mercato (Mazzuccato M., 2014).

Aiutare le imprese a crescere vuol dire comprendere altresì le difficoltà che esse incontrano nel day by day.

Oltre ad avere un effetto proattivo nei confronti della logica di impresa, le politiche non possono prescindere dalle varie necessità aziendali. Essendo il tessuto imprenditoriale italiano composto da micro imprese le politiche devono essere quanto più attente possibili alle sfide principali che queste ultime fronteggiano quotidianamente.

Una indagine della Commissione Europea condotta negli ultimi anni mostra come al vertice delle sfide fronteggiate dalle PMI europee vi è la ricerca di nuovi clienti.

La necessità di figure manageriali e staff competente è un altro fattore determinante seguito dalle difficoltà connesse alla concorrenza, alla normativa farragginosa, al difficile accesso ai mezzi finanziari ed infine ai costi legati alla produzione e ai dipendenti.

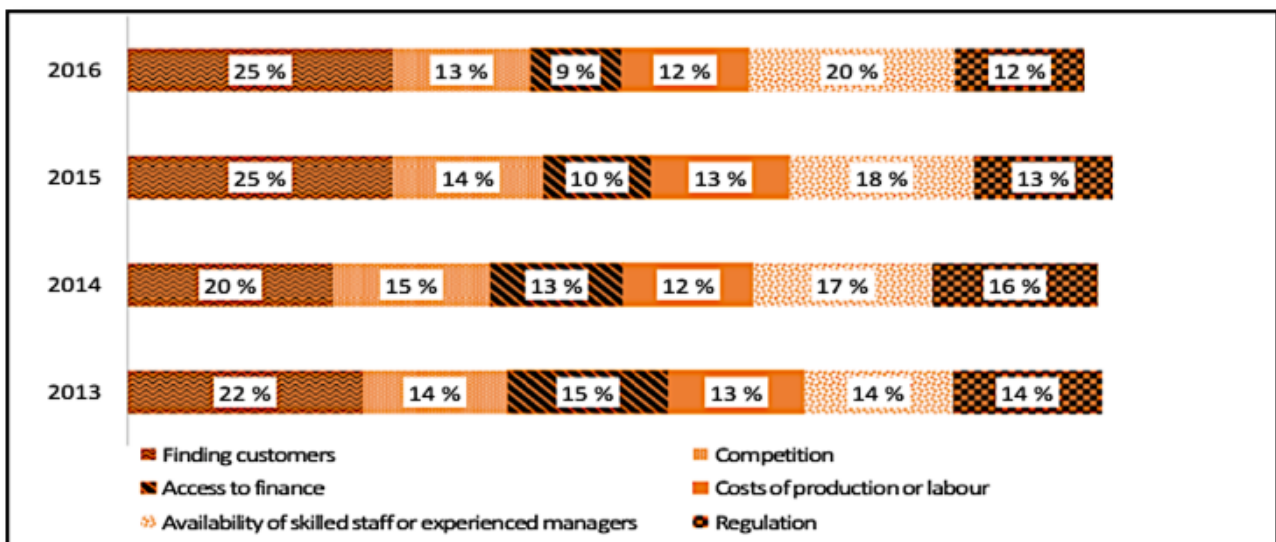


Figura 1 - Principali questioni affrontate dalle PMI europee negli ultimi anni

Fonte: Commissione Europea/ECB Safe Survey 2016

Se la ricerca di nuovi clienti può essere soddisfatta grazie all'inserimento sul mercato di prodotti con un know-how innovativo (Schumpeter J., 1947) e mediante lo sbarco sul mercato internazionale, la necessità di figure manageriali e staff competente è a nostro avviso un aspetto

ancor più delicato in quanto è strettamente collegato al primo aspetto e si dimostra un fattore di condizionamento.

Emergere in un contesto internazionale vuol dire possedere non solo la mentalità adeguata bensì gli strumenti gestionali più idonei a sostenere la competitività globale.

Questo principio si basa sulla necessità di avere una gestione strategica che possa assistere l'impresa durante l'adozione delle scelte chiave.

L'assunzione di un temporary management potrebbe essere una chiara soluzione per sostenere i giovani fondatori di start up durante il processo di sviluppo aziendale.

Evolversi e crescere in un contesto competitivo globale vuol dire essere in grado di assumere decisioni cruciali con riferimento all'oggetto degli investimenti da compiere in termini di aree geografiche e di clienti target, in termini di partnership strategiche con altre aziende, di coordinamento delle consociate o delle branch estere ed ancora di specializzazione produttiva. Difficilmente tali questioni possono essere gestite con semplicità da giovani spesso senza esperienza all'estero o addirittura senza esperienza aziendale, ma potrebbero essere facilmente agevolate grazie all'assunzione di figure professionali manageriali consolidate nel tempo e con esperienza sul campo.

La realtà italiana caratterizzata da aziende a conduzione familiare o a socio unico, dominata da una specifica logica artigiana (Rangone A., 2018) e disancorata dalle moderne soluzioni di gestione manageriale è quindi potenzialmente svantaggiata dinnanzi alla concorrenza internazionale.

I temporary manager potrebbero ridurre non solo il tempo per acquisire consapevolezza ed esperienza sul campo internazionale (Johanson J. e Valhne J.E., 1977) ma altresì i rischi connessi alle decisioni intraprese durante la fase di espansione. Data la diffidenza che le piccole imprese potrebbero nutrire fungerebbe da valido contributo ricorrere ad agevolazioni fiscali che incentivino il ricorso al temporary management - non solo da parte delle "giovani" start-up ma altresì delle piccole aziende con una gestione già consolidata. Altro delicato punto con il quale le imprese si rapportano quotidianamente è il fabbisogno finanziario in funzione dell'investimento.

Un'indagine Istat ha dimostrato che ben il 75% delle startup innovative sono avviate con risorse dei soci fondatori.

Il 66% circa usufruisce di equity e capitale di rischio per finanziare i successivi investimenti e solo il 34% degli startupper intervistati è soddisfatto delle risorse a disposizione (Istat, 2018).

Altre stime dichiarano che la "caratteristica che distingue marcatamente le startup innovative dalle altre nuove imprese è l'elevata propensione all'investimento: il rapporto tra immobilizzazioni e attivo patrimoniale è pari al 27,7%, più di sei volte maggiore rispetto al valore registrato dalle altre società di recente costituzione (4,3%)" (MISE, 2018). Resta evidente che le politiche di incentivo non possono tralasciare tali dati. È ormai manifestamente accettato che lo scoppio della bolla economico-finanziaria del 2007 ha mutato notevolmente il rapporto tra le PMI e le banche, tradizionalmente intese quali stakeholder di successo (Rangone A., 2016). In primis per una politica di conservazione di quest'ultime ed in seconda battuta per il deterioramento delle condizioni economiche aziendali. La discrezionalità e il razionamento del credito bancario in base alla percentuale di rischio degli investimenti proposti ha principalmente stravolto l'equilibrio aziendale delle micro-piccole imprese il cui fatturato è assorbito per il 23% dai debiti finanziari contro il 13% delle imprese medio-grandi (Banca IFIS, 2018).

In assenza di politiche mirate al settore bancario - oltre alle ben note in materia di sorveglianza e gestione del rischio - che possano disciplinare concretamente il rapporto fra istituti di credito e micro-piccole imprese alla luce del profondo mutamento economico sociale segnato dalla crisi finanziaria, l'alternativa può consistere nell'incentivo del private equity, un sistema peraltro già ampiamente diffuso in ambito anglosassone ma ancora poco diffuso in Italia.

L'Associazione Italiana di Private Equity, Venture Capital e Private Debt ci fornisce alcuni dati: "con riferimento al 2017 il private equity e il venture capital hanno segnato un record sull'ammontare investito (esclusi i mega deal) a 4,9 miliardi di euro (+45%). [La] Raccolta [di] private equity e venture capital [è stata] pari a 5.030 milioni di euro (+283%) rispetto ai 1.313 milioni del 2016; Numero operazioni nel private equity e venture capital: 311 (-3%) rispetto alle 322 dell'anno precedente; operazioni nel private debt: 104 (+24%), erano 84 nel 2016.

<i>Best in class</i> europeo	INDUSTRIA ¹	<i>Best in class</i> europeo	MERCATO ²
Lussemburgo	1.98 %	U.K.	0.77 %
Italia	0.13 %	Italia	0.21 %

Tabella 2 - Investimenti in Private Equity in percentuale al PIL

Fonte: nostra elaborazione su dati Invest Europe, 2017

¹ dati riferiti al Paese dell'investitore in private equity indipendentemente dalle società in portafoglio.

² dati riferiti al Paese delle società in portafoglio.

Il buyout è primo per ammontare, il 70% delle risorse è stato investito in questa tipologia di operazione; a seguire, le infrastrutture con il 13%; l'early stage è invece in testa per il numero di deal realizzati: 133, che rappresentano il 43% del mercato; il buyout segue con 90 operazioni pari al 29%; in diminuzione l'expansion, sia nell'ammontare (-52%) sia nel numero di operazioni (-33%). (AIFI, 2018)

Il trend in Italia è in crescita ma è ben lontano dagli standard europei come si evince dalla tabella. Lo stesso Ministero nella "Relazione Annuale 2017 sulle startup e le PMI innovative" pubblicata a fine anno dal Ministero dello Sviluppo Economico (al 30 giugno 2017) ammette che "il vero grande gap tra il mercato del Venture Capital italiano e quello di taglio maggiore, diretti a imprese che hanno raggiunto uno stadio di sviluppo successivo rispetto a quello di startup. Come evidente dal confronto con il caso tedesco, i round di serie B-C e successivi, sono pressoché inesistenti in Italia, sia per numero che per ammontare investito".

Data la propensione delle start-up al capitale di rischio e vista la difficoltà delle micro imprese ad accedere al credito, la facilitazione nonché l'incentivo allo sviluppo di nuovi distretti industriali e di nuove reti di impresa - in particolar modo nei settori emergenti in cui operano le imprese a rapida crescita - può esprimere una carta vincente. Oltre ad un migliore contesto di sviluppo le aziende potrebbero così beneficiare sia delle agevolazioni fornite dallo stanziamento di contributi a fondo perduto ed altresì di una immagine più interessante al fine di attirare business angel o fondi di investimento per operazioni di private equity. Certamente esiste un problema di risorse economiche legate agli investimenti se pensiamo che negli USA

sono 250 i dollari pro-capite investiti nel Venture Capital contro i 2 dollari in Italia. E in questa direzione, per alzare e incentivare il livello degli investimenti, occorrerà senz'altro agire con più coraggio sulla leva fiscale, come fanno diversi paesi in Europa.

L'aggregazione d'impresa, infine, può rivelarsi vincente per divenire competitivi presso il mercato nazionale e soprattutto internazionale; basterà citare il caso di successo della "crescita per aggregazione" del distretto delle ceramiche di Sassuolo. Negli ultimi 20 anni, anche sotto la pressione della fortissima concorrenza cinese, il numero delle aziende si è più che dimezzato ma il fatturato è salito da 2,3 miliardi a 3,8 miliardi, la dimensione media delle circa 80 aziende è quasi raddoppiata da 108 a 192 addetti e il fatturato medio arrivato a 46 milioni di euro, la quota di export/fatturato è passata dal 56% al 79%, creando e diffondendo, sempre più, il marchio del "Ceramics of Italy" (Sole 24 Ore 2012). A questo fine, per esprimere al meglio il proprio potenziale i processi di aggregazione dovranno essere incentivati mediante un più rapido e meno farraginoso accesso ai fondi e/o alle agevolazioni fiscali, nonché attraverso piani di sostegno nonché di interazione fra aziende aderenti ed enti pubblici.

3 – Quadro normativo e proposte per tornare ad essere un punto di riferimento

A livello europeo lo status quaestionis in materia di sostegno alle PMI si presenta come un work in progress, segnato da innumerevoli provvedimenti aggiornati nel tempo ma ancora indietro rispetto ai propositi preventivati. Mediante il principio "Think small first" previsto dallo Small Business Act (varato nel 2008 e revisionato nel 2011) è stata riposta particolare attenzione su diverse iniziative:

- il Test PMI, con il quale si monitorano gli effetti delle normative UE sulle PMI (SME Test);
- l'adozione di specifiche previsioni normative atte ad evitare sproporzionati carichi fiscali sulle PMI;
- "Consultazione e ascolto"; mediante il quale la Commissione consulta il Parlamento Europeo e gli Stati Membri dell'Unione prima di presentare proposte. In tale ottica le PMI hanno la facoltà di dar voce alle proprie necessità.
- creazione di un network di rappresentanti delle PMI, mediante il quale si dà pieno ascolto alle necessità delle stesse nei vari Paesi aderenti e si crea una comunicazione diretta (SME Envoys Network).

Il principio "Pensare in piccolo" viene dunque inteso quale motore per avvicinarsi alla realtà delle PMI, vediamo allora quali sono state le proposte in merito oltre ai sopra citati punti di incontro. In diversi documenti la Commissione Europea ha chiaramente espresso le proprie considerazioni sugli ostacoli burocratici maggiormente incisivi, affinché possa essere prevenuto il pericolo di sbilanciamento fra i diversi Stati membri.

Già una particolare attenzione è stata riposta sulla necessità di agevolare le PMI elaborando regimi contabili ad hoc per semplificare le procedure annuali relative all'informativa finanziaria.

La riduzione degli oneri amministrativi è un ulteriore punto che la Commissione Europea ritiene essenziale per agevolare l'operatività delle PMI.

Tali espedienti si dovrebbero inserire in un quadro di sostegno alle PMI incentrato altresì sullo sviluppo dei finanziamenti alle micro imprese quale alternativa alle condizioni standard di accesso al credito bancario, di incentivo agli investimenti da parte di business angels o di

investitori istituzionali che potrebbero essere spaventati dal basso rendimento atteso ma che consentirebbero alle imprese di sfruttare quanto più possibile le opportunità del mercato. Tuttavia, non sembra siano stati compiuti enormi passi avanti su tali tematiche già proposte nel 2011.

A nostro modesto avviso ridurre i tempi e i costi delle pratiche amministrative, in particolar modo quelli di costituzione di una società, non cambierà le opportunità di crescita delle micro-piccole imprese. Basti pensare che in Italia occorrono in media 9 gg per costituire una società srl (Commissione Europea, 2011), mentre in Romania sono sufficienti circa 4 gg, dunque una media di tempo notevolmente inferiore. Eppure, non sono certo queste le motivazioni che spingono nuovi imprenditori o aziende già consolidate nel tempo a delocalizzare la propria sede legale o produttiva in un Paese dell'Est Europa, quanto piuttosto la riduzione del carico fiscale e i costi di produzione nettamente inferiori.

La politica fiscale resta dunque una questione di primaria importanza. Gli interventi volti ad abbassare la pressione a carico delle imprese non sono più prorogabili.

Il "Paying Taxes 2018" - rapporto di Banca Mondiale e PwC che ha stimato i costi per imposte e tasse in capo alle aziende nonché il connesso carico amministrativo per versamenti d'imposta e i diversi adempimenti fiscali nel corso del 2016 - pone l'Italia al 122 posto su 190.

Elevata tempistica per le pratiche di post compliance (richiesta e ottenimento rimborsi, correzione errori in DR), complessità elevata nelle procedure di trasmissione ai fini IVA ed ancora un livello sopra la media mondiale in termini di Total Tax Rate sono i dati che emergono dal rapporto PwC-World Bank.

La Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA) ha recentemente espresso pareri di natura fiscale su alcuni punti fra i quali:

- l'aumento della franchigia Irap dagli attuali 13 mila euro a 30 mila euro quale fattore di riduzione del TTR di 1,4 punti percentuali;
- l'adozione del regime Iri al 24% che porterebbe il TTR al 59,2%;
- l'introduzione della totale deducibilità dell'Imu sui beni strumentali delle imprese.

Per quanto da noi argomentato nel presente lavoro, seppur apprezzabile possa essere considerato il lavoro svolto da tale organizzazione di categoria, tale studio pone in luce come le correzioni e le rettifiche che vengono proposte si innestano comunque su una impalcatura delle Entrate dello Stato che si basano ancora sull'attuale sistema tributario italiano. Seppur improntato su una progressività fiscale, per altro digià prevista "ab initio" dall'art. 53 della Carta costituzionale, che tiene conto delle aspettative delle classi e dei ceti più deboli, per riuscire a mantenere un apparato statale elefantico ed inefficiente, il ceto imprenditoriale e del lavoro autonomo in generale, ha finito per essere il bersaglio della iniqua quanto assurda pressione fiscale, giunta a dei livelli insostenibili. Ed è proprio il ceto medio produttivo, commerciale e professionale quello che ha pagato di più in termini di pressione fiscale e contributiva. Intendiamo esplicitamente riferirci a quelle micro, piccole e medie imprese e quel piccolo ceto professionale che impossibilitati materialmente a poter godere del lato positivo offerto dal processo di globalizzazione in atto, stanno languendo e si dibattono in una crisi che ormai non ha più nulla di contingente ma ha acquisito al contrario tutte le connotazioni di una crisi sistemica dalla quale questi ceti – che hanno costituito l'ossatura politica delle democrazie occidentali – paiono non essere in grado di uscire se non si attua una riforma radicale del sistema tributario oggi in essere.

3.1 – Flat Tax, Condono e Pace Fiscale

Quasi quarant'anni di attività libero professionale che hanno caratterizzato l'esperienza di uno dei due estensori del presente lavoro, hanno fatto maturare la ferma convinzione che il sistema fiscale del nostro Paese, vada riformato dalle fondamenta.

Sulla definizione di Flat Tax sono già stati scritti fiumi di inchiostro e non si ritiene di indugiare ancora sul concetto di tale imposizione fiscale che indubbiamente si presta ai plausi quanto alle critiche più serrate. Sia che si abbracci la tesi della Flat Tax ovvero di altre riforme radicali che possono essere intraprese, si deve tenere bene in evidenza che se la riforma fiscale deve essere intrapresa, deve essere realizzata non solo per equità fiscale ma quale potente leva per una ripresa produttiva del Paese, delle nostre aziende e della nostra gente. Per la pratica realizzazione di questi obiettivi dobbiamo avere ben presente che la ripresa ci sarà se collateralmente alla introduzione di un nuovo sistema tributario, saremo in grado di cancellare gran parte dei debiti pregressi a carico di imprese e cittadini, con una operazione chirurgica coraggiosa, senza tema che questa sia definita spregevolmente condono ma che al contrario sarebbe in grado di liberare sic et simpliciter sensibili risorse ingabbiate troppo spesso in sterili contenziosi che non approdano a nulla e non hanno portato liquidità allo Stato.

Coloro che spregevolmente attaccano tali iniziative denominandole con l'epiteto di ennesimo condono, o non comprendono l'etimologia della parola o peggio si ostinano a vedere marcio anche colà dove non può essere ravvisato alcun comportamento di favore o di iniziativa connotabile come patologia sociale.

Un conto è sanare le liti instaurate tra le imprese ed il fisco che hanno sicuramente una valida motivazione ed un'altra cosa è ammettere la chiusura di posizioni imprenditoriali e/o professionali che non vedono ancora instaurato un contenzioso e sono in attesa di giudizio.

La prima ipotesi rappresenta un caso classico di pace fiscale, la seconda potrebbe prestare il fianco a delle critiche di natura socio-politica.

Un terzo fronte è quello rappresentato da imposte e contributi non pagati da imprese e professionisti che hanno regolarmente presentato le dichiarazioni fiscali – per altro non contestate dalla Agenzia delle Entrate – ma che per illiquidità assoluta derivante dalla persistente crisi economica-finanziaria non hanno potuto onorare i propri impegni e sono divenuti insolventi nei confronti dell'Ente di Riscossione, ieri Equitalia spa, oggi Agenzia Entrate Riscossione.

Questa terza fisionomia di contribuenti merita tutto il rispetto di essere riguardato con attenzione in quanto, come digià dimostrato da due cosiddette rottamazioni dei ruoli poste in essere precedentemente, tali soggetti non sono stati in grado di riprendere fiato e liberare risorse in quanto inseguiti da procedure di recupero di qualsivoglia natura: pignoramenti di beni mobili ed immobili, pignoramenti di liquidità non ancora riscosse e giacente presso terzi nonché perniciose iscrizioni ipotecarie su beni aziendali e/o personali.

Quest'ultima tipologia di contribuenti, se lambiti da un provvedimento di chiusura forfettaria di posizioni vecchie che si avviano per altro ad un periodo nel quale la prescrizione potrebbe dispiegare i propri effetti, non danno adito ad essere additati quali destinatari di alcun provvedimento catalogabile quale condono fiscale.

Questi soggetti non hanno nessun contenzioso con il fisco ma non sono stati in grado di assolvere ai propri impegni. Per le note vicissitudini di crisi, peraltro nata in altri ambienti e che hanno ricevuto salvataggi di tutto rispetto con autorizzazione della Commissione Europea e assunzione dei debiti a carico degli stati sovrani, il tutto come si è evidenziato nel precedente punto 1.1. questi soggetti meritano di essere riguardati in un modo particolare.

Inutile quindi parlare di soglie minime o massime di cartelle esattoriali non pagate (100.000 – 200.000 o altro) ma con un provvedimento a saldo e stralcio – fermo e coraggioso – a nostro modesto avviso si raggiungerebbe un duplice obiettivo di concludere una fase precedente al cambiamento di regime fiscale e ridare fiato alle micro, piccole e medie imprese nonché al ceto professionale, incagliato esso stesso in situazioni debitorie derivanti dalla crisi ut supra citata. Tale espressione del ceto medio ha la necessità di riprendersi e ne ha tutto il diritto come a suo tempo avvenuto per il sistema bancario e finanziario. Con una semplice differenza: quest'ultimo ha subito perdite prodotte a seguito di operazioni eminentemente speculative, che prima della crisi hanno prodotto utili stratosferici, il ceto medio al contrario ha subito solo le conseguenze di una crisi senza averne avuto i preventivi vantaggi.

Ovvio comunque che le leggi che accompagnano l'introduzione di questi provvedimenti, dovranno essere serie, efficienti e se del caso dure e inflessibili. Dopo un provvedimento di tal genere chi sbaglia dovrà pagare, duramente anche con ristretti corridoi di soglie penalmente rilevanti in caso di trasgressione.

Compito questo molto arduo, criticabile ma affascinante.

4 – Conclusioni

Abbiamo esordito parlando del cliché tutto italiano per il quale si considera la situazione italiana principalmente in rapporto al proprio indebitamento, alla debole composizione organizzativa delle imprese e al sistema bancario per nulla proattivo nei confronti delle stesse.

Ci siamo altresì posti la domanda se tale cliché ci sia stato affibbiato dai nostri concorrenti/partner economici alla stregua di un espediente mediatico o sia il risultato di una lenta ma costante miopia politico-economica o se più aggrada in termini Geopolitici e Geoeconomici (Savona P. et al., 1997). Ebbene, chi vorrà prendere in considerazione quanto esposto nel presente lavoro noterà che non tutti i mali si sono autogenerati.

Rimanere nelle retrovie economiche pur possedendo uno dei Paesi più invidiati al mondo, detenendo il brand (made in Italy) più famoso al mondo e con le menti fra le più ingegnose al mondo vuol dire non essere stati capaci di comprendere ed ancor più sfruttare il proprio potenziale.

Siamo concordi nel ritenere che per ossigenare realmente le PMI (ed ancor più le micro imprese) debbano essere applicati un set di provvedimenti volti a semplificare le procedure burocratiche e nel contempo a ridurre nettamente il carico fiscale. In alternativa, le imprese si troveranno a dover fronteggiare non solo le sfide tipiche del libero mercato più sopra esaminate ma anche e soprattutto a dover combattere contro un nemico che dovrebbe essere il loro primo alleato verso lo sviluppo. Tali provvedimenti devono però inserirsi in un quadro strategico ben più grande.

Una vera e propria miopia politico-economica ha spinto l'Italia a reagire d'istinto, senza chiare visioni strategiche ed ancor più senza tenere a mente che la crescita è conseguibile in primis valorizzando il proprio patrimonio e il proprio potenziale, cioè le imprese e il made in Italy.

Dimenticare questi presupposti vuol dire andare incontro ad irreversibili fallimenti in quanto l'Italia opera in un contesto internazionale in continua evoluzione ed in continuo divenire.

Urge dunque sanare quanto prima questa aritmia economica che non ci consente di percepire ed in seguito restare al passo con i trend internazionali. Procedere controcorrente non ci farà conseguire un valore aggiunto ma ci spingerà verso l'emarginazione economica o la sopraffazione da parte dei colossi stranieri (e purtroppo, come abbiamo analizzato nel presente lavoro l'inizio è già avvenuto).

Dobbiamo tornare ad essere una piazza di interesse internazionale, non per criticità istituzionali bensì per le opportunità di creare business. Qualora le argomentazioni sopra trattate non fossero sufficienti ci permettiamo di aggiungere ancora brevissime note che speriamo valgano a titolo di chiaro esempio.

Le Zone Economiche Speciali o free economic zones sono sparse sui cinque continenti, se ne contano circa tre mila, per un totale di 135 Paesi coinvolti. Danno lavoro a 68 milioni di persone e costituiscono un giro d'affari globale stimato in 500 miliardi di dollari.

Gli Emirati arabi da soli ospitano circa 65 zone speciali dai settori economici più disparati: da Masdar City, che ospita solo imprese legate all'energia rinnovabile e alle tecnologie green, alla TwoFour54, dedicata al mondo dei media digitali, fino alla Gmad di Abu Dhabi, riservata alle banche e alla finanza, compresa quella islamica (Il Sole 24 ore, 2013).

Giocando su requisiti quali:

- burocrazia assente;
- full services;
- nessun dazio su beni importati o esportati;
- niente tasse

gli Emirati Arabi, dapprima conosciuti meramente per le transazioni petrolifere, hanno accresciuto esponenzialmente il proprio appeal economico internazionale divenendo un punto di riferimento per le aziende che vogliono entrare sui mercati orientali e creando una serie di indotti economici interni (vedasi caso UK precedentemente analizzato). Mera questione di soldi o acuta strategia economica volta all'espansione?

Creare free zone vuol dire possibilità di attrarre investitori stranieri interessati a fare business in un territorio garantendo un trattamento di favore in termini fiscali, economici, finanziari e logistici.

Ma creare free zone vuole altrettanto dire creare condizioni favorevoli in ambiti economici nei quali le nostre micro imprese presentano maggiore attitudine e propensione in virtù del marchio italiano e tale scelta sarebbe certamente vincente. Se tale politica fosse congiunta ad oculati processi di riduzione del carico fiscale e ad altre azioni proattive suggerite più sopra potrebbe fornire un più che valido contributo per ristabilire l'equilibrio perso da tempo.

Ovviamente l'analisi sulle politiche economiche di un Paese quale l'Italia non può certo esaurirsi nel corso di un semplice paper, tuttavia, si ritiene che quanto abbiamo sottolineato nel presente lavoro può fungere da valido spunto per compiere un primo passo fondamentale a tutela e sviluppo del nostro patrimonio più grande: le imprese.

REFERENCES

- Associazione Italiana di Private Equity, Venture Capital e Private Debt (2018), *Dati di mercato 2017*, disponibile online al sito: <https://www.aifi.it/studi-ricerche/dati-mercato/>.
- Banca IFIS (2018), *Panoramica sul mercato italiano*. Market Watch PMI, Marzo 2018.
- Berle A.A., Means G.C. (1966), *Società per azioni e proprietà privata*, Giulio Einaudi Editore, Torino.
- Broggi D. (2018), *Diario di Bordo – Tra innovazione e cambiamento*, Guerini e Associati, Milano.
- Chandler A.D. (1990), *Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism*, The Belknap Press of the Harvard University Press, Cambridge, 1990.
- Chandler A.D. (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge, 1977.
- Chomsky N. (2016), *Chi sono i padroni del mondo*, Adriano Salani Editore, Milano.
- Cerved (2018), *Italian non-financial companies economic outlook 2018*, Milano, January 2018.
- Colli A. (2003), *The History of Family Business 1850-2000*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Commissione Europea (2018), *Annual Report on European SMEs 2016/2017*, disponibile online al sito: <http://europa.eu>.
- Commissione Europea (2011), *Pensare in grande per la piccola impresa-il contributo dell'UE a favore delle PMI*, disponibile al sito: <http://europa.eu>.
- Commissione Europea (2008), *Small Business Act*, disponibile online al sito: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0394>.
- Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (2018), *Comune che vai, fisco che trovi*, Rapporto disponibile online al sito: <http://www.cna.it>.
- Du Boff, Richard B., Chandler A.D. (1990), *Challenge*, *Challenge*, vol. 33, no. 6, pp. 61–64.
- Fremdling R. (1991), *Productivity comparison between Great Britain and Germany, 1855–1913*, *Scandinavian Economic History Review*, vol. 39, no. 1, pp. 28-42.
- Gallino L. (2013), *Il colpo di stato di banche e governi. L'attacco alla democrazia in Europa*, Torino Einaudi, 2013 pag. 97.
- Hannah L. (1980), *Visible and Invisible Hands in Great Britain*, in A.D. Chandler and H. Daems, *Managerial Hierarchies*, Cambridge.
- Il Sole 24 ore (2013), *Free zone in espansione*, disponibile online all'indirizzo: <http://www.ilssole24ore.com/art/impresa-e-territori/2013-08-12/free-zone-espansione-084728.shtml?uuid=Ab6vQSMI>.
- Invest Europe (2017), *European Private Equity Activity*, disponibile online al sito: www.investeurope.eu.
- Istat (2018), *Startup Innovative – Indagine 2016*, disponibile online al sito: <https://www.istat.it/it/files/2018/03/InfograficaStartupInnovative2016.pdf>.
- Istat (2018), *Popolazione, istruzione e mobilità: il caso italiano*, vedasi presentazioni online al sito: <https://www.istat.it/it/archivio/208422>.
- Johanson J., Valhne J.E. (2002), *The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments*, *Journal of International Business Studies*, Vol. 8.
- Knecht, M. (2014), *Diversification, industry dynamism, and economic performance*, 1st edition, Springer Gabler, Wiesbaden.
- Lazonick, W. (2013), *Alfred Chandler's Managerial Revolution*, Oxford Handbooks Online.
- Mazzuccato M. (2014), *Lo stato innovatore*, Editori Laterza, Bari.

- Ministero dello Sviluppo Economico (2018), *15a edizione del rapporto trimestrale sui trend demografici e le performance economiche delle startup innovative*, scheda di sintesi disponibile online al sito: <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/198-notizie-stampa/2038193-startup-verso-quota-9mila>.
- OECD (2018), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018*, disponibile online al sito: www.oecd.org/cfe/sme
- Pasinetti L. (1984), *Dinamica strutturale e sviluppo economico*, UTET, Torino.
- PWC (2018), *Paying Taxes 2018*, disponibile online al sito: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2018.html>.
- Rangone A. (2018), *La Logica d'Impresa. Fenomeni e relazioni di influenza nell'attuale contesto economico*, Aracne Editrice.
- Rangone A. (2017), *Corporate Progress: What Changes and Chances in Italy after the Great Recession*, *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 8, No. 12.
- Rangone A. (2013), *Market, Cultural Heritage and the Solution to the Corporate Governance Problems*, *Economia Aziendale Online*, Pavia University Press, Vol. 4, No. 4, Pavia.
- Rangone A. (2013), *Analysis on the ongoing crisis. Historical economic, financial and corporate governance motivations (part I)* *Romanian Journal of Economics* (Institute of National Economy), vol.36, issue 1(45), 2013).
- Rangone A. (2013), *Analysis on the ongoing crisis. Historical economic, financial and corporate governance motivations (part II)* *Romanian Journal of Economics* (Institute of National Economy), vol. 37, issue 2(46), 2013).
- Savona P., Jean C. (1997), *Geoeconomia. Il dominio dello spazio economico*, Franco Angeli, Milano.
- Schumpeter J. (1973), *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Edizioni Etas Kompass, Milano.
- Schumpeter J. (1972), *Teoria economica e storia imprenditoriale*, a cura di A. Cavalli in *Economia e società*, Il Mulino, Bologna.
- Stiglitz J. E. (2013), *Il prezzo della disuguaglianza*, Einaudi, Torino.
- Stiglitz J.E. (2010), *Bancarotta*, Einaudi, Torino.
- Stiglitz J.E. (1992), *The Economic Role of the State*, Basil Blackwell, Oxford.
- Teece D.J. (1993), *The Dynamics of Industrial Capitalism: Perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, No. 1, pp. 199-225.
- UnionCamere (2011), *Lo Statuto delle imprese, Politiche e reti per lo sviluppo*, Retecamere Scrl, Roma.