

I PERCORSI DI SVILUPPO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

di Gianni Lorenzoni

I modi di crescita delle imprese minori si possono ricondurre a due grandi tipi ideali: la crescita interna tramite investimenti diretti e parallelo sviluppo del numero di addetti, e la crescita esterna mediante interrelazioni con altre imprese dove parte degli investimenti di crescita sono effettuati da queste ultime, come pure a queste ultime è da ascrivere l'incremento principale del numero di addetti. Il primo modo è tipico delle imprese anglosassoni ed è una sorta di crescita per dilatazione: per crescere si reinvestono i profitti, si cerca nuovo capitale di rischio, si fanno nuovi investimenti, si assumono nuovi addetti. La fig. 1 ne fornisce un'idea immediata e semplificata.

Il secondo modo è tipico delle imprese minori italiane che hanno sperimentato dei modelli di sviluppo della propria attività in termini di fatturato senza un parallelo incremento degli investimenti e degli addetti. Tale risultato viene ottenuto attraverso la concentrazione degli investimenti e degli addetti in alcune attività cruciali e nell'affidamento ad altre imprese di altre attività, che vengono poi fatte convergere o assemblate rispetto a quella principale. Si parla in tal caso di sviluppo "esterno". In termini grafici si potrebbe rappresentare come nella fig. 2.

Nel primo modello le attività risultano di solito riunite e integrate verticalmente da un'unica fonte di controllo finanziario, societario e gestionale. Nel secondo modello le varie attività sono separate e svolte da imprese distinte anche se, di solito, una fra queste si preoccupa di coordinare e integrare attività apparentemente separate.

I due modi non sono indifferenti: hanno implicazioni economiche, organizzative e strategiche diverse. Cerchiamo in primo luogo di vedere attraverso quali modalità può realizzarsi lo sviluppo per vie esterne, cioè lo sviluppo (fatturato) non accompagnato da una parallela crescita di alcune entità caratteristiche (investimenti, addetti).

Le varie alternative di sviluppo per interrelazione

Il tratto caratteristico di questo modo di sviluppo è il ricorso ripetuto a forme di relazione e/o scambio con altre imprese, sotto diverse forme. La più nota e consolidata è costituita dalla creazione sistematica di rapporti di fornitura con imprese terze, consentendo a un'impresa data di concentrarsi su alcune attività essenziali.

I due modelli di crescita delle imprese minori: quello italiano e quello anglosassone.

Fig. 1

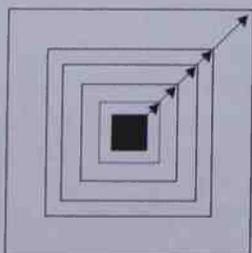


Fig. 2

