



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

DIPARTIMENTO DI MANAGEMENT

Corso di Laurea Magistrale in

Finanza Aziendale e Mercati

Finanziari

TESI DI LAUREA

Il nanismo delle imprese italiane: una questione di produttività e competitività per il futuro dell'imprenditoria italiana.

Relatore: Niccolò Nirino

Correlatore: Gabriele Santoro

Correlatrice esterna: Anna Francesca Cerruti

Candidato: Filippo Viotto

Anno Accademico 2024/2025

Indice

Introduzione	i
Capitolo 1 Il fenomeno del nanismo delle imprese italiane	1
1.1 Presentazione del tessuto industriale italiano.	1
1.2 Le ragioni della prevalenza delle microimprese in Italia: fattori culturali e normativi.	7
1.3 Le problematiche sottostanti il nanismo: competitività e produttività.	13
2 Un problema nazionale: il confronto con il contesto europeo.	20
2.1 Presentazione delle dimensioni aziendali degli altri Paesi europei.	20
2.2 Un'analisi comparativa tra l'Italia e il resto d'Europa	26
2.3 La competizione internazionale e le difficoltà connesse.	30
3 Le possibili soluzioni per affrontare il fenomeno: Fusioni ed Acquisizioni (M&A) e l'intervento statale per una regolamentazione più adeguata.	39
3.1 Le sfide strutturali delle microimprese italiane e la scarsità di risorse per investimenti in innovazione e in ricerca e sviluppo.	39
3.2 Le fusioni e acquisizioni (M&A) come strumenti strategici per la crescita e il rafforzamento del sistema imprenditoriale italiano.	43
3.3 Il supporto statale e la regolamentazione per stimolare la crescita aziendale: politiche e incentivi a favore dell'innovazione e della competitività.	49
4 Lo sviluppo essenziale delle medie e grandi imprese in Italia	60
4.1 La relazione tra dimensione aziendale e livello di produttività.	60

4.2	Il ruolo delle grandi imprese per la sostenibilità e la competitività dell'industria italiana nel lungo periodo.....	65
4.3	Le criticità derivanti dal numero ridotto di Medie e Grandi Imprese e l'importanza degli investimenti in ricerca, innovazione e apertura ai mercati internazionali	69
Conclusione.....		74
Bibliografia		77
Sitografia.....		78

Ringrazio la Dott.ssa Cerruti che mi ha permesso di effettuare il tirocinio curriculare nei suoi uffici, la quale mi ha fornito preziosi suggerimenti, software e documenti strumentali per la stesura della tesi ma anche apprezzati pareri e consigli riguardo la mia futura carriera lavorativa.

Introduzione

La seguente tesi si propone di analizzare il fenomeno della ridotta dimensione media delle imprese italiane e le sue implicazioni per la produttività e la competitività del sistema economico nazionale a livello locale e internazionale. Sarà delineato un quadro completo del fenomeno del nanismo in Italia, analizzandone le cause e le conseguenze, confrontandolo con la realtà europea. Proponendo e valutando successivamente le strategie e le politiche necessarie per promuovere uno sviluppo dimensionale e qualitativo delle imprese italiane, in un'ottica di maggiore produttività, competitività e sostenibilità futura. La trattazione è strutturata in quattro capitoli.

Nel primo capitolo si introdurrà e analizzerà il fenomeno del nanismo che caratterizza le imprese italiane. Verrà presentata una descrizione del tessuto industriale italiano, basata sui dati relativi al numero di imprese e addetti presenti sul territorio. Si esamineranno le ragioni che spiegano la prevalenza delle microimprese in Italia, approfondendo i fattori culturali e normativi che hanno favorito questa struttura dimensionale. Infine, verranno discusse le problematiche fondamentali sottostanti il nanismo, con una particolare rilevanza sulla competitività e produttività.

Il secondo capitolo contestualizzerà il nanismo delle imprese italiane all'interno di uno scenario più ampio, confrontandolo con il contesto europeo. Verrà presentata la distribuzione dimensionale delle aziende negli altri Paesi europei e si procederà a un'analisi comparativa dettagliata tra l'Italia e il resto d'Europa per evidenziare le specificità del nostro sistema produttivo. Saranno inoltre trattate le difficoltà connesse alla competizione internazionale che le imprese italiane si trovano ad affrontare.

Il terzo capitolo esplorerà le possibili strade per affrontare e contrastare il fenomeno del nanismo. Verranno analizzate le fusioni e acquisizioni (M&A) come uno strumento strategico per la crescita e il rafforzamento del sistema imprenditoriale italiano. Si discuterà anche il ruolo dell'intervento statale, esaminando le norme vigenti volte a supportare l'imprenditoria italiana e

facendo emergere la necessità di una regolamentazione più adeguata e di politiche atte a supportare la crescita aziendale, l'innovazione e la competitività. Saranno inoltre prese in considerazione le sfide strutturali delle microimprese e la scarsità di risorse disponibili per investimenti in innovazione.

L'ultimo capitolo si concentrerà sull'importanza cruciale dello sviluppo delle medie e grandi imprese per l'economia italiana. Verrà analizzata la relazione tra la dimensione aziendale e il livello di produttività. Si metterà in risalto il ruolo fondamentale delle grandi imprese per la sostenibilità e la competitività dell'industria italiana nel lungo periodo e sarà infine evidenziata l'importanza strategica degli investimenti in ricerca, dell'innovazione e dell'apertura ai mercati internazionali per superare tali limiti e attrarre e valorizzare il capitale umano qualificato del Paese.

Capitolo 1 Il fenomeno del nanismo delle imprese italiane.

1.1 Presentazione del tessuto industriale italiano.

Le imprese presenti sul territorio¹ nel 2022 erano 4 milioni e 580 mila² per un totale di 18 milioni e 218 mila addetti. Un dato rilevante in relazione alla popolazione italiana di circa 58 milioni di residenti (2022). Il numero delle imprese è in aumento, come si può notare dalla *Tabella 1* che mostra il numero delle imprese in Italia dal 2001 al 2022 e la loro variazione anno per anno.

Tabella 1: Imprese attive e addetti Anni 2001-2022.

Anno	Imprese Attive	Addetti	Variazione Imprese	Variazione Addetti	Media del numero di Addetti per Impresa
2001	4.083.966	15.712.908	--	--	3,85
2002	4.224.769	15.860.072	+140.803	+147.164	3,75
2003	4.235.385	16.290.888	+10.616	+430.816	3,85
2004	4.277.875	16.461.761	+42.490	+170.873	3,85
2005	4.371.087	16.813.193	+93.212	+351.432	3,85
2006	4.410.008	17.116.750	+38.921	+303.557	3,88
2007	4.480.473	17.586.031	+70.465	+469.281	3,93
2008	4.514.022	17.875.270	+33.549	+289.239	3,96
2009	4.470.748	17.510.988	-43.274	-364.282	3,92
2010	4.460.891	17.305.735	-9.857	-205.253	3,88
2011	4.425.950	16.424.086	-34.941	-881.649	3,71
2012	4.442.452	16.722.210	+16.502	+298.124	3,76
2013	4.390.513	16.426.791	-51.939	-295.419	3,74
2014	4.359.087	16.189.310	-31.426	-237.481	3,72
2015	4.338.085	16.289.875	-21.002	+100.565	3,75
2016	4.390.911	16.684.518	+52.826	+394.643	3,80
2017	4.397.623	17.059.480	+6.712	+374.962	3,88
2018	4.404.501	17.287.891	+6.878	+228.411	3,93
2019	4.304.155	17.439.244	-100.346	+151.354	4,05
2020	4.354.142	17.137.907	+49.987	-301.337	3,94
2021	4.462.146	17.617.335	+108.004	+479.428	3,95
2022	4.579.525	18.217.611	+117.379	+600.276	3,98

Fonte: ISTAT.

¹ L'unità statistica impresa è definita dall'EU Reg. 696/93 sulle unità statistiche, che tiene conto delle relazioni che intercorrono tra le unità giuridiche appartenenti allo stesso gruppo. Pertanto, l'impresa corrisponde alla più piccola combinazione di unità giuridiche che costituisce un'unità organizzativa per la produzione di beni

Dalla tabella si può evincere il numero considerevole delle imprese italiane in relazione al numero di addetti cui vi lavorano e la loro crescita di circa 500 mila unità nell'ultimo ventennio.

Il numero elevato di imprese rispetto al numero totale della popolazione esprime un numero contenuto di lavoratori per ogni impresa, che infatti si attesta ad una dimensione media di 3,98 addetti per impresa secondo l'*ISTAT*. Questo dato è indicativo per comprendere la struttura del sistema industriale composto per la quasi totalità da micro e piccole imprese. Per esprimere meglio quanto sia significativo questo dato si presenta la classificazione delle imprese europea aggiornata secondo la *Direttiva (UE) 2023/2775* che stabilisce i parametri per la classificazione delle imprese in base alle dimensioni:

1. Microimprese:

- Totale dello stato patrimoniale: 450.000 euro.
- Ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 900.000 euro.
- Numero medio dei dipendenti durante l'esercizio: fino a 10.

2. Piccole Imprese:

- Totale dello stato patrimoniale: 5.000.000 euro.
- Ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 10.000.000 euro.
- Numero medio dei dipendenti durante l'esercizio: fino a 50.

3. Medie Imprese (non rientranti nelle categorie precedenti):

- Totale dello stato patrimoniale: 25.000.000 euro.
- Ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: 50.000.000 euro.

e servizi che fruisce d'una certa autonomia decisionale. Un'impresa può corrispondere anche a una sola unità giuridica. L'universo di riferimento è il Registro statistico delle imprese attive (Asia) e copre le attività economiche della classificazione "Ateco 2007 aggiornamento 2022" comprese nelle sezioni da B a S, a esclusione della amministrazione pubblica, difesa e assicurazione sociale obbligatoria (sezione O) e della divisione 94 (attività di organizzazioni associative).

² *ISTAT, Annuario statistico italiano 2024, 2024.*

- Numero medio dei dipendenti durante l'esercizio: fino a 250.

4. Grandi Imprese (superando almeno due dei tre criteri sotto):

- Totale dello stato patrimoniale: oltre 25.000.000 euro.
- Ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: oltre 50.000.000 euro.
- Numero medio dei dipendenti durante l'esercizio: oltre 250.

L'ISTAT, per poter valutare meglio la dimensione aziendale italiana, aggiunge una componente allo schema europeo, inserendo una categoria aggiuntiva in base al numero di addetti di un'impresa compresi tra i 10 e i 19 dipendenti.

Si presenta ora nella *Tabella 2* in dettaglio la struttura delle imprese italiane in base alla classe di addetti:

Tabella 2: ISTAT, Imprese e addetti per classe di addetti, Anno 2021.

<i>Classe di addetti</i>	<i>Imprese (n.)</i>	<i>% Imprese</i>	<i>Addetti (n.)</i>	<i>% Addetti</i>
<i>0-9</i>	<i>4.143.750</i>	<i>95,1 %</i>	<i>7.361.259</i>	<i>43,1 %</i>
<i>10-19</i>	<i>133.353</i>	<i>3,1 %</i>	<i>1.750.205</i>	<i>10,3 %</i>
<i>20-49</i>	<i>54.916</i>	<i>1,3 %</i>	<i>1.628.590</i>	<i>9,5 %</i>
<i>50-249</i>	<i>23.185</i>	<i>0,5 %</i>	<i>2.263.367</i>	<i>13,3 %</i>
<i>250 e oltre</i>	<i>4.203</i>	<i>0,1 %</i>	<i>4.070.515</i>	<i>23,8 %</i>
<i>Totale</i>	<i>4.359.407</i>	<i>100,0 %</i>	<i>17.073.936</i>	<i>100,0 %</i>

Fonte: ISTAT.

Le microimprese costituiscono oltre il 95% del totale delle imprese, impiegando il 43,1% della forza lavoro totale. Secondo l'ISTAT tra le microimprese, quelle con un solo addetto sono oltre il 58% e contribuiscono per circa un terzo al valore aggiunto di questo segmento

di imprese. A differenza le grandi imprese rappresentano solamente lo 0.1% del totale delle imprese, chiaro indicatore della realtà imprenditoriale italiana.

Nella *Tabella 3* si evidenzia la segmentazione delle imprese in base alla loro natura, separando le stesse tra l'industria in senso stretto, le costruzioni e le imprese di servizi con accanto le relative percentuali di distribuzione in base al numero di dipendenti.

Tabella 3: Imprese e addetti in base all'attività economica, Anno 2021.

<i>Classe di Addetti</i>	<i>Industria</i>	<i>%</i>	<i>Costruzioni</i>	<i>%</i>	<i>Servizi</i>	<i>%</i>
<i>0-9</i>	<i>309.579</i>	<i>81,4%</i>	<i>488.088</i>	<i>95,3%</i>	<i>3.346.083</i>	<i>96,5%</i>
<i>10-19</i>	<i>39.356</i>	<i>10,4%</i>	<i>16.877</i>	<i>3,3%</i>	<i>77.120</i>	<i>2,2%</i>
<i>20-49</i>	<i>20.124</i>	<i>5,3%</i>	<i>5.625</i>	<i>1,1%</i>	<i>29.167</i>	<i>0,8%</i>
<i>50-249</i>	<i>9.472</i>	<i>2,5%</i>	<i>1.422</i>	<i>0,3%</i>	<i>12.291</i>	<i>0,4%</i>
<i>250 e oltre</i>	<i>1.672</i>	<i>0,4%</i>	<i>118</i>	<i>0,0%</i>	<i>2.413</i>	<i>0,1%</i>
<i>Totale</i>	<i>380.203</i>	<i>100,0%</i>	<i>512.130</i>	<i>100,0%</i>	<i>3.467.074</i>	<i>100,0%</i>

Fonte: ISTAT.

Le realtà delle Costruzioni e quella dei Servizi mostrano una propensione ancora più marcata alla microimpresa rispetto alla media nazionale della totalità delle imprese.

Secondo *l'ISTAT* nell'industria in senso stretto le imprese attive sono 380,2 mila e assorbono poco più di 4,1 milioni di addetti (per una dimensione media di 10,8 addetti), realizzando circa di 327,3 miliardi di euro di valore aggiunto. Nelle costruzioni sono attive 512,1 mila imprese, che danno occupazione a quasi 1,5 milioni di addetti. In questo settore il valore aggiunto si attesta a poco meno di 69,8 miliardi di euro, mentre la dimensione media delle

imprese è di 2,8 addetti, inferiore alla media nazionale di 3,9 addetti. Le imprese dei servizi sono quasi 3,5 milioni, assorbono 11,5 milioni di addetti e generano circa 501,2 miliardi di euro di valore aggiunto. Anche in questo settore il numero di addetti per impresa (3,3) è inferiore alla media italiana, a causa della cospicua presenza di microimprese (96,5% rispetto al settore).

Nella figura seguente si presenta la distribuzione del valore aggiunto per ogni regione italiana.

Figura 1: Il valore aggiunto aziendale per ogni regione italiana.

REGIONI	Fatturato lordo	Valore aggiunto aziendale	
		Valori assoluti	%
Piemonte	249.351	71.382	7,9
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	5.865	1.944	0,2
Liguria	83.608	21.249	2,4
Lombardia	941.878	245.706	27,4
Trentino-Alto Adige/Südtirol	77.782	23.499	2,6
<i>Bozano/Bozen</i>	<i>44.028</i>	<i>13.033</i>	<i>1,5</i>
<i>Trento</i>	<i>33.755</i>	<i>10.466</i>	<i>1,2</i>
Veneto	353.923	94.016	10,5
Friuli-Venezia Giulia	80.352	20.125	2,2
Emilia-Romagna	341.631	92.451	10,3
Toscana	214.839	57.625	6,4
Umbria	38.710	10.536	1,2
Marche	76.118	21.705	2,4
Lazio	397.217	85.774	9,5
Abruzzo	52.466	14.727	1,6
Molise	8.591	2.456	0,3
Campania	178.832	45.693	5,1
Puglia	118.217	31.769	3,5
Basilicata	21.810	5.601	0,6
Calabria	32.866	9.743	1,1
Sicilia	113.010	29.900	3,3
Sardegna	43.943	12.322	1,4
Nord-ovest	1.280.703	340.281	37,9
Nord-est	853.688	230.091	25,6
Centro	726.884	175.641	19,6
Sud	412.782	109.990	12,2
Isole	156.953	42.222	4,7
ITALIA	3.431.009	898.225	100,0

Fonte: *Annuario statistico italiano 2024*, ISTAT.

Si può notare come l'asimmetria è evidente anche sul piano geografico: la distribuzione del valore aggiunto per ripartizione geografica evidenzia come il 37,9% di questo sia prodotto nelle regioni nord-occidentali e il 25,6% in quelle nord-orientali. Complessivamente, le regioni del Nord Italia contribuiscono al 63,5% del valore aggiunto nazionale, mentre la

restante quota viene prodotta per il 19,6% dal Centro e per il 16,9% dalle regioni del Sud e dalle Isole. Anche a livello occupazionale emerge il ruolo delle imprese dell'area settentrionale, con gli addetti concentrati per il 32% nelle regioni del Nord-ovest e per il 23,7% nelle regioni del Nord-est, a fronte del 20,6% di forza lavoro presente nelle imprese del Centro e del 23,7% complessivo presente nelle imprese del Sud e delle isole.

Alcune divergenze territoriali emergono anche relativamente alla retribuzione lorda per dipendente, che risulta significativamente maggiore nelle regioni del Nord rispetto a Sud e Isole. In particolare, si registrano 30,7 mila euro nel Nord-ovest, 28,3 mila euro nel Nord-est e 25,5 mila euro nel Centro, a fronte di 20,5 mila euro nel Sud e 20,2 mila euro nelle Isole.

1.2 Le ragioni della prevalenza delle microimprese in Italia: fattori culturali e normativi.

Nel primo sottocapitolo è stata delineata la situazione attuale del tessuto imprenditoriale italiano. Analizzando i dati forniti dall' *ISTAT* risulta evidente come il sistema produttivo italiano sia sbilanciato verso realtà di piccolissime dimensioni. Questa peculiarità è ormai divenuta una caratteristica strutturale del Paese. Ma quali sono le cause di questa tendenza? Una prima chiave di lettura va ricercata nella storia economica recente dell'Italia. Essa ha conosciuto un processo di industrializzazione relativamente tardivo rispetto ad altre potenze europee. La grande trasformazione economica italiana è avvenuta principalmente nel secondo dopoguerra, in particolare nel periodo del cosiddetto "miracolo economico" tra gli anni Cinquanta e Sessanta. In quel contesto, molti ex agricoltori o artigiani si riconvertirono in piccoli imprenditori, avviando attività produttive in territori che fino ad allora erano rimasti economicamente arretrati.

Questa tendenza ha lasciato un'impronta culturale profonda: molte imprese sono ancora oggi a conduzione familiare, spesso fondate su relazioni personali, su un forte radicamento territoriale e su una cultura del lavoro legata più alla sopravvivenza che alla crescita o alla managerializzazione. Prendendo in considerazione il *Censimento delle imprese dell'ISTAT*¹ nel 2022, le imprese italiane presentavano una forte presenza di unità controllate da una persona fisica o una famiglia (più di 820mila unità) l'80,9% del totale delle imprese con almeno 3 addetti (nel 2018 era il 75,2%). Il fenomeno è particolarmente diffuso tra le microimprese (83,3% dei casi) e meno frequente tra le piccole (74,5%), le medie (58,8%) e ancor meno tra le grandi unità (41,6%).

¹ *ISTAT, Censimento permanente delle imprese 2023, 2023.*

La presenza di imprese familiari è più diffusa tra le imprese manifatturiere (81,2%), nel comparto delle Costruzioni (82,4%), e nei Servizi tra quelle del commercio (84,4%). La gestione dell'impresa è affidata nella maggior parte dei casi all'imprenditore stesso o a un membro della famiglia proprietaria, si ricorre a un manager interno o esterno all'impresa soprattutto nelle imprese di medie (10,4% delle unità considerate) e grandi dimensioni (21,3%). Questi dati presentano una tendenza radicata degli imprenditori italiani nella scelta di non "managerializzare" l'impresa e mantenerla sotto il controllo e la gestione puramente familiare.

Secondo l'*ISTAT*, se si analizzano le imprese che hanno affrontato il passaggio generazionale il ruolo della famiglia proprietaria o controllante si è mantenuto in oltre due terzi dei casi.

I dati presentati sono particolarmente significativi in quanto mostrano come la maggioranza del tessuto imprenditoriale sia tutt'ora ancorato ad una concezione tradizionale e familiare che molte volte porta con sé una visione non orientata al lungo periodo ed all'innovazione. Questa tendenza deriva dal fatto che l'obiettivo è quello di traghettare la piccola realtà familiare alla generazione successiva "as is", mantenendo il mercato e il prodotto o il servizio statico nel tempo.

Un altro fattore culturale è rappresentato dal legame con il territorio. Il modello dei distretti industriali² ha promosso la nascita e il consolidamento di imprese altamente specializzate in nicchie produttive ben precise (meccanica di precisione, tessile, arredo, agroalimentare, ecc.) e caratterizzate dalla dimensione ridotta dell'impresa.

Questa forte specializzazione, unita alla dimensione locale del mercato di

² *I distretti industriali sono entità socio-territoriali in cui una comunità di persone e una popolazione di imprese industriali si integrano reciprocamente. Le imprese del distretto appartengono prevalentemente a uno stesso settore industriale, che ne costituisce quindi l'industria principale. Ciascuna impresa è specializzata in prodotti, parti di prodotto o fasi del processo di produzione tipico del distretto. Le imprese del distretto si caratterizzano per essere numerose e di modesta dimensione. ISTAT.*

riferimento, ha spesso ridotto la spinta verso l'espansione o la diversificazione produttiva.

Di conseguenza, molte aziende non hanno mai sviluppato una vera strategia di crescita, rimanendo piccole per scelta o per necessità.

Accanto agli aspetti culturali, esistono ragioni normative che scoraggiano la crescita dimensionale delle imprese italiane.

Uno degli elementi che concorrono al mantenimento di questa struttura dimensionale è rappresentato dall'aumento progressivo degli obblighi normativi, contabili e fiscali al crescere del numero di dipendenti. In particolare, il superamento di soglie chiave, come quella dei 15 dipendenti, comporta l'applicazione di normative più stringenti che, in alcuni casi, possono disincentivare la crescita dimensionale.

Con l'espansione dell'organico e del volume di affari, aumenta anche la complessità e l'onerosità degli adempimenti obbligatori in capo all'imprenditore. Le imprese con più di 15 dipendenti, infatti, si trovano obbligate a adottare *il Rappresentante dei Lavoratori per la Sicurezza (RLS)* secondo (art. 47 Decreto Legislativo 81/2008).

Le aziende che dispongono di più di 15 e meno di 36 dipendenti sono tenute ad assumere, secondo il *Collocamento obbligatorio* (Decreto Legislativo 276/2006), un lavoratore appartenente alle categorie protette, come disabili, invalidi, ecc.; se esse dispongono dai 36 ai 50 dipendenti, la quota è pari a 2 lavoratori. Infine, per le aziende con più di 50 dipendenti la quota deve essere almeno pari al 7% dei lavoratori assunti dall'impresa.

Inoltre, se l'azienda supera i 15 dipendenti, le sanzioni per il *licenziamento illegittimo* previste risultano notevolmente maggiori rispetto a quelle applicate ai datori di lavoro al di sotto di questo requisito dimensionale. In particolare, i lavoratori assunti dopo il 7 marzo 2015, se licenziati illegittimamente, possono ottenere un risarcimento diverso a seconda delle dimensioni dell'impresa: se il lavoratore risulta dipendente di un'azienda al di

sopra dei 15 dipendenti, ha diritto a un risarcimento pari a due mensilità per ogni anno di anzianità aziendale, da un minimo di 6 fino ad un massimo di 36 mensilità.

Nel caso in cui l'impresa cresca ulteriormente fino a superare due delle tre soglie previste dal Codice civile (totale attivo superiore a 4 milioni di euro, ricavi superiori a 8,8 milioni di euro, numero medio di dipendenti superiore a 50), scatta anche l'obbligo della nomina del revisore legale dei conti, con ulteriori costi e complessità gestionali.

L'insieme di questi obblighi, pur giustificati da esigenze di trasparenza, legalità e tutela del lavoro, contribuisce a rendere meno conveniente il superamento delle soglie dimensionali per molte microimprese. Esse, anche per questo motivo, tendono a mantenere volumi d'affari e numero di dipendenti contenuti per sfruttare la normativa meno gravosa dedicata alle realtà di piccole dimensioni e chiaramente anche meno costosa in termini monetari. Condizioni che automaticamente tendono a non far ragionare gli imprenditori ad una visione di sviluppo industriale, ampliamento dimensionale e apertura a nuovi mercati e settori.

In un contesto in cui gli incentivi fiscali premiano la piccola dimensione (come nel caso del regime forfettario), la tendenza a rimanere "piccoli per scelta" trova anche ragioni strutturali di tipo normativo e amministrativo.

In particolare, i regimi fiscali agevolati (ovvero il regime forfettario che è applicabile al contesto delle imprese per le sole ditte individuali) sebbene concepiti per semplificare l'avvio e la gestione delle attività economiche di piccola scala, possono involontariamente ostacolare la crescita dimensionale delle imprese.

Il regime forfettario, introdotto e successivamente ampliato negli ultimi anni, destinato ai lavoratori autonomi e alle piccole partite IVA con ricavi fino a una determinata soglia (attualmente fissata a 85.000 euro annui), prevede un'imposizione sostitutiva con aliquota ridotta (al 15%, e in alcuni casi al 5% per i primi anni). Questi vantaggi rendono il regime estremamente appetibile, specialmente per professionisti e lavoratori autonomi.

Tuttavia, è proprio questa forte convenienza che finisce per scoraggiare l'espansione dell'attività, sia in termini di fatturato che di strutturazione aziendale. Superare la soglia di ricavi prevista significa perdere l'accesso al regime forfettario e passare a un regime ordinario, molto più oneroso dal punto di vista fiscale e amministrativo. In questo modo, si disincentiva la crescita, con il risultato che molti operatori economici preferiscono rimanere sottosoglia, anche a costo di rinunciare a nuove opportunità o di frazionare l'attività in più soggetti giuridici.

In taluni casi, purtroppo, si osserva come indirettamente venga incentivata anche l'evasione fiscale. Gli evasori vengono stimolati ad iscrivere sui libri contabili un volume d'affari contenuto al quale applicare le imposte sul reddito e in parallelo alimentare attività non contabilizzate per non iscriverle al reddito imponibile al fine fiscale.

In altri casi si compie la fittizia apertura di più partite IVA tra familiari o collaboratori, per aggirare il limite di ricavi. In alcuni settori, soprattutto quelli legati ai servizi professionali o artigianali, questa distorsione del mercato si manifesta diffusamente, incentivando una forma di auto-limitazione della crescita per evitare gli obblighi connessi ai regimi fiscali ordinari. Un altro effetto collaterale riguarda il rapporto tra datori di lavoro e collaboratori. Alcuni imprenditori, per non superare soglie occupazionali o per ridurre il carico contributivo, preferiscono avvalersi di collaboratori con partita IVA in regime forfettario, piuttosto che stabilizzare rapporti di lavoro dipendente. Questo fenomeno genera una duplice distorsione: da un lato elude il contratto subordinato e i relativi diritti; dall'altro alimenta la frammentazione e la precarietà del mercato del lavoro.

Per dare un riscontro numerico a queste distorsioni si presentano i risultati dell'analisi dell'*ISTAT*, dove si afferma che nel 2022 l'economia sommersa "*da sotto- dichiarazione*" ammontava ad un valore di 100 miliardi e 915 milioni di euro rappresentante il 5,1% del PIL

nazionale. La parte “*da lavoro irregolare*” ammontava a 69 miliardi e 189 milioni di euro corrispondenti al 3,5% del PIL.

In questo senso, notiamo come vi siano importanti problemi strutturali che alimentano questo fenomeno, molte normative si rivelano paradossalmente controproducenti: invece di incentivare la crescita, spingono gli imprenditori a mantenere la propria impresa sottosoglia, o addirittura a frammentare attività più ampie in più micro-unità giuridiche.

L’assenza di politiche di sistema orientate alla scalata dimensionale è un ulteriore ostacolo. Le misure di sostegno pubblico privilegiano la creazione di nuove imprese, piuttosto che il consolidamento di quelle esistenti.

Una revisione di queste dinamiche, che mantenga la semplificazione senza penalizzare la crescita, potrebbe rappresentare una leva importante per sostenere un tessuto imprenditoriale più solido e competitivo.

1.3 Le problematiche sottostanti il nanismo: competitività e produttività.

Il fenomeno del nanismo d'impresa, già discusso in termini numerici e normativi, ha riflessi significativi sulla competitività del sistema produttivo italiano e sulla sua capacità di generare valore in modo efficiente. La produttività è definita dall' *ISTAT* come il rapporto tra il volume dell'output e degli input che concorrono alla sua realizzazione. Essa misura l'efficienza dell'impiego nel processo di produzione dei fattori primari, lavoro e capitale ed è considerata un indicatore chiave di crescita economica e competitività, anche ai fini della valutazione della performance economica nei confronti internazionali. L'approccio utilizzato dall'*ISTAT* per stimarla consente di scomporre l'output nei contributi derivanti dai fattori produttivi primari (lavoro e capitale) e dalla *PTF*¹ (Produttività totale dei fattori).

La *PTF* è calcolata come rapporto tra l'indice di volume del valore aggiunto e l'indice di volume dei fattori primari: misura gli effetti del progresso, tra cui le innovazioni nei processi produttivi, i miglioramenti nell'organizzazione del lavoro e delle tecniche manageriali, i miglioramenti nell'esperienza e nel livello di istruzione della forza lavoro

La produttività del lavoro è data dal rapporto tra valore aggiunto² e le ore lavorate; la produttività del capitale è misurata dal rapporto tra valore aggiunto e stock esistente delle diverse tipologie di capitale.

La produttività è una delle variabili fondamentali per valutare la performance economica di un paese, nonché uno degli indicatori più rilevanti nel confronto internazionale.

L'Italia mostra segnali persistenti di debolezza sotto questo profilo. Secondo i dati più recenti, nel 2023 la produttività del lavoro ha registrato una contrazione del 2,5%, determinata da un

¹*Altri fattori che spiegano le variazioni della produttività sono il miglioramento nella qualità dei beni d'investimento, l'andamento del ciclo economico, le economie di scala, le esternalità, la riallocazione dei fattori produttivi, nonché eventuali errori di misurazione dell'output e dei fattori produttivi.*

²*Valore aggiunto ai prezzi base in volume – valori concatenati – anno di riferimento 2020.*

aumento delle ore lavorate di 2,7% superiore alla crescita del valore aggiunto di 0,2%, come mostrato nella *Figura 2*.

Figura 2: Misure di produttività 1995-2023.

ANNI	Valore aggiunto	INPUT PRODUTTIVI			MISURE DI PRODUTTIVITÀ		
		Ore lavorate	Input di capitale	Indice composito lavoro e capitale	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale dei fattori
1995-2023	0.9	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4
2003-2009	-0.2	0.1	0.7	0.3	-0.4	-1.0	-0.6
2009-2014	-0.3	-1.2	-1.2	-1.2	1.0	0.9	0.9
2014-2023	1.7	1.2	0.0	0.8	0.5	1.6	0.9
2022	6.2	5.2	1.1	3.8	1.0	5.1	2.5
2023	0.2	2.7	1.1	2.1	-2.5	-0.9	-1.9

a) Le attività di locazione dei beni immobili, famiglie e convivenze, organismi internazionali e Amministrazioni Pubbliche sono escluse dal campo di osservazione.

Fonte: ISTAT, Report Misure di produttività, 2025.

La struttura dimensionale delle imprese italiane si traduce in una marcata frammentazione produttiva. Nel 2021 le microimprese impiegavano circa il 43,1% degli addetti, ma generavano solo il 27.3% del valore aggiunto nazionale. Al contrario, le grandi imprese, che rappresentano meno dello 0,1% del totale, sono responsabili di oltre il 34.9% del valore aggiunto e assorbono circa il 23,5% degli occupati, come mostrato nella *Tabella 4*. Questa disparità evidenzia un significativo squilibrio in termini di efficienza e capacità produttiva.

Tabella 4: Imprese, valore aggiunto, addetti e investimenti fissi per classe di addetti.

<i>Classi di addetti</i>	<i>Imprese (%)</i>	<i>Valore aggiunto (%)</i>	<i>Addetti (%)</i>	<i>Investimenti fissi (%)</i>
0-9	95,1	27,3	43,1	20,5
10-19	3,1	9,5	10,3	9,4
20-49	1,3	10,6	9,5	10,1
50-249	0,5	17,7	13,3	14,5

<i>Classi di addetti</i>	<i>Imprese (%)</i>	<i>Valore aggiunto (%)</i>	<i>Addetti (%)</i>	<i>Investimenti fissi (%)</i>
<i>250 e oltre</i>	<i>0,1</i>	<i>34,9</i>	<i>23,8</i>	<i>45,5</i>
<i>Totale</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fonte: ISTAT.

Secondo *l'Annuario statistico italiano capitolo 14* del 2024 prodotto dall' ISTAT il valore aggiunto prodotto nel complesso dal sistema italiano ammonta a 898,3 miliardi di euro ed è generato nella sua quota maggiore dal settore dei servizi (55,8%), seguito dall'industria in senso stretto (36,4%) e dalle costruzioni (7,8%). Il settore dei servizi rappresenta anche la maggior parte delle imprese attive (79,5%) e degli addetti (67,3%).

La colonna relativa agli *investimenti fissi*³ evidenzia un altro dato significativo. Gli investimenti effettuati nelle grandi aziende sono nettamente maggiori (quasi la metà del totale), il motivo principale risiede nel fatto che la grande azienda detiene la possibilità di effettuare investimenti grazie ai capitali maggiori a disposizione uniti alla sua dimensione che la rendono scalabile nell'efficientamento dei costi e nel capitale investibile.

Le micro e le piccole imprese contribuiscono rispettivamente solo per il 20,5% e il 9,4% agli investimenti fissi totali effettuati nelle imprese (nonostante la loro diffusione). Questo squilibrio riflette una limitata disponibilità di risorse, minori margini di autofinanziamento e una propensione più bassa a investire in beni strumentali, innovazione o tecnologie. Le conseguenze sono dovute alla loro dimensione e disposizione del capitale ridotti, che frenano investimenti

³Gli acquisti di beni materiali durevoli effettuati da un'impresa nell'esercizio, comprendenti l'acquisto di macchine, impianti, attrezzature, mobili, mezzi di trasporto, costruzioni e fabbricati, terreni e l'incremento di capitali fissi per lavori interni. Questa voce comprende le manutenzioni e le riparazioni straordinarie che prolungano la durata normale di impiego e migliorano la capacità produttiva dei beni capitali.

strutturali per l'innovazione e la crescita per loro natura onerosi e strutturalmente gravosi.

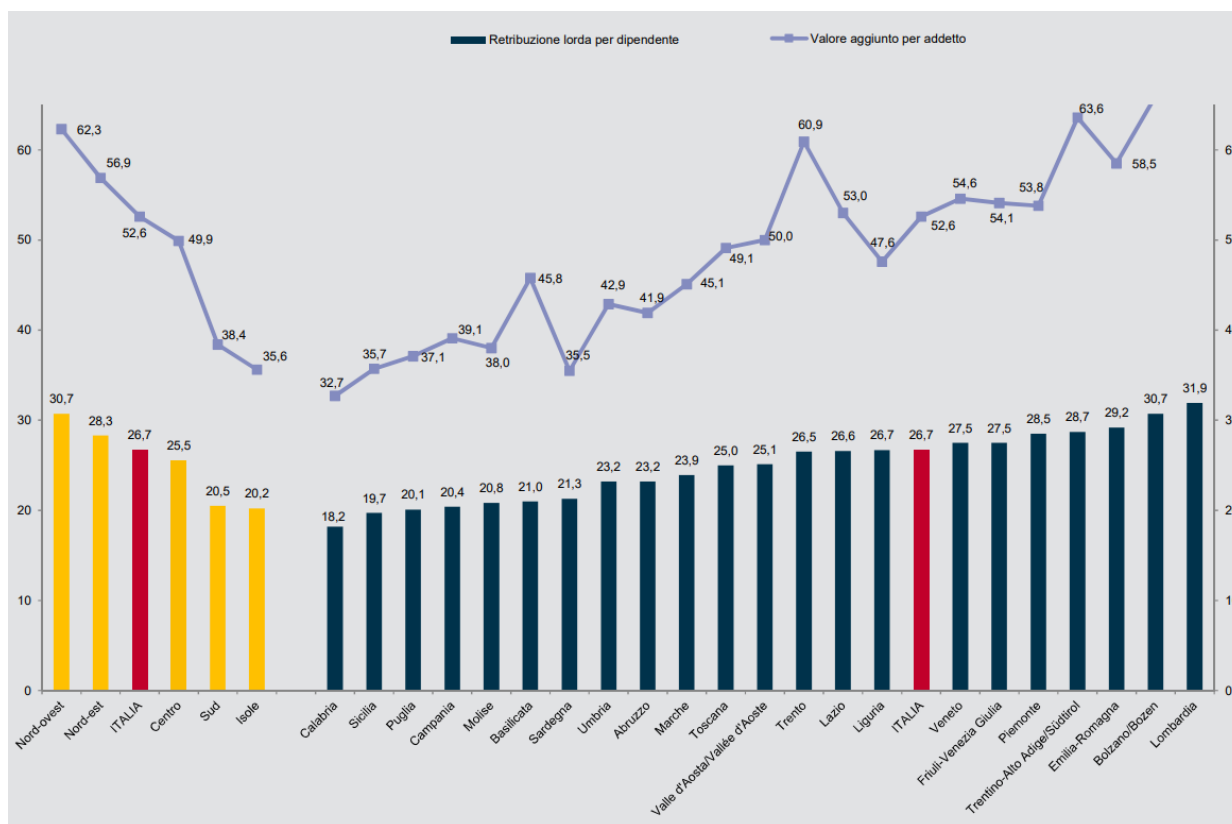
Sebbene non manchino esempi di microimprese dinamiche e innovative, il nanismo diffuso costituisce un ostacolo strutturale alla crescita. Le imprese di piccole dimensioni, infatti, incontrano maggiori difficoltà a realizzare economie di scala, investire in tecnologie avanzate, attrarre personale altamente qualificato e affrontare i mercati esteri in maniera competitiva. Tutti elementi che, nel loro insieme, compromettono la produttività e la competitività complessiva del sistema economico italiano.

La relazione tra produttività e dimensione aziendale è ulteriormente confermata dai livelli di valore aggiunto per addetto: nelle microimprese, questo indicatore si attesta a circa 33.400 euro, contro i 70.100 euro delle medie imprese e i 76.900 delle grandi⁴. Tale divario riflette quanto essa cresca all'aumentare della dimensione aziendale, indica anche una minore propensione all'innovazione e un'organizzazione del lavoro generalmente meno efficiente. Si può giungere a questa conclusione perché se un'impresa non innova il suo valore aggiunto alla meglio può rimanere costante nel tempo altrimenti non può che erodersi. La differenza di circa 40.000 euro di valore aggiunto per addetto rappresenta infatti il mancato rinnovamento di prodotto o servizio e/o di processo da parte dell'impresa di piccole dimensioni.

A questi elementi si aggiungono forti disuguaglianze territoriali. Le imprese localizzate nel Nord-Ovest del Paese raggiungono una produttività media di 62.300 euro per addetto, mentre quelle situate nelle Isole si fermano a 35.600 euro. Questo squilibrio si riflette anche nei livelli retributivi e contribuisce ad ampliare il divario economico tra Nord e Sud. Lo si può notare visivamente nella figura seguente dove viene mostrato per ogni Regione il livello del valore aggiunto apportato da ogni addetto e la relativa retribuzione lorda per ogni dipendente.

⁴ ISTAT ANNUARIO STATISTICO ITALIANO 2024, 2025.

Figura 3: Retribuzione lorda e valore aggiunto per regione.



Fonte: ANNUARIO STATISTICO ITALIANO | 2024, ISTAT.

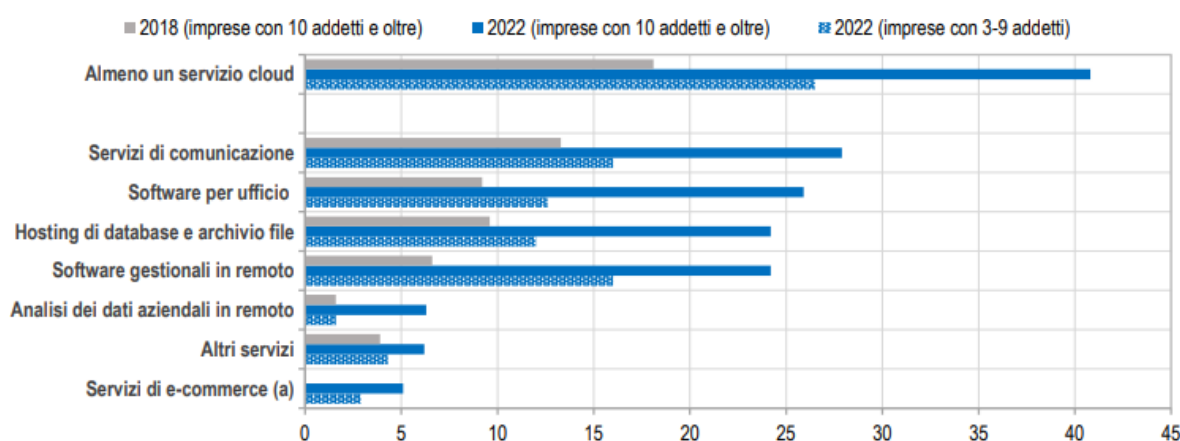
La figura mostra una differenza reale tra il Nord e il Sud, questo divario però non è esaustivo in quanto il tema preso in considerazione non è solamente una tendenza regionale ma comparato con il resto dell'Europa riguarda l'Italia nel suo complesso.

La ridotta dimensione media delle imprese italiane costituisce inoltre un limite strutturale, che si manifesta in diversi ambiti. Uno dei più evidenti è l'internazionalizzazione: molte piccole imprese, pur operando in settori ad alto potenziale, non dispongono delle competenze tecniche e gestionali necessarie per affrontare i mercati esteri. Questo le rende meno competitive in un'economia sempre più globale, dove la presenza sui mercati internazionali è spesso decisiva per la crescita.

Anche sul fronte della transizione digitale si osservano differenze significative. Le micro e piccole imprese risultano generalmente meno preparate a adottare soluzioni tecnologiche innovative, sia per una scarsa disponibilità di risorse da investire, sia per una certa resistenza culturale al cambiamento, che riguarda non solo gli imprenditori, ma anche il personale spesso poco formato sui nuovi strumenti digitali. In questo contesto, la digitalizzazione non è soltanto una leva di efficienza, ma anche un fattore chiave per la sopravvivenza aziendale.

Nella figura seguente sono state sottoposte a un sondaggio le aziende italiane e veniva chiesto loro se utilizzassero soluzioni *cloud*.

Figura 4: Soluzioni *Cloud* nelle Imprese.



Fonte: ISTAT, Censimento Permanente delle imprese 2023.

Si può notare come le imprese più piccole siano meno utilizzatrici di soluzioni *cloud* in tutti le operazioni poste sotto analisi e questo è un altro sintomo di mancata innovazione e rinnovamento. Queste fragilità rendono il sistema imprenditoriale italiano particolarmente vulnerabile agli shock esterni, come dimostrato dalla recente pandemia da COVID-19. Le micro e piccole imprese, prive di margini di sicurezza finanziaria e con scarsa capacità di reazione organizzativa, sono state tra le più colpite, faticando a riconvertire rapidamente i propri modelli di business e a garantire continuità operativa.

Quelle presentate fino ad ora sono le conseguenze delle caratteristiche del nostro sistema industriale. Superare questo assetto richiede un ripensamento complessivo delle politiche

industriali. Occorre favorire la crescita dimensionale delle imprese, incentivando processi di aggregazione, reti d'impresa e collaborazioni strategiche. È fondamentale sostenere in modo sistemico la ricerca e sviluppo, promuovere l'internazionalizzazione e investire nella formazione del capitale umano.

I dati confermano che al crescere della dimensione aziendale cresce anche la difficoltà nel reperire personale qualificato: riscontrano problemi in questo ambito il 43,7% delle piccole imprese, percentuale che sale al 53,1% per le medie e al 56,3% per le grandi. Tali percentuali fanno emergere un altro problema strutturale: la mancanza di personale qualificato e più formato che è una risorsa chiave specialmente nelle grandi aziende per quanto riguarda la ricerca e lo sviluppo, senza il quale risulta particolarmente complicato intraprendere determinati progetti. Questo fatto verrà analizzato nel *Capitolo 2* nel quale verrà trattato anche il tema della competitività internazionale dell'industria italiana.

2 Un problema nazionale: il confronto con il contesto europeo.

2.1 Presentazione delle dimensioni aziendali degli altri Paesi europei.

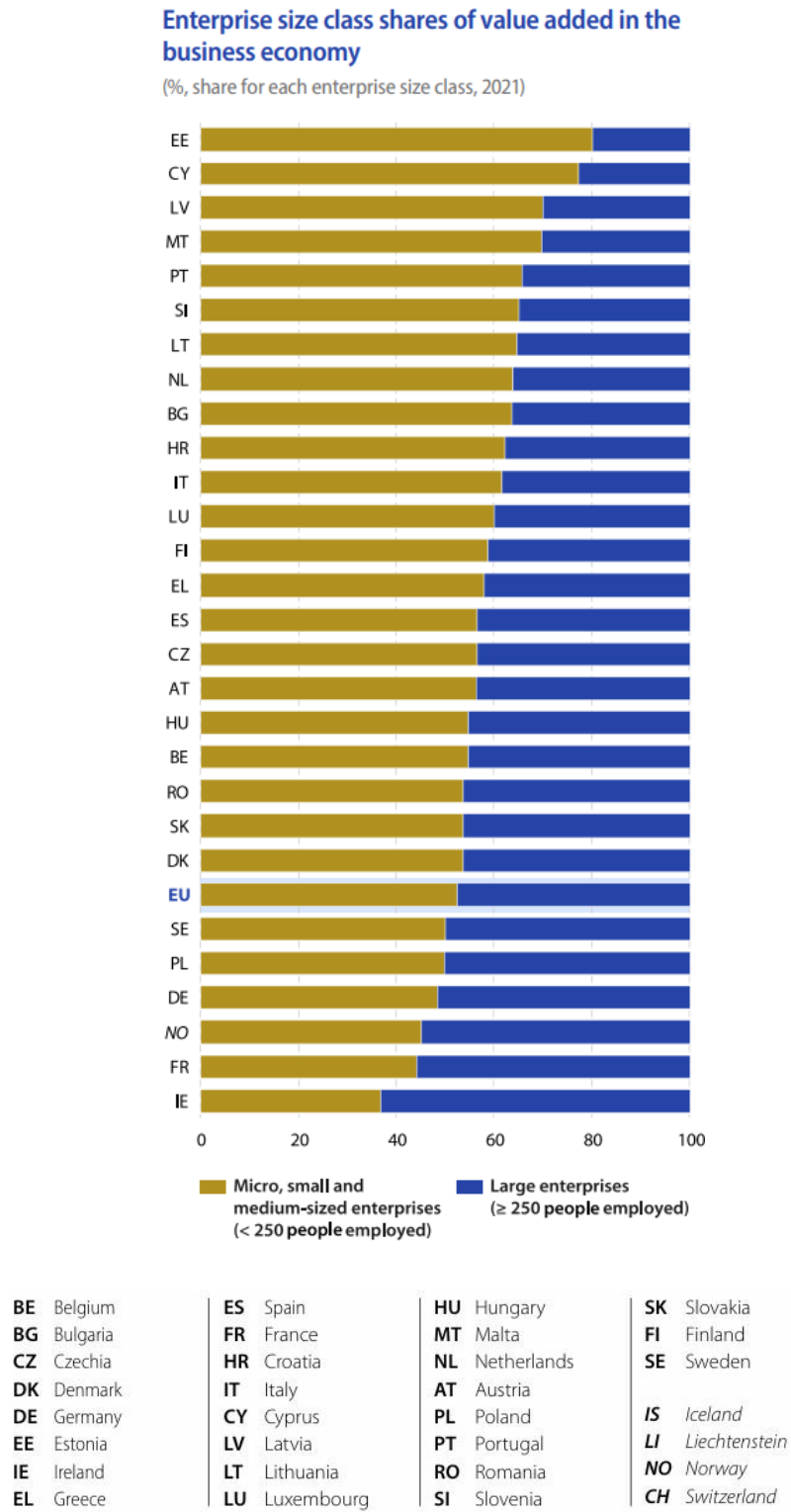
Per comprendere appieno le specificità del sistema produttivo italiano, è essenziale presentare un confronto strutturale con le economie dei principali Paesi europei. La dimensione delle imprese non è un semplice dato descrittivo, ma un indicatore cruciale della capacità di un Paese di generare valore aggiunto, competitività a livello internazionale e innovazione nel lungo periodo. Nelle maggiori economie dell'Unione Europea e nel Regno Unito, la gran parte dei sistemi imprenditoriali si regge su una base più equilibrata e meno frammentata rispetto a quella italiana. Le microimprese, pur rappresentando ovunque una parte significativa del tessuto produttivo, non dominano in modo così marcato come avviene in Italia. In Francia, Germania, Regno Unito Spagna e nei Paesi Bassi, il peso delle medie e grandi imprese è decisamente più consistente, sia in termini di occupazione che di valore aggiunto prodotto.

Secondo l'*EUROSTAT* nel 2021, nell'economia dell'UE erano presenti 30,9 milioni di imprese sotto i 250 dipendenti.

Esse impiegavano 100,5 milioni di addetti e contribuivano a un valore aggiunto di 4 930 miliardi di euro.

Viene presentata la seguente figura pubblicata dall'*EUROSTAT* grazie alla quale è possibile presentare una visione d'insieme della distribuzione del valore aggiunto apportato delle grandi e piccole imprese all'interno di tutto il territorio europeo.

Figura 5: Percentuale di valore aggiunto prodotto a livello europeo di micro, piccole e medie imprese rispetto a grandi imprese.



Fonte: Key figures on Europe - 2024 edition, EUROSTAT.

In un confronto con le maggiori economie europee (Germania e Francia soprattutto) è possibile notare quanto l'Italia sia nettamente orientata verso la piccola impresa, come mostrato nel *Capitolo I*.

L'Italia presenta una percentuale inferiore di valore aggiunto derivante dalle grandi imprese pure in relazione alla media di tutti i Paesi dell'Unione, comprendente quindi anche le economie, teoricamente, meno sviluppate di quella italiana.

Per confrontare meglio la realtà italiana con quella europea si presenta ora una tabella che mostra il confronto tra l'Italia e le maggiori economie europee in base al numero delle imprese attive nel 2022 suddivise per il numero di dipendenti.

Tabella 5: Numero di imprese per dimensione di addetti delle principali economie europee.
¹ percentuale arbitrari per poter relazionare il numero delle imprese e la popolosità dello Stato.

	Germania	Regno Unito	Spagna	Francia	Italia	Paesi Bassi
Totale Imprese	3.159.716	5.508.935	3.451.215	4.906.972	4.587.208	2.204.281
% Totale Imprese	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Popolazione Tot	83.237.124	67.596.281	47.486.843	68.091.703	59.030.133	17.590.672
Imprese / Popolazione ¹	3,80%	8,15%	7,27%	7,21%	7,78%	12,53%
0–9 Addetti	2.652.848	5.248.080	3.269.522	4.718.929	4.357.946	2.137.686
% 0–9 Addetti	83,99%	95,32%	94,74%	96,16%	95,00%	97,98%
10–19 Addetti	297.133	-	101.712	103.747	141.001	33.255
% 10–19 Addetti	9,40%	-	2,95%	2,11%	3,07%	1,51%
20–49 Addetti	132.773	217.240	53.524	53.311	58.548	19.991
% 20–49 Addetti	4,20%	-	1,55%	1,09%	1,28%	0,91%
10–49 Addetti	429.906	217.240	155.236	157.058	199.549	53.246
% 10–49 Addetti	13,60%	3,94%	4,50%	3,20%	4,35%	2,42%

	Germania	Regno Unito	Spagna	Francia	Italia	Paesi Bassi
50–249 Addetti	62.701	35.940	21.779	24.998	25.207	10.721
% 50–249 Addetti	1,99%	0,65%	0,63%	0,51%	0,55%	0,49%
≥250 Addetti	14.260	7.675	4.677	5.987	4.506	2.628
% ≥250 Addetti	0,45%	0,14%	0,14%	0,12%	0,10%	0,12%

Fonte: EUROSTAT, Office of National Statistic, GOV UK.

Dalla Tabella si può evincere come l'Italia sia la Nazione con la percentuale di grandi aziende più bassa rispetto alle altre prese in esame.

La categoria delle imprese con *0-9 addetti*, che comunque in ogni Nazione rappresentano la maggioranza delle imprese, per la Germania rappresenta una percentuale decisamente inferiore (83,99%) rispetto alle altre Nazioni dove esse superano ampiamente il 90% del totale.

In modo da approfondire ed analizzare in modo più accurato il numero delle imprese con *0-9 addetti* si mostra una tabella all'interno del quale si suddividono le stesse in categorie più specifiche, separandole in imprese con *0 addetti* (ditte individuali), imprese con *1-4 addetti* e imprese con *5-9 addetti*, esplicitando la grandezza in percentuale.

Tabella 6: percentuale delle imprese da 0 a 9 dipendenti.

	% Imprese con 0 addetti	% con 1–4 addetti	% con 5–9 addetti
Germania	41,56%	45,17%	13,27%
Spagna	57,18%	37,17%	5,65%

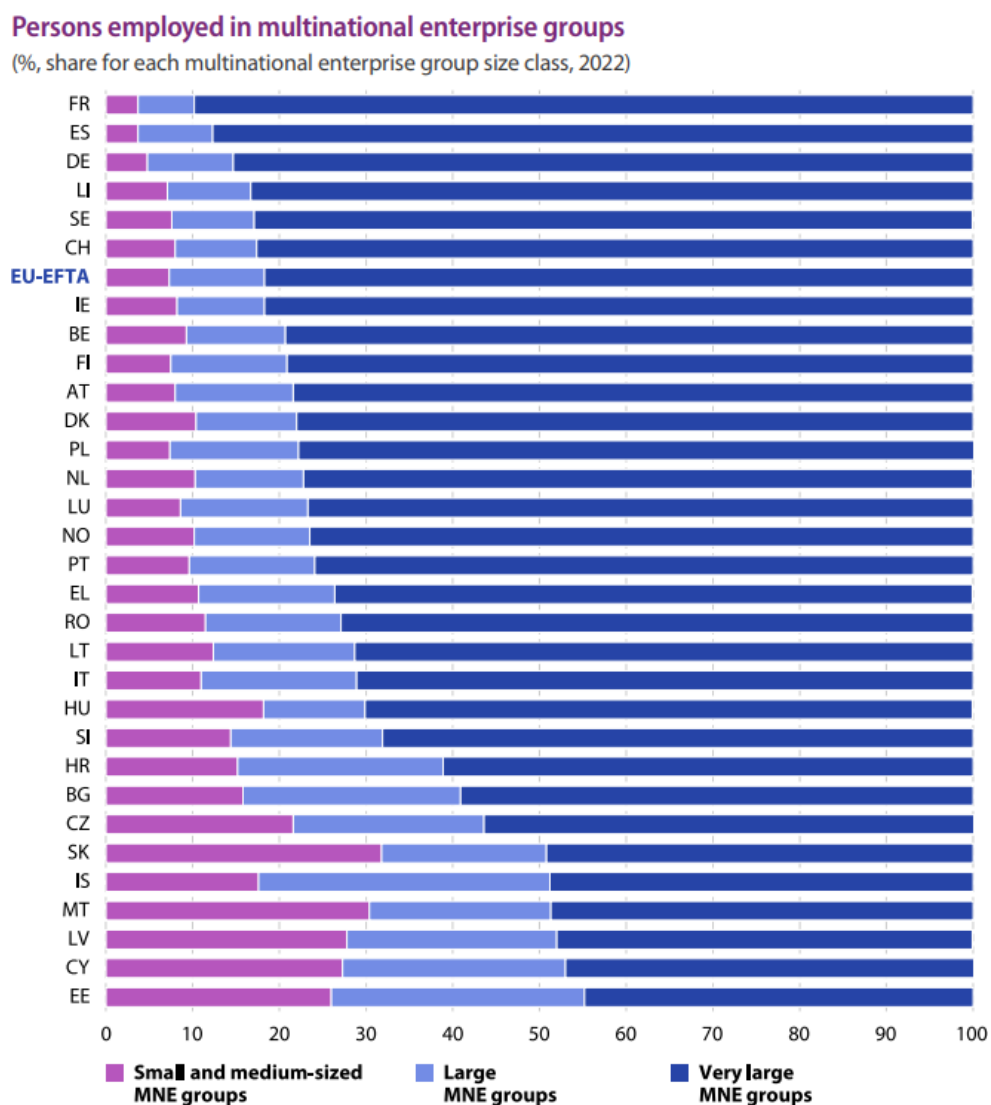
	% Imprese con 0 addetti	% con 1–4 addetti	% con 5–9 addetti
Francia	74,75%	20,89%	4,35%
Italia	68,84%	25,97%	5,18%
Regno Unito	77,38%	-	22,62%
Paesi Bassi	88,65%	8,54%	2,81%

Fonte: EUROSTAT, GOV UK.

Analizzando la tabella sembra che la realtà italiana e quella francese siano molto simili, la differenza tra le due economie principalmente risiede nel fatto che la Francia dispone di una quantità di grandi imprese decisamente maggiore di circa 1400 unità, non sufficientemente giustificata dalla differenza di popolazione tra i due Stati. Al proposito delle grandi aziende risulta evidente una differenza marcata. Essa rappresenta un limite importante perché la grande azienda è la realtà dove vi è più valore aggiunto e innovazione.

Un' ultima figura rappresenta questa evidenza in relazione con gli altri paesi europei, dove viene mostrato il numero di addetti che lavorano in una grande azienda multinazionale per ogni Stato europeo. Nella figura emerge nettamente la differenza in particolare tra la Francia e l'Italia.

Figura 6: Addetti impiegati in gruppi multinazionali per ogni Stato.



Fonte: Key figures on European Business - 2024 edition, Eurostat.

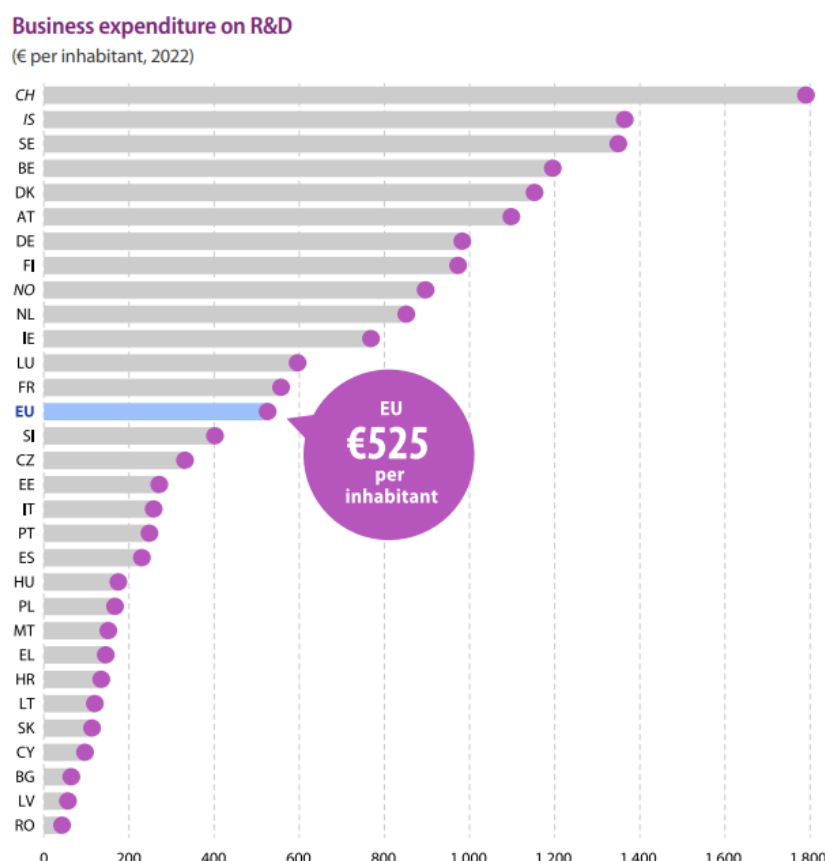
Dalla *figura 6* si può notare come i grandi gruppi internazionali facciano la differenza per quanto riguarda il personale impiegato al loro interno soprattutto in Francia, in Spagna e in Germania.

2.2 Un'analisi comparativa tra l'Italia e il resto d'Europa.

Il confronto tra l'Italia e le principali economie europee evidenzia limiti strutturali legati soprattutto al numero troppo contenuto di grandi imprese che limitano la ricerca e lo sviluppo, fattore chiave per mantenere un costante livello di innovazione e competitività. Ricordiamo che esso si mantiene principalmente grazie alle grandi imprese che disponendo di più capitale riescono ad impiegarlo per la ricerca.

La dimostrazione della mancata ricerca effettuata dalle imprese italiane si può osservare nella seguente figura in cui viene mostrata la spesa in ricerca e sviluppo (*R&D*) intrapresa dalle aziende private di ogni Stato dell'Ue divisa per il numero di abitanti dello Stato, una misura pro-capite della spesa.

Figura 7: Spesa pro-capite in *R&D* per ogni Stato.



Fonte: Key figures on European Business - 2024 edition, Eurostat.

L'Italia è al di sotto della media europea di 525 euro per ogni abitante ed ampiamente al di sotto della spesa effettuata dalla Francia e dalla Germania.

Il delta significativo che separa le altre economie da quella italiana è sintomo di un problema sistematico che influenza di conseguenza la competitività di tutto il sistema imprenditoriale nel panorama internazionale.

I dati più emblematici emergono nella figura seguente all'interno della quale viene presentata la percentuale di valore aggiunto sia a livello complessivo europeo e sia di ogni singolo stato membro per tutte le categorie di dimensione d'impresa.

Figura 8: Percentuale di valore aggiunto apportato dalle micro, medie e grandi imprese per ogni Stato.

Value added in the business economy

(%, share of the total value added for each enterprise size class, 2021)



Fonte: Key figures on European Business - 2024 edition, Eurostat.

Prendendo in considerazione l'immagine e relazionando l'Italia con le altre economie sembra che essa faccia parte di un altro sistema economico, completamente sbilanciato rispetto ai maggiori partner europei.

In un confronto con la Germania e la Francia, che rispettivamente presentano un valore aggiunto in capo alle grandi imprese del 51,5% e del 55,9% sul totale, l'Italia presenta una percentuale inferiore al 40%.

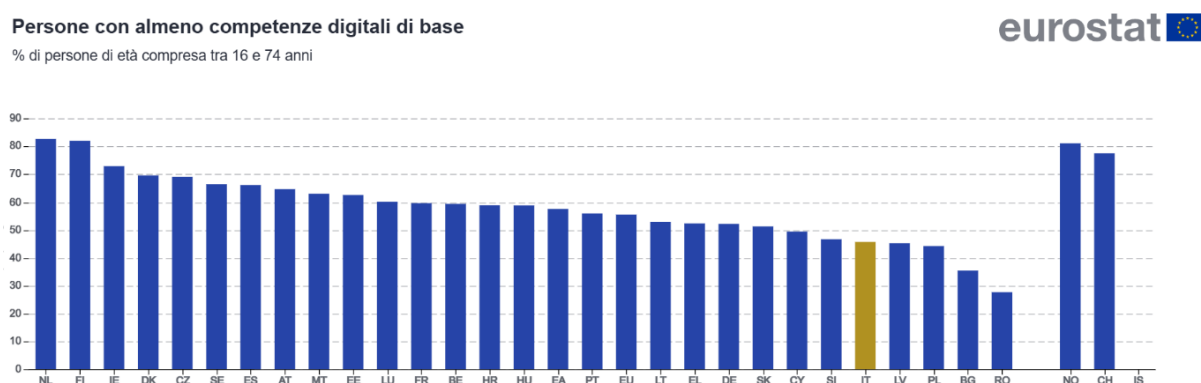
Prendendo nuovamente in considerazione la *Tabella 5* nel quale sembrava che la Francia fosse un'economia molto simile a quella italiana le percentuali appena presentate smentiscono questo fatto e forniscono una presentazione chiara della realtà.

L'Italia presenta una percentuale inferiore di valore aggiunto derivante dalle grandi imprese pure in relazione alla media di tutti i Paesi dell'Unione.

Da questo punto di vista essa è più simile alle economie di Cipro, Ungheria e Bulgaria che storicamente non basano la loro economia sull'innovazione tecnologica.

L'innovazione tecnologica è sintomo di digitalizzazione e nella figura seguente partendo dai dati forniti dall' *EUROSTAT*, si è evidenziato il livello delle competenze digitali della popolazione italiana rispetto al contesto europeo.

Figura 9: Livello di competenze digitali tra i 16 e i 74 anni in Europa.



Fonte: EUROSTAT.

Lo studio risale al 2023 ed è evidente la posizione dell'Italia sulla coda destra, dove sono presenti le percentuali più basse.

L'avvento dell'intelligenza artificiale presenta una chiara spinta innovativa per le imprese, che però senza le competenze digitali sufficienti non può essere sfruttata. Di conseguenza non può essere raggiunto il vantaggio competitivo derivante dal suo utilizzo in modo agevole e profittevole atto ad incrementare l'innovazione e la competitività della singola impresa ma soprattutto del sistema imprese nel suo complesso.

2.3 La competizione internazionale e le difficoltà connesse.

Il processo di globalizzazione della produzione e degli scambi, avviato negli anni Novanta del secolo scorso, ha portato negli ultimi due decenni ad un'ascesa rapida del ruolo delle economie emergenti, in particolare della Cina, nel commercio internazionale, mentre il peso delle economie avanzate (a parte poche eccezioni) si è ridotto di conseguenza. Prendendo in esame i dati forniti dall'*ISTAT* tra il 1992 e il 2022 la quota della Cina sull'export mondiale di beni è passata dal 2,2% al 14,4%; contestualmente, quella dell'Italia è diminuita dal 4,7 al 2,6%, e con maggiore o minore intensità si sono contratte anche quelle delle altre maggiori economie industrializzate. Per l'Italia la concorrenza nei settori delle produzioni a minore contenuto tecnologico, nelle quali era molto forte la specializzazione nazionale, ha contribuito a una perdita considerevole di capacità produttiva in questi comparti.

Come per la gran parte delle economie avanzate, la crescente integrazione dei processi produttivi è stata da un lato un fattore attivante per l'export, mentre dall'altro ha determinato un aumento del peso delle importazioni, rendendo il Paese più dipendente dall'estero. Per queste ragioni, il posizionamento dell'Italia nella rete degli scambi internazionali è divenuto sempre più rilevante nel delinearne le traiettorie di crescita e la capacità di reazione agli shock. In un quadro caratterizzato da profondi mutamenti della struttura del commercio mondiale e da fasi di instabilità, l'Italia ha assunto e mantenuto una posizione da esportatore netto: secondo il *Rapporto annuale 2024* dell'*ISTAT* nel 2020, il livello di rilevanza strategica¹ è superiore a quello di dipendenza strategica di circa 3 volte (il differenziale era di 6 volte nel 1995).

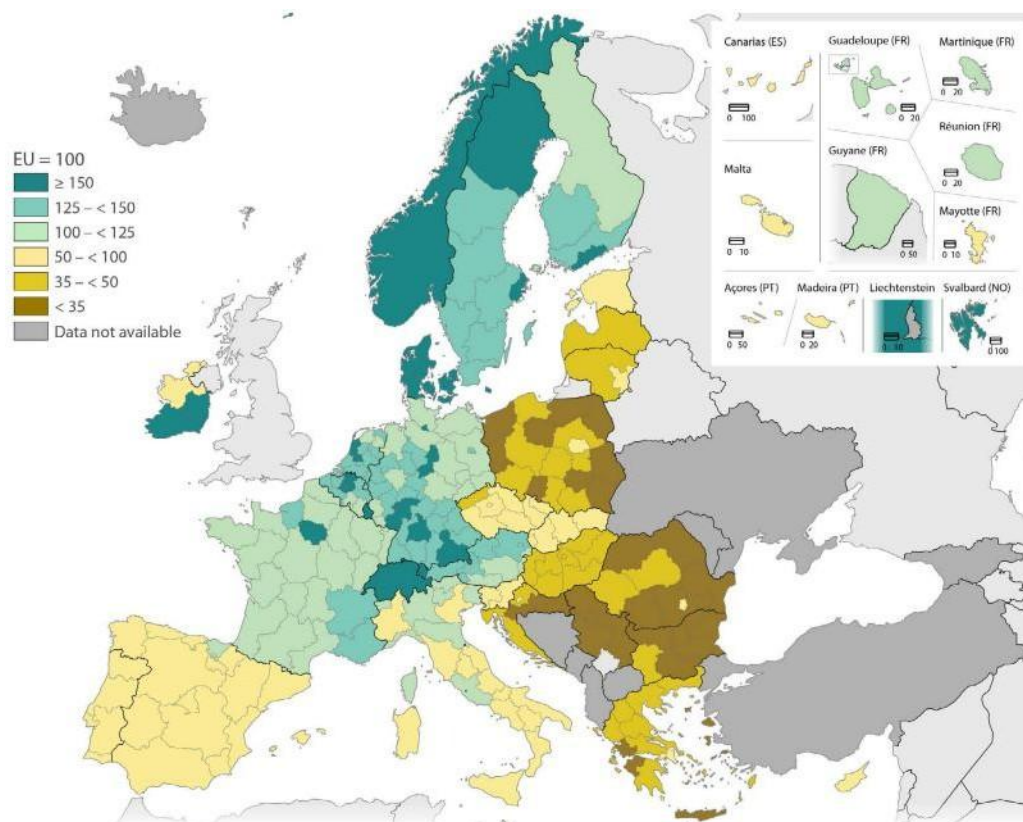
¹ Per la rilevanza, le relazioni "in entrata" mostrano quali siano i settori esteri più dipendenti dagli input produttivi italiani, mentre i legami "in uscita" descrivono quali siano i comparti italiani più rilevanti per la produzione estera. Simmetricamente, per la dipendenza, l'analisi dei flussi "in entrata" mostra quali siano i comparti interni più dipendenti dagli input esteri, mentre quella dei flussi "in uscita" segnala in quali settori esteri si originino tali prodotti intermedi.

Ciò si riflette anche nel fatto che, nel 2019, il 45% della produzione italiana è utilizzata come input diretto o indiretto nei processi produttivi esteri, mentre la quota di input esteri che attivano la produzione interna è pari a poco meno del 21%. La dipendenza strategica dell'Italia rispetto al resto del mondo tra il 1995 e il 2020 è cresciuta di 1,8 volte. La crescita nei confronti dei Paesi Ue è stata in linea con la dinamica complessiva (1,7 volte); la dipendenza nei confronti dalla Cina è aumentata di 13,4 volte, mentre si è ridotta rispetto a Regno Unito e Stati Uniti.

Questa breve panoramica risulta strumentale per comprendere il potenziale strategico che l'Italia detiene nell'assetto internazionale e di come esso debba essere mantenuto e sviluppato con l'innovazione del tessuto imprenditoriale italiano per mantenerlo nel lungo periodo. Di seguito viene presentata un'analisi della situazione italiana in termini di produttività del lavoro e di crescita economica rapportata alle maggiori economie europee per far emergere il cambio di rotta necessario a mantenere e migliorare l'importanza dell'Italia nell'Europa e nel mondo.

A livello europeo, la differenza di struttura produttiva si riflette in modo chiaro sui livelli di produttività del lavoro. La seguente mappa fornita dall' *EUROSTAT* mostra in modo visivo l'indice di produttività nominale del lavoro, espresso in euro per ora lavorata, rispetto alla media UE.

Mappa 1: Produttività del lavoro regionale nell'UE.



Fonte: EUROSTAT.

Come si può osservare, le regioni italiane, con l'eccezione dell'area lombarda e alcune zone del Nord-Est, si collocano prevalentemente sotto la media europea. Alcune aree del Sud Italia evidenziano livelli di produttività inferiori al 50% della media UE, in linea con le regioni meno sviluppate dell'Est Europa. Questo divario territoriale interno all'Italia contribuisce ad accentuare le difficoltà strutturali del sistema produttivo nazionale.

I principali partner europei mostrano una produttività diffusa e più omogenea, con molte regioni sopra la media europea, specialmente in Germania, nei Paesi Bassi e nei paesi nordici.

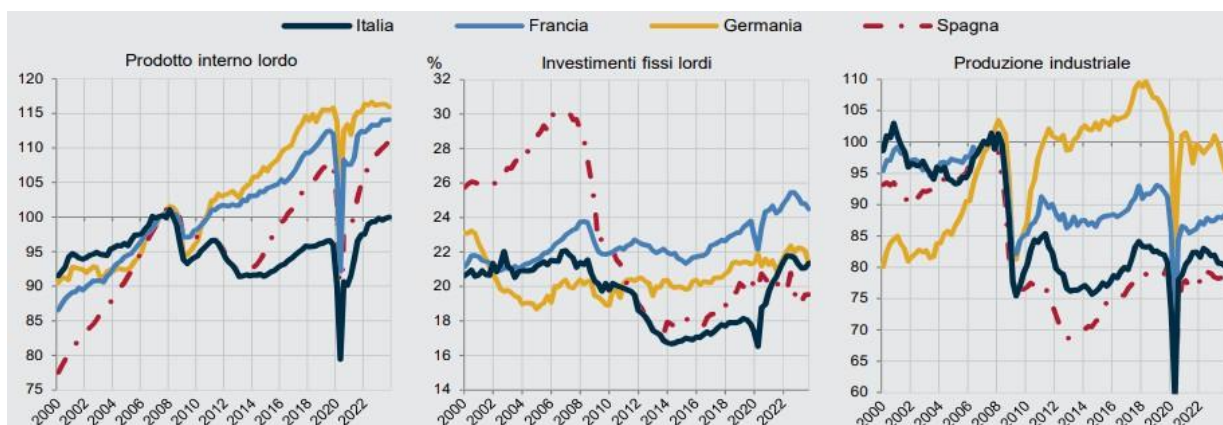
Analizzando il *Rapporto Annuale 2024* pubblicato dall'ISTAT, tra il 2001 e il 2019, la crescita dell'economia italiana è stata inferiore a quella osservata negli altri principali Paesi.

La dinamica del Pil era rallentata sensibilmente già prima della prolungata recessione del

2008-2013 quando, come in Spagna, l'Italia ha subito i contraccolpi della doppia crisi (dei mutui *Subprime* nel 2008 e del debito sovrano nel 2011).

Si presenta ora uno studio fornito dall'*ISTAT* che mette a confronto l'Italia con le 3 principali potenze europee partendo dal 2000 dal punto di vista del *PIL*, degli *Investimenti fissi lordi* e della *Produzione industriale*.

Figura 10: Confronto tra *PIL*, *Investimenti fissi lordi* e *Produzione industriale* per le 4 maggiori economie UE².



Fonte: ISTAT, EUROSTAT.

In 15 anni, si è accumulato un divario di crescita di oltre il 10% con la Spagna, 14% con la Francia e 17% con la Germania.

Se si confronta il 2023 con il 2000, il divario è di oltre il 20% con Francia e Germania, e oltre 30% con la Spagna. In questo contesto, poi, la perdita di base produttiva nella manifattura e la persistente debolezza della domanda interna hanno contribuito a deprimere gli investimenti fissi lordi e, di riflesso, la produttività del lavoro.

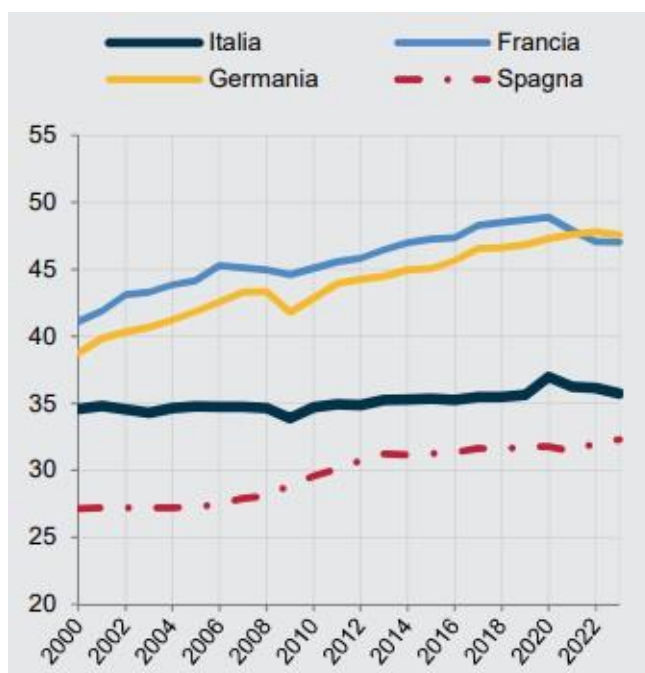
In Italia, in un quadro di crescita debole, l'apporto della produttività (Pil per ora lavorata) alla variazione complessiva del 7,7% del Pil in volume tra 2000 e 2023 è stato pari ad appena al 1,5%

² L'asse delle ordinate nel primo e terzo grafico sono valori percentuali al valore del PIL di ogni stato con indice 100 riferito al 2007.

rispetto al totale del 7,7%. Il complesso di questi dati trova una spiegazione rispetto alla produttività del lavoro di ogni singolo stato apportato da ogni ora lavorata.

Nella figura seguente possiamo osservare come dal 2000 ad oggi gli altri stati siano cresciuti in modo robusto sotto questo punto di vista, a differenza dell'Italia, la quale mostra una crescita modesta, quasi nulla.

Figura 11: Valore aggiunto per ora lavorata nelle maggiori economie dell'UE (migliaia di euro ai prezzi 2015, variazioni e punti percentuali).



Fonte: ISTAT, EUROSTAT.

Nell'arco dell'intero periodo, la dinamica della produttività è stata inferiore alle altre grandi economie Ue in quasi tutti i settori (con l'eccezione di Commercio e logistica)³.

Una conseguenza critica e diretta alla mancata crescita della produttività la si può riscontrare nelle retribuzioni dei dipendenti. Esse non crescono a causa dei mancati margini di redditività

³ 1.8 CRITICITÀ E CAMBIAMENTI: LA CRESCITA ECONOMICA E LA PRODUTTIVITÀ, Rapporto Annuale 2024, ISTAT.

superiori delle aziende.

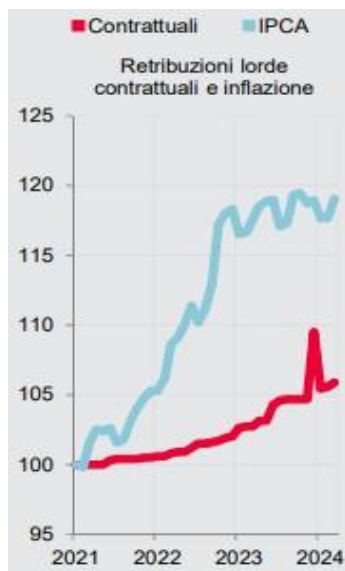
La stagnazione della produttività intacca la crescita della redditività delle aziende.

Tra il 2021 e il 2023, mentre l'inflazione cumulata è stata pari al 17,3%, le retribuzioni contrattuali orarie sono cresciute solo del 4,7%, con un differenziale particolarmente accentuato nel 2022 (7,6%). Anche se nella seconda metà del 2023, grazie alla decelerazione dell'inflazione, la crescita salariale ha iniziato a superare i prezzi, il saldo complessivo resta negativo in termini reali. (*ISTAT, Rapporto Annuale 2024*).

Dopo un periodo di quasi tre anni, la dinamica tendenziale delle retribuzioni contrattuali è tornata, a ottobre 2023, a superare quella dei prezzi, grazie alla continua decelerazione dell'inflazione. In media di anno però la crescita salariale è risultata ancora inferiore a quella dell'inflazione. Le retribuzioni contrattuali orarie nel 2023 sono aumentate del 2,9%, in rafforzamento rispetto al 2022 (1,1%). I prezzi al consumo, seppure in decelerazione rispetto al periodo precedente, hanno comunque segnato nel 2023 una crescita del 5,9%, che ha determinato un ulteriore arretramento in termini reali delle retribuzioni.

Di seguito viene presentata una figura fornita dall' *ISTAT* nella quale si possono apprezzare i dati appena presentati.

Figura 12: Andamenti inflazione (Indice dei Prezzi al Consumo) e crescita delle retribuzioni contrattuali dal 2021, dati percentuali.



Fonte: Rapporto annuale 2024, ISTAT.

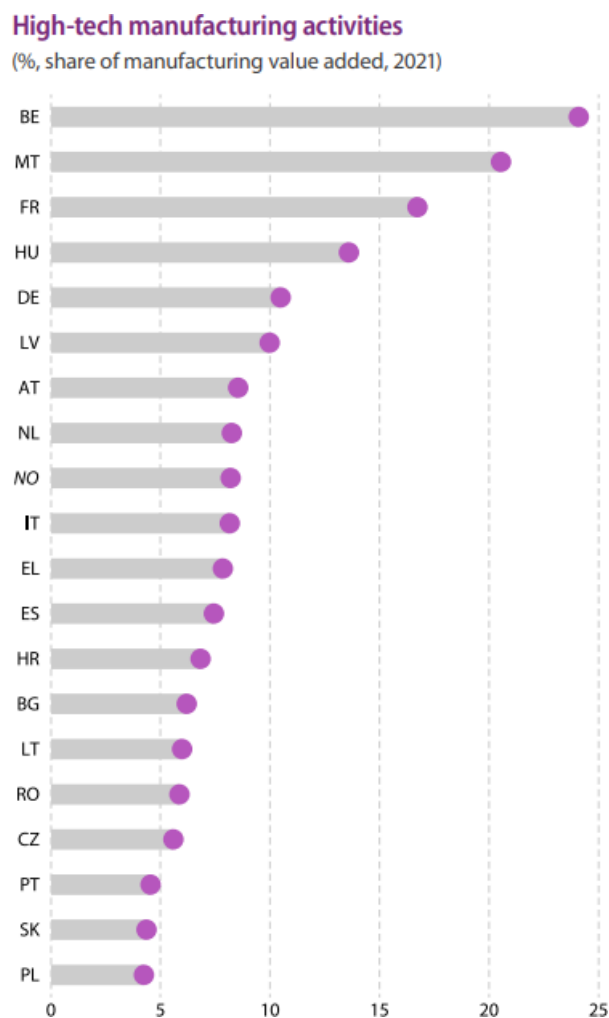
Questo squilibrio salariale e contrattuale si inserisce in una tendenza di lungo periodo: tra il 1990 e il 2020, i salari reali in Italia sono diminuiti del 2.9%, rispetto ad aumenti del 31.1% in Francia e del 33.70% in Germania secondo una ricerca effettuata da *Openpolis*.

Questa stagnazione salariale, oltre a ridurre il potere d'acquisto delle famiglie italiane e ad alimentare la precarietà del lavoro, rende ancora più difficile trattenere e attrarre personale qualificato, che vista la mancanza dell'aumento dei salari preferisce spostarsi in stati esteri dove le retribuzioni sono più elevate.

Questo fenomeno è presente specialmente nei settori tecnologici e ad alta intensità di capitale umano dove la figura del personale qualificato è fondamentale per l'attività aziendale.

Il tessuto produttivo italiano fatica anche sul piano dell'innovazione tecnologica, infatti, i dati *EUROSTAT* mostrano che nel 2021 le attività manifatturiere ad alta tecnologia (farmaceutica, elettronica, aerospaziale) contribuivano a meno del 10% del valore aggiunto industriale italiano contro il 16,7% della Francia e l'11,6% della Germania.

Figura 13: Percentuale di valore aggiunto apportata dai settori High-tech sul valore aggiunto totale per ogni stato.



Fonte: Key Figures on the European business 2024.

Nella figura sopra, si osserva che nel 2021 l'Italia si collocava al di sotto della media UE per quota di valore aggiunto generato da settori ad alta tecnologia.

Questo dato conferma una realtà già evidente: il nostro sistema produttivo è ancora fortemente legato a settori maturi e a basso contenuto tecnologico, con limitate capacità di innovazione nei settori strategici per la crescita futura.

Il confronto con l'Europa mette chiaramente in luce la fragilità strutturale del modello produttivo italiano. La preponderanza di microimprese, pur essendo parte dell'identità economica nazionale,

limita la capacità di innovazione, crescita e competizione sui mercati internazionali. La carenza di investimenti in ricerca e sviluppo, i ritardi nella digitalizzazione e la compressione salariale sono tutti elementi interconnessi che penalizzano il Paese nel lungo periodo.

L'Italia deve affrontare una sfida strutturale che non può più essere ignorata o sottovalutata: il modello industriale basato sulla microimpresa non è più sostenibile da solo. Occorre intervenire con politiche mirate che incentivino la crescita dimensionale, favoriscano le aggregazioni e supportino lo sviluppo di medie e grandi aziende.

Solo un sistema produttivo più bilanciato, meno frammentato e più orientato all'innovazione potrà competere davvero ad armi pari nel mercato europeo e globale, trattenere i suoi talenti migliori e costruire un'economia più resiliente e orientata al futuro.

3 Le possibili soluzioni per affrontare il fenomeno: Fusioni ed Acquisizioni (M&A) e l'intervento statale per una regolamentazione più adeguata.

3.1 Le sfide strutturali delle microimprese italiane e la scarsità di risorse per investimenti in innovazione e in ricerca e sviluppo.

Le microimprese, per loro natura, dispongono di risorse limitate, il che le rende strutturalmente meno attrezzate per sostenere investimenti a lungo termine, affrontare la transizione digitale, adottare nuove tecnologie o accedere ai mercati esteri. Questa limitatezza è riconducibile principalmente al fatto che il volume d'affari delle microimprese è per definizione minore rispetto a quello delle grandi imprese e di conseguenza determina una disponibilità inferiore di risorse re investibili nell'impresa.

Questa fragilità non dipende unicamente dalle dimensioni, ma è sintomo di un modello produttivo che fatica a generare capitale proprio in misura adeguata. La spesa in investimenti fissi lordi e l'investimento medio per addetto nelle microimprese italiane sono significativamente inferiori rispetto a quelli delle aziende di dimensioni medio-grandi. Ne deriva un circolo vizioso in cui la ridotta capacità di investimento alimenta la scarsa propensione all'innovazione, accentuando il divario competitivo con le grandi imprese e soprattutto con gli altri principali Paesi europei.

Analizzare il peso degli investimenti in relazione alla dimensione aziendale permette di comprendere meglio le sfide che il nostro sistema produttivo si trova ad affrontare: senza un rafforzamento delle capacità di spesa e di innovazione, il rischio è quello di un progressivo indebolimento della competitività italiana sui mercati globali.

Secondo *l'Annuario statistico 2024 dell'ISTAT*, le imprese italiane nel 2021 hanno sostenuto una spesa per investimenti fissi lordi di 106,5 miliardi di euro. Il settore che ha investito maggiormente è quello dei servizi, con 52,8 miliardi di euro, seguito dall'industria in senso stretto

con 47,7 miliardi di euro; infine, il settore delle costruzioni con investimenti per 6,0 miliardi di euro.

In base alla dimensione d'impresa sono le grandi imprese con 250 addetti e oltre a realizzare la quota maggiore di investimenti con il 45,5% sul totale, mentre le microimprese realizzano il 20,5%; il 14,5% le medie imprese della fascia dimensionale 50-249 addetti, il 10,1% quelle della fascia 20-49 e, infine, il 9,4%, le imprese con 10-19 addetti. Si presentano nella tabella seguente i valori assoluti di tali investimenti.

Tabella 7: Investimenti fissi effettuati nel 2021 per ogni classe di dimensione d'impresa, valori monetari in milioni di euro.

Numero addetti	Investimenti fissi (mln €)
0-9	21.779
10-19	10.054
20-49	10.796
50-249	15.432
250 e oltre	48.421
Totale	106.482

Fonte: ISTAT.

Come detto in precedenza le microimprese sono responsabili di solo un quinto di tutti gli investimenti effettuati dalle imprese e ciò si traduce in mancata innovazione a livello nazionale vista la percentuale considerevole che rappresentano nell'economia italiana.

L'importo contenuto di investimenti nelle imprese più piccole trova anche una risposta nella dinamica dell'assetto proprietario della stessa.

Le grandi imprese solitamente sono quotate in borsa e quindi la loro proprietà è diffusa su più investitori. Il beneficio che ne deriva è quello di ottenere una possibilità maggiore di capitale con un'emissione di azioni ad esempio per coprire gli investimenti nello sviluppo dell'impresa.

Le piccole imprese italiane solitamente sono a conduzione familiare, spesso con un solo socio. Questo modello, per quanto diffuso anche in altri Paesi europei, in Italia assume una forma particolarmente accentuata anche tra le imprese medio-grandi, a differenza di quanto accade nei principali stati europei. Il problema che emerge risiede nel fatto che l'imprenditore italiano è tradizionalmente meno propenso all'ingresso di soggetti terzi (privati o istituzionali) nel capitale sociale d'azienda, preferendo mantenere il totale controllo dell'impresa sotto la sua figura o della sua famiglia, anche in ottica del futuro ricambio generazionale.

Questa caratteristica è aggravata dal fatto che il mercato borsistico italiano non è particolarmente sviluppato, soprattutto per quanto riguarda le imprese manifatturiere. Per dare conferma di ciò è sufficiente notare che ad aprile 2025 tra i primi cinque titoli per capitalizzazione della borsa italiana uno solo (*Ferrari*) si riferisce ad una azienda manifatturiera, tre di essi si riferiscono a istituti finanziari e una è una azienda a partecipazione statale.

Ciò che ne deriva è il ricorso al canale bancario tradizionale come mezzo di finanziamento, anche perché il capitale dell'imprenditore in media non è sufficiente, chiaramente, a sopportare tutti i *CAPEX*, soprattutto quelle inerenti a investimenti più strutturati, in capo all'azienda.

Per confermare questa tesi si presentano i dati ricavati da una ricerca effettuata dall'*EUROSTAT* dove viene analizzato il numero di investimenti in Ricerca e Sviluppo finanziati tramite capitale azionario dell'impresa o tramite debito finanziario. Per quanto riguarda l'Italia, nel 2020, il numero di investimenti eseguiti per Ricerca e Sviluppo o altra attività di innovazione tramite equity sono 1217 mentre quelli finanziati a debiti sono 12766.

La non sufficienza di capitale investibile per le imprese di minor dimensione emerge anche nei dati relativi agli investimenti effettuati dalle imprese rapportati al numero di addetti della stessa.

Secondo l'*ISTAT*, gli investimenti per addetto si attestano a 6,2 mila euro in media nel complesso dell'economia e risultano più consistenti nelle grandi imprese, con 11,9 mila euro, seguite dalle medie imprese della fascia 50-249 addetti e da quelle della fascia 20-49 con, rispettivamente 6,8 e 6,6 mila euro investiti per addetto; valori inferiori si registrano nelle microimprese (3,0 mila euro) e nelle imprese con 10-19 addetti (5,7 mila euro).

Il settore dell'industria in senso stretto evidenzia il valore più elevato (11,6 mila euro), mentre nei settori dei servizi e delle costruzioni questo è pari, rispettivamente, a 4,6 mila euro e 4,1 mila euro per addetto.

Secondo il report *Ricerca e Sviluppo (R&S) in Italia | anni 2022-2024* dell'*ISTAT* nel 2022 vi è stato un aumento del 4% in generale nella spesa in R&S nelle imprese italiane ma l'aumento della spesa non interessa tutte le imprese. Le piccole imprese (con meno di 50 addetti) riducono, infatti, le proprie spese del 5,3% rispetto al 2021, mentre solo un lieve incremento riguarda le imprese di media dimensione (+1,2% rispetto all'anno precedente). Soltanto le grandi imprese (con almeno 250 addetti) procedono nella ripresa delle attività di R&S (dopo la diminuzione dovuta dalla pandemia): non solo si confermano il soggetto più importante nelle attività di R&S con circa 11,7 miliardi di spesa, ma aumentano percentualmente (+6,4%).

È cresciuto quindi il peso relativo delle grandi imprese nelle attività di R&S (71,8% della spesa totale e +1,6% rispetto al 2021), mentre si ridimensiona la quota delle piccole imprese (11,7% della spesa e -1,1%).

3.2 Le fusioni e acquisizioni (M&A) come strumenti strategici per la crescita e il rafforzamento del sistema imprenditoriale italiano.

Le imprese, per intraprendere una crescita aziendale possono optare per due principali strategie: lo sviluppo interno (crescita organica) e l'espansione esterna (crescita inorganica). La prima, la quale è stata già presentata in precedenza e ne sono già state presentate le problematiche nel panorama italiano, si fonda sull'impiego delle risorse presenti all'interno dell'impresa, come capitale umano, tecnologia e mezzi finanziari, atti ad ampliare progressivamente la capacità produttiva dell'impresa, arricchire l'offerta commerciale e/o diversificare le aree di attività. Questo tipo di sviluppo consente un controllo diretto sui processi, favorisce il consolidamento della cultura organizzativa e garantisce la coerenza tra strategia e operatività. Tuttavia, per essere intrapresa essa si basa sul principio fondamentale dell'innovazione interna attuata tramite investimenti onerosi e lo sfruttamento di capitale umano qualificato che permetta di sviluppare nuove tecnologie e processi. La crescita interna infine poggia sul requisito fondamentale di un impegno elevato di capitale al tempo zero per poi ambire all'ottenimento di risultati di redditività nel medio-lungo periodo, con l'implementazione delle nuove strategie che sfruttando l'efficientamento di costi, di tempo o l'utilizzo di una nuova tecnologia apportano una maggiore produttività o minori costi all'impresa i quali permettono quindi di incrementare i ricavi e i margini dell'impresa stessa. Questo risultato, chiaramente, si ottiene se la strategia di crescita è stata ideata e implementata correttamente tramite i relativi business plan, ricerche di mercato e bontà dei progetti intrapresi. Essa in ogni caso comporta tempi lunghi, rischi legati alla capacità di innovazione in autonomia e la necessità di un solido capitale iniziale.

In settori in rapida evoluzione, dove il tempo rappresenta una variabile strategica, queste tempistiche possono compromettere il vantaggio competitivo dell'impresa.

Per ovviare a tali limiti, molte aziende optano per strategie di crescita esterna (o inorganica) che si realizzano mediante l'acquisizione di risorse, competenze e tecnologie esterne all'impresa.

Tale approccio, favorito dalla crescente interconnessione dei mercati e dalla natura sempre più collaborativa delle dinamiche industriali, si concretizza in alleanze strategiche, joint venture o, nella forma più strutturata, tramite le operazioni di M&A (Merger and Acquisitions).

Le fusioni e acquisizioni rappresentano la forma più complessa di crescita inorganica, in quanto permettono di incorporare asset o imprese già esistenti (spesso consolidate e innovative) con altre imprese, riducendo significativamente il rischio e i tempi di sviluppo.

L'asset o l'impresa che viene acquisita deve rappresentare chiaramente un elemento strategico per la controparte: una componente chiave o mancante della catena produttiva dell'azienda, un'impresa che produce un determinato prodotto o servizio strumentale all'attività dell'altra o semplicemente una strategia per internalizzare un business o un processo e quindi efficientare i costi in capo all'azienda che effettua l'acquisizione. Attraverso un'operazione di fusione, due o più aziende si uniscono per costituire un nuovo soggetto giuridico oppure una viene assorbita da un'altra, mantenendo la propria struttura legale solo in parte. Le acquisizioni, invece, si configurano come l'acquisto di una partecipazione totale o maggioritaria in un'altra impresa, che pur mantenendo la propria autonomia giuridica, passa sotto il controllo della società acquirente. Nel contesto italiano le operazioni di M&A rappresentano e soprattutto dovranno rappresentare una leva strategica di particolare rilevanza. Esse consentono di superare i limiti dimensionali, rafforzare la struttura patrimoniale e incrementare la capacità competitiva sia a livello nazionale che internazionale. Inoltre, le sinergie ottenibili da queste operazioni, come la riduzione dei costi, l'ottimizzazione della struttura organizzativa e l'accesso a nuovi mercati, rappresentano vantaggi tangibili e misurabili.

In taluni casi le acquisizioni sono effettuate tra aziende di grandezza e valore simile, l'azienda acquirente (chiamata di norma *bidder*) non sempre però è una grande azienda che acquista o incorpora un'azienda di più piccole dimensioni. Può succedere anche lo scenario opposto, ovvero che l'azienda che viene acquisita (di norma chiamata *target*) sia di più grandi dimensioni del *bidder*.

Una questione fondamentale in queste operazioni è senz'altro capire come una azienda possa trovare la forza finanziaria per intraprendere un'acquisizione di un'altra azienda e quindi come riesca a sopportare un esborso monetario così impegnativo, ricordando anche le tesi esposte in precedenza ovvero il problema della sottocapitalizzazione delle imprese italiane e del ricorso preponderante del canale bancario tradizionale come soluzione per sviare la sotto patrimonializzazione. Di norma, infatti, la società *target* è un'impresa che presenta solidità patrimoniale e soprattutto dei margini considerevoli derivanti dall'attività di impresa che le permettono quindi di produrre costanti e sufficienti *cash flows*. Questa è una premessa fondamentale che la *target* deve possedere per poter essere selezionata da una *bidder* e quindi per portare a termine un *deal* (ovvero l'accordo e la conclusione dell'operazione di M&A).

Questa caratteristica è fondamentale perché il metodo più utilizzato per effettuare questi contratti si fonda sulla capacità di produrre *cash flow* da parte della *target*, la procedura è conosciuta come *Leveraged Buy Out (LBO)*.

Il *Leveraged Buy Out* consiste nell'acquisizione di un'impresa prevalentemente attraverso il ricorso al debito, che viene garantito con gli stessi asset della società *target*. In sostanza, l'operazione si basa sulla capacità della società acquisita di generare *cash flows* sufficienti a ripagare il finanziamento contratto per la sua stessa acquisizione.

La logica del *LBO* presuppone che l'impresa *target* sia redditiva e stabile, con una solida generazione di cassa e un basso livello di indebitamento preesistente. Questo perché il successo dell'operazione dipende in larga parte dalla capacità dell'azienda di sostenere il debito attraverso l'autofinanziamento.

In Italia, le operazioni di *LBO* sono frequentemente impiegate da fondi di *Private Equity* per acquisire solitamente imprese familiari con elevate potenzialità di crescita, ma che necessitano di un salto dimensionale, innovativo o di una ristrutturazione manageriale.

Il *LBO*, quindi, si presenta come una soluzione strategica non solo per realizzare operazioni di acquisizione, ma anche per rilanciare realtà produttive in cerca di una nuova spinta competitiva, trasformandole in soggetti più forti, strutturati e capaci di competere su scala internazionale.

Come citato in precedenza, solitamente le acquisizioni vengono fatte da fondi di *Private Equity* più che da altre imprese, questo accade perché i fondi di *Private Equity* sono veicoli di investimento che vengono creati appositamente per investire il capitale dei soggetti sottoscrittori le quote del fondo nel capitale azionario di imprese, solitamente con una quota di minoranza del capitale azionario della *target*. Essi hanno il principale obiettivo di raccogliere ed investire il capitale raccolto in imprese con potenziale di crescita, cosicché da generare un rendimento ai soci sottoscrittori le quote nel momento del disinvestimento ovvero nel momento dell'uscita del fondo dal capitale azionario dell'azienda *target*, solitamente effettuato tramite la vendita della stessa partecipazione ad un altro fondo o la quotazione in borsa dell'impresa.

Secondo uno studio di *Ernst & Young* nel 2024 i fondi di *Private Equity* hanno inciso per il 44% delle operazioni di M&A, in aumento rispetto al 40% del 2023.

Il fatto che molte operazioni vengano sottoscritte dai fondi indica che non sempre esse siano effettuate dalle imprese stesse e quindi come forma di crescita esterna ma vengano fatte come investimento di capitale per ottenere un ritorno puramente economico dai sottoscrittori del fondo. Sebbene l'intervento dei fondi risponda primariamente a logiche di rendimento per i sottoscrittori, la loro attività contribuisce in modo significativo al rafforzamento e alla ristrutturazione delle aziende italiane. La ragione dietro questa tendenza risiede nel fatto che una procedura di acquisizione è comunque molto onerosa (oltre che dal punto di vista finanziario) dal punto di vista dell'ideazione e della strutturazione di tutte le fasi che vi stanno dietro il *deal*: dalla contrattualistica alla valutazione del valore della *target* e quindi del valore da corrispondere ai proprietari della stessa.

Un'altra questione che emerge è di nuovo lo scoglio della patrimonializzazione e della solidità finanziaria della *target* che senza questi presupposti si rivela impossibilitato il compimento dell'acquisizione.

Risulta quindi fondamentale gettare le basi per far sì che siano anche le imprese stesse, oltre che i fondi, ad effettuare queste operazioni in maniera massiccia in modo da incentivare la creazione di agglomerati di aziende che a loro volta abbiano la forza e la spinta per innovare e ampliarsi dimensionalmente sia per vie interne che esterne.

Nel 2024 il mercato italiano dell'M&A ha registrato comunque una significativa ripresa dopo anni di stagnazione dovuti dalla pandemia e dai tassi relativamente alti imposti dalla BCE: secondo un report di KPMG, sono stati conclusi 1.369 *deals*, con un incremento dell'8% rispetto al 2023, per un controvalore complessivo di circa 73 miliardi di euro.

Nonostante un contesto globale che ha continuato a presentare sfide e incertezze e la complessità intrinseca del processo di M&A, che richiede una gestione meticolosa in tutte le sue fasi, dall'identificazione strategica della *target* alla *Due Diligence*, dalla negoziazione all'integrazione *post-closing*, il mercato italiano ha mostrato una tendenza di crescita.

In conclusione, il mercato dell'M&A italiano, nonostante le incertezze globali e le sfide strutturali (come la necessità di un cambiamento culturale e una maggiore solidità patrimoniale delle imprese stesse), dimostra una notevole dinamicità. L'M&A è riconosciuto come uno strumento indispensabile non solo per superare i limiti dimensionali e finanziari delle piccole e medie imprese, ma anche per rispondere in modo strategico alle nuove sfide imposte dall'evoluzione tecnologica. Affinché le imprese italiane possano sfruttare appieno questo potenziale, è cruciale non solo l'intervento dei fondi di investimento, ma anche un crescente impegno delle aziende stesse nel perseguire strategie di crescita esterna per costruire agglomerati più forti e capaci di competere a livello internazionale.

Le operazioni di M&A rappresentano una risposta concreta al problema del nanismo d'impresa e offrono un'opportunità reale per colmare il gap competitivo rispetto ai principali partner europei.

Affinché queste operazioni possano essere sfruttate totalmente, è essenziale che le imprese siano accompagnate da adeguate competenze manageriali, da una proprietà dell'azienda illuminata e improntata allo sviluppo e all'innovazione di lungo periodo e da un quadro normativo che incentivi l'aggregazione e l'innovazione.

3.3 Il supporto statale e la regolamentazione per stimolare la crescita aziendale: politiche e incentivi a favore dell'innovazione e della competitività.

Il contesto economico italiano, già presentato e analizzato, rende cruciale il ruolo dello Stato per fornire supporto e stimoli atti a superare i limiti strutturali, favorire la crescita dimensionale, l'innovazione e la competitività delle imprese a livello internazionale. Le politiche pubbliche e gli interventi normativi dovrebbero creare un ecosistema più favorevole allo sviluppo e alla quotazione in borsa per diversificare le fonti di finanziamento aziendale e incanalare il risparmio delle famiglie italiane verso il capitale di rischio aziendale, incentivando l'investimento e lo sviluppo tecnologico delle imprese.

Nel seguente sottocapitolo viene presentata una serie di misure adottate dal governo italiano per supportare la transazione tecnologica e incentivare lo sviluppo delle imprese italiane, facendo emergere i limiti e la non sufficiente efficacia delle misure intraprese; presentando poi una visione di quali dovrebbero essere i *drivers* principali da perseguire per poter dare inizio ad una strategia strutturale e di lungo periodo.

Recentemente, sono state introdotte o aggiornate diverse misure legislative volte a supportare l'imprenditoria e la transizione tecnologica ed energetica delle imprese italiane.

Il *Piano Transizione 5.0*, istituito dall'articolo 38 del Decreto-legge 2 marzo 2024, n. 19 convertito, con modificazioni, dalla legge 29 aprile 2024, n. 56 è una misura varata dal governo che prevede un credito d'imposta proporzionale alla spesa sostenuta per nuovi investimenti in imprese che li effettuano. Questa misura è destinata a incentivare progetti di innovazione che comportino una riduzione dei consumi energetici della struttura produttiva (non inferiore al 3% di riduzione) o dei processi interessati nella procedura (non inferiore al 5%).

La misura è finanziata principalmente attraverso il *Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR)*.

Il credito d'imposta è riconosciuto per investimenti effettuati tra il 1° gennaio 2024 e il 31 dicembre 2025 in beni materiali e immateriali funzionali alla transizione tecnologica e digitale secondo il modello *Industria 4.0*.

Possono beneficiare del contributo tutte le imprese residenti e le stabili organizzazioni con sede in Italia, a prescindere dalla forma giuridica, dal settore economico, dalla dimensione e dal regime fiscale adottato per la determinazione del reddito d'impresa.

La norma disciplina casi specifici di esclusione, quali ad esempio situazioni di difficoltà finanziaria dell'impresa. È richiesto inoltre il rispetto delle norme sulla sicurezza e i contributi previdenziali.

L'ammontare del credito d'imposta varia in relazione alla quota d'investimento e alla riduzione dei consumi, come presentato nella seguente tabella.

Tabella 8: Schema di credito d'imposta con la misura *Industria 5.0*.

Riduzione dei Consumi Energetici	Credito d'Imposta fino a 10 mln € di investimento	Credito d'Imposta oltre 10 mln € di investimento
Struttura produttiva: 3–6%	35%	5%
Di Processo: 5–10%		
Struttura produttiva: 6–10%	40%	10%
Di Processo: 10–15%		
Struttura produttiva: oltre 10%	45%	15%
Di Processo: oltre 15%		

Fonte: Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

Nello schema presentato emerge anche qui la tendenza dello stato a incentivare e dedicare più agevolazioni alle piccole imprese rispetto a quelle grandi. Per un'impresa di modeste dimensioni risulta improbabile effettuare investimenti più onerosi di 10 milioni di euro, soprattutto per quanto riguarda l'innovazione e la riduzione del consumo energetico, perché si tratta di investimenti per i quali il recupero e il rendimento dello stesso investimento sono visibili nel medio periodo il che rende ancora più improbabile che una piccola azienda intraprenda tali spese, vista la non sostenibilità finanziaria nel breve periodo.

Il problema dello squilibrio delle percentuali verso le piccole realtà risiede nel fatto che il credito d'imposta per i grandi investimenti è più contenuto in percentuale, chiaramente perché risulta più oneroso per lo stato permettere il credito su importi così elevati. Così facendo, però, non vengono incentivati i grandi progetti di innovazione e rinnovamento ma solamente quelli di più contenute dimensione. Bisognerebbe incentivare anche e soprattutto quelli di più grandi dimensioni per i quali sarebbe più oneroso l'impegno statale soprattutto perché sarebbero più strutturati vista la dimensione dell'impresa così come il capitale necessario da impiegare per raggiungere le percentuali soglia dell'agevolazione. Le misure emanate, se non risultano convenienti ed efficaci soprattutto per le grandi imprese, non saranno intraprese visto il mancato incentivo ad innovare e ammodernarsi, alimentando il circolo vizioso del nanismo italiano e dell'insufficiente grado di ammodernamento.

La *Legge 28 ottobre 2024, n. 162 "Disposizioni per la promozione e lo sviluppo delle start-up e delle piccole e medie imprese innovative mediante agevolazioni fiscali e incentivi agli investimenti"* rappresenta un tentativo di rafforzare l'ecosistema dell'innovazione e sostenere le *Start-up* e le piccole e medie imprese innovative. Essa introduce un credito d'imposta per le persone fisiche che effettuano investimenti in tali imprese, andando oltre la semplice detrazione *IRPEF* prevista da normative precedenti. Essa consente agli investitori di recuperare anche l'eccedenza non utilizzata della detrazione, (ovvero quando la detrazione supera l'importo

dell'imposta dovuta all'erario) trasformando essa in un credito d'imposta utilizzabile nelle dichiarazioni dei redditi successive.

All'interno della norma vi sono anche altre agevolazioni per le imprese che effettuano investimenti in innovazione. Sebbene utili, queste misure non rappresentano uno mezzo strutturale per incentivare la domanda di investimenti da parte delle imprese: senza una strategia sistemica che includa infrastrutture, capitale umano e supporto alla domanda innovativa, il rischio è che le misure si rivelino marginali rispetto al complesso piano da attuare.

Un intervento normativo per il sostegno al mercato della borsa italiana è rappresentato dalla *Legge 5 marzo 2024, n. 21*.

Questa legge introduce modifiche volte a modernizzare e rendere più efficiente la borsa per sostenere l'accesso alla quotazione delle imprese e rafforzare la tutela degli investitori. Il mercato dei capitali italiano è decisamente sottodimensionato rispetto ai maggiori stati europei e a quello americano, esso può e dovrà essere più liquido e di più grandi dimensioni (la capitalizzazione totale del mercato italiano data dalla somma di tutti i titoli quotati è inferiore a 800 miliardi di euro, una cifra che rappresenta meno di un terzo della capitalizzazione di mercato della sola *Apple*).

La misura *Beni strumentali ("Nuova Sabatini")* è l'agevolazione messa a disposizione dal *Ministero delle Imprese e del Made in Italy* con l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito delle imprese e accrescere la competitività del sistema produttivo, essa è stata rifinanziata dal governo fino al 2029.

La *Nuova Sabatini* è un'iniziativa pensata per aiutare le micro, piccole e medie imprese italiane a comprare o acquisire in leasing nuovi macchinari, attrezzature, impianti e software con l'obiettivo di stimolare la loro competitività attraverso investimenti in beni strumentali nuovi.

Questi investimenti devono essere correlati all'attività produttiva dell'impresa e i beni devono avere autonomia funzionale (ovvero non devono essere componenti di un altro progetto o

impianto ma devono essere utilizzabili autonomamente). Non sono ammissibili spese per terreni, fabbricati, beni usati o rigenerati.

Possono accedere all'agevolazione le micro, piccole e medie imprese che sono regolarmente costituite, iscritte nel Registro delle imprese, nel pieno esercizio dei propri diritti (non in liquidazione o procedure concorsuali liquidatorie). L'unico settore escluso è quello delle attività finanziarie e assicurative.

A differenza di altre agevolazioni statali questa misura non è un contributo diretto sull'acquisto, ma un supporto agli interessi pagati sul finanziamento se i beni vengono acquistati o sugli interessi del canone di leasing se per gli investimenti si opta per questa modalità. Le banche e gli intermediari finanziari convenzionati erogano finanziamenti alle imprese per realizzare gli investimenti. Essi possono coprire l'intero importo dell'investimento. Il finanziamento deve avere una durata massima di 5 anni e un importo compreso tra 20.000 euro e 4 milioni di euro e deve essere usato interamente per gli investimenti ammissibili.

L'importo del contributo del ministero viene calcolato come se fosse pari agli interessi di un finanziamento della durata di 5 anni e di importo uguale all'investimento. Il tasso convenzionale utilizzato per questo calcolo varia a seconda del tipo di investimento:

- 2,75% annuo per gli investimenti ordinari.
- 3,575% annuo per gli investimenti "*Industria 4.0*".

A questa agevolazione viene anche aggiunto un sostegno alle imprese che oltre la parte di investimento presentata in precedenza affiancano un aumento di capitale sociale. Per queste operazioni è riconosciuto un contributo maggiorato rispetto a quello ordinario.

L'aumento di capitale deliberato non deve essere inferiore al 30% dell'importo del finanziamento effettuato per l'investimento.

La Legge di Bilancio 2025 ha rifinanziato la misura con 1,7 miliardi di euro per il periodo 2025-2029.

Il rifinanziamento è pari a:

- 400 milioni di euro per l'anno 2025.
- 100 milioni di euro per l'anno 2026.
- 400 milioni di euro per ciascuno degli anni dal 2027 al 2029.

Partendo da questi ultimi dati si iniziano a intravedere i limiti di questa misura, che in linea teorica presenta comunque interventi sensati e interessanti. I limiti però si notano in primis nei mezzi finanziari messi a disposizione dal ministero che non si presentano elevati (anche se vista la burocrazia delle procedure di domanda e la macchinosità del realizzo è possibile che non vengano sfruttati tutti i fondi messi a disposizione).

La misura permette quindi alle imprese di investire a “*tasso zero*” visti i tassi del contributo del governo in linea con i tassi medi dei finanziamenti o leasing.

I problemi riguardano principalmente due questioni: la prima è che gli investimenti onerosi e strutturali per un'impresa solitamente coprono un tempo di finanziamento maggiore di 5 anni e perciò per tutte quelle operazioni la misura non è applicabile. L'altra questione riguarda il fatto che, si sono agevolazioni che fondamentalmente permettono all'azienda di investire senza subire il costo del denaro, ma spesso, purtroppo, la maggior parte delle imprese italiane come è stato presentato nei passati capitoli non è in grado o non è interessata a effettuare grandi investimenti. Perciò anche se la misura tenta di intervenire per alimentare l'innovazione e lo sviluppo essa non fornisce un'incentivazione concreta e radicale di rinnovamento dell'industria ma si limita a proporre un “aiuto” alle imprese che hanno già la forza e la volontà di investire. Queste misure non fanno sì che l'impresa riesca ad investire, la loro applicazione è temporalmente successiva a questo evento. Le misure da adottare devono essere efficaci nel momento dell'ideazione di ampliamento e rinnovamento.

Le proposte precedenti non bastano, analizzate risultano tutte marginali e non abbastanza concrete per colmare quel “gap” già presente con le economie paragonabili alla nostra.

Un quesito da porsi a questo punto è come, però, lo stato possa trovare tutte le risorse finanziarie necessarie ad invertire l'attuale situazione. Il ricorso al debito pubblico, vista la nostra sovraesposizione rispetto al *Debito Pubblico/PIL* ampiamente maggiore del 100% non sarebbe efficace ma controproducente. Questa misura alimenterebbe la gravosità del debito in capo alle generazioni future che saranno già ampiamente colpite dal fenomeno.

L'Unione europea ha stanziato 194,4 miliardi di euro¹ per il *PNRR italiano* di cui il 24,99 miliardi di euro sono dedicati alla *digitalizzazione, innovazione e competitività del sistema produttivo* del quale fanno parte *l'industria 4.0* per 13,4 miliardi di euro e gli *investimenti per promuovere l'internazionalizzazione delle PMI* per appena 1,95 miliardi di euro.

La grande somma messa a disposizione dall' *Ue* deve rappresentare la leva strategica da utilizzare per guidare e affiancare le imprese nello stimolo ad essere più produttive e tecnologicamente all'avanguardia.

È doveroso affermare ciò perché bisogna ricordare che l'economia di un paese industrializzato, come l'Italia, deve basarsi sulle grandi imprese innovatrici e sull'industria altrimenti senza di esse il sistema Italia nel suo complesso non può reggere (il turismo non può colmare questa mancanza): la grande macchina del sistema industriale comprende il lavoro dipendente all'interno delle imprese, le istituzioni finanziarie che prestano denaro alle stesse, le società di servizi e di costruzioni le quali lavorano a stretto contatto con le imprese tra la consulenza aziendale e le infrastrutture.

Questa situazione fa emergere una riflessione sull'efficacia delle politiche attualmente in vigore. Sebbene gli interventi intrapresi si muovano nella giusta direzione, e nonostante si registri un timido ma crescente impegno verso la semplificazione e la valorizzazione del mercato dei capitali, tali misure da sole non bastano. L'efficacia limitata degli strumenti oggi impiegati: semplificazioni normative, incentivi fiscali e finanziamenti a tassi agevolati risultano inadeguati

¹ Italia Domani, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza.

ad affrontare gli squilibri strutturali che frenano l'espansione del mercato azionario e il rafforzamento delle imprese.

Senza interventi più decisi e in controtendenza sarà difficile colmare la persistente sottocapitalizzazione del mercato azionario.

Accanto al forte impulso offerto dal *PNRR*, si sono manifestati i limiti operativi e finanziari dello Stato italiano. La domanda, dunque, risulta essere: *dove e come dovrebbe intervenire lo Stato per imprimere un vero slancio alla crescita del Paese?*

Un elemento centrale da cui partire è l'ingente risparmio privato finanziario detenuto dalle famiglie italiane. Alla fine del 2023, la ricchezza finanziaria delle famiglie ammontava a circa 4.657 miliardi di euro², un dato che riflette l'elevata propensione al risparmio del popolo italiano, caratterizzato da una tradizionale preferenza per forme d'investimento conservative. La gran parte di questo patrimonio è infatti allocata in depositi bancari e titoli di Stato, con i *BTP* che rappresentano una quota importante di tutti i risparmi finanziari. Le azioni e le altre partecipazioni rappresentano solamente il 13,4% della ricchezza totale delle famiglie, data sia dalla parte finanziaria che non finanziaria (quindi anche gli immobili). Tale allocazione fa emergere uno scarso contributo del risparmio totale al mercato azionario, specialmente per quello italiano. Questa distribuzione penalizza quindi la capacità di contribuire alla crescita dimensionale e innovativa del sistema imprenditoriale italiano.

In un momento storico dove oramai la crescita delle imprese è sempre più dipendente dall'accesso al capitale di rischio (per poter disporre di capitale paziente strumentale a fare investimenti di lungo periodo) appare fondamentale attivare meccanismi in grado di convogliare una quota più rilevante di risparmio verso il mercato azionario e i mercati privati del capitale.

Un primo ambito d'intervento strategico per l'attuale e i futuri governi riguarda la necessità di semplificare e facilitare l'accesso alla quotazione in Borsa, in particolare per le piccole e medie

² La ricchezza dei settori istituzionali in Italia 2005 | 2023, ISTAT, BANCA D'ITALIA.

imprese.

È chiaro anche che la quotazione in borsa deve essere possibile e facilitata per le aziende meritevoli di accedervi ed effettivamente pronte. In Italia, purtroppo, la procedura di accesso è scoraggiata dalla sua complessità e gravosità ma la causa della mancata maturità della borsa non risiede solo nella burocrazia. Molte imprese italiane di piccola dimensione non possono realisticamente aspirare alla quotazione; altre, anche se apparentemente di dimensioni adeguate, evitano il mercato per timore della trasparenza richiesta. La regolarità contabile, l'adeguatezza della governance, l'assenza di pratiche non trasparenti (come il lavoro sommerso analizzato nei capitoli precedenti) e la disponibilità ad affrontare una *due diligence* accurata, costituiscono requisiti fondamentali per accedere ai mercati dei capitali che molto spesso l'imprenditore italiano non vuole o non è in grado di soddisfare con la conseguenza di una mancata quotazione anche in situazioni apparentemente favorevoli.

Un secondo ambito d'intervento dovrebbe essere quello di incentivare direttamente l'investimento in equity nelle imprese italiane da parte delle famiglie e degli istituti finanziari. Quindi investire una parte più consistente di quel risparmio privato nel capitale delle imprese tramite la Borsa, rendendola uno strumento non solo di finanziamento, ma anche di partecipazione attiva alla crescita del sistema produttivo.

Attualmente la tassazione sul rendimento dei titoli di stato presenta un'aliquota del 12,5% mentre quella sul *capital gain* di una partecipazione azionaria è del 26%. Questo differenziale di aliquota riflette una precisa scelta strategica dello Stato: incentivare il possesso del debito pubblico tramite collocazione dei *BTP* presso i cittadini italiani per quanto più possibile. Questa impostazione, pur comprensibile in ottica di stabilizzazione e sostenibilità del debito, risulta penalizzante per lo sviluppo del mercato azionario.

Implementare una strategia fiscale che non premi con aliquota ridotta solamente l'investimento in titoli statali (che, come ritorno nel futuro, non possono far altro che tentare di mantenere stabile e credibile il nostro debito pubblico) ma incentivi i privati ad investire nelle azioni delle imprese

italiane. Ad esempio, prevedere un'aliquota agevolata per gli investimenti azionari di lungo periodo al pari dei titoli di Stato scoraggiando così l'investimento di breve termine per scopi puramente speculati sfruttabile tramite l'aliquota favorevole.

Una misura simile favorirebbe la nascita di capitale paziente e orientato alla crescita industriale, incentivando l'allocazione del capitale verso progetti imprenditoriali con maggiore potenziale di innovazione.

Le imprese beneficiarie di questo capitale dovrebbero essere vincolate a reinvestirlo in ricerca, sviluppo e rafforzamento industriale, per garantire un'allocazione seria e profittevole del capitale raccolto.

Infine, accanto al risparmio privato, è essenziale che anche gli investitori istituzionali italiani (banche, fondi pensione, assicurazioni e SGR) svolgano un ruolo attivo nell'allocazione di risorse verso l'economia reale. Una quota, seppur limitata e proporzionata al profilo di rischio dei patrimoni gestiti da questi attori (in primis limitata per i fondi pensioni vista la delicatezza dei fondi gestiti) dovrebbe essere destinata al capitale delle imprese italiane in maniera decisamente più marcata. Ad esempio, istituire un requisito per questi enti i quali dovrebbero essere obbligati a investire una percentuale del loro portafoglio di investimenti in partecipazioni di impresa (chiaramente normando tale obbligo affinché le imprese beneficiarie siano meritevoli di ottenere quel capitale).

Tutto ciò richiede una revisione dei vincoli regolamentari che oggi limitano tali investimenti, ma anche una nuova visione strategica della funzione del risparmio sia delle famiglie sia degli istituti finanziari come leva di sviluppo nazionale.

Attraverso una riforma integrata che comprenda la regolamentazione degli investimenti istituzionali, un nuovo regime fiscale favorevole al capitale di rischio e un ripensamento del ruolo del mercato dei capitali nella politica industriale, sarà possibile sfruttare il potenziale della ricchezza privata italiana (nel 2023 la ricchezza totale netta si attesta a 11.286 miliardi di euro).

Superare l'attuale approccio frammentario e temporaneo basato su bonus e agevolazioni, per sostituirlo con un impianto fiscale coerente e incentivante nei confronti dell'equity, è una condizione necessaria per attivare un percorso di crescita ed allineare il divario tra risparmio disponibile e rinnovamento produttivo.

4 Lo sviluppo essenziale delle medie e grandi imprese in Italia

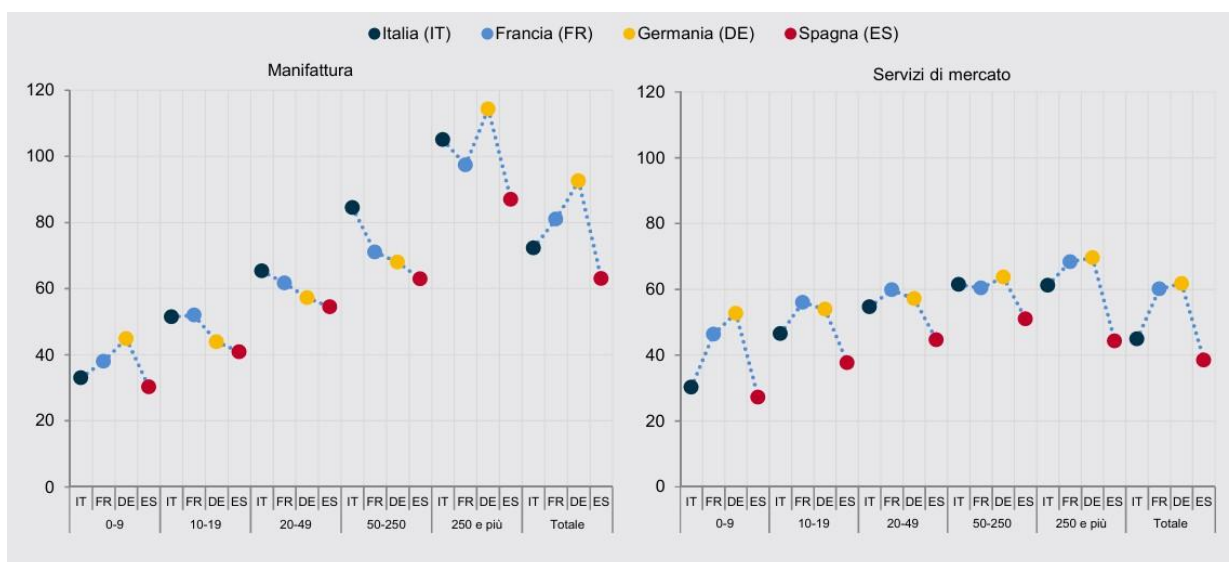
4.1 La relazione tra dimensione aziendale e livello di produttività.

All'interno dei precedenti capitoli abbiamo già analizzato la relazione di proporzionalità diretta tra dimensione aziendale e produttività della stessa. Si presenta ora uno studio dell'*ISTAT* che presenta il livello di produttività delle imprese italiane in rapporto con le maggiori economie europee, suddividendo i risultati in base alla dimensione aziendale.

Figura 14:

Valore aggiunto per addetto delle imprese, per classe dimensionale. Escluse attività finanziarie e immobiliari.

Anno 2021 (migliaia di euro per addetto)



Fonte: ISTAT, Rapporto-Annuale-2024.

Considerando il valore aggiunto per addetto emerge in tutti i paesi una correlazione positiva con la dimensione aziendale, soprattutto nella manifattura.

L'Italia mostra livelli di produttività superiori a quelli delle principali economie Ue nel segmento delle medie imprese (50-249 addetti) e dati in linea con quelle franco-tedesche nelle piccole (10-

49 addetti) e nelle grandi (250 addetti e oltre), mentre si osserva una produttività significativamente inferiore nelle microimprese. Nei servizi di mercato, il divario è presente in tutte le classi dimensionali ed è particolarmente ampio nelle microimprese.

Secondo *l'Annuario Statistico italiano 2024* nel triennio 2020-2022 il 58,6% delle imprese italiane industriali e dei servizi con 10 o più addetti ha svolto attività finalizzate all'introduzione di innovazioni. La quota di imprese innovative passa dal 55,8% nella classe 10-49 addetti al 74,3% in quella 50-249 addetti, all'84,7% nelle imprese con 250 addetti e oltre.

Il 32,8% delle imprese ha introdotto almeno un'innovazione di prodotto nel triennio 2020-2022.

L'investimento nell'innovazione di prodotto è caratterizzato da importanti dinamiche dimensionali e settoriali: mentre nelle piccole imprese gli investimenti in nuovi prodotti riguardano solo il 30,9% delle unità, l'impegno cresce nelle imprese in relazione alla loro grandezza, arrivando a oltre la metà (57,0%) nelle grandi imprese.

Il costo medio del lavoro per dipendente nel complesso delle imprese italiane si attesta a 37,1 mila euro annui. Tuttavia, anche su questo fronte, emergono rilevanti differenze settoriali e dimensionali. L'industria in senso stretto presenta un valore medio pari a 46,6 mila euro, mentre il settore delle costruzioni si posiziona leggermente sopra la media nazionale, con 38 mila euro.

I servizi, invece, evidenziano un costo medio inferiore, pari a 32,6 mila euro per dipendente.

La situazione è ancora più marcata se si considerano le dimensioni aziendali. Le grandi imprese sostengono un costo del lavoro per dipendente significativamente più alto rispetto alle microimprese: 45,7 mila euro contro appena 24 mila euro annui. La microimpresa appartenente al settore dei servizi rappresenta il punto più critico, con un valore medio di soli 22 mila euro per dipendente.

Nelle grandi imprese dell'industria e delle costruzioni il costo del lavoro raggiunge rispettivamente i 59,8 mila e i 56,7 mila euro, testimoniando una maggiore capacità di generare valore e, dunque, di offrire salari più competitivi.

Nel 2021 la produttività del lavoro complessiva delle imprese italiane, calcolata in termini di

valore aggiunto per addetto, raggiunge i 52,6 mila euro e cresce all'aumentare della dimensione aziendale: si va dai 33,4 mila euro per addetto delle microimprese ai 76,9 mila euro delle grandi imprese; le imprese della fascia dimensionale 10-19 addetti realizzano 48,9 mila euro per addetto, quelle della fascia 20-49 si attestano su 58,5 mila euro, mentre le medie imprese con 50-249 addetti raggiungono un valore della produttività vicino a quello riscontrato nelle imprese più grandi, con 70,1 mila euro per addetto.

Analizzando la produttività per settore economico, emergono evidenti disparità che riflettono la diversa capacità delle attività produttive di generare valore aggiunto per addetto. I livelli più elevati si registrano nel settore della fornitura di energia elettrica, gas, etc. che nel 2021 ha raggiunto un valore pari a 343,1 mila euro per addetto (dovuto anche alle speculazioni massicce del periodo Covid). Tra i servizi, invece, il comparto dell'informazione e comunicazione presenta una produttività media di 86,9 mila euro per addetto, rappresentando un'eccezione positiva.

All'estremo opposto, si collocano le attività dei servizi di alloggio e di ristorazione, insieme alle altre attività di servizi, che presentano i valori di produttività più bassi dell'intero sistema economico. In questi comparti, il valore aggiunto per addetto non raggiunge i 19 mila euro annui, confermandone la scarsa capacità di generare ricchezza in rapporto al lavoro impiegato.

Questi dati hanno implicazioni profonde, sia in termini occupazionali sia nella struttura stessa dell'economia italiana. Il settore della ristorazione, in particolare, si configura come un ambito a bassissimo valore aggiunto. Ne consegue che i margini per remunerare adeguatamente i lavoratori sono estremamente ridotti.

La sostenibilità dei salari in questo tipo di attività risulta pressoché impossibile, se non a fronte di aumenti consistenti di produttività o di prezzi (i quali risultano particolarmente statici in questo settore visti la delicatezza del cambiamento della domanda in conseguenza di piccoli cambiamenti di prezzo e il ridotto margine di aumento di produttività possibile in queste attività).

In tale contesto, l'occupazione nel settore tende ad essere associata a paghe modeste e, in alcuni casi, all'emersione di fenomeni di lavoro sommerso, utilizzati per comprimere il costo del lavoro e mantenere in equilibrio i bilanci.

Secondo i dati dell'*ISTAT*, nel 2021 il lavoro non regolare rappresentava circa 11,6% del totale degli occupati, con punte che superano il 30% nei settori dei servizi di alloggio e ristorazione, agricoltura e costruzioni. In particolare, la ristorazione, caratterizzata da una forte incidenza di microimprese, figura tra i comparti con il più alto tasso di irregolarità.

Il collegamento tra basso valore aggiunto e lavoro sommerso è automatico: in un contesto in cui i margini sono esigui, le imprese faticano a sostenere un costo del lavoro regolare e completo. Il costo medio per dipendente nelle microimprese dei servizi, come detto, si attesta su livelli molto bassi, a fronte di un minimo sindacale contrattuale difficilmente sostenibile da realtà piccole, spesso sottocapitalizzate e prive di efficienze di scala.

Di fronte a questa situazione, molte imprese ricorrono a forme di impiego irregolare, sia per abbattere i costi fiscali e contributivi, sia per mantenere livelli di redditività accettabili.

Inoltre, l'economia sommersa contribuisce a consolidare un modello produttivo inefficiente e arretrato, basato sulla compressione dei costi piuttosto che sull'innovazione, sulla qualità e sul valore. Il fenomeno è particolarmente dannoso per l'attrattività del mercato del lavoro italiano, in quanto scoraggia i giovani più qualificati, che cercano ambienti lavorativi in grado di valorizzare le loro competenze.

Questo quadro rende evidente perché settori a basso valore aggiunto come la ristorazione non riescano ad attrarre giovani qualificati: si tratta di ambiti che, per loro natura economica, offrono scarse prospettive di crescita professionale e retributiva.

Da un lato, questa dinamica contribuisce al disinteresse giovanile verso determinati lavori; dall'altro, potrebbe rappresentare un incentivo allo spostamento verso ambiti a più alto contenuto tecnico ed innovativo, dove il capitale umano può essere meglio valorizzato.

Tali settori (quali ad esempio le biotecnologie, *l'automotive*, la medicina, l'energia e la difesa) in grado di sostenere una maggiore innovazione e generare maggiore valore aggiunto, sono quelli cui il sistema produttivo italiano necessita più urgentemente di nuove competenze.

La persistenza di un'economia basata su attività a basso valore aggiunto, spesso concentrate in microimprese con risorse limitate, non solo limita il potenziale di crescita del Paese, ma condiziona anche negativamente le opportunità offerte alle nuove generazioni. Intervenire su questo squilibrio strutturale è indispensabile per rafforzare la competitività dell'Italia e rendere il mercato del lavoro più attrattivo per le nuove generazioni.

A peggiorare questo scenario si aggiunge il problema del *mismatch* tra domanda e offerta di lavoro, ossia la crescente disconnessione tra le competenze possedute dai lavoratori e quelle effettivamente richieste dalle imprese. Una delle forme più preoccupanti di questo disallineamento è il *mismatch* verticale, ovvero la condizione in cui un numero crescente di lavoratori con un titolo di studio elevato si trova impiegato in mansioni che non valorizzano le proprie competenze; sintomo di una lenta risposta del sistema di istruzione alle esigenze del mercato del lavoro che fatica a adattarsi ai cambiamenti della domanda. È sintomo anche, purtroppo, di un tessuto imprenditoriale che non riesce ad assorbire e capitalizzare il potenziale delle risorse umane qualificate.

In questo contesto, il rafforzamento della presenza di medie e grandi imprese, dotate di strutture manageriali evolute, processi produttivi ad alta intensità di capitale e propensione all'innovazione, appare necessario. Un sistema produttivo più articolato e solido potrà offrire sbocchi professionali adeguati, incentivare la permanenza dei giovani talenti in Italia e contribuire a costruire un'economia più competitiva e sostenibile nel lungo periodo.

4.2 Il ruolo delle grandi imprese per la sostenibilità e la competitività dell'industria italiana nel lungo periodo.

Se prendiamo in considerazione le più grandi 10 imprese italiane in base al numero di dipendenti (escludendo le imprese di collocamento del lavoro che per loro natura hanno iscritti nei bilanci tutte le persone che vengono collocate tramite la loro attività e quindi presentano un numero di dipendenti molto ampio; anche se solamente una piccola percentuale di questi svolge direttamente l'attività d'impresa) nella classifica sono presenti : *Poste Italiane S.P.A.* con 121 mila dipendenti, *Intesa Sanpaolo S.P.A.* con 69 mila dipendenti, *Unicredit S.P.A.* con 37 mila dipendenti, *Stellantis Europe* con 34 mila dipendenti, *Leonardo S.P.A.* con 33 mila dipendenti e *Rete Ferroviaria Italiana S.P.A.* con 33 mila dipendenti.

Si presentano queste informazioni per analizzare l'importanza delle grandi imprese nella realtà lavorativa italiana. Si può notare come solamente 6 aziende diano lavoro a più di 250 mila lavoratori. Questo dato è emblematico perché se si analizza l'attività di queste aziende notiamo che operano in settori chiave per la modernizzazione del Paese ed esse presentano un relativo valore aggiunto per quanto riguarda la loro operatività: due banche, un'impresa *automotive*, una che si occupa di difesa e poi due aziende a partecipazione statale.

Il fatto che in questa classifica non siano presenti realtà a basso valore aggiunto è anche scontato se vogliamo, ma ho voluto inserire questi dati per far emergere l'importanza di queste grandi imprese che, già dal punto di vista dei posti di lavoro, dimostrano un impatto notevole nell'economia italiana dando la possibilità in maniera ampiamente maggiore delle piccole realtà di garantire posti di lavoro trasparenti.

Le grandi imprese svolgono un ruolo cruciale nel rafforzare il tessuto produttivo italiano. La loro capacità di investire in ricerca e sviluppo, di attrarre talenti e di operare su scala internazionale le rende fondamentali per la crescita economica e occupazionale.

Inoltre, la presenza di grandi imprese può stimolare l'intero ecosistema industriale, favorendo la nascita di fornitori e subfornitori e contribuendo alla diffusione di competenze e innovazioni. Questo effetto di trascinamento è essenziale per migliorare la produttività e la competitività del sistema economico nel suo complesso.

Ma il valore delle grandi imprese va oltre l'economia. Questi soggetti sono spesso poli formativi e attrattori di capitale umano qualificato. Offrono percorsi di carriera, programmi di formazione continua, occasioni di mobilità internazionale e, soprattutto, ambienti strutturati in cui crescere professionalmente.

Dal punto di vista territoriale, le grandi imprese agiscono come centri logistici di filiera, trainando e promuovendo la crescita produttiva e qualitativa anche delle piccole imprese loro satelliti.

La loro presenza favorisce la nascita e il consolidamento di ecosistemi produttivi avanzati, come i grandi gruppi industriali o le filiere strategiche in settori ad alta intensità tecnologica: ad esempio l'*automotive*, la meccanica di precisione, la farmaceutica e l'aerospazio.

Pensiamo ad esempio, purtroppo, a quante piccole e medie imprese di componentistica sono fallite nella città metropolitana di Torino a causa del ridimensionamento della produzione della *ex FIAT* nello stabilimento di *Mirafiori*. Queste aziende, strettamente integrate nella filiera produttiva del gruppo, sono fallite insieme al calo della produzione, evidenziando quanto la vitalità di un territorio dipenda anche dal ruolo trainante delle grandi imprese. Sebbene questo non sia un esempio virtuoso, è utile per sottolineare l'interdipendenza che lega le grandi imprese all'indotto e, più in generale, alla salute economica dei territori.

Il caso *FIAT* fa emergere un pensiero sulla sostenibilità delle grandi imprese le quali, in virtù della loro importanza sistemica, si potrebbero definire "*too big to fail*" (per richiamare un detto che venne coniato in America dopo la crisi dei *Mutui Sub-prime* dove la concentrazione di grandi istituti finanziari proponeva l'impossibilità di fallimento delle stesse per mantenere sostenibile l'andamento dell'economia globale). Questo detto, in ogni caso difficilmente accostabile a questo esempio, è emblematico per descrivere la situazione. Le grandi imprese non dovrebbero essere

sostenute con fondi pubblici in maniera automatica e continuativa, come avvenuto in passato per *Stellantis* attraverso massicci ricorsi alla cassa integrazione, altri ammortizzatori sociali e finanziamenti a fondo perduto. Secondo *Milano Finanza* questi finanziamenti ammontano a 220 miliardi in 40 anni, i quali, purtroppo, non hanno incentivato particolarmente gli investimenti dell'azienda soprattutto in Italia e hanno comunque permesso ampiamente la delocalizzazione della forza lavoro all'estero.

Dall'altra parte, però, è innegabile che la presenza sul territorio nazionale di questa realtà sia strategica per l'intero sistema produttivo.

Proprio per questo motivo, la sopravvivenza e la competitività delle grandi imprese devono poggiare su basi solide: governance trasparenti, top management preparato e lungimirante, una visione industriale orientata al lungo termine e una continua capacità di innovazione che mantenga profittevole ed innovativa l'azienda.

Le grandi imprese contribuiscono alla sostenibilità di lungo periodo. Sono spesso le prime a integrare obiettivi *ESG* nelle proprie strategie e a rispondere agli standard imposti dai regolatori globali.

Il peso delle grandi imprese nella competitività italiana non si misura solo in termini di numero di occupati o valore aggiunto, è nella loro capacità di integrare innovazione, formazione, internazionalizzazione e sostenibilità che si gioca il futuro del nostro sistema industriale. Per questo motivo, le politiche economiche devono puntare con decisione a favorire la crescita dimensionale delle imprese esistenti, sostenendo fusioni, aggregazioni e percorsi di managerializzazione.

Le grandi imprese italiane, pur rappresentando una minoranza in termini numerici, hanno un impatto sproporzionato sull'economia nazionale. Per garantire la competitività dell'industria italiana nel lungo periodo, è fondamentale sostenere e valorizzare il contributo delle grandi imprese, promuovendo politiche che ne favoriscano la crescita e l'integrazione con il resto del tessuto produttivo.

Le imprese italiane faticano a crescere e investire in innovazione. La carenza di massa critica le rende vulnerabili agli shock economici, alle pressioni competitive e le espone al rischio di acquisizione da parte di gruppi stranieri.

In assenza di grandi aziende che fungano da centri gravitazionali delle filiere produttive, le piccole imprese italiane tendono a operare in isolamento. Questa frammentazione ostacola la creazione di distretti industriali evoluti, reti collaborative e strategie comuni per affrontare i mercati esteri.

4.3 Le criticità derivanti dal numero ridotto di Medie e Grandi Imprese e l'importanza degli investimenti in ricerca, innovazione e apertura ai mercati internazionali.

Uno degli effetti più preoccupanti del nostro sistema industriale è la “fuga dei cervelli”. Molti giovani laureati e specializzati scelgono di emigrare all'estero, attratti da condizioni lavorative migliori, salari più alti e maggiori possibilità di carriera. Secondo l'*ISTAT*, nel solo 2022 sono espatriati oltre 30.000 giovani con un titolo di studio universitario, con un saldo migratorio negativo da oltre un decennio.

Questa dinamica è doppiamente dannosa: da un lato, impoverisce il capitale umano del Paese; dall'altro rappresenta una perdita, anche economica, per lo Stato, che ha investito nella formazione di queste persone.

Le ragioni di questo flusso negativo protratto sono molteplici, ma tra queste spicca l'assenza di opportunità professionali adeguate alla formazione acquisita. I giovani con qualifiche universitarie si trovano spesso di fronte a un'offerta lavorativa frammentata, sottopagata (specialmente negli ultimi anni facendo riferimento al livello dei salari attuali presentati in precedenza) e poco stimolante dal punto di vista della crescita personale.

Questa dinamica impoverisce ampiamente il sistema produttivo soprattutto per quanto riguarda le competenze più innovative, strategiche ed essenziali per la transizione digitale.

L'insufficienza di imprese strutturate in questo contesto non solo limita la possibilità di creare occupazione qualificata, ma ostacola anche la valorizzazione delle competenze esistenti.

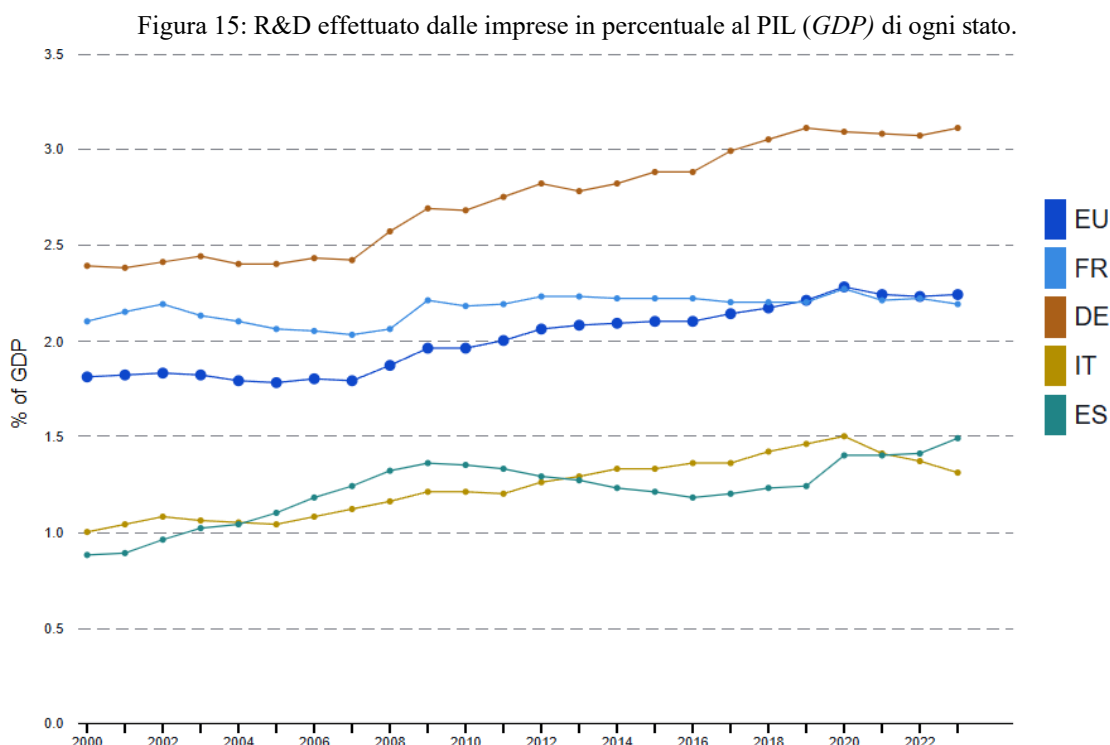
Un sistema industriale fortemente sbilanciato verso le microimprese non è in grado di garantire l'adattabilità dei profili professionali di alto livello e interfacciarsi con le attuali sfide globali per quanto riguarda la concorrenza, la competitività e la globalizzazione.

Le difficoltà si estendono anche nell'accesso ai mercati internazionali. Le imprese italiane di piccola dimensione mancano spesso delle competenze e delle risorse necessarie per esportare stabilmente o espandersi all'estero. Prendendo in considerazione *il Capitolo 15 dell'Annuario*

pubblicato dall'ISTAT, le grandi imprese esportatrici realizzano il 48,8% delle esportazioni nazionali, le medie imprese il 31,3% e le piccole imprese (comprese le microimprese) il 19,9% (è evidente in ogni caso che per un'impresa di modeste dimensioni sia più complicato esportare).

La mancanza di imprese in grado di internazionalizzare il loro business rende poco competitivo il sistema a livello internazionale e vulnerabile rispetto ai grandi player stranieri, i quali sono così facilitati a effettuare processi di acquisizione che indeboliscono progressivamente il tessuto produttivo nazionale.

Come abbiamo già ampiamente analizzato precedentemente con il crescere dimensionale delle imprese aumentano la produttività della stessa, il suo valore aggiunto e gli utili (strumentali per investire). Ma in Italia, anche le grandi imprese non investono a sufficienza in ricerca e sviluppo, come dimostrato dal seguente grafico dell'Eurostat il quale analizza in relazione al PIL quanta ricerca e sviluppo viene intrapresa in ogni stato.



Fonte: EUROSTAT, Statistical themes: "Science, technology, and innovation".

Notiamo come il nostro paese sia al di sotto della media europea, in linea con la Spagna ma ampiamente al di sotto rispetto Francia e Germania.

In un contesto dominato da piccole imprese, si osserva anche un fenomeno di competizione al ribasso, in cui la concorrenza non si gioca su innovazione o qualità, ma su una compressione dei costi, in particolare dei salari. Questo ha generato, in molti settori, una guerra dei prezzi che ha finito per impoverire l'intero comparto produttivo.

Unendo i diversi fattori si giunge ad un problema di lungo periodo. La mancanza di investimenti e di ricerca decrementa l'innovazione, che a sua volta sottrae valore aggiunto alle imprese che nel tempo non sono più in grado di attrarre capitale qualificato a causa dei margini ridotti. Esse, non essendo più competitive sotto il profilo innovativo, per non perdere troppe quote di mercato, intraprendono strategie di prezzo e salari bassi.

Il nanismo imprenditoriale con le strategie intraprese rappresenta una debolezza sistemica che limita la capacità dell'Italia di competere a livello internazionale.

Analizzando il fenomeno dell'internazionalizzazione delle imprese esso risulta estremamente complesso e variegato. I meccanismi di internazionalizzazione, infatti, sono molteplici: possono consistere nella decisione di un imprenditore di avviare *ex novo* un'attività produttiva all'estero, nella scelta di una società di acquisire partecipazioni in un'impresa che ha sede al di fuori del territorio italiano o nel controllo esercitato da un'impresa italiana su altre imprese localizzate all'estero. Numerose sono anche le ragioni di natura economica che inducono le imprese a internazionalizzarsi: la convinzione di ottenere all'estero profitti superiori a quelli conseguiti nel mercato nazionale; la volontà di acquisire una posizione di monopolio sul mercato mondiale, attraverso la realizzazione di un prodotto o servizio unico; l'idea di diversificare la produzione e le destinazioni di vendita, per evitare che la sostenibilità economica di un'azienda dipenda esclusivamente da un unico mercato nazionale.

L'internazionalizzazione, oltre a offrire tante opportunità per le imprese, pone al contempo una

serie di rischi. Innanzitutto, le imprese che operano sui mercati internazionali devono spesso tenere conto delle barriere doganali tra i diversi Stati, che costituiscono un limite al libero movimento dei beni, dei servizi e dei capitali. Inoltre, le imprese che si proiettano all'estero devono necessariamente sottostare a legislazioni e giurisdizioni straniere (condizioni che ne rendono improbabile la sua attuazione per un'impresa disponente di limitato capitale e di modeste dimensioni).

L'avvento della globalizzazione economica ha comportato diversi mutamenti. Ha accelerato una maggiore diffusione delle nuove tecnologie, e ha contribuito a rafforzare la produttività delle imprese in regime di libera competizione.

Dalla globalizzazione derivano anche alcuni problemi, rappresentati dalla maggiore concorrenza che le imprese debbono affrontare, dalla necessità di garantire flussi costanti di investimento verso l'innovazione tecnologica e organizzativa e dalla capacità di muoversi all'interno dello scenario internazionale: da qui derivano le problematiche presentate in precedenza per quanto riguarda la realtà italiana.

Come evidenziato dal *Censimento permanente delle imprese* dell'ISTAT soltanto una piccola parte delle aziende italiane intrattiene relazioni produttive internazionali, e solo il 7,1% delle imprese industriali coinvolte in collaborazioni tra aziende dichiara l'internazionalizzazione come finalità prioritaria. Le percentuali calano ulteriormente nei settori del commercio (4,8%), dei servizi (3,9%) e delle costruzioni (1,0%). Questi dati suggeriscono che, nonostante la consapevolezza crescente sull'importanza dell'apertura verso l'estero, l'internazionalizzazione resta una strategia marginale per una parte consistente del tessuto imprenditoriale nazionale.

L'avvento della globalizzazione ha inciso profondamente sul modo di fare impresa e ha favorito la diffusione di tecnologie innovative. Ma, al tempo stesso, ha innalzato il livello della competizione globale, imponendo alle imprese una capacità costante di adattamento, innovazione e investimento. Nella realtà attuale, le imprese italiane che restano ancorate a logiche locali e strutture produttive obsolete rischiano di rimanere ai margini delle grandi trasformazioni

economiche in atto.

L'internazionalizzazione rappresenta oggi una delle sfide e, al tempo stesso, una delle maggiori opportunità per il sistema produttivo.

Conclusione

L'analisi condotta in questa tesi conferma che il nanismo delle imprese italiane non è una semplice caratteristica del nostro paese ma una debolezza strutturale sistemica che limita significativamente la capacità del Paese di generare produttività, innovazione e competitività a livello nazionale e internazionale. La persistente prevalenza di microimprese, radicata in fattori storico-culturali, norme e realtà non troppo trasparenti che disincentivano la crescita dimensionale, si traduce in una minore capacità di investimento in *R&D*, di adozione tecnologica, di accesso ai mercati esteri e in minore attrazione di capitale umano qualificato.

Il confronto con le principali economie europee evidenzia un divario strutturale in termini di peso e contributo delle grandi imprese al valore aggiunto nazionale e alla spesa in *R&D*. Questa frammentazione limita l'Italia nella competizione globale e la rende vulnerabile agli shock economici.

Affrontare efficacemente il fenomeno del nanismo richiede un approccio strutturale. Le operazioni di Fusioni ed Acquisizioni (M&A) rappresentano uno strumento strategico cruciale per consentire alle imprese di superare i limiti dimensionali, rafforzarsi e integrare risorse e competenze. Tuttavia, come abbiamo analizzato la loro efficacia è condizionata dalla necessità di superare ostacoli culturali (la resistenza a cedere il controllo familiare), finanziari (la sottocapitalizzazione e la dipendenza dal canale bancario) e di trasparenza aziendale.

Le politiche statali attuali, sebbene orientate nella giusta direzione, risultano frammentarie e insufficienti, non riuscendo a fornire un incentivo concreto e radicale all'aumento dimensionale e all'innovazione, in particolare per le imprese di medie e grandi dimensioni. È necessario investire molto e in modo continuativo per lungo periodo: un ripensamento delle normative che disincentivano la crescita, una semplificazione dell'accesso al mercato dei capitali e l'attuazione di politiche (anche fiscali) che incentivino l'investimento in *equity* delle aziende da parte dei

privati e degli investitori istituzionali, incanalando il risparmio verso l'economia reale con capitale paziente atto allo sviluppo industriale.

Lo sviluppo e il rafforzamento delle medie e grandi imprese sono essenziali, queste realtà non solo contribuiscono in misura preponderante alla produttività e al valore aggiunto, ma svolgono anche un ruolo fondamentale nel promuovere investimenti, offrire opportunità di lavoro qualificato e contrastare la “fuga dei cervelli”. La mancanza di tali realtà limita le prospettive per i giovani qualificati e contribuisce al *mismatch* tra competenze possedute dai singoli e le richieste del mercato del lavoro. Settori a basso valore aggiunto, dominati da microimprese con margini esigui, faticano a sostenere salari adeguati e talvolta alimentano il lavoro irregolare, scoraggiando i talenti e rafforzando un modello produttivo basato sulla compressione dei costi anziché sull'innovazione.

Superare questo fenomeno strutturale è fondamentale per rendere l'Italia più competitiva e attrattiva per le nuove generazioni.

La crescente insoddisfazione dei giovani qualificati nei confronti del contesto economico e occupazionale del Paese produce un effetto devastante nella visione di lungo periodo del nostro paese. L'attuale generazione, pur profondamente legata all'Italia sotto il profilo culturale e identitario, è costretta sempre più spesso a valutare l'opzione di trasferimento all'estero per trovare condizioni di lavoro adeguate al proprio percorso formativo e alle proprie ambizioni professionali.

Non si tratta di semplice insoddisfazione generazionale, ma di una crisi strutturale del modello produttivo che non riesce a valorizzare appieno le nuove generazioni.

Per rendere il Paese davvero attrattivo per i giovani e non solo un luogo in cui "si cerca di pagare un affitto sproporzionato rispetto al salario" è necessario ripensare radicalmente alle politiche industriali e occupazionali, puntando su imprese ad alta intensità di capitale umano, su percorsi di crescita professionale, su salari competitivi e su ambienti di lavoro che sappiano riconoscere e premiare il merito. Così sarà possibile invertire la rotta e costruire un'Italia in cui i giovani

scelgano di restare, non solamente perché sia il Paese più bello del mondo (che di fatto lo è), ma per convinzione, per un'idea di visione di lungo periodo verso un futuro sostenibile. *(Facendo parte io stesso di questa generazione, tengo particolarmente a questo tema. Mi interessa profondamente e vorrei essere parte dell'ambizioso progetto. L'obiettivo sarebbe riportare l'Italia ad essere un Paese innovativo, ricco di eccellenze produttive e innovative; non solamente dal punto di vista turistico, agroalimentare e storico. Ma un centro di innovazione, di commercio e intellettuale, riconosciuto all'estero come tale. E soprattutto un posto dove i giovani non debbano pensare allo Stato accostandolo ad un problema di gravosità del debito pubblico e di non sostenibilità della pensione pubblica, trovando una soluzione al "paese di e per vecchi" come ora è denominata l'Italia. Un posto dove i giovani possano progettare un futuro roseo e prospero).*

Bibliografia

ISTAT, Censimento permanente delle imprese 2023.

CONFINDUSTRIA, Rapporto regionale PMI 2023.

ISTAT, I Distretti Industriali, 2015.

Intesa Sanpaolo, Economia e finanza dei distretti industriali Rapporto annuale – n.16,2024.

ISTAT, Report: L'ECONOMIA NON OSSERVATA NEI CONTI NAZIONALI, 2024.

ISTAT, Censimento dell'Industria e dei servizi 2011, 2023.

ISTAT, Produzione industriale - Febbraio 2025, 2025.

ISTAT, Report Misure di Produttività 2023, 2025.

EUROSTAT, Key figures on Europe – 2024 edition

ISTAT, Rapporto Annuale 2024, 2024.

EUROSTAT, Annual Report on European SMEs 2023/2024, 2024.

BANCA D'ITALIA, Bollettino economico, Aprile 2025.

ISTAT, RICERCA E SVILUPPO (R&S) IN ITALIA | ANNI 2022-2024.

CONSOB, Relazione per l'Anno 2023.

BANCA D'ITALIA, ISTAT, La ricchezza dei settori istituzionali in Italia 2005 | 2023.

DELOITTE, Ridurre il debito pubblico in Italia valorizzando i suoi asset reali.

Sitografia

<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/regime-forfetario-le-regole-2020-/infogen-regime-forfetario-le-regole-2020->

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_by_enterprise_size

<https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2008;81>

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Business_demography_statistics

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bd_size_r_custom_16358183/default/table?lang=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bd_salge1_size/default/table?lang=en

https://www.openpolis.it/numeri/litalia-e-lunico-paese-europeo-in-cui-i-salari-sono-diminuiti-rispetto-al-1990/?utm_source=chatgpt.com

https://www.ey.com/it_it/newsroom/2025/01/ey-ma-barometer-review-2024-preview-2025

<https://www.mimit.gov.it/it/incentivi/piano-transizione-5-0>

<https://www.normattiva.it/esporta/attoCompleto?atto.dataPubblicazioneGazzetta=2024-11-07&atto.codiceRedazionale=24G00180>

<https://www.normattiva.it/esporta/attoCompleto?atto.dataPubblicazioneGazzetta=2024-03-12&atto.codiceRedazionale=24G00041>

<https://www.mimit.gov.it/it/incentivi/agevolazioni-per-gli-investimenti-delle-pmi-in-beni-strumentali-nuova-sabatini>

<https://www.italiadomani.gov.it/content/sogei-ng/it/Interventi/investimenti/politiche-industriali-di-filiera-e-internazionalizzazione.html>

<https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2022/business-population-estimates-for-the-uk-and-regions-2022-statistical-release-html>

<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationestimates/bulletins/annualmidyearpopulationestimates/mid2022>

<https://www.milanofinanza.it/news/quante-risorse-di-stato-per-la-fiat-220-miliardi-in-40-anni-202303031818133912>

<http://www.lab-ip.net/le-misure-pubbliche-di-sostegno-allinternazionalizzazione-delle-imprese/>

