

# PICCOLA IMPRESA AREE DEPRESSE MERCATO DEL LAVORO

a cura di Roberto Cafferata  
e Gian Cesare Romagnoli

*Atti del Convegno di Urbino, 5 maggio 1989*

a cura di *Roberto Cafferata e Gian Cesare Romagnoli*

Scritti di: Ash Amin, Ada Becchi Collidà, Roberto Cafferata, Salvatore Cafiero, Enrico Calamita, Massimo Ciambotti, Innocenzo Cipolletta, Cristiana Compagno, Alfredo Del Monte, Sebastiano Fadda, Gennaro Ferrara, Giorgio Fuà, Gioacchino Garofoli, Adriano Giannola, Colin Gray, Isa Marchini, Riccardo Padovani, Paolo Pettenati, Guido M. Rey, Gian Cesare Romagnoli, Andrea Saba, Pasquale Saraceno, Celia Stanworth, John Stanworth, David Storey, Paolo Sylos Labini, Riccardo Varaldo.

**Franco Angeli**

Copyright © 1990 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

È vietata la riproduzione, anche parziale o ad uso interno o didattico, con qualsiasi mezzo effettuata, non autorizzata.

I lettori che desiderano essere regolarmente informati sulle novità pubblicate dalla nostra Casa Editrice possono scrivere, mandando il loro indirizzo, alla "Franco Angeli, Viale Monza 106, 20127 Milano", ordinando poi i volumi direttamente alla loro Libreria.

## PICCOLE IMPRESE E FORMAZIONE IMPRENDITORIALE di *Giorgio Fuà*

Quanto ho ascoltato mi ha fornito moltissimi stimoli, ma mi limiterò a fare poche osservazioni. Toccherò in ordine di successione tre temi: la politica per le piccole imprese, la formazione dell'imprenditorialità, l'emigrazione dal Mezzogiorno.

Comincio dalle piccole imprese. Trovo poco interessante discutere se sia migliore il piccolo o il grande. Quello che importa è constatare che oggi in Italia la piccola impresa (uso qui il termine impresa nel senso di ditta) occupa ancora un'altissima quota delle forze di lavoro. E poiché la crescita delle imprese ha tempi fisiologici che non si possono forzare, il più alto tasso di espansione dell'occupazione fornita dalle grandi imprese che sia realisticamente immaginabile non basterebbe a compensare che un tasso modesto di riduzione dell'occupazione fornita dalle piccole imprese. Dunque, piaccia o no, la piccola impresa rimarrà per molto tempo la maggiore risorsa su cui contare per impiegare il potenziale di lavoro italiano.

E' quindi nostro interesse conservarle salute ed accrescerle forza. Quale è la politica più appropriata? Distinguerò il tema degli obiettivi da quello degli strumenti. Circa gli obiettivi, concordo con Ada Becchi Collidà nell'attribuire un'importanza rilevante (sebbene non esclusiva) allo sviluppo di sistemi di imprese (distretti industriali, reti di imprese, impresa-rete) che possono coniugare i vantaggi delle flessibilità con quelle visioni strategiche e quelle economie di scala che sarebbero irraggiungibili dalla piccola impresa isolata. Su questa materia c'è del resto una ricchissima letteratura.

Quanto agli strumenti per sostenere le imprese ed indirizzarle verso gli sviluppi desiderati, si è fatto finora uso prevalente degli incentivi monetari (come sgravi fiscali, trasferimenti in conto capitale, credito agevolato, etc.), escludendo dalla concessione del beneficio le imprese che superino una certa dimensione. E' un metodo criticabile perché favorisce atteggiamenti parassitari e può indurre le imprese a comportamenti che sono bensì utili per lucrare i sussidi ma nocivi per lo sviluppo. Vedasi il caso in cui una piccola impresa di successo giudica non conveniente proseguire la propria espansione una volta che abbia toccato il tetto oltre cui cessano i sussidi: o il caso in cui un imprenditore divide la sua attività tra una pluralità di ditte soltanto come stratagemma per poter ottenere i sussidi.

Il metodo degli incentivi monetari dovrebbe dunque essere impiegato il meno possibile. Comunque — nella misura in cui si continui ad impiegarlo — considero più accettabili gli incentivi automatici che quelli accordati caso per caso in base a valutazioni discrezionali dell'amministrazione pubblica. Non escludo che il secondo tipo di incentivi possa funzionare bene in Inghilterra, ma nelle condizioni italiane esso apre inevitabilmente la via a tentazioni e sospetti di favoritismi e pressioni illecite.

In alternativa al metodo di concedere incentivi monetari va considerato quello di fornire in natura alle piccole imprese i servizi di cui abbisognano (la cosiddetta politica dei servizi reali). Poiché i servizi offerti hanno probabilità di rispondere esclusivamente o principalmente alle esigenze delle piccole imprese, in quanto le imprese maggiori vi provvedono già da sole, non c'è bisogno di porre in linea di diritto nessuna discriminazione dei destinatari secondo le dimensioni. Così questa offerta di aiuto in natura presenta in misura molto minore che l'offerta di aiuto in denaro i rischi di suscitare comportamenti indesiderabili da parte dei destinatari.

Ma non dobbiamo nasconderci che è difficile organizzarla bene. Se è la mano pubblica che costituisce e organizza in proprio le agenzie di servizio, si incorre facilmente nei mali della lottizzazione e della burocratizzazione. Se ci si affida ad agenzie private che forniscano i servizi a spese del bilancio pubblico, c'è il rischio di far fiorire iniziative che concepiscono la fornitura di servizi principalmente come mezzo per saccheggiare il denaro pubblico: già oggi siamo testimoni di fenomeni degenerativi di questo tipo. Le prospettive sono più tranquillizzanti se i servizi vengono erogati da istituzioni

costituite su base volontaria senza fini di lucro — come è, per esempio, l'ISTAO di cui mi occupo da oltre vent'anni — e sarebbe certo interessante promuovere la moltiplicazione, la diffusione e la crescita di questo genere di iniziative. Tuttavia è irrealistico contare che esse possano diventare nel prevedibile futuro una massa sufficiente a produrre un'alta quota del fabbisogno di servizi: l'apporto che daranno alla soluzione del problema sarà più importante sul piano *esemplare* che su quello quantitativo. Dal quadro che ho tracciato non si deve concludere che la politica dei servizi sia impresa disperata: essa è una via promettente, certo più promettente che quella degli incentivi monetari, ma impone di procedere con cautela.

Passo al tema "formazione dell'imprenditoria". Non si diventa imprenditore se non si possiedono certe attitudini, ma quando queste ci sono, la scuola può svolgere un ruolo importante. Orbene, mentre le attitudini che distinguono il grande imprenditore-innovatore schumpeteriano sono rarissime, quelle occorrenti per gestire un'unità di modeste dimensioni — specialmente se inserita in una "rete di imprese" — non sono poi tanto rare. Qui emerge una grave responsabilità del nostro sistema scolastico che fin dai primi livelli indirizza prevalentemente l'attenzione e la preparazione dei giovani verso le occupazioni dipendenti e le libere professioni, offrendo troppo poche occasioni perché i giovani stessi possano riconoscere le loro eventuali attitudini imprenditoriali e coltivarle. Va così perduta una notevole massa di imprenditori potenziali.

C'è molto da fare, in grande e in piccolo, per migliorare la situazione e ricorderò qui una piccola esperienza appena conclusa. L'Istao si è ricordato con un istituto tecnico industriale di Jesi per sperimentare nelle Marche un programma didattico delineato dall'Isfol sotto il nome "impariamo a intraprendere". Si è formato un gruppo volontario di studenti e insegnanti dell'Istituto tecnico che ha lavorato per qualche mese, fuori orario scolastico, alla simulazione di progetti d'impresa. L'esperienza ha soddisfatto i partecipanti, che dichiarano di avere tratto da essa nuove idee: i ragazzi per il proprio futuro; i docenti per riorientare l'insegnamento.

Vengo infine al tema "emigrazione dal Mezzogiorno". Anch'io penso che debba esserci una ripresa dell'emigrazione: la popolazione in età di lavoro continuerà ad aumentare sensibilmente — nel medio termine — nel Mezzogiorno mentre declinerà nel Centro-Nord; e inoltre i tassi specifici di attività del Mezzogiorno, ancora patologica-

mente bassi, sono destinati a salire. Pertanto mentre l'economia del Centro-Nord stenterà ad assicurare il ricambio della forza lavoro, quella meridionale vedrà formarsi una forte eccedenza di nuove leve rispetto alle esigenze del ricambio. Una parte della maggiore offerta di lavoro potrà bensì essere assorbita in loco — se una politica intelligente di sviluppo e la fortuna vengono in aiuto — ma non c'è da illudersi di assorbirla tutta. Date queste prospettive, un sensibile flusso di emigrazione netta non deve essere guardato come un malanno da scongiurare, ma come un rimedio da adottare.

Diventa però molto importante cercare di organizzare l'emigrazione in modo tale che essa non si riduca ad un puro salasso di risorse umane dal Mezzogiorno, ma procuri al Mezzogiorno stesso anche un ritorno. Mi riferisco, oltretutto alle rimesse, al contributo che gli emigrati potrebbero dare, in un secondo tempo, allo sviluppo meridionale portando a casa nuove conoscenze e nuove capacità.

Ci sarebbe molto da discutere su questo tema, ma rinuncio a farlo qui e chiudo segnalando un altro esperimento che stiamo preparando all'Istao e che ha un rapporto con il tema indicato. Intendiamo organizzare con la collaborazione di imprese settentrionali e meridionali un percorso formativo comprendente le seguenti fasi:

- reperimento e selezione di giovani meridionali che siano idonei e vogliano prepararsi a svolgere un'attività imprenditoriale o manageriale nel Mezzogiorno;

- un anno di formazione presso l'Istao mirata al ritorno nel Mezzogiorno, seguita da un lungo *stage* presso imprese, anche questo mirato;

- infine inserimento guidato in un'attività operativa nel Mezzogiorno.

Pensiamo di cominciare con una quindicina di allievi all'anno. Troverete che è troppo poco, ma in certi casi lavorare in piccolo è una condizione per lavorare con serietà.