

LE POLITICHE PER LA MICRO-IMPRESA: MODELLI A CONFRONTO

di ANTONIO GIULIO JR. GAETANO

Senior Fellow Centro Studi e Documentazione Tocqueville-Acton

PREMESSA

La ricerca intorno ad un soggetto economico di recente comparsa ed utilizzato con riferimenti definitivi vaghi, mutevoli e parziali ci condurrebbe a risultati apparenti e di scarsa utilità in assenza di uno sforzo iniziale e sufficientemente rigoroso d'identificazione della micro-impresa in termini quantitativi, ossia dimensionali, e qualitativi, ovvero di caratterizzazione tipologica. Ciò consente di valutare se la nuova categoria possiede una fisionomia autonoma rispetto a quelle già note, ed in particolare rispetto a quella contigua e meglio conosciuta come P.M.I. Il secondo passo è costituito dal grado di riconoscimento, ovvero dalla rilevanza economica, politica e giuridica del nuovo soggetto a livello internazionale, nazionale e regionale. Tale riconoscimento equivale ad una valutazione delle politiche esistenti per la micro-impresa ai diversi livelli di governo e loro attuazione, con particolare riferimento ai fabbisogni formativi, mentre il risultato ultimo dovrebbe lasciar intravedere anche i possibili contenuti di politiche future volte ad attualizzare tutte le potenzialità del nuovo soggetto, con riferimento sia allo sviluppo micro-economico cellulare (*business development*) che allo sviluppo macro-economico del sistema (*economic development*).

Buona parte della confusione sull'argomento nasce dal fatto che il soggetto micro-impresa viene trattato ora come una componente della categoria contigua ed internazionale di P.M.I., nella quale è di fatto tuttora inclusa e di cui condivide alcune salienti caratteristiche, ora come una partizione della categoria nazionale dell'artigianato, nei contesti in cui esiste: tali parentele sono utili nell'approccio, ma sono chiaramente perniciose nella definizione di un eventuale ruolo autonomo.

1. IL PROFILO DIMENSIONALE

Il profilo dimensionale rappresenta la prima connotazione del soggetto, anche se condividiamo l'opinione prevalente della sua inadeguatezza come unico criterio classificatorio. Il ricorso al solo numero dei dipendenti chiaramente non pondera le differenze settoriali, posto che un'azienda informatica di 50 dipendenti ha una configurazione ben diversa da un'azienda alimentare con lo stesso numero di addetti. Per sopperire a tale lacuna si è cercato, per esempio nel caso delle P.M.I., d'integrare il numero dei dipendenti con altri parametri, quali il capitale, il fatturato, ecc. Purtroppo non si ritrova fino ad oggi un'analoga integrazione nel caso delle micro-imprese. Il contesto italiano indica la sola dimensione occupazionale e sostanzialmente ripete la definizione di micro-impresa dell'Unione Europea, ovvero l'impresa che ha meno di 10 addetti per due esercizi consecutivi.

Il Giappone introduce una distinzione settoriale: la micro-impresa può raggiungere un massimo di 20 addetti nel settore manifatturiero e in quello minerario, ma soltanto 5 addetti nel commercio e nei servizi.

Gli Stati Uniti, ove la politica per la micro-impresa è a livello statale e solo di alcuni Stati, come si analizzerà successivamente, ripetono lo standard europeo (da 1 a 10 dipendenti), ma aggiungono un'indicazione del capitale d'avviamento (non superiore a 25.000 \$), un parametro che rivela l'attenzione prevalente alla fase della nascita. Ciò non toglie che atti legislativi federali di supporto indiretto alla micro-impresa, come la legge federale del 10 febbraio 1999, che autorizza organizzazioni qualificate a fornire assistenza tecnica e servizi di sviluppo della capacità delle micro-imprese, stabiliscano limiti diversi. Secondo la legge citata deve intendersi "una ditta individuale, collettiva o società che abbia meno di 5 addetti e in linea generale non disponga di accesso a prestiti convenzionali, al mercato finanziario o ad altri servizi bancari".

Per quanto riguarda i rapporti di parentela, è sufficiente rammentare che la dimensione delle P.M.I. è notevolmente più ampia, fino a 250 addetti nell'Unione Europea e fino a 500 addetti negli Stati Uniti, il che significa che la dimensione media si discosta notevolmente dal limite massimo della micro-impresa. Risulta, invece, molto più aderente alla micro-impresa e in qualche caso (Francia) apparentemente coincidente l'impresa artigiana, che però incrocia distinzioni settoriali e richiede condizioni organizzative e modalità produttive, oltre a certificazioni professionali.

I limiti dimensionali prevedono:

- in Italia fino a 18 dipendenti per l'impresa che non lavora in serie, fino a 9 dipendenti per l'impresa che lavora in serie, fino a 32 dipendenti per lavorazioni artistiche, tradizionali e dell'abbigliamento, fino a 8 dipendenti per imprese di trasporto e fino a 10 dipendenti per imprese di costruzione;
- in Francia fino a 10 dipendenti;
- in Spagna fino ad un massimo di 10 o 15 dipendenti;
- in Germania non esiste alcun limite dimensionale, ma solo le caratteristiche qualitative, ossia le modalità produttive ed organizzative, nonché le certificazioni professionali;
- in Francia il limite dimensionale della micro-impresa coincide con quello dell'impresa artigiana.

2. LE MODALITA' PRODUTTIVE ED ORGANIZZATIVE DELL'ARTIGIANATO

A differenza della categoria generale «impresa», comunque segmentata nelle sue diverse dimensioni, la connotazione artigianale implica il riscontro di condizioni aggiuntive che attengono al modo di produrre, al contributo aziendale dell'imprenditore, alla qualificazione professionale del titolare e/o dei suoi addetti.

Si potrebbe affermare che l'imprenditore artigiano si pone a metà strada fra l'operaio dipendente e l'imprenditore classico sotto il profilo funzionale, mentre è imprenditore a pieno titolo sotto il profilo proprietario.

In particolare, si possono così riassumere le principali condizioni:

- in Italia si richiede, oltre alla presenza diretta dell'imprenditore in azienda, peraltro riscontrabile come dato di fatto in quasi tutte le imprese della dimensione considerata, un suo apporto manuale da coniugare con la responsabilità aziendale e con la piena assunzione del rischio;
- in Francia si deve verificare l'assenza di speculazione sulla merce e sulla manodopera impiegata, oltre alla predominanza del lavoro manuale;
- in Germania si richiede ancora la prevalenza della manualità (le macchine devono essere soltanto un supporto alla manualità), l'interscambiabilità dei dipendenti (che comporta una sorta di multifunzionalità omogenea degli addetti) e l'intervento dell'imprenditore in ogni fase del processo produttivo.

• in Spagna si definisce impresa artigiana “l’unità di produzione che per un fine economico e in modo professionale elabora un prodotto o fornisce un servizio attraverso l’intermediazione di una o più professioni”, ed inoltre “il prodotto, il servizio o il processo di fabbricazione devono essere personalizzati e non adattati alla produzione di massa”.

Vi è, infine, il requisito della professionalità e della sua certificazione, che in Italia e in Francia è richiesto in alcuni casi, in Spagna sempre, mentre in Germania è generalmente richiesto sia all’imprenditore che ai suoi dipendenti.

Da tale descrizione risulta chiaramente che le condizioni aggiuntive dell’artigianato rendono tali imprese come una categoria speciale delle micro-imprese o delle P.M.I., a seconda del loro livello dimensionale. Nel caso limite della Francia, ove i limiti dimensionali di micro-impresa e di impresa artigiana coincidono, si verificherà che un’impresa di 10 dipendenti che compia una legittima speculazione sulla merce, per esempio attraverso importazioni vantaggiose, è sicuramente una micro-impresa ma non può diventare impresa artigianale.

3. LE CARATTERISTICHE TIPOLOGICHE DELLA MICRO-IMPRESA

Appurato che non esistono condizioni legislative per la micro-impresa, che rappresenta un segmento dimensionale dell’universo «imprese», possiamo nondimeno rilevare alcune caratteristiche generali che attengono al segmento individuato e gli inseriscono.

Buona parte di esse rappresentano un’accentuazione delle caratteristiche già attribuite alla piccola impresa, e per esempio:

- elevata vulnerabilità finanziaria non solo rispetto agli andamenti ciclici dell’economia, ma anche di fronte alle frequenti patologie delle relazioni economiche (tempi di pagamento, bancarotta dei clienti, ecc.) ciò dipende dalla mancanza di un polmone finanziario di riserva e limita le capacità d’investimento;
- prevalenza delle attività di routine ed assenza di strategia e di previsione a medio termine;
- forti oscillazioni degli andamenti aziendali con passaggi repentini da posizioni di successo a posizioni di marginalità e rischio;
- presenza di sacche consistenti di manodopera scarsamente qualificata ed omogeneizzata, soprattutto in contesti dove la domanda di lavoro concorrente lascia alle micro-imprese un’offerta residuale;
- le funzioni aziendali (commerciale, finanziario, personale) non sono distinte, una connotazione basilare della piccola impresa secondo la scuola inglese (A.Gibb), ma in più

nelle micro-imprese generalmente manca qualsiasi supporto amministrativo interno per cui le attività obbligatorie di questo tipo (fisco, sicurezza sociale, ecc.) sono esternalizzate;

- scarsa conoscenza della reale efficienza aziendale in termini assoluti e relativi (rispetto alla media del settore e rispetto alle aziende concorrenti);
- forte soggettività dell'impresa nel senso che le sorti aziendali dipendono in notevole misura dalle capacità e dalle motivazioni del titolare con una frequente confusione di finanza aziendale con finanza personale;
- elevata quota di imprese familiari all'interno della categoria.

In relazione alle caratteristiche descritte i principali interrogativi riguardano:

- a) se le caratteristiche delle micro-imprese, che sono le vere matrici dei fabbisogni, sono talmente specifiche da richiedere un'azione diversificata rispetto al soggetto P.M.I.;
- b) se le politiche per l'artigianato coprono tutti i fabbisogni delle micro-imprese;
- c) qual è la consistenza numerica delle micro-imprese non artigiane.

Sulla base dell'esperienza maturata a noi sembra che:

- la soggettività è sicuramente una caratteristica peculiare della micro-impresa e costituisce il più grave limite alla sua crescita, ma anche alla stima del suo effettivo valore economico con le relative conseguenze sulla sua trasferibilità;
- le politiche per l'artigianato appartengono al passato e, come vedremo, coprono soltanto alcuni bisogni di queste imprese, mentre oggi si tende di fatto a soddisfare bisogni di imprese artigiane e micro-imprese nell'ambito di una politica generale per le P.M.I.;
- la consistenza numerica delle micro-imprese non artigiane è teoricamente ed approssimativamente stimabile con un raffronto fra censimento dell'industria e commercio ed albo artigianale.

4. LE POLITICHE PER LA MICRO-IMPRESA

Un esame delle politiche per le micro-imprese deve necessariamente partire dalla distinzione fra due fondamentali tipologie:

I- la micro-impresa per l'auto-impiego (*self-employment*), segnata dalla circostanza che il fondatore

l'ha creata come una modalità di lavoro e come fonte di reddito per se e per la propria famiglia. Si tratta di unità composte dal titolare e pochissimi aiutanti e nelle quali la capacità e la volontà di crescere sono, almeno inizialmente e salvo modifiche nel corso degli anni, limitate. L'imprenditore deve possedere una dose sufficiente di autoimprenditoria, ovvero la capacità di autogestirsi, che si pone oggettivamente ad un gradino inferiore rispetto alla capacità imprenditoriale piena, che comprende l'utilizzo di tutte le risorse.

II- La micro-impresa come embrione dell'impresa tout court e che, quindi, comprende normalmente

la motivazione dello sviluppo o addirittura lega lo sviluppo personale a quello aziendale. Un'impresa di questo tipo nasce quasi sempre da un business plan (esplicito od implicito), ha un capitale iniziale più elevato, già nel primo quinquennio di vita mostra una capacità d'espansione e di crescita all'interno della propria categoria, prevede la necessità di trasformazioni future (anche se ignora quali) e lega le collaborazioni lavorative a tipi diversi di professionalità.

Una seconda distinzione riguarda la direzione delle politiche, che possono riguardare:

- a) principalmente i soggetti rilevanti, almeno inizialmente coincidenti con i titolari;
- b) principalmente l'azienda, come unità distinta, e quindi l'accesso alle risorse produttive (risorse umane, risorse finanziarie, tecnologia);
- c) un mix di politiche soggettive ed oggettive;
- d) principalmente lo start-up, ovvero la massimizzazione del tasso di nascita di nuove imprese;
- e) principalmente la stabilizzazione, ovvero la sopravvivenza e la crescita delle micro-impresе già esistenti;
- f) un mix d'incentivazione alla nascita e stabilizzazione.

Ad ogni orientamento politico corrisponde un gruppo di strumenti, che si sommano nel caso dei mix.

Passando in rassegna alcuni grandi aggregati geo-politici e geo-economici si osserva quanto segue:

A- Il gruppo dei Paesi in via di sviluppo è stato fra i primi a sperimentare la micro-impresa, nel senso che i Paesi donatori e le organizzazioni internazionali hanno ravvisato nell'autoimpiego

un'alternativa ai grandi investimenti produttivi e soprattutto lo strumento per realizzare ad un tempo la *poverty alleviation* e la *job creation*. Si potrebbe tranquillamente affermare che due grandi blocchi economici, come Stati Uniti ed Unione Europea, abbiano presperimentato con aiuti finalizzati l'efficacia della micro-impresa nei Paesi in via di sviluppo prima di elaborare politiche d'incentivazione al loro interno.

Già il rapporto ILO (*International Labour Office*) del 1972 sul settore "informale"¹ nei Paesi in via di sviluppo osservava che l'autoimpiego è un mezzo per combattere disoccupazione e povertà. Già nei primi anni '70 si affermavano i primi progetti, che consistevano nella concessione di modestissimi prestiti individuali finalizzati all'acquisto di beni e di qualche elementare mezzo di produzione per l'inizio di una propria attività. I principali beneficiari erano donne che si dimostravano disponibili ad attivare piccolissime produzioni basate sul lavoro (*labor-intensive*) e che potevano avere uno sbocco solo a livello locale. L'autoimpiego ad un tempo forniva beni e servizi ai meno abbienti e permetteva di utilizzare capacità vitali. (Raheim 1996). Donatori, governi, come quello statunitense attraverso l'USAID (*United States Agency for International Development*), ed organizzazioni internazionali sostenevano gli intermediari del processo, ossia le agenzie di finanziamento dei relativi programmi.

L'esempio più noto a livello internazionale è quello della Grameen Bank in Bangladesh, un progetto del tipo sopra descritto ed ormai legato al nome di Muhammad Yunus da oltre 20 anni. Oggi la Grameen Bank possiede filiali in più di metà del Paese e l'ammontare dei miniprestiti aveva raggiunto nel 1998 i 2,5 miliardi di dollari, il 90% dei beneficiari erano donne ed il tasso di restituzione dei miniprestiti superava il 95%.

L'originalità iniziale della Grameen Bank consisteva nel fornire credito a soggetti poveri e privi di qualsiasi garanzia, ma organizzati in gruppi di 5 persone che in qualche modo prevedevano sussidiarietà e controllo reciproco. Nella fase iniziale si trattava quindi di politiche di start-up e mirate esclusivamente a facilitare l'acquisizione di risorse finanziarie di avviamento, ossia politiche oggettive per l'impresa.

¹ Con tale termine si intendono le imprese esistenti, rilevabili sul campo attraverso specifici monitoraggi, indipendentemente da registri ufficiali d'impresa.

La stessa CEE di quel tempo sperimentava analoghi programmi, per esempio istituendo nell'ambito

di un accordo con l'InterAmerican Development Bank nel 1991 un fondo per le micro-imprese di 8 milioni di ECU, che avrebbe sostenuto 19 progetti ed avrebbe assistito 10.000 persone, ovvero nuove micro-imprese. Nel caso in cui la somma fosse stata utilizzata interamente per microprestiti l'entità media di ognuno di essi si sarebbe aggirata intorno agli 800.

Col passar del tempo le politiche, pur sempre caratterizzate in termini di start-up, ossia mirate all'incentivazione delle nascite, si sono arricchite di strumenti supplementari. Per esempio il progetto ARIES, sponsorizzato dall'USAID nel 1985 prevedeva assistenza manageriale e tecnica ai nuovi micro-imprenditori. Per altro verso si potrebbe affermare che questi strumenti configurano una sorta di formazione continua sul terreno dei neo-imprenditori. Un altro esempio è rappresentato dall'esperienza² personale di chi scrive dove gli imprenditori locali titolari di P.M.I. e residenti in aree di presenza delle truppe statunitensi potevano tentare negli anni 1999/2000 l'accesso a prestiti USAID, ovviamente di proporzioni largamente superiori a quelli delle micro-imprese (presenti ed incentivate anche in quel contesto), ma il principio rigorosamente applicato era «nessun credito senza preventiva formazione». La stessa fonte USAID domandava quindi requisiti diversi alle micro-imprese ed alle P.M.I..

In altri casi, sempre riferiti alle economie in transizione dell'Est europeo, come in Ucraina, si sono realizzati dei Business Service Centers, con il compito di fornire un mix di formazione, consulenza ed informazione alle micro, piccole e medie imprese. I centri ucraini sono localizzati a Kiev, L'viv e Vinnytsia e sono sponsorizzati dall'USAID e dall'Unione Europea.

B- Sulla scorta dell'esperienza maturata nei Paesi in via di sviluppo e, incoraggiati da alcune politiche simili introdotte all'inizio degli anni '80 quasi contemporaneamente in Francia e nel Regno Unito, gli Stati Uniti riflettono sull'utilizzo delle micro-imprese come alternativa alle politiche sociali di trasferimenti alle famiglie (ammortizzatori sociali, indennità di disoccupazione, ecc.). Il ragionamento fondamentale è che, in presenza di sacche territoriali di disoccupati di lungo periodo provenienti da strati sociali deboli, è sicuramente meglio offrire prestiti limitati e di breve periodo con un tasso di rischio minimo anziché sussidi di

² In questo senso si fa riferimento all'incarico conferito a chi scrive per la creazione di agenzie per lo sviluppo di piccole e medie imprese, condotto in Bosnia Erzegovina per conto dell'ILO negli anni 1998/1999.

assistenza sociale per lungo periodo. Oltre a risparmiare l'esborso della posta sociale si può ragionevolmente sperare che il nuovo microimprenditore trasformerà se stesso e qualche altro collaboratore in produttori di reddito e di entrate fiscali, oltre a fornire un contributo all'assorbimento della disoccupazione di lungo periodo. A livello macro-economico il ridimensionamento della spesa sociale (spesa corrente di trasferimento alle famiglie) consente di classificare le nuove misure come aumento della spesa per lo sviluppo economico.

Lisa Servon (Servon,1996) individua con sufficiente precisione le caratteristiche dei programmi

statunitensi per la micro-impresa:

- «si rivolgono a gruppi specifici (minoranze etniche, donne e poveri), sono gestiti in funzione dei bisogni specifici di un solo settore della popolazione;
- riconoscono che l'autoimpiego è un segmento di crescente importanza (soprattutto per gruppi che hanno un accesso limitato al circuito economico principale);
- operano nella sfera dello sviluppo economico (*job creation*) fornendo prestiti e formazione che sfociano in creazione e sviluppo d'impresa; aiutano i partecipanti a diventare autosufficienti, sia attraverso la creazione di una sola impresa, sia attraverso il reddito aggiuntivo di attività autonome part-time, sia attraverso l'acquisizione di abilità (*skills*) che fanno parte delle politiche sociali;
- sono basati sulla filosofia della creazione di attivi finanziari (*asset building*).

Si è già visto che il limite del supporto creditizio iniziale è basso (non più di 25.000 \$) e quindi non vi è dubbio che il risultato aziendale non possa essere altro che una micro-impresa.

Il finanziamento dei programmi proviene sia da fonti pubbliche (Ministeri del governo federale e fonti statali), sia da fonti private (potenti associazioni, come quelle femminili, e fondazioni come la *Ford Foundation*), ed esistono programmi diversi che coinvolgono specifiche agenzie territoriali e di fatto riguardano Stati singoli o associati anziché l'intero territorio federale.

Quest'ultima caratteristica può di fatto suggerire il livello decentrato come reale autore delle politiche.

Fra i principali programmi citiamo:

- 1) il programma finanziato dal Ministero Federale della Salute e dei servizi all'uomo (Department of Health and Human Services), che partì nel 1986 e che fu finalizzato a

dimostrare la praticabilità dei programmi di autoimpiego negli Stati Uniti come alternativa di sviluppo economico, per la realizzazione il Ministero si servì delle *Community action agencies*;

2) il programma finanziato dallo stesso Ministero federale come prolungamento del programma GUERRA ALLA POVERTÀ del 1960 ma focalizzato sui progetti di pianificazione urbana (progetti di sviluppo delle abitazioni e dell'ambiente fisico nelle periferie urbane); in questo caso furono coinvolte le *community development corporations*;

3) programmi finanziati dalle potenti organizzazioni delle donne fin dai primi anni '80 e che si rivolgevano in alcuni casi a donne povere, in altri casi semplicemente a micro-imprenditori di sesso femminile;

4) dimostrazione dell'autoimpiego e sviluppo d'impresa, un programma finanziato da tre Ministeri federali (Lavoro, Commercio e Sviluppo economico) ed iniziato nel 1986 nello Stato di Washington; si tratta di un programma ispirato alla legge inglese del 1982, che prevedeva la possibilità di trasferire indennità di disoccupazione a programmi di autoimpiego.

A livello privato e con proiezione multistatale si può citare la *State TANF-Microenterprise Initiative*, un programma finanziato dalla Fondazione Ford e diretto dalla CFED (*Corporation for Enterprise Development*), che dovrebbe «generare milioni di dollari nel supporto dell'Aiuto Temporaneo per le Famiglie Bisognose (TANF- *Temporary Assistance for Needy Families*) agli imprenditori con basso reddito sviluppando e realizzando politiche e programmi statali replicabili che promuovono la micro-impresa come un passaggio dalla dipendenza sociale all'autosufficienza economica».

Sono coinvolti nell'iniziativa 5 Stati (California, Minnesota, New York, Tennessee e Virginia) insieme a 5 associazioni private senza fine di lucro:

- la Corporation for Enterprise Development (CFED);
- il Center for Law and Social Policy (CLASP);
- l'Association for Enterprise Opportunity (AEO);
- la Wider Opportunities for Women (WOW);
- la Ms. Foundation for Women.

La CFED giustifica il progetto anche con una precisa critica alle politiche sociali governative: «È sempre più evidente che il principio di riforma del welfare "LAVORA SUBITO E IMPARA POI" non è una strategia efficace di alleviamento della povertà. È

giunto il momento di rendere la formazione e lo sviluppo della micro-impresa un'opportunità economica riconosciuta per le famiglie a basso reddito della nostra nazione».

D'altra parte l'Istituto Aspen aveva condotto una ricerca sui beneficiari dei micro-prestiti e quindi sui nuovi micro-imprenditori statunitensi, fornendo il seguente profilo:

- l'imprenditore tipico è un lavoratore istruito, motivato e qualificato che si rivolge all'autoimpiego per accrescere il suo reddito o migliorare la qualità della sua vita;
- il 66% dei micro-imprenditori provengono da gruppi etnici minoritari;
- il 75% sono donne;
- più di due terzi hanno un'età compresa fra 30 e 49 anni;
- l'82% dispone di licenza di scuola media o titoli superiori;
- circa metà degli intervistati sono proprietari della propria abitazione;
- la maggioranza dispone di un basso reddito (il 20% al disotto dei 6000\$ ma un 15% oltre i 30.000\$);
- la maggior parte delle imprese avviate si concentra nel commercio al dettaglio e nei servizi con una vita inferiore a 5 anni;
- il 62% delle micro-imprese realizzano la propria attività a casa.

Lisa Servon (1997) sottolinea che nessun programma si rivolge ai veri svantaggiati, con riferimento allo stereotipo della sotto-classe, che attira l'attenzione dei media e del governo federale ed aggiunge: « ciò non significa che il programma non contribuisca ad alleviare la povertà ma piuttosto ad aiutare una sezione di povertà meno visibile, ovvero la sezione marginale, coloro che hanno un accesso limitato alle risorse, ma che non sono i più poveri.»

In conclusione la politica statunitense per le micro-imprese si rivolge al segmento dell'autoimpiego nella fase di start-up ed utilizza due strumenti principali: il microcredito e la formazione del neoimprenditore con possibilità collaterali di assistenza per bisogni specifici della micro-impresa. L'altro segmento di micro-imprese, che abbiamo definito cellulari od embrionali, sono incluse nel grande "calderone" delle P.M.I. e possono godere di opportunità simili (formazione dell'imprenditore ed assistenza aziendale) solo da parte di alcune associazioni di categoria delle micro-imprese. In ogni caso non risulta alcun programma di formazione rivolto od esteso agli addetti della micro-impresa.

La situazione giapponese presenta le seguenti peculiarità.

A- In primo luogo riconosce formalmente la micro-impresa (small enterprise) come un segmento autonomo delle P.M.I. attraverso l'uso del solo criterio dimensionale. La micro-impresa non ha più di 20 addetti nel settore manifatturiero e in quello minerario, più di 5 nel commercio e servizi, mentre la P.M.I. non deve avere più di 300 addetti o un capitale superiore a 100 milioni di Yen nel settore manifatturiero e minerario, più di 100 addetti o capitale superiore a 30 milioni di Yen nel commercio all'ingrosso, più di 50 addetti o capitale superiore a 10 milioni di Yen nel commercio al dettaglio e servizi.

B- La micro-impresa gode di tutti i numerosi e variegati strumenti previsti dalla politica per le P.M.I. (diagnosi e strategia, rafforzamento del management, promozione del subappalto, fonti informative, puntualità dei pagamenti, modernizzazione, razionalizzazione della distribuzione, business venture, sviluppo tecnologico, promozione dell'uso di tecnologie informatiche, assicurazione di un flusso di manodopera, internazionalizzazione, ecc.), ma in quanto segmento autonomo gode soltanto di due misure specifiche, ovvero la possibilità di migliorare le capacità gestionali del titolare ed eventuale direttore attraverso uno specifico programma gestito dall'Associazione del Commercio e dell'Industria e dalle Camere di Commercio ed Industria, ed un sistema di assicurazione volontaria di vecchiaia o uscita dall'azienda che riguarda sia i titolari che i funzionari (*corporate officers*) della micro-azienda. Il sistema prende il nome di *Mutual Relief System for Small-Scale Enterprises* e comprende oggi circa 4 milioni di assicurati iscritti al Fondo.

C- La politica giapponese si rivolge fundamentalmente alle imprese esistenti e quindi alla loro stabilizzazione, mentre è decisamente marginale l'attenzione allo start-up. La legge base di supporto pubblico alle imprese, ovvero la Small and Medium Enterprise Basic Law, praticamente riserva solo appendici alle misure di creazione d'impresa, ove comunque hanno un'attenzione particolare le imprese di nuovi settori o imprese di rilevanza locale.

Nel caso dell'Unione Europea le forti differenze nazionali condizionano chiaramente l'elaborazione politica: solo uno Stato (il Portogallo) riconosce esplicitamente ed autonomamente la micro-impresa e le indirizza politiche specifiche, solo 6 Stati (Francia, Italia, Germania, Spagna, Austria, Portogallo) riconoscono con diverse caratteristiche l'impresa artigiana, che, alla fin dei conti è quella più simile alla micro-impresa, solo qualche Stato dispone di una politica indirettamente ristretta alla micro-impresa, mentre tutti gli Stati riconoscono le P.M.I., per le quali peraltro esiste già uno standard europeo dimensionale ed una politica consolidata di incentivi.

In tale situazione la via scelta è stata quella di riconoscere in linea di principio l'esistenza di una micro-dimensione (fino a 10 dipendenti) ed a cui beneficio gli Stati membri s'impegnano genericamente a perseguire politiche di sostegno. Seguendo la metodologia giuridica delle direttive ogni Stato membro interpreterà la politica comune nel proprio contesto e sono comprese in tale discrezionalità nazionale anche l'eventuale autonomia e l'eventuale definizione della micro-impresa.

È questa la nostra interpretazione del principale documento europeo in materia, la Carta Europea delle Piccole Imprese, dove l'aggettivo *small* è eguale a quello usato nelle traduzioni inglesi della citata legislazione giapponese ed individua una categoria ben diversa dalle P.M.I. (SMEs, *Small and Medium Enterprises* nella dizione inglese).

Il documento approvato dal Consiglio dei Ministri di Feira nel giugno 2000 invita gli Stati membri e la Commissione a sostenere le micro-impresе (small enterprises) in 10 precise direzioni:

- programmi d'insegnamento e formazione per l'imprenditorialità;
- riduzione dei costi e velocizzazione dell'avvio d'impresa;
- miglioramento di legislazioni e procedure amministrative;
- disponibilità di capacità professionali;
- miglioramento dell'accesso online (utilizzo di Internet);
- un'espansione di mercato al di là del singolo mercato;
- benefici fiscali e finanziari;
- il rafforzamento della capacità tecnologica;
- l'uso di modelli di successo dell'e-business e sviluppo di supporti d'alto livello;
- lo sviluppo di una più forte e più efficace rappresentanza degli interessi delle micro-impresе a livello nazionale ed a livello europeo.

La metodologia europea risulta confermata dal monitoraggio annuo dei progressi realizzati dai singoli Stati lungo le direzioni individuate dalla Carta. Il primo rapporto annuale venne presentato al Consiglio Europeo di Stoccolma il 23/24 marzo 2001 mentre il secondo è stato adottato dalla Commissione il 6 febbraio 2002.

Tali rapporti europei sono basati su analoghi e dettagliati rapporti degli Stati membri, che descrivono le nuove misure adottate a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità.

Il titolo dei singoli rapporti nazionali è «Politiche di promozione dello spirito imprenditoriale e della concorrenzialità» e comprende misure rivolte a qualsiasi dimensione

d'impresa. Per esempio l'Irlanda, Paese che dispone di lunga tradizione nell'appoggio alle P.M.I., cita come sue innovazioni:

- l'istituzione dell'agenzia statale Enterprise Ireland, che ha riunito i servizi di sostegno precedentemente forniti da tre enti separati in un'unica organizzazione il cui compito principale è «consigliare le imprese con 10 o più addetti che hanno dimostrato di avere capacità e prospettive»;
- il piano per giovani imprenditori (YES) in cui gli studenti, singolarmente o in gruppo (massimo 5 studenti), creano e gestiscono le loro reali mini-imprese.

Analogamente, in coda ai rapporti nazionali, Commissione, Consiglio e Parlamento Europeo citano le misure adottate nelle rispettive competenze e sicuramente sono numericamente prevalenti i provvedimenti a favore delle P.M.I., ma l'unico riferimento indiretto alla micro-impresa era costituito fino al 2002 dalla proposta di direttiva della Commissione sui ritardi di pagamento, un provvedimento che dovrebbe riguardare le micro-imprese e le imprese nella fase iniziale della loro attività.

Un recentissimo provvedimento ha però modificato l'orientamento fino ad oggi prevalente; nell'ambito del Programma pluriennale per le imprese e per l'imprenditorialità (2001-2005) l'Unione Europea ha adesso lanciato tre strumenti finanziari gestiti dal Fondo Europeo degli Investimenti ed uno di essi, il Meccanismo di Garanzia per le P.M.I., prevede un'area di garanzia specifica per le micro-imprese. Si stabiliscono infatti garanzie per microprestiti fino ad un tetto di 25.000 Euro per prestiti a favore delle piccole imprese che non superano i 10 dipendenti.

Pur trattandosi di un'agevolazione indiretta, che sarà di fatto gestita dagli istituti di credito nazionali, l'intervento assume una grande importanza di principio perché costituisce un precedente che potrebbe aprire la strada a interventi diretti.

Si potrebbe per converso affermare che, al momento, le micro-imprese ricevono una maggiore considerazione autonoma ed una maggiore tutela nelle legislazioni nazionali di alcuni Stati membri con riferimento a:

- 1) Paesi che dispongono della categoria «artigianato»;
- 2) Francia e Gran Bretagna con la loro specifica legislazione sull'utilizzo dei contributi di disoccupazione per la creazione di nuove imprese, che proprio per tale modalità, oltre che per il fine dell'autoimpiego, finiscono con il ricadere nella categoria micro-impresa;

3) Portogallo, che definisce la micro-impresa e gli aiuti ad essa specificamente destinati. L'artigianato diventa addirittura una subcategoria della micro-impresa (micro-impresa artigianale) e partecipa quindi ai benefici delle micro-impresе, salvo una misura aggiuntiva di contributo al capitale fisso.

Con riferimento al primo gruppo si può osservare che nei Paesi in cui la dimensione artigianale coincide (Francia) o è prossima (Italia) a quella della micro-impresa una notevole quota di micro-impresе risulta già beneficiata da una lunga e consolidata politica per l'artigianato. In Italia tale politica, che risale agli anni '60, ha utilizzato soprattutto due strumenti:

- la possibilità di accesso ad un trattamento pensionistico di vecchiaia o ritiro dall'attività;
- l'accesso ad un credito riservato alla categoria, attraverso lo strumento dell'Artigiancassa.

Le imprese artigiane dispongono addirittura di un trattamento preferenziale, in quanto sistema dedicato, rispetto alle P.M.I. Peraltro tali benefici ed il coinvolgimento delle Associazioni di categoria hanno determinato un'adesione praticamente totale delle imprese artigiane alle loro Associazioni, che formalmente e di fatto hanno la massima rappresentatività degli interessi di

categoria, contro una situazione totalmente opposta delle P.M.I. Una diluizione delle imprese artigiane nell'ampia categoria P.M.I. sarebbe sicuramente dannosa in un contesto come quello italiano, mentre la prefigurazione del soggetto «micro-impresa» al momento non trova riscontro in alcuna associazione specifica. Si potrebbe forse immaginare che le associazioni artigiane nella situazione data tentino di estendere la loro competenza e la loro rappresentanza alle micro-impresе trasformandosi in associazioni dell'artigianato e della micro-impresa, ma il successo di quest'operazione richiederebbe l'automatica estensione delle provvidenze per l'artigianato a tutte le micro-impresе.

Per quanto riguarda infine i provvedimenti specifici per micro-impresa da autoimpiego adottati quasi contemporaneamente da Francia ed Inghilterra, si possono ripetere le stesse osservazioni sul *trade off welfare/*sviluppo da *job creation* già trattato a proposito dell'esperienza statunitense.

La legge francese del 1980 consentiva al lavoratore disoccupato di trasformare l'indennità in una somma globale da destinare alla creazione di una micro-impresa e permetteva anche, in caso d'insuccesso, il ritorno al regime contributivo, salvo il recupero delle perdite

attraverso un aumento del contributo assicurativo. Dopo un anno di vita il tasso di sopravvivenza delle micro-imprese create si aggirava intorno al 70%.

L'analoga legge inglese del 1982 si differenziava per il requisito dell'addizionalità, ossia il lavoratore doveva già disporre di un proprio minimo capitale per poter beneficiare del contributo da welfare. Le nuove micro-imprese create mostravano al terzo anno di vita un tasso di sopravvivenza del 50%.

La legge italiana sull'imprenditoria giovanile nel Mezzogiorno per la sua finalizzazione, per i requisiti di ammissibilità ai benefici (accettazione del business plan) e soprattutto per la dimensione media dei benefici (contributo in conto capitale e credito agevolato) non si rivolge alla costituzione di micro-imprese e men che mai a micro-imprese da autoimpiego, ma invece è finalizzata allo start-up di P.M.I. La dimensione iniziale delle imprese così create ed eventualmente coincidente con il numero di addetti della micro-impresa dovrebbe essere solo un momento transitorio di breve durata.

Il Portogallo destina alle micro-imprese due tipi di aiuto finanziario:

- 1) un aiuto all'investimento produttivo fino a 100.000 Euro (Regime de Apoio as Microempresas);
- 2) un aiuto all'occupazione che si traduce in un contributo pari a sei volte il salario minimo (fino ad un massimo di 18 volte per l'assunzione di disoccupati di lunga durata o handicappati) per ogni nuovo assunto (Iniciativas Locais de Emprego).

Un discorso parzialmente diverso riguarda le varie leggi regionali sulla nuova imprenditoria: la dimensione generalmente molto più ridotta del contributo finanziario pubblico al capitale iniziale e la semplificazione delle procedure di accesso possono in tal caso configurare un incentivo a micro-imprese da autoimpiego.

5. MOTIVAZIONI MACRO-ECONOMICHE E META-ECONOMICHE DELLE POLITICHE PER LE P.M.I. E PER LA MICRO-IMPRESA

È importante comprendere le motivazioni implicite ed esplicite delle politiche economiche varate per le P.M.I. e per le micro-imprese nei diversi contesti geo-economici, ovvero come esse si inseriscano nell'ambito generale della politica economica nazionale, soprattutto per sapere in quale direzione è possibile esercitare eventuali pressioni per un arricchimento della politica specifica.

Per cominciare dai Paesi in via di sviluppo, è chiaro che l'assenza di imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni, insieme ad una disoccupazione strutturale di proporzioni enormi ed alla difficoltà di maneggiare il problema a livello centrale sollecita in molti Paesi un'azione rivolta congiuntamente alla *job creation* e all'*enterprise creation*. All'interno del gruppo vi sono, comunque, notevoli diversità: per esempio l'India è un Paese ricchissimo di piccole imprese e dove, quindi, la *job creation* si presenta disgiunta dall'*enterprise creation*. L'assenza o la povertà di politiche del *welfare* inserisce automaticamente tutti gli sforzi di *job creation* nell'ambito puro e semplice dello sviluppo economico, che comunque è prevalente in tutti i contesti del gruppo.

Negli Stati Uniti è invece prevalente il *trade-off* fra politiche di welfare e politica di sviluppo, salvo che la politica di sviluppo deve essere qualificata come sviluppo territoriale o locale. I programmi d'incentivazione sono adottati a livello statale e di fatto si realizzano prioritariamente in aree povere, qual è sicuramente quella appalachiana in Virginia. Inoltre i programmi si combinano con motivazioni di difesa dei soggetti economici deboli (minoranze etniche e donne) e in quest'ottica le imprese già esistenti sono meno interessanti delle nuove da creare, anche perché queste ultime soltanto consentono di essere localizzate con uno sforzo preventivo nelle aree in cui esiste un più elevato bisogno per scarsa industrializzazione o per chiusura di attività preesistenti.

Ben diversa la situazione del Giappone. La politica a favore delle P.M.I. e della micro-impresa è formalmente giustificata «per lo sviluppo bilanciato dell'economia nazionale». Quest'espressione riassume e semplifica un equilibrio sofisticato fra imprese di diversa dimensione: le grandi imprese costituiscono una sorta di aristocrazia aziendale e di rappresentanza economica nazionale per il fatto di essere le uniche o quasi a realizzare le esportazioni del Paese, mentre P.M.I. e le micro-imprese, che sono per lo più subfornitrici, che non esportano e sotto vari profili appartengono ad una serie di seconda importanza, sono in realtà gli artefici nascosti dei successi delle prime, consentendo loro sia il contenimento del magazzino che la realizzazione del *just in time*. Ciò avviene attraverso

contratti capestro che prevedono flessibilità produttiva, rapidità e continuità di consegne, standards di qualità continuamente aggiornati ed innalzati. Il cedimento delle piccole imprese si rifletterebbe immediatamente sulle grandi e da qui la necessità di una politica di difesa e di tutela massima delle unità minori (schiavi ma protetti). In tale quadro il problema fondamentale riguarda il mantenimento delle relazioni fra imprese esistenti (grandi e minori), mentre la creazione d'impresa è un lusso fuori circuito.

L'Unione Europea giustifica la sua politica a favore delle P.M.I. «per il loro ruolo cruciale nello sviluppo di competitività, innovazione ed occupazione».

Il fatto che le piccole imprese siano ormai divenute le uniche creatrici di occupazione sostitutiva nei confronti delle perdite registrate dai grandi complessi e di occupazione aggiuntiva netta è ormai dimostrato fin dagli anni '80. Per quanto riguarda la concorrenza, è egualmente visibile che soltanto a questo livello dimensionale esiste una comparabilità di forza complessiva individuale fra concorrenti che è alla base del gioco competitivo del sistema liberista. In termini di innovazione per la verità resta ancora aperto il dibattito se il flusso innovativo sia di fatto frutto prevalente dei laboratori di R.&D. delle grandi aziende o non piuttosto della flessibilità delle piccole.

Accanto a queste motivazioni esplicite bisogna aggiungere delle ragioni implicite extraeconomiche e che attengono all'autorafforzamento del sistema politico democratico. È infatti noto che la democrazia si rafforza con la moltiplicazione degli interessi individuali di proprietà. Per altro verso il rafforzamento del ceto medio, sostanzialmente composto da piccola imprenditoria e libere professioni, è utilizzato come un indicatore del rafforzamento democratico: per esempio tale indice è utilizzato a Mosca dalla Fondazione Rockefeller per misurare il progresso nella transizione dal vecchio modello di società comunista ad un assetto di società democratica stabile.

6. IL LIVELLO ISTITUZIONALE DELLA POLICY

L'esame delle politiche nazionali per le micro-imprese ha posto in luce l'esistenza di un'articolazione e disparità territoriale sia nell'adozione delle politiche, sia nella successiva sperimentazione, soprattutto nel caso degli Stati Uniti con una evidente preminenza del livello statale su quello federale.

È quasi ovvio che, laddove esistono forti differenze territoriali di sviluppo economico, come nel caso italiano, sono chiaramente ipotizzabili differenti politiche per la micro-impresa, ovvero prevale il livello regionale per la scelta e l'orientamento delle relative politiche. Con riferimento al dualismo economico e a grandi aggregati territoriali sarebbe normale che nel Mezzogiorno, ove il tessuto industriale è più rado ed ove l'iniziativa di creazione d'impresa è più difficile, si adottino incentivi prevalentemente rivolti allo start-up, mentre nelle regioni forti del Nord, contraddistinte da un popoloso artigianato, prevalgono gli incentivi volti alla stabilizzazione e alla crescita delle imprese esistenti. In realtà l'articolazione è più minuta, poiché una politica analoga a quella delle regioni meridionali potrebbe essere giustificata anche in una regione come la Liguria, ove l'abbandono delle partecipazioni statali ha lasciato problemi di occupazione sostitutiva.

In assenza di una politica nazionale per la micro-impresa, è auspicabile che singole regioni, qualora si stabiliscano centri di focalizzazione della rappresentanza di categoria, assumano iniziative in questa direzione, pur con il rischio di operare su standards dimensionali diversi.

7. POSSIBILI MOTIVAZIONI DI UNA POLITICA DIFFERENZIATA PER LA MICRO-IMPRESA

A titolo puramente ipotetico, abbiamo cercato d'immaginare quali potrebbero essere le motivazioni

che determinano a qualsiasi livello una politica specifica per la micro-impresa, che oggi non esiste nell'ambito europeo. In parte si tratta di ragioni che derivano dalle caratteristiche peculiari del segmento, così come sono state già individuate in un precedente paragrafo e comunque attengono a:

- 1) maggiore fragilità della micro-impresa (rispetto alla P.M.I.);
- 2) svantaggio permanente della micro-impresa nella competizione con le P.M.I. proprio per la diversità dimensionale;
- 3) un tasso di nascita delle micro-impresе più elevato di quello delle piccole congiuntamente alla circostanza che le P.M.I. nascono prevalentemente per crescita delle micro, anziché per nascita autonoma;

- 4) in aree di scarsa imprenditoria si ritiene più facile e più rapida la creazione di micro-imprese rispetto alle P.M.I.;
- 5) nel medio periodo il rapporto costi/ benefici premia la micro-imprenditoria rispetto alle classiche misure di contribuzione sociale per disoccupati;
- 6) è l'unico strumento per l'inserimento di categorie deboli e svantaggiate (extracomunitari, donne, disabili, ecc.) nel mondo del lavoro;
- 7) moltiplica in un tempo ridotto il numero dei piccoli imprenditori, e quindi le dimensioni del ceto medio;
- 8) realizza e sviluppa formalmente il ruolo economico della famiglia nell'impresa familiare;
- 9) favorisce un processo di decentramento produttivo delle P.M.I., analogamente a quanto operato dalle grandi imprese nei confronti delle P.M.I.;
- 10) rappresenta la dimensione economica ottimale per alcune attività (agriturismo, garage, studio professionale, servizi personali, ecc.).

Vi sono poi considerazioni previsive sull'importanza e sul ruolo del segmento nell'economia futura: la fabbrica totalmente automatizzata, la produzione personalizzata dei beni di consumo, lo smembramento produttivo che consegue all'accentuazione della logica di sicurezza nonostante le diseconomie di scala, il moltiplicarsi di un'offerta autonoma di *e-service* da imprese casalinghe sono solo alcune variabili della dinamica da ipotizzare.

Infine devono esistere le condizioni per cui alcuni bisogni divengono politicamente rilevanti:

- a) la trasmissione dei bisogni da parte di soggetti collettivi (associazioni di categoria) sufficientemente rappresentativi del segmento;
- b) una certa dose di consenso generale o comunque l'assenza di forti dissensi da parte di settori della società.

La valutazione politica può concludere che uno o più bisogni di un segmento meritano un sostegno pubblico, o che tali bisogni configurano un segmento autonomo nuovo, ma che le condizioni di rilevanza non sono ancora realizzate.

8. SULLA TRASFERIBILITÀ DEI MODELLI E SULLE DIVERSITÀ ALL'INTERNO DEI CONTESTI MACRO-ECONOMICI

Sono note le difficoltà di trasferimento dei modelli da un contesto all'altro, sia perché prodotti di culture diverse, sia per la diversità di esigenze e di condizioni operative in fasi diverse dallo sviluppo economico. Il problema assume una rilevanza specifica nel caso della micro-impresa, posto che la letteratura statunitense ha sovente richiamato in maniera non sempre precisa “lezioni provenienti dal terzo mondo” e trasferibilità dell'esperienza maturata in quel contesto. La circostanza fattuale che la politica statunitense per la piccola impresa sia successiva alle prime esperienze positive di Paesi in via di sviluppo (esempio Banca Grameen in Bangladesh) ha avvalorato il sospetto scarsamente fondato che ci si trovasse in presenza di un'importazione acritica di politiche estere, un fenomeno in qualche modo simile all'importazione di processi produttivi (ed impianti) di ultima generazione e di tipo *labour-saving* da parte di alcuni Paesi del terzo mondo. In realtà il successo che il soggetto micro-impresa aveva già registrato in alcuni Paesi del terzo mondo, immediatamente percepito dagli Stati Uniti per la loro posizione di “donors” internazionali, ha suggerito l'apertura di un dibattito sull'argomento e successivamente l'elaborazione di politiche di sostegno, che sono però giustificate da motivazioni non del tutto identiche a quelle prevalenti nel contesto di provenienza.

Si spiega in tal modo la posizione controcorrente di Mark Schreiner, che elenca una serie di argomenti per lasciare nel limbo il soggetto micro-impresa e concentrare invece gli strumenti della politica economica dei Paesi industrializzati sulla creazione di opportunità di lavoro dipendente salariato. Gli argomenti possono essere così riassunti:

- 1) un appoggio generale alle micro-impresе è possibile solo in una realtà di poche iniziative produttive, ma in un Paese che dispone già di un elevatissimo stock di aziende, s'imporrebbe un processo selettivo per premiare solo le più valide;
- 2) il costo del micro-credito da concedere per la loro attivazione è abbastanza elevato, ovvero mediamente \$1,50 per ogni dollaro di prestito;
- 3) la vera finalità delle politiche dei Paesi in via di sviluppo che hanno seguito questo percorso è il benessere globale e non il sostegno quanto tali;

- 4) il valore del micro-credito concesso è molto diverso nei due contesti, posto che molto facilmente chiunque potrebbe ottenere la stessa somma negli Stati Uniti con una semplice carta di credito;
- 5) la micro-impresa non è in grado di risolvere i problemi della povertà urbana;
- 6) i soggetti che di fatto gestiscono l'aiuto alle fasce povere sono operatori sociali, che non hanno certo la capacità di gestire strumenti creditizi o di fare valutazioni imprenditoriali;
- 7) è difficile concepire una formazione rivolta a persone che non si sono ancora confrontate con la gestione di una micro-attività;
- 8) l'elevato tasso di restituzione dei prestiti non è di per se una garanzia sufficiente per giudicare la validità delle nuove micro-impresе;
- 9) si registra di fatto una contraddizione procedurale nella modalità riscontrata che le banche non gestiscono direttamente il micro-credito ma lo affidano ad organizzazioni senza fine di lucro, mentre sarebbe invece necessario proprio il coinvolgimento bancario diretto per valutare la disponibilità del mercato e per disporre di fondi sufficienti.

In realtà quasi tutti gli argomenti addotti, salvo quello ovvio che la micro-impresa non è in grado di risolvere da sola i problemi della povertà urbana, sono molto discutibili. La prima osservazione è che i responsabili della politica economica statunitense hanno di fatto riletto la validità della micro-impresa in termini di *social welfare*, per cui il costo del mini-credito deve essere comparato con i risparmi dei costi sociali pubblici del disoccupato neo-imprenditore, degli eventuali addetti disoccupati che potrebbe assumere e scontato in via dinamica (operazione sicuramente difficile e di risultato incerto) dei futuri contributi fiscali della nuova azienda. È un'operazione di massimizzazione del rendimento della spesa pubblica nel medio periodo che non è ovviamente gestibile in maniera autonoma da soggetti privati, quali le banche, peraltro già restie alla semplice concessione di credito alla piccola impresa proprio per i costi più elevati o il minor rendimento derivanti dal frazionamento della risorsa. Ci limitiamo ad aggiungere che difficilmente un candidato al micro-credito dispone di una carta di credito e che comunque l'entità media del prestito sarà ben diversa negli Stati Uniti rispetto a quella di qualunque Paese in via di sviluppo.

In altri termini la trasferibilità dei modelli è talvolta possibile se è il frutto di una rilettura dell'esperienza esterna in termini di coerenza culturale e di sviluppo economico relativo, una notazione che si potrebbe ripetere per la legislazione francese ed inglese sulla micro-impresa da autoimpiego degli anni '80.

Ci sentiremmo invece di escludere l'esportabilità del modello giapponese che è il frutto di una gerarchizzazione delle aziende sostanzialmente inaccettabile sia in Europa che negli Stati Uniti.

Una seconda osservazione abbastanza importante riguarda l'esistenza di differenze all'interno dello stesso contesto macro-economico. Si è potuto già rilevare, per esempio, che solo alcuni Paesi europei dispongono della categoria "artigianato", che è del tutto assente nel Nord Europa. Differenze ancor più marcate sono osservabili nel contesto "Paesi in via di sviluppo". Nel continente americano si possono osservare almeno tre tendenze o direzioni d'interesse:

1) in America Latina l'accezione di povertà che ha conquistato relativa importanza è quella del campesino che sviluppa a valle dell'attività agricola qualche iniziativa di trasformazione di prodotti tipici locali, che vorrebbe esportare verso mercati ricchi. Questa accezione si rivolge alla povertà rurale, anziché a quella urbana, e l'impianto sembra rivolto più che a singoli individui a gruppi di soggetti, che possono essere organizzati formalmente o informalmente (comunidades rurales, associazioni di produttori, ecc.). La comunicazione di qualsiasi tipo passa quindi attraverso un'intermediazione. Ne consegue che i servizi richiesti (credito, consulenza, informazione, assistenza tecnica) sono a favore delle comunità economiche anziché fruibili direttamente dalle imprese. Il che è rilevabile anche da una recente Conferenza elettronica rivolta alle micro-imprese produttive che sviluppano per lo più risorse primarie locali (caffè, latte di capra, ecc.) e finalizzata ad incrementare l'esportazione verso mercati ricchi. Alla Conferenza hanno partecipato 897 persone iscritte nella lista elettronica.

2) In America Centrale sembra prevalere l'offerta di servizi variegati: un apposito portale funge da canale per l'incontro fra domanda ed offerta. La tipologia principale riguarda servizi di assistenza tecnica, formazione e finanziari.

3) Un terzo caso abbastanza interessante è quello di Cuba, ove si verifica un fenomeno comune anche alle economie in transizione, ovvero a Paesi che facevano parte dell'ex Unione Sovietica. Esistono delle reti di micro-imprese che hanno il compito di sopperire alle carenze dell'impresa pubblica: si tratta ovviamente di un universo informale che lo Stato non appoggia, ma lascia sopravvivere. In alcuni Paesi dell'ex Unione Sovietica, per esempio in Moldavia, un Paese poverissimo (PIL pro-capite annuo: \$500) in cui l'economia privata è attualmente rappresentata soltanto da un elevato numero di micro-imprese e

piccole imprese, che sfuggono a qualsiasi rilevazione e compongono l'economia sommersa del Paese, lo Stato con l'aiuto di appositi progetti internazionali, sta cercando di far emergere l'universo aziendale, combinando qualche incentivo con sistemi di registrazione formale.

Programmi di creazione di micro-imprese del tipo job-creation sono in atto in numerosi contesti asiatici (ad esempio l'India) e in vari contesti africani (es. Uganda, Eritrea, Kenia).

(Allegati) PROSPETTI DI SINTESI

1. LE POLICIES PER LA MICRO-IMPRESA
SOMMARIO DI ANALISI COMPARATA

Contesti macro-economici	Categoria autonoma?	Rilevanza politica della definizione	Strumenti della policy	Livello dell'intervento
PVS (Paesi in via di sviluppo)	SI - Indiretta attraverso entità prestite e soggetti erogatori	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Microcrediti, formazione titolari • assistenza, • consulenza 	Regionale
Stati Uniti	Sì	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Minicredito, formazione titolari • informazione 	Statale e federale
Giappone	Sì	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo pensionistico per titolari e dirigenti, • misure per P.M.I. 	Nazionale e regionale
Unione Europea	Sì	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Garanzia microprestite • misure per P.M.I. (ristrutturazione, modernizzazione, informatizzazione, cooperazione, Interaziendale, Transnazionale) 	Decentrato
Francia	Sì, definizione indiretta da job creation Artigianato	Sì per credito iniziale Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidazione da lavoro dipendente • sicurezza sociale • consorzio garanzia fidi • formazione continua dipendenti e titolari 	Nazionale
Regno Unito	Sì, definizione indiretta da job creation	Sì per credito iniziale	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidazione da lavoro 	Nazionale
Germania	Artigianato	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Formazione continua 	
Spagna	Artigianato	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Misure PMI 	Nazionale e regionale
Italia	Artigianato	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Pensione • Credito agevolato 	Nazionale e regionale
			<ul style="list-style-type: none"> • Credito • Misure per PMI 	
Austria	Artigianato		<ul style="list-style-type: none"> • Misure PMI 	Nazionale
Portogallo	Sì, definizione diretta	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • Aiuto all'investimento • Aiuto all'impiego • Aiuto alla ristrutturazione funzionale ed alla modernizzazione delle strutture fisiche 	Nazionale
	Micro-imprese commerciali	Sì	<ul style="list-style-type: none"> • misure per micro-imprese 	Nazionale
	Artigianato		<ul style="list-style-type: none"> • contributo al capitale fisso 	Nazionale

(Allegati) PROSPETTI DI SINTESI

2. MICRO-IMPRESA E POLICIES: Supporti per P.M.I. applicabili anche alle micro-imprese

Contesti macro-economici	Strumenti
Unione Europea	<ul style="list-style-type: none">• Programmi transnazionali di cooperazione fra imprese• Venture-capital• Incubatoi di imprese• European Observatory on SMEs• Accelerazione dei pagamenti• Formazione imprenditori, quadri e lavoratori
Stati Uniti	<ul style="list-style-type: none">• TUTELA GENERALE ISTITUZIONALE PERMANENTE (SBA)• Accelerazione dei pagamenti (Prompt Payments Act)• Riserva di quota negli appalti pubblici• Credito• Formazione imprenditori• Assistenza tecnica (business planning, management, marketing, financial management)
Giappone	<ul style="list-style-type: none">• Consulenza ed assistenza tecnica (management, informatizzazione, subfornitura)• Credito• Modernizzazione• Razionalizzazione della distribuzione• Sostegno nuove imprese• Sviluppo tecnologico• Informatizzazione• Internazionalizzazione• Promozione imprese locali• Reperimento manodopera• Garanzie su pagamenti e bancarotta appaltatori

(Allegati) PROSPETTI DI SINTESI

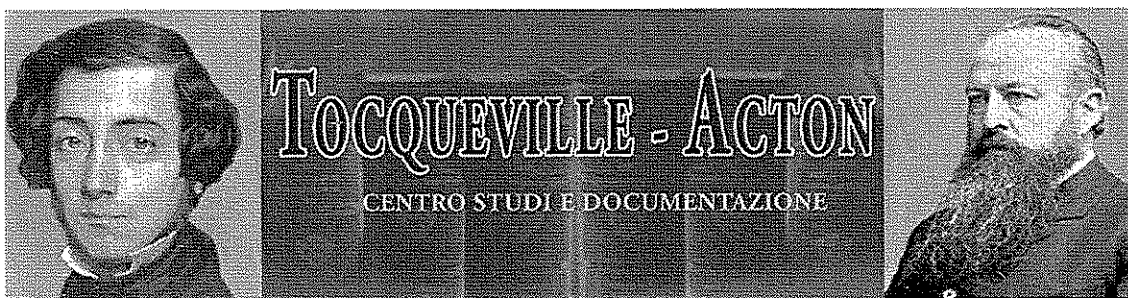
3. FUNZIONI MACRO-ECONOMICHE PREVALENTI DELLE MICRO-IMPRESE

Contesti	Funzioni
Paesi in via di sviluppo	<ul style="list-style-type: none">• La micro-impresa è generatrice di sviluppo economico• Spesso è l'unica struttura produttiva indigena e a controllo nazionale• È prevalente la concezione di autoimpiego
Stati Uniti	<ul style="list-style-type: none">• La micro-impresa riduce l'onere dello welfare, soprattutto i sussidi per disoccupazione ed attiva sviluppo locale in aree trascurate dagli investitori classici• Inserisce nel mondo del lavoro soggetti deboli della società (donne, minoranze etniche, ecc.)• È prevalente la concezione di autoimpiego
Giappone	<ul style="list-style-type: none">• La micro-impresa svolge una funzione di ausilio, la massimizzazione delle risorse delle grandi imprese, attraverso la catena della subfornitura• È prevalente la concezione di sussidiarietà
Unione Europea	<ul style="list-style-type: none">• La micro-impresa rappresenta la struttura produttiva precedente all'industrializzazione di massa, risponde alla personalizzazione dei consumi, esprime in forma aggregata vocazioni spontanee dei territori (distretti).• La micro-impresa commerciale svolge una funzione quasi sociale in contesti spaziali limitati (quartieri), dispersi (frazioni) o promuove produzioni specializzate• La micro-impresa di servizio riorganizza alcune attività professionali, arricchisce la dotazione degli aggregati urbani e li qualifica• È prevalente la concezione di embrione d'impresa, o fissazione di binomi pregiati sistemi produttivi/prodotti tradizionali rispetto all'autoimpiego

(Allegati) PROSPETTI DI SINTESI

**4. CRITERI PREVALENTI DELLE POLICIES
(STOCK/INCREMENTO E TIPOLOGIE PRODUTTIVE)**

Contesti	Tipologie preferite	Criteri
Paesi in via di sviluppo	Produzione agricola o industriale	Creazione nuove micro-imprese
Stati Uniti	Ogni tipo	Creazione nuove micro-imprese
Giappone	Produzione	Gestione dell'universo esistente
Unione Europea	Ogni tipo	Gestione dell'universo esistente Creazione micro-imprese da leggi regionali o femminili in contesti locali



CHI SIAMO

Il Centro Studi e Documentazione Tocqueville-Acton nasce dalla collaborazione tra la **Fondazione Novae Terrae** ed il **Centro Cattolico Liberale** al fine di favorire l'incontro tra studiosi dell'intellettuale francese Alexis de Tocqueville e dello storico inglese Lord Acton, nonché di cultori ed accademici interessati alle tematiche filosofiche, storiografiche, epistemologiche, politiche, economiche, giuridiche e culturali, avendo come riferimento la prospettiva antropologica ed i principi della Dottrina Sociale della Chiesa.

PERCHÈ TOCQUEVILLE E LORD ACTON

Il riferimento a Tocqueville e Lord Acton non è casuale. Entrambi intellettuali cattolici, hanno perseguito per tutta la vita la possibilità di avviare un fecondo confronto con quella componente del liberalismo che, rinunciando agli eccessi di razionalismo, utilitarismo e materialismo, ha evidenziato la contiguità delle proprie posizioni con quelle tipiche del pensiero occidentale ed in particolar modo con la tradizione ebraico-cristiana.

MISSION

Il Centro, oltre ad offrire uno spazio dove poter raccogliere e divulgare documentazione sulla vita, il pensiero e le opere di Tocqueville e Lord Acton, vuole favorire e promuovere una discussione pubblica più consapevole ed informata sui temi della concorrenza, dello sviluppo economico, dell'ambiente e dell'energia, delle liberalizzazioni e delle privatizzazioni, della fiscalità e dei conti pubblici, dell'informazione e dei media, dell'innovazione tecnologica, del welfare e delle riforme politico-istituzionali. A tal fine, il Centro invita chiunque fosse interessato a fornire materiale di riflessione che sarà inserito nelle rispettive aree tematiche del Centro.

Oltre all'attività di ricerca ed approfondimento, al fine di promuovere l'aggiornamento della cultura italiana e l'elaborazione di public policies, il Centro organizza seminari, conferenze e corsi di formazione politica, favorendo l'incontro tra il mondo accademico, quello professionale-imprenditoriale e quello politico-istituzionale.