

Dieci anni dopo.  
Un gruppo di imprese «di successo» nel Mezzogiorno  
degli anni Ottanta

di Sergio Bruni

1. *Dinamismo delle imprese locali?*

Si è molto insistito di recente sull'importanza che hanno avuto, nel Mezzogiorno, i processi di formazione delle nuove imprese e sulla loro capacità di assicurare lo sviluppo della struttura produttiva e la crescita dell'occupazione. La formazione di nuove imprese è particolarmente significativa soprattutto nei periodi in cui la grande industria conosce crisi che la portano a perdere larga parte della propria capacità espansiva, e a concentrare i propri sforzi nell'avviare processi di ristrutturazione e riconversione negli stabilimenti già esistenti. In questo caso, sono proprio le nuove imprese, di dimensioni piccole e medie, a doversi accollare il peso dell'espansione del sistema produttivo<sup>1</sup>.

È proprio ciò che è accaduto in Italia in tempi recenti. E tale situazione si è ulteriormente evidenziata nel Mezzogiorno dove neanche la politica di incentivi statali è riuscita a favorire, a partire dalla seconda metà degli anni Settanta, significative localizzazioni di nuovi insediamenti da parte della grande impresa esterna. Mariano D'Antonio<sup>2</sup> ha di recente sostenuto, per esempio, che la formazione di nuova imprenditorialità ha costituito l'unico fenomeno capace in qualche modo di contrastare la crisi dell'intervento straordinario, e ha sottolineato l'importanza dell'emergere di nuove figure di imprenditori quali i giovani sufficientemente scolarizzati, gli immigrati di ritorno, e gli occupati nei grandi complessi, che, perso il vecchio posto di lavoro, hanno cercato di inventarsi una nuova autonoma professionalità.

<sup>1</sup> Cfr. B. Contini, R. Revelli, *Natalità e mortalità delle imprese italiane: risultati preliminari e nuove prospettive di ricerca*, in «L'Industria», 1986; R. Revelli, S. Tenga, *Formazione di piccole imprese: un quadro di riferimento e stime di un modello esplicativo*, in Banca d'Italia (a cura di), *Ristrutturazione economica e finanziaria delle imprese*, Atti del seminario tenutosi a Roma il 27-28 giugno, vol. I, Roma 1988.

<sup>2</sup> Cfr. M. D'Antonio, *La piccola impresa del Mezzogiorno nella prospettiva del mercato unico europeo*, in «L'Industria», n. 3, 1990.

È stato d'altra parte sottolineato che se nel Mezzogiorno c'è stato un addensarsi della crescita di nuove unità produttive, parallelamente si è assistito però all'incremento dei casi di mortalità delle imprese. In una recente indagine, Bruno Contini e Riccardo Revelli<sup>3</sup> hanno potuto costatare come nel Sud il tasso di crescita e quello di mortalità delle imprese industriali sono stati nell'ultimo periodo più elevati che nel resto del Paese: i due studiosi hanno attribuito tale dato alle politiche statali a sostegno dell'industrializzazione, che avrebbero permesso anche alle iniziative meno competitive di trovare opportunità di realizzazione.

D'altra parte è noto che nei suoi primi anni di vita una impresa — specie se di piccole dimensioni — ha più elevate possibilità di fallire, e solamente dopo un certo numero di anni riesce a consolidarsi e a collocarsi in modo stabile sul mercato. Risulta perciò fondamentale, specie per il Mezzogiorno degli ultimi anni, non tanto concentrarsi sul puro e semplice fenomeno della natalità, ma piuttosto seguire il *percorso* delle giovani imprese, focalizzando l'analisi sui fattori che ne possono ostacolare la crescita e impedire l'affermarsi sui mercati<sup>4</sup>.

In tale prospettiva, l'analisi delle vicende di un gruppo di imprese, concentrate in contesti limitati e definiti, consente di seguirne le evoluzioni, i problemi, le crisi, evidenziando i fattori di contesto che realmente favoriscono lo sviluppo e quelli che effettivamente lo ostacolano. Ma la costruzione di un nuovo campione comporta di per sé un inconveniente: si potrà misurare con tutta la precisione possibile la realtà attuale e individuare gli sviluppi futuri; non si potrà invece misurare l'evoluzione effettiva di quel gruppo di imprese rispetto all'insieme delle loro situazioni precedenti. Più interessante può essere il tentativo di utilizzare indagini già sviluppate nel passato, ripetendo l'investigazione a distanza di anni e ponendo a raffronto risultati passati e presenti, nel tentativo di cogliere il «film evolutivo» delle realtà imprenditoriali considerate.

È questa la strada che si è tentato di percorrere nella presente indagine. Il punto di riferimento prescelto è costituito da un'inchiesta effettuata quasi dieci anni or sono da Enzo Pontarollo<sup>5</sup>, su un campione di imprese — settantasette in tutto — situate in quattro pro-

<sup>3</sup> Cfr. Contini, Revelli, *Natalità e mortalità* cit.

<sup>4</sup> Cfr. A. Del Monte, A. Giannola, *I problemi dello sviluppo industriale del Mezzogiorno ed i riflessi di questi nella determinazione del quadro di politica industriale*, in A. Battaglia, R. Valcamonici (a cura di), *Nella competizione globale*, Bari 1989.

<sup>5</sup> Cfr. E. Pontarollo, *Tendenze della nuova imprenditoria nel Mezzogiorno degli anni '70*, Milano 1982.

vince meridionali: L'Aquila, Avellino, Cosenza e Catania. Si trattava di imprese che nel 1980 erano accomunate dai seguenti elementi: erano imprese «giovani», cioè nate da poco tempo, e di «successo», cioè caratterizzate da un notevole salto dimensionale negli anni di attività più recenti.

Nell'analisi da noi effettuata si è cercato di rivisitare quelle stesse settantasette imprese dieci anni più tardi, per cercare di verificare se, con la sopraggiunta maturità anagrafica, quelle realtà produttive avessero mantenuto, o diminuito o accresciuto il loro «successo» imprenditoriale.

È evidente il vantaggio che una simile comparazione può offrire; essa mostra l'evoluzione di un campione definito, specialmente in relazione ai contesti nei quali si colloca. Alcune di queste imprese oggi non esistono più; altre non sarebbero più definite da Pontarollo medesimo come imprese di successo; altre ancora potrebbero conservare appieno quella definizione. Proprio in ciò sta l'interesse della ricerca: nel verificare se vi siano caratteri specifici che accomunano quelle imprese che si sono rivelate di successo nel tempo, che hanno mantenuto elevate le loro performances, anche in un periodo attraversato da difficoltà e crisi notevoli.

Il quadro interpretativo complessivo elaborato da Pontarollo tendeva ad evidenziare, all'inizio degli anni Ottanta<sup>6</sup> — pur entro il

<sup>6</sup> Il lavoro di Pontarollo si collocava in quegli anni entro una linea di pensiero secondo la quale lo sviluppo dell'industria manifatturiera meridionale, dopo il 1976, più che arrestarsi aveva cambiato natura. L'idea dell'affermarsi, pur tra molteplici contraddizioni, di uno sviluppo autopropulsivo nel Mezzogiorno si ritrova anche in V. Balloni, *La direttrice adriatica allo sviluppo industriale del Mezzogiorno*, in «Economia Marche», Roma 1981; Censis, *La nuova geografia socio-economica del Mezzogiorno*, Roma 1981; G. Lizzeri, *Il Mezzogiorno in controllo, consumi elettrici e struttura produttiva nel Mezzogiorno*, in «Quaderni Isveimer», 1978, nn. 11-12; G. Lizzeri, (a cura di), *Mezzogiorno possibile. Dati per un altro sviluppo*, Milano 1983. Tale interpretazione, per così dire ottimistica, non è stata da tutti condivisa e si è misurata, soprattutto agli inizi degli anni Ottanta, con la proposta di altri studiosi, i quali hanno sostenuto che nel Mezzogiorno, in coincidenza con il declino dell'intervento delle imprese esterne manifestatosi a partire dalla seconda metà degli anni Settanta, si è andato delineando un progressivo indebolimento della struttura produttiva. Cfr. A. Giannola, *Struttura produttiva e imprenditorialità nel Mezzogiorno*, Relazione al convegno sul tema *Il Sud ed i Sud. La questione meridionale oggi*, Napoli 1985; N. Boccella, *Il differenziale d'industrializzazione Nord-Sud nel decennio 1971-1981*, in «Rassegna Economica» 1985, n. 1; A. Del Monte, A. Giannola, *Piccole e medie imprese nel Mezzogiorno*, in «Politica ed Economia», 1986; A. Giannola, *Industria manifatturiera ed imprenditori del Mezzogiorno*, Napoli 1986; A. Del Monte, *Insedimenti esterni e sviluppo dell'imprenditoria locale*, in «Note Economiche», 1987, n. 2. Più esattamente, questi studiosi hanno sottolineato come l'imprenditoria locale non apparisse assolutamente in grado di dar vita a forme di industrializzazione diffusa, che pur si erano rivelate così importanti per le regioni del Centro-Nord-Est. Da qui la critica all'ipotesi di considerare scindibili in un processo di industrializzazione il ruolo delle imprese esterne e di quelle locali, mentre era apparso chiaro il nesso che durante tutta la precedente politica dell'intervento si era realizzato tra sviluppo dell'impresa locale e sviluppo dell'impresa esterna. Per una rassegna ragionata del dibattito in questione vedi M. Messori, *Sistemi di impresa e sviluppo meridionale. Un confronto tra*

permanere di un insieme di difficoltà ed incertezze — una condizione di effettivo innesco di processi di crescita economica autopropulsiva nella realtà meridionale:

La prima conclusione assolutamente incontrovertibile è l'esistenza nel nostro Mezzogiorno di un fenomeno di crescita industriale di proporzioni significative [...]. L'emergere di questa nuova soggettività imprenditoriale è sollecitato da un mercato di proporzioni consistenti che non dà artificiose riduzioni nel costo del lavoro causate dall'agevolazione [...]. Ciò non significa che in tutto il Mezzogiorno si siano innestate le molle di uno sviluppo autopropulsivo: occorrerà ancora molto tempo perché il Sud possa alimentare e sostenere da solo la nuova ondata di industrializzazione. L'importante è che si sia rotto anche dall'interno la stagnazione e il fatalismo tradizionale ed emergano operatori in grado di competere con quelli delle aree più progredite del Paese<sup>7</sup>.

Gli anni successivi sembrano in larga parte aver contraddetto questa impostazione relativamente ottimistica<sup>8</sup>. Lo stato delle imprese nel Mezzogiorno ha risentito di un andamento congiunturale meno favorevole, forse proprio a causa del complessivo rallentamento della presenza delle grandi imprese esterne. Sta di fatto che risulta difficile oggi scorgere nel tessuto delle piccole imprese a dimensione locale la carta vincente dello sviluppo meridionale. Certo, alcune imprese si sono sviluppate e hanno saputo navigare nel mare aperto del mercato, vincendo la sfida: ma basta tutto questo per poter parlare di un «tessuto industriale»? Si sono cominciate a determinare quelle connessioni, quei *linkages* che molti economisti affermano essere necessari per costituire una prospettiva duratura di sviluppo? Sono queste le domande a cui la nostra rivisitazione, dieci anni dopo, cercherà di offrire qualche analitica risposta. Ma prima di verificare i dati emersi dalla nuova indagine, converrà brevemente riassumere i criteri seguiti da Pontarollo nella costituzione del suo campione d'analisi, e richiamare a grandi linee i risultati a cui egli pervenne.

Il lavoro fu realizzato con l'intento di dar conto della nascita di una nuova imprenditorialità, il cui sviluppo sembrava prefigurato da

*due aree industriali*, in «Stato e Mercato», 1986, n. 18; S. Bruni, D. Cersosimo, *Oltre l'agricoltura. La produzione manifatturiera e i suoi sbocchi negli ultimi quarant'anni*, in «Meridiana», n. 1, settembre 1987.

<sup>7</sup> Pontarollo, *Tendenze* cit. p. 229.

<sup>8</sup> Un'analisi dettagliata dei problemi dell'industria minore meridionale è stata fatta in una recente ricerca promossa dalla Banca d'Italia. In particolare, cfr. F. Siracusano, C. Tresoldi, *Le piccole imprese manifatturiere nel Mezzogiorno: diseconomie esterne, incentivi, equilibri gestionali e finanziari*, in Banca d'Italia, *Il sistema finanziario nel Mezzogiorno*, numero speciale dei «Contributi all'analisi economica», 1990; A. Giannola, *Mezzogiorno industrializzazione e imprese*, in Banca d'Italia, *Il sistema finanziario del Mezzogiorno* cit. Una rassegna critica del dibattito sugli stessi temi si trova in D. Cersosimo, *Quale industria per il Sud? Neo-dualismo e prospettive di sviluppo*, in «Meridiana», n. 9, maggio 1990.

alcuni indicatori (innanzitutto quello basato sui consumi elettrici). Le quattro province furono scelte in base alla considerazione che gran parte del loro territorio ricadeva nelle zone interne, ovvero in quelle aree che risultavano le più depresse e diseredate. Una volta verificata l'esistenza in tali zone di una certa fecondità imprenditoriale, a maggior ragione lo stesso discorso avrebbe potuto valere per le località costiere, che sono tradizionalmente più vantaggiose dal punto di vista ambientale e che avevano manifestato, secondo tutti gli indicatori disponibili, più intensi ritmi di sviluppo.

La scelta delle imprese da analizzare fu condotta sulla base di informazioni raccolte da più fonti cercando di individuare, tramite la collaborazione delle Camere di commercio, delle associazioni industriali e dello Iasm, le imprese sorte dopo il 1971 e che, nel periodo suddetto, erano state caratterizzate da notevoli ampliamenti, tali da configurare un obiettivo salto dimensionale. In ogni caso, Pontarollo aveva considerato le sole imprese che avevano almeno dieci addetti ed aveva dato la precedenza alle unità produttive di proprietà locale con imprenditoria locale o meridionale in genere, pur senza escludere le imprese a proprietà esterna. Risulta evidente che la selezione operata non intendeva predisporre un campione statisticamente rigoroso; è manifesta, piuttosto, la finalità di privilegiare alcune tipologie di imprenditori nell'intento di cogliere aspetti qualitativi delle trasformazioni sociali in atto. Le imprese intervistate, se rapportate all'universo fornito dal *data-base* Iasm-Cesan, rappresentavano tuttavia una realtà non trascurabile: il 23,3% delle aziende sorte tra il 1971 ed il 1980, con una occupazione corrispondente a circa il 30% del totale. Si trattò di un campione consistente, volutamente sbilanciato, che tra l'altro non considerava i grandi gruppi a provenienza esterna, in quanto intendeva esplicitamente osservare la formazione di un'imprenditorialità piccola e media, che nel periodo considerato aveva dato prova di un certo dinamismo.

La selezione dei 77 casi è stata fatta sulla base di un'indagine più ampia che riguardò un complesso di 137 imprese con quasi 12 000 addetti. In realtà l'indagine di Pontarollo ha coperto il 41,5% delle nuove imprese con più di dieci addetti, sorte nelle quattro province dopo il 1971 e ha preso in considerazione il 72% degli occupati. Se si rammenta quanto già è stato sottolineato, e cioè che dall'indagine sono stati volutamente esclusi i grandi gruppi a provenienza esterna (si pensi, per esempio, alla Fiat ed alla Fatme che operano in provincia di Avellino e de L'Aquila), la copertura delle restanti unità produttive risulta ancora più ampia. Il fatto che, infine, le provincie sot-

toposte ad esame rappresentassero realtà alquanto diverse quanto ad evoluzione della struttura produttiva ha portato ad analizzare imprese con caratteristiche assai differenti. In questa ottica, avvertiva Pontarollo, non doveva apparire strano che fossero state selezionate figure imprenditoriali che operavano in settori tradizionali, in gran parte ancora a servizio del mercato locale, con dimensioni modeste, unitamente ad imprenditori che avevano dato vita ad iniziative cospicue in settori d'avanguardia. «Infatti, alcune realtà imprenditoriali che in un contesto altamente sviluppato sembrerebbero del tutto normali, in una regione sottosviluppata possono costituire un fenomeno di valore molto più marcato, in quanto scontano il ritardo di partenza e costituiscono i germi che possono fecondare il terreno circostante»<sup>9</sup>. Così, nel corso della originaria selezione, è stata adottato un criterio che si riferisce ad un duplice parametro valutativo: la considerazione del fenomeno imprenditoriale in sé e per sé e, nello stesso tempo, la valutazione delle sue possibilità in termini di fertilizzazione del tessuto circostante. «C'è una sorta di cammino verso l'industrializzazione — scriveva Pontarollo —, che comincia con una serie di iniziative nei settori più tradizionali, e strettamente legati al mercato locale, per poi allargarsi ad attività più complesse in termini di prodotto, oppure di mercato, oppure di entrambi»<sup>10</sup>. È stato così costituito un insieme di casi che per le modalità con cui sono stati selezionati rappresentavano delle novità positive all'interno del contesto produttivo locale e si ponevano come potenziali imprese di successo<sup>11</sup>.

## 2. La seconda indagine.

La nostra indagine<sup>1</sup> si è sviluppata nei primi quattro mesi del 1990, attraverso interviste ai titolari delle imprese considerate. I dati sono stati raccolti tramite la compilazione di un questionario, sulle

<sup>9</sup> Pontarollo, *Tendenze* cit. p. 229.

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 239.

<sup>11</sup> L'esistenza di un nucleo di imprese meridionali capace di competere efficacemente sul mercato è ormai opinione condivisa da più studiosi. Il dibattito riguarda piuttosto la rilevanza di tale fenomeno. A tal proposito cfr. anche, M. D'Antonio, I. Ter, *Il Mezzogiorno degli anni ottanta: dallo sviluppo imitativo allo sviluppo autocentrato*, Milano 1985; A. Giannola, U. Marani, *La struttura finanziaria delle imprese industriali nel Mezzogiorno*, in «Meridiana», n. 11-12, maggio-settembre 1991; L. Prosperetti, F. Varetto, *I differenziali di produttività nel settore manifatturiero*, Bologna 1991.

<sup>1</sup> Una parte delle interviste sono state eseguite direttamente dallo scrivente, mentre un'altra parte è stata condotta da Luigi Ceraudo, che ha anche fornito una preziosa collaborazione per la tabulazione dei dati raccolti con l'indagine.

cui caratteristiche conviene soffermarsi per un momento. In appendice al suo volume, Pontarollo riportava lo schema del questionario messo a punto per l'indagine da lui eseguita; esso si divideva in sei sezioni:

1. Caratteristiche personali dell'imprenditore;
2. Caratteristiche dell'azienda e sue evoluzioni;
3. Rapporti con il mercato;
4. Struttura finanziaria;
5. Struttura organizzativa;
6. Problemi e prospettive.

Anche nella nostra indagine abbiamo ripreso integralmente la struttura analitica del questionario di Pontarollo proprio per garantire la maggiore omogeneità possibile dei dati tra le due rilevazioni. Abbiamo altresì introdotto delle domande che riguardano una ricognizione sistematica di alcuni dati quantitativi riferiti al 1979 ed al 1989, in modo da costituire la base di un raffronto statistico interno alle singole aziende che ha poi potuto essere utilizzata nella costruzione delle tabelle che seguiranno.

La compilazione dei questionari è avvenuta secondo la tecnica dell'intervista diretta, che in molti casi è stata registrata al magnetofono. Alle interviste agli imprenditori si sono associate altre interviste a testimoni privilegiati, in grado di descrivere da un altro punto di vista le condizioni economiche, sociali, culturali e politiche del contesto imprenditoriale preso di volta in volta in esame.

Nel corso dell'indagine è stato possibile contattare i titolari di sessantacinque imprese. Delle settantasette considerate da Pontarollo, infatti, due si sono fuse in un'unica azienda (la Italrame è stata incorporata dalla Metalrame), sette sono fallite e non è stato in alcun modo possibile rintracciare i vecchi imprenditori, e altre tre non sono state incluse perché gli imprenditori non hanno risposto al questionario o lo hanno compilato in modo troppo lacunoso; una, infine, non è stata considerata perché opera esclusivamente nel settore agricolo e per giunta senza addetti fissi.

Tra le sessantacinque aziende prese in esame (il cui elenco è fornito nella tab. 1), ve ne sono sette che sono fallite e che però sono state regolarmente incluse perché l'imprenditore è stato rintracciato e ha risposto al questionario. Altre cinque, poi, passate attraverso un fallimento, sono tornate all'attività produttiva attraverso un mutamento di proprietà. Queste ultime sono state considerate come imprese pienamente operative, fatte salve alcune particolari valutazioni che sono state introdotte nel corso dell'elaborazione dei dati.

Dunque, sulle settantasette aziende prese in esame da Pontarollo, quattordici, pari al 18,2% del totale, sono scomparse. È difficile dire se una tale quota di fallimenti costituisca un dato rilevante. La maggior parte degli studi riferisce di quote di mortalità più elevate. Steele, Storey e Wynarczyk<sup>2</sup>, che hanno osservato un campione inglese di 636 casi, hanno constatato che dopo dieci anni sono scomparse quasi il 50% delle imprese. Le possibilità di confronto tra l'aggregato da noi considerato ed i campioni analizzati in altri studi non possono spingersi più in là tanto, dal momento che le 77 imprese consi-

Tabella 1. Le imprese censite\*.

Denominazione	Settore	Addetti	
		1979	1989
<i>Provincia di Cosenza</i>			
1) Plastica Sud	Materie plastiche	12	23
2) Lo Prieno Salvatore	Meccanica	20	8
3) Sorem	Meccanica	9	3
4) Metalsud	Meccanica	14	8
5) Pier Pascal	Tessile e abbigl.	20	27
6) Tricoflor Sud	Floricoltura	7	10
7) Cilenti e Papaiani	Floricoltura	40	49
8) Tgt	Gomma	35	90
9) Meridionale Prefabbricati	Minerali non met.	29	16
10) Salumificio S. Vincenzo	Alimentare	11	22
11) Imocar	Alimentare	6	6
12) Euro Legno	Legno e mobilio		
13) Art. Legno di Lopez Luigi	Legno e mobilio	60	10
14) Clementina	Agro-Alimentare		
15) Dne	Elettronica	40	32
16) Giat	Agro-Alimentare	11	38
17) Survel	Agro-Alimentare	24	89
18) Cms	Materie plast. gom.	24	38
19) Gmg Sogno baby	Legno e mobilio	50	2
20) Foferauto Bruzia	Pelli e cuoio	175	201
21) Bbc	Legno e mobilio	29	33
<i>Provincia di Catania</i>			
22) Itresud	Materie plastiche	50	50
23) Scev	Minerali non met.	86	137
24) Kerria	Chimica-Farmaceut.	30	8
25) Trafilerie Metallurgiche	Metallurgia	75	58
26) Fima	Meccanica	17	10
27) Vierrecci Srl	Legno e mobilio	20	14
28) Impa	Meccanica	430	650
29) Officine Sciutto	Meccanica	45	35
30) Dais	Agro-Alimentare	29	39
31) Tfp	Meccanica	105	110
32) Oli Sud	Agro-Alimentare		
33) Nuova Cer. Caltagirone	Minerali non met.	55	20

derate fanno parte di un insieme selezionato perché rappresentativo di un'impreditorialità dinamica ed efficiente, mentre la generalità degli altri campioni fanno riferimento a realtà più estese e più com-

<sup>2</sup> Cfr. P. Steele, D. Storey and P. Wyncarczyk, *The prediction of small using financial statement analysis: the development of an empirical model*, University of Newcastle Upon Tyne, Discussion paper n. 69, 1985, Sullo stesso argomento cfr. anche M.E. Beesley, R.T. Hamilton, *Births and Deaths of manufacturing firms in the Scottish regions*, in «Regional studies», vol. 20, 1986, pp. 281-88.

Denominazione	Settore	Addetti	
		1979	1989
<i>Provincia di Avellino</i>			
34) Vipa Furs	Tessile-Abbigliam.	50	15
35) Tecnostampi	Meccanica	73	95
36) Metalrame	Metallurgica	240	130
37) Fim Sud	Meccanica	10	19
38) Rokwell Samsa	Meccanica	130	124
39) Lunke Lima	Meccanica	75	99
40) Jaeger	Meccanica		
41) La metalmec. Ditta Grelle	Meccanica	8	13
42) Com Bat	Materie plastiche	25	41
43) Edilblock	Minerali non met.	13	26
44) Poligrafica Ruggiero	Poligrafica	12	39
45) Marmifera Iripina	Minerali non met.	46	31
46) Maglificio Edic	Tessile-Abbigl.	30	20
47) Maglificio Ginette	Tessile-Abbigl.	16	16
48) Mpi	Materie plastiche	50	74
49) Cmm	Meccanica		
50) Cmi	Meccanica	22	25
51) Italdata	Elettronica	420	371
<i>Provincia de L'Aquila</i>			
52) Ceramica del Turano	Minerali non met.	30	21
53) Imaplast	Materie plastiche	36	25
54) Zcm	Metallurgica	40	38
55) Peligna Costr. Meccaniche	Meccanica	60	25
56) 3 C	Legno e mobilio	25	28
57) Tekmec	Meccanica	27	50
58) Valconf	Tessile Abbigliam.	70	92
59) Presider	Siderurgica	40	82
60) Angeloni Alfredo & F.	Minerali non metal.	37	18
61) Cmv	Mezzi di trasporto		
62) Colavincenzo Virgilio	Legno e mobilio		
63) Mic	Minerali non metal.	30	34
64) Cell	Metallurgica	60	72
65) Mael Computer	Elettronica	180	272

\* Non vengono forniti i dati relativi all'occupazione per quelle imprese che non esistevano più al 1990.

posite. Tenuto conto di ciò, è più utile capovolgere il punto di vista dell'indagine cercando di individuare le imprese più dinamiche ed evidenziando quali fattori favoriscano ed accompagnino il successo imprenditoriale.

Per disporre di un primo quadro dell'evoluzione dell'occupazione delle nostre imprese abbiamo costruito una tabella di transizione che tiene conto degli addetti rilevati al 1979 ed al 1989 (cfr. tab. 2). Sulla base di tali dati e considerando solo le imprese che sono rimaste in attività, risulta che esattamente la metà ricadono nella stessa classe di addetti nella quale sono state registrate dieci anni prima — nel grafico sono quelli che occupano la diagonale centrale —, ma il 27% è passato alla classe superiore.

### 3. Fallimenti e successi.

L'attenzione con cui si guarda alla crescita occupazionale non è priva di fondamento. Molti autori insistono, infatti, sull'esistenza di un nesso età-espansione, che rappresenta una misura *ex post* della capacità di crescita dell'impresa: il fatto che un'azienda stia per più anni sul mercato accresce la sua possibilità di sopravvivenza. Quando, poi, l'impresa ha successo, si determina un sicuro incentivo alla sua crescita, il che si traduce in uno sviluppo dimensionale<sup>1</sup>. Tale argomentazione vale in modo particolare per un periodo, come quello in esame, in cui le imprese hanno mirato ad accrescere il processo

<sup>1</sup> Cfr. D.J. Storey, *Manufacturing Employment change in Northern England 1965-78: The role of small business*, in D.J. Storey (a cura di), *Small firms in regional economic development*, Cambridge, 1985; A. Del Monte, *Il processo di divisione del lavoro e la crescita dimensionale delle imprese nell'economia meridionale*, in «Rassegna Economica», n. 6, 1983.

Tabella 2. Imprese classificate secondo il numero degli addetti (1979-1989).

1979 \ 1989	1-10	11-20	21-50	51-100	101-200	201-500	Morte
1- 10	3	2					
11- 20	3	3	6				4
21- 50	3	4	14	5			6
51-100	1	2		6	1		3
101-200	1			3	2		1
201-500					1	3	

Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

di accumulazione ed a migliorare la qualificazione degli occupati piuttosto che ad espandere l'occupazione. Il manifestarsi di una significativa crescita occupazionale costituisce, pertanto, un indice di sicuro successo in quanto esso, generalmente, si accompagna ad un'espansione della produzione e della produttività. In ogni caso non può essere questo il solo fattore che ci aiuta ad individuare le imprese dinamiche, in quanto la ristrutturazione produttiva passa anche attraverso l'introduzione di tecnologie che portano a risparmiare lavoro e ad accrescere la produzione.

Tenendo conto di ciò, al fine di procedere ad una più corretta individuazione delle imprese «dinamiche», abbiamo selezionato tra le 65 aziende, innanzitutto, quelle che nel periodo tra il 1979 ed il 1989 hanno conosciuto una crescita della produzione. Se tale positivo risultato ha riguardato 36 casi, assai differenziata è stata l'incidenza del fenomeno ed analogamente differenti sono risultate le relazioni tra crescita della produzione ed andamento dell'occupazione. Per esplicitare in maniera più chiara le connessioni tra le due variabili prese in esame abbiamo suddiviso le 36 imprese in quattro gruppi (cfr. tab. 3). Il primo

Tabella 3. Caratteristiche delle imprese che hanno accresciuto la produzione tra il 1979 e il 1989.

	Produzione	Occupazione	Produttività	Numero di casi
Primo gruppo	forte crescita della produzione	crescita della occupazione > 10%	forte crescita della produttività	27
Secondo gruppo	sostenuta crescita della produzione	stazionarietà o declino della occupazione	buona crescita della produttività	5
Terzo gruppo	lieve crescita della produzione	lieve incremento della occupazione	stabilità o quasi della produttività	1
Quarto gruppo	oscillante crescita della occupazione	declino della occupazione	produttività stazionaria o declinante	3

Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

gruppo comprende i casi in cui una forte crescita della produzione si è accompagnata ad un cospicuo incremento dell'occupazione e ad un'altrettanta sostenuta crescita della produttività; il secondo raccoglie le aziende che sono state caratterizzate da un significativo incremento della produzione, da una stazionarietà o da una contrazione dell'occupazione e, infine, da una buona crescita della produttività<sup>2</sup>. Questi primi due gruppi per evidenti motivi hanno costituito i principali aggregati di riferimento per procedere alla selezione delle aziende più dinamiche. Le restanti imprese, infatti, hanno presentato un incremento della produzione che è avvenuto in forma discontinua ed oscillante con il risultato che alla fine del periodo considerato l'incremento è stato molto contenuto. Fra queste aziende, una — che da sola compone il terzo gruppo — ha visto aumentare, seppur lievemente, il numero degli addetti e ha conosciuto un piccolo incremento della produttività; le altre, raccolte nel quarto gruppo, hanno conseguito anch'esse un ridotto incremento della produttività, ma hanno perso occupati.

Il fatto di aver ricostruito con la nostra indagine del 1990 le principali vicende delle imprese, come in una sorta di film, ha permesso di procedere ad una più accurata selezione dei casi di «successo» analizzando un maggiore ventaglio di informazioni. In questa prospettiva, tutte le 36 imprese che hanno conosciuto un incremento della produzione sono state sottoposte a nuovo esame: quelle appartenenti ai primi due gruppi sono stati riesaminate per verificare l'opportunità di includerle tra i casi di «successo», quelle afferenti agli ultimi due gruppi per valutare l'opportunità dell'esclusione dal novero dei casi «dinamici».

Seguendo questi criteri, sono state escluse dalle 27 appartenenti al primo gruppo due aziende, in quanto si è potuto verificare che sia l'incremento dell'occupazione che quello del fatturato erano, nel primo caso, completamente imputabili alla crescita di un settore commerciale e, nell'altro, allo sviluppo di un'attività edile: in entrambe le circostanze il nucleo originario dell'attività manifatturiera non è stato investito da alcun processo di crescita.

Abbiamo, al contrario, trovato conferme in merito alla scelta di considerare come di «successo» le imprese del secondo gruppo. Tra queste, due aziende tessili hanno potuto incrementare significativamente la produzione, pur denunciando un calo degli addetti, in virtù

<sup>2</sup> Una divisione delle imprese sulla base dell'andamento della produttività e dell'occupazione si trova anche in R. Catanzaro (a cura di), *L'imprenditore assistito*, Bologna 1979; A. Bagnasco, C. Trigilia (a cura di), *Società e potere nelle aree di piccola impresa, il caso di Bassano*, Venezia 1984.

di un vasto decentramento produttivo portato avanti con la costruzione di vari laboratori artigianali e con l'impiego presso queste unità di una numerosa manodopera. Le altre tre aziende, infine, producevano, rispettivamente, macchine elettroniche, rame e tubi in gomma: le prime due facevano parte di importanti gruppi nazionali, mentre la terza apparteneva ad un gruppo locale. Tutte hanno puntato su investimenti *labour saving*: quella operante nel settore elettronico ha avuto un decremento dei lavoratori contenuto in seguito all'impiego di tecnologie assai sofisticate, ma aveva di fronte un periodo di buona espansione in quanto produceva macchine particolari destinate alle banche ed alle poste; l'altra aveva dovuto affrontare un processo di ristrutturazione più vasto e complesso, caratterizzato dal ricorso a massicci investimenti, per far fronte alla concorrenza che si era determinata sul mercato della vergella di rame; la terza era riuscita a battere la concorrenza e a mantenere costante il numero degli occupati in seguito all'introduzione di innovazioni organizzative e di produzione.

Una volta selezionate le aziende di successo, che alla fine hanno raggiunto il numero di trenta, abbiamo cercato di individuare i parametri che ci permettessero di selezionare i casi opposti, ovvero quelli relativi alle imprese in difficoltà o in declino. Abbiamo considerato tali le aziende che nel periodo considerato, hanno associato una caduta dell'occupazione superiore al 20% con un brusco decremento della produzione e dell'utilizzo della capacità produttiva. L'esame dei questionari ha messo, inoltre, in evidenza che le aziende così selezionate hanno visto prodursi un significativo restringimento della gamma dei prodotti e dei circuiti di vendita. La gran parte dei proprietari delle stesse, infine, hanno denunciato difficoltà tali che se si fossero aggravate avrebbero potuto condurre ad una chiusura dell'attività; tutti hanno considerato difficile un rilancio della produzione. Le aziende «in declino» sono risultate tredici.

Le unità produttive che non sono state collocate né nel gruppo delle «dinamiche», né nel gruppo «in declino» sono state raccolte in un aggregato intermedio e sono state definite «stazionarie».

Una volta selezionate le imprese secondo il grado di successo o di insuccesso abbiamo cercato di vedere se tale evento potesse essere influenzato da qualche altro carattere e a tal fine nelle pagine che seguono cercheremo di vedere se esiste una relazione con fenomeni che riguardano la mobilità sociale, quali la professione e l'origine sociale degli imprenditori, o con dati che afferiscono al dispiegarsi dell'attività produttiva dell'azienda, quali gli spazi commerciali in cui queste operavano.

#### 4. *Alle origini delle imprese: imprenditori e capitali.*

Le aziende del nostro campione vanno innanzitutto distinte tra quelle che fanno capo a gruppi o ad imprenditori esterni e quelle che fanno riferimento ad imprenditori locali<sup>1</sup>. Le prime si caratterizzano per essere iniziative mediamente più grandi, facenti capo, il più delle volte, a gruppi che gestiscono altri stabilimenti; le seconde raccolgono iniziative più eterogenee, soprattutto di piccole dimensioni, ma talvolta anche di taglia più grande, fino ad includere importanti gruppi locali, quali i siciliani Rendo e Virlinzi. Venti sono le aziende a proprietà esterna, quarantacinque a proprietà locale.

Tenendo conto delle differenze di comportamento dei due gruppi, abbiamo cercato di analizzare i motivi che hanno indotto gli imprenditori ad avviare la costituzione delle imprese. A tal fin è parso opportuno dividere le venti imprese che fanno parte del primo gruppo a seconda che gli imprenditori si fossero mossi per seguire le sollecitazioni provenienti dalla domanda legata al mercato locale o gli stimoli della domanda legata a mercati più ampi.

La selezione taglia esattamente a metà i casi, assegnando dieci imprese al primo raggruppamento e dieci al secondo. Se si prendono in esame le imprese che hanno come principale riferimento il mercato nazionale risulta che la stragrande maggioranza di queste (nove) non avrebbero avviato l'investimento nel Mezzogiorno se non avessero potuto beneficiare delle agevolazioni offerte dall'intervento straordinario; il condizionamento, per alcune di esse, risulta forte a tal punto che gli imprenditori, se non vi fossero stati gli incentivi, non avrebbero costruito in altro posto lo stabilimento.

Abbiamo riscontrato, altresì, un solo caso in cui l'investimento è stato effettuato prescindendo dalle agevolazioni di tipo finanziario. In questa circostanza, sono state apprezzate le altre opportunità esistenti nel contesto meridionale quali, in particolare, l'esistenza di manodopera disponibile ad accettare anche i bassi salari praticati nel settore tessile.

<sup>1</sup> Dal momento che si stanno prendendo in esame fatti che afferiscono alle origini delle imprese, si è fatto riferimento alla proprietà che esisteva all'atto della nascita dell'impianto. D'altra parte i cambiamenti a riguardo sono stati pochissimi e non hanno modificato di fatto la situazione esistente al 1979. Le Trafileries Metallurgiche, per esempio, sono passate da un gruppo misto a prevalenza esterna ad un gruppo sardo, che persegue attualmente delle strategie che da tutti i punti di vista sono assimilabili ad un gruppo esterno. Le imprese rette da un azionariato misto, esterno e locale, anche quando la ripartizione della proprietà risultava paritaria tra i due gruppi, sono state classificate, nei pochissimi casi rinvenuti, come esterne in quanto il socio locale ha avuto un ruolo di sostegno ad iniziative che hanno trovato il loro motore all'esterno dell'area meridionale.

Più articolato è il discorso da fare per il gruppo di aziende a proprietà esterna, nate in presenza di una domanda che copriva spazi di mercato locali. Tra queste, cinque su dieci sono le aziende che non sarebbero sorte senza il sostegno della legislazione straordinaria, un'altra si sarebbe sviluppata in forma ridotta; le restanti quattro sarebbero nate comunque, perché l'esistenza di quote di domanda legate ad una particolare localizzazione era considerata dagli imprenditori uno stimolo sufficiente a giustificare l'inizio di una nuova attività produttiva. Una spinta significativa all'affermarsi di una tale logica insediativa è venuta dallo sviluppo di poli industriali, che hanno sollecitato la nascita di un consistente indotto: è il caso del polo automobilistico cresciuto attorno agli stabilimenti Alfa in provincia di Avellino. Quattro imprese da noi intervistate appartengono ad imprenditori che, avendo legami con la casa automobilistica nel Nord, hanno accettato di localizzare nuove imprese vicino Pomigliano, magari associandosi con imprenditori locali; di queste, due hanno dichiarato che avrebbero dato vita alla nuova azienda in ogni caso.

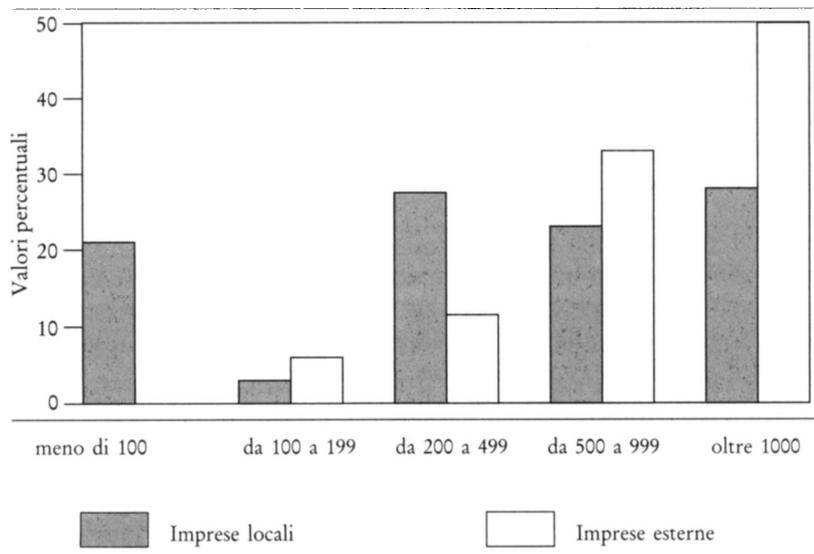
Un ruolo decisamente diverso ha avuto l'intervento straordinario nella formazione dell'imprenditoria locale. Solo in nove casi (20%) esso è risultato determinante nella localizzazione dell'azienda; per i restanti trentasei, l'attività avrebbe comunque avuto inizio. Per questi ultimi il ruolo svolto dalla legislazione di favore ha influenze diverse: per sette imprenditori ha costituito un incentivo a sviluppare l'attività in forma più grande, per altri diciotto (40%) si è trattato di un contributo importante che ha in qualche modo accresciuto la redditività dell'impresa, mentre altri dieci (22,2%) non hanno potuto godere o non hanno fatto ricorso ai benefici della legge. Pesano in queste circostanze molti altri fattori in quanto, nella maggior parte dei casi, non si tratta di espandere un'attività già iniziata, ma si tratta di iniziare un qualcosa che non esiste. La formazione dell'impresa si pone all'incrocio di più fattori che rimandano alle esperienze lavorative accumulate in precedenza dagli imprenditori, alle origini familiari ed alla capacità di occupare spazi di mercato.

Una prima misura delle difficoltà cui va incontro un imprenditore nell'avviare una nuova iniziativa ci viene fornita dall'ammontare del capitale che è necessario per l'inizio dell'attività. I dati da noi elaborati (cfr. fig. 1) mettono a raffronto le imprese locali e quelle non locali e sono raggruppati per classi di investimento. Le somme in questione si riferiscono ad anni differenti, che nella stragrande maggioranza dei casi ricadono nell'intervallo di tempo compreso tra il 1975 ed il 1979; ciò fa sí che si considerino valori che per la diversa inci-

denza dell'inflazione non sempre sono rigorosamente confrontabili. Ma avendo come obiettivo quello di offrire un'idea delle grandezze economiche in gioco, il raffronto (pur con le necessarie cautele) mantiene la sua validità. L'investimento iniziale delle imprese a proprietà locale si distribuisce su una gamma molto ampia che copre anche le soglie più basse, al punto che il 20% di queste ha potuto iniziare la produzione con un investimento inferiore ai 100 milioni, un altro 26% ha dovuto spendere per lo stesso scopo somme che vanno dai 200 ai 500 milioni, un altro 50% ha investito da 500 milioni in su. Le imprese esterne, invece, si collocano nelle fasce alte avendo l'80% di queste ultime affrontato investimenti iniziali che superano i 500 milioni e non essendovi alcuna impresa che ha speso meno di 100 milioni. È interessante notare, come risulta dal grafico, che le imprese a proprietà esterna mostrano una capitalizzazione di gran lunga maggiore, e che il loro numero cresce proporzionalmente al crescere delle classi di ampiezza.

È comunque significativo che all'origine delle nuove imprese non vi siano patrimoni accumulati nel corso di precedenti vicende familiari o ricchezze consolidate dal lavoro di più generazioni. Gli im-

Figura 1. Le imprese per dimensione del capitale iniziale investito (in milioni di lire).



Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

N.B. Quattro imprese, due locali e due esterne, non sono state inserite nel computo perché non hanno fornito informazioni sufficienti.

prenditori locali fanno riferimento, nella maggior parte dei casi, alle esperienze lavorative che hanno conosciuto negli anni immediatamente precedenti all'avvio della nuova impresa. Talvolta questa precedente occupazione ha fornito i capitali per l'avvio della nuova attività, quasi sempre ha svolto l'insostituibile funzione di forgiare le abilità e le conoscenze del nuovo imprenditore<sup>2</sup>. Tutti gli imprenditori locali, infatti, hanno dichiarato che esiste un'importante relazione tra l'attività svolta precedentemente e l'attuale, anzi nel 74% dei casi l'iniziativa imprenditoriale si è sviluppata come continuazione diretta della attività precedente. Ci troviamo di fronte ad artigiani, lavoratori emigrati che sono rientrati, commercianti che hanno operato nello stesso settore e con gli stessi prodotti che hanno preso a trattare come produttori. Tra questi, poi, esiste un numero non trascurabile di situazioni (17%) in cui l'iniziativa imprenditoriale si pone come continuazione dell'attività paterna. Nelle circostanze in cui non esiste una relazione diretta tra l'attività svolta in precedenza e quella intrapresa successivamente — pari al 26% dei casi — ci troviamo di fronte a commercianti o piccoli imprenditori che hanno deciso di allargare la propria attività o di entrare in settori differenti ed in nuove iniziative produttive.

Le informazioni sulla storia personale degli imprenditori, confermando quanto appena evidenziato, mettono in luce le origini sociali non elevate, nella maggior parte dei soggetti intervistati, e la loro bassa scolarizzazione. Se continuiamo a considerare solo gli imprenditori locali, escludendo come sempre i casi dei gruppi locali quali i Rendo ed i Mattarella, scopriamo che solo il 4,8% ha una laurea, mentre il 40,5% si ferma all'esperienza della scuola dell'obbligo ed il 47,6% è fornito di maturità o diploma. La situazione migliora se consideriamo (cfr. tab. 4) anche le imprese non locali e con esse le due aziende appartenenti, rispettivamente, al gruppo Rendo ed al gruppo Mattarella. In particolare, gli imprenditori forniti di laurea diventano il 21,5% del totale, mentre si distribuiscono negli altri due raggruppamenti con una percentuale che si aggira attorno al 40%<sup>3</sup>. Una com-

<sup>2</sup> Significativi riscontri si hanno a questo proposito nelle indagini di carattere più generale riguardanti la formazione di nuove imprese, cfr. Contini, Revelli, *Natalità e mortalità* cit.; P. Mariti, *Una nota sulle determinanti della formazione di nuove imprese nel settore manifatturiero*, in «Note Economiche», n. 2, 1987.

<sup>3</sup> In gran parte delle aziende da noi considerate risultava una coincidenza tra proprietà e direzione aziendale. Questa coincidenza è venuta meno più volte quando abbiamo esaminato le aziende facenti parte di gruppi imprenditoriali ed in questo caso la singola unità è risultata diretta da un amministratore o da un dirigente della società. Questi ultimi sono stati considerati alla stregua degli imprenditori e così facendo si è voluto privilegiare una visione operativa del ruolo imprenditoriale. Tale interpretazione metodologica risulta del tutto condivisa nei lavori con i quali sono stati effettuati dei raffronti.

parazione con altri lavori, pur scontando un certo livello di approssimazione (dovuto al fatto che le indagini messe a raffronto sono state eseguite in periodi diversi ed hanno fatto riferimento ad universi e a campioni di assai differente consistenza) può aiutare a una più corretta valutazione dei risultati. Il livello di istruzione, infatti, è ritenuto uno degli indicatori che contribuisce a definire la capacità di una classe imprenditoriale di riuscire a confrontarsi vittoriosamente con i problemi della produzione e dei mercati. A tal fine i risultati della nostra indagine vengono messi a confronto, sempre nella tabella 4, con gli analoghi dati di un campione di imprese della città di Catania, della regione Lombardia, di altre otto province meridionali ed, infine, dell'intero Paese<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Si fa riferimento, rispettivamente, ai seguenti lavori: per la provincia di Catania, 274 imprese appartenenti all'industria manifatturiera in senso lato, interviste del 1975, cfr. Catanzaro, *L'imprenditore assistito* cit.; per la Regione Lombardia, 100 imprese manifatturiere di piccola e media dimensione, interviste del 1976, cfr. A. Martinelli, *Una prima indagine sugli atteggiamenti imprenditoriali nella piccola e media impresa lombarda*, ciclostilato, s.d.; per le province di Teramo, Isernia, Avellino, Lecce, Potenza, Catanzaro, Siracusa e Cagliari, 235 imprese manifatturiere, interviste del 1983-1984, cfr. D'Antonio, I. Ter, *Il Mezzogiorno* cit.; Italia, 695 casi relativi alla media e grande industria, interviste del 1971, cfr. *Formazione scolastica e carriera*, a cura della Doxa, in «Bollettino Doxa», XXV (1971), nn. 13-15.

Tabella 4. Confronto tra la distribuzione degli imprenditori secondo il titolo di studio.

	4 province meridionali 1979-89 <sup>1</sup>	Imprendit. locali 1979-89 <sup>2</sup>	Indagini 8 province merid. 1983 <sup>3</sup>	Catania 1975 <sup>4</sup>	Lombardia 1976 <sup>5</sup>	Italia 1971 <sup>6</sup>
Nessun titolo-scuola elementare	18,5	26,2	24,0			
Scuola media inferiore	18,5	21,4	24,0			
Totale scuola dell'obbligo	39,0	47,6	48,0	27,5	15,1	32,0
Diploma di scuola media superiore	41,5	47,6	36,9	40,6	55,7	36,6
Laurea	21,5	4,8	15,1	31,9	29,2	31,4
Totale	100	100	100	100	100	100
Numero casi	65	42	235	272	100	695

<sup>1</sup> Sono i dati della nostra indagine e si riferiscono a tutto il campione (imprenditori locali e non).

<sup>2</sup> Considerano solo gli imprenditori locali; sono esclusi anche quelli appartenenti a grandi imprese meridionali.

<sup>3</sup> I dati si riferiscono all'indagine curata da M. D'Antonio, I. Ter, *Il Mezzogiorno degli anni ottanta: dallo sviluppo imitativo allo sviluppo autocentrato*, Milano 1985.

<sup>4</sup> Cfr. R. Catanzaro, *L'imprenditore assistito*, Bologna 1979.

<sup>5</sup> Cfr. A. Martinelli, *Una prima indagine sugli atteggiamenti imprenditoriali nella piccola e media impresa lombarda*, ciclostilato, s.d., p. 42.

<sup>6</sup> *Formazione scolastica e carriera*, a cura della Doxa, in «Bollettino Doxa», XXV (1971), nn. 13-15.

Il campione da noi rivisitato e rianalizzato, se considerato nel suo complesso, presenta una distribuzione degli imprenditori raccolti secondo il titolo di studio, che rivela una maggiore affinità con l'indagine curata da D'Antonio. Affinità che si spiegano con il fatto che quest'ultimo lavoro considerava una realtà territoriale assai vicina a quella rappresentata dalle nostre 56 imprese. Si tratta, infatti, di un'indagine che prendeva in esame un campione di imprese, locali e non, localizzate in quelle che sono indicate, per il periodo considerato, come le otto più dinamiche province meridionali. Differenze più consistenti emergono con gli altri lavori che si distinguono per una più elevata scolarizzazione degli intervistati: risulta un maggior peso dei laureati — che toccano il 30% —; all'opposto declina la percentuale di quelli che hanno conseguito la scuola media dell'obbligo. Così, le differenze rilevate con il lavoro sulle piccole e medie imprese lombarde confermano le aspettative che vogliono associati ad un più elevato sviluppo produttivo un più alto livello di scolarizzazione. Ad analoghe considerazioni induce il raffronto con l'indagine su un campione di imprese italiane medio-grandi. Alquanto anomale, invece, possono apparire, ad un primo approccio, le differenze con i risultati relativi al lavoro su Catania, in quanto si tratta di una zona compresa tra quelle da noi indagate. Ma già Raimondo Catanzaro, curatore dell'indagine in questione, avvertiva che gli imprenditori da lui intervistati risultavano avere un'elevata scolarità; una probabile spiegazione può essere rinvenuta nel fatto che Catania rappresentava una dimensione urbana di cospicue dimensioni, con livelli di scolarità assai simili alle zone più evolute del Paese. L'aver, nel nostro caso, considerato zone di diversa composizione ha, invece, condotto alla rappresentazione di una realtà meridionale più composita e differenziata. Realtà che trova riscontri in indagini più circostanziate quale quella avviata su 56 imprese locali della provincia di Bari<sup>5</sup>, ovvero in un'area non certo tra le più arretrate del Mezzogiorno, da cui emerge che la maggioranza degli intervistati era in possesso di titolo di studio di livello medio-superiore (solo sette erano laureati) mentre una quota consistente non aveva raggiunto la scolarizzazione superiore. Le differenze socio-economiche, nelle regioni meridionali, d'altra parte, risultano molto forti e non è certo difficile rinvenire zone dove persiste un tessuto manifatturiero asfittico, caratterizzato da una ridondanza di imprese artigianali specializzate in attività produttive arretrate e largamente protette dalla concorrenza esterna. Un'indagine

<sup>5</sup> Cfr. G. Viesti, *Caratteristiche e tendenze della nuova imprenditoria meridionale: Il caso della provincia di Bari*, in F. Silva, G. Viesti (a cura di), Milano 1989, pp. 106-108.

condotta su 62 imprese manifatturiere ubicate in aree interne della Calabria<sup>6</sup>, rappresentative di tale realtà economica e sociale assolutamente marginale, rilevava che oltre i due terzi degli intervistati aveva conseguito tutt'al più la licenza media inferiore: meno di un terzo era in possesso di diploma di scuola media superiore, mentre nessun imprenditore era laureato, e due risultavano addirittura privi di titolo di studio. In tale contesto gli imprenditori, selezionati da Pontarollo e da noi rivisitati si collocano, se analizzati dal punto di vista della scolarità, in una posizione intermedia; essi presentano, infatti, caratteri alquanto diversi da quelli rilevati nelle zone urbane e nelle realtà più evolute e risultano rappresentativi anche di un'imprenditorialità meridionale locale, non sempre marginale, composta, nella stragrande maggioranza dei casi, da figure sociali non provenienti dai ceti socialmente più elevati.

Rimane ancora da definire il peso che il fattore scolarità assume nel promuovere il successo imprenditoriale, occorre cioè valutare se l'aver acquisito un titolo di studio elevato costituisca una sorta di prerequisite per uno svolgimento dinamico ed accorto dell'attività imprenditoriale. L'ipotesi presenta un particolare livello di significatività in un contesto socio-culturale in cui il tasso di imprenditorialità ed il tasso di sedimentazione delle attività artigianali è basso, per cui si finisce per associare all'acquisizione di un titolo di studio la presenza di conoscenze ed abilità che facilitano il successo imprenditoriale. Molti studiosi hanno ritenuto di poter utilizzare a sostegno dell'ipotesi di cui stiamo discutendo l'aver verificato l'esistenza di una relazione crescente tra la dimensione aziendale e livello di scolarità degli imprenditori<sup>7</sup>. Relazione che si è riproposta anche per i casi da

<sup>6</sup> Cfr. D. Cersosimo, *Sviluppo protetto e microimprenditorialità industriale. Una ricerca empirica in tre aree interne calabresi*, in Atti della X conferenza italiana di scienze regionali, Roma 1990.

<sup>7</sup> Cfr. Catanzaro, *L'imprenditore assistito* cit.; D'Antonio, Ter, *Il Mezzogiorno* cit.

Tabella 5. Distribuzione degli imprenditori secondo il titolo di studio e la dimensione delle imprese.

Titoli di studio	Classe di addetti	1-10	11-20	21-50	51-100	oltre 100
<i>Qualificazioni</i>						
Scuola dell'obbligo		55,6	33,3	43,5	33,3	
Diploma scuola media superiore		33,3	55,6	39,1	44,5	25,0
Laurea		11,1	11,1	17,4	22,2	75,0
Totale		100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

noi analizzati (cfr. tab. 5) per i quali, a partire dalle unità con più di 50 addetti, è aumentato drasticamente il peso degli imprenditori laureati, mentre è declinato, fino a scomparire, il numero degli imprenditori che avevano appena conseguito la scuola media dell'obbligo. A ben guardare il metodo proposto, però, finisce per fotografare una realtà in un determinato momento, piuttosto che fornire un'interpretazione approfondita dei fattori che determinano le dinamiche in atto. A tal fine ci è sembrato più efficace utilizzare per il campione da noi analizzato la divisione delle imprese secondo il grado di successo, così come l'abbiamo costruita nelle pagine precedenti, per cercare di verificare se tale evento potesse essere influenzato dal diverso livello di scolarizzazione degli imprenditori. Abbiamo così sottoposto a test l'ipotesi che niente, se non il casuale combinarsi dei dati (ipotesi nulla), potesse determinare l'intreccio tra i due caratteri. Per fare ciò abbiamo fatto ricorso al «test del  $\chi^2$ ». I risultati di tale test, riportati nella tabella 6, dimostrano che non è possibile respingere l'esistenza dell'ipotesi nulla se non a patto di accettare un'assai elevata possibilità di errore<sup>8</sup>, per cui non risulta corretto sostenere che il successo delle imprese sia associato ad un più elevato grado di scolarità. Le conclusioni raggiunte rivelano comunque una forte coerenza con le altre informazioni raccolte e ciò può essere utilmente sottolineato analizzando i dati sugli imprenditori da un altro punto di vista. Abbiamo già evidenziato che risultavano in possesso di più elevati titoli di studio gli imprenditori non locali e/o quelli che gui-

<sup>8</sup> I risultati del test indicano che sarebbe possibile rifiutare l'ipotesi che i due eventi si combinano solo per l'effetto del caso scontando di incorrere in una probabilità di errore molto elevata, pari al 27%, assai più alta di quella generalmente ritenuta accettabile, che è pari al 5%.

Tabella 6. Incrocio delle variabili «successo imprenditoriale» e «titolo di studio» (valori percentuali).

	Scuola media inferiore o titolo inferiore	Diploma di scuola media superiore	Laurea	Righe
Dinamiche	50	50	62,5	53,6
Stazionarie	20	35	18,6	23,2
In declino	30	15	18,7	23,2
Colonne	35,7	35,7	28,6	
	Risultati del test $\chi^2$			
$\chi^2$ 5,21	gradi di libertà 4			significatività 0,27

davano aziende di grandi dimensioni. Così, se avessimo potuto provare in maniera inequivocabile l'esistenza di un legame tra elevati livelli di scolarità e successo imprenditoriale, avremmo trovato che la stragrande maggioranza delle imprese vincenti era composta da aziende non locali e di non modesta grandezza. A ben guardare, l'insieme delle imprese che abbiamo definito di «successo», risulta molto più composito: accanto alle aziende esterne figurano in buon numero quelle locali, accanto alle unità produttive di cospicua dimensione compaiono numerose quelle di più ridotta taglia. Nello stesso tempo non risulta possibile individuare tra le aziende vincenti l'emergere di settori produttivi particolari, perché si spazia dal tessile all'alimentare, dal meccanico al comparto elettronico.

Ulteriori conferme, poi, sulla provenienza sociale composta del nostro campione provengono dall'analisi delle origini familiari degli intervistati. Tale analisi, generalmente eseguita sulla professione del padre degli imprenditori, riveste una certa importanza in quanto permette di evidenziare se l'ingresso all'attività imprenditoriale è «aperto» ad un numero elevato di classi sociali o se di fatto esistono meccanismi che ostacolano l'esercizio di tale professione a segmenti importanti della società<sup>9</sup>. Nei casi da noi analizzati sembra non esistano circuiti predominanti di mobilità sociale, tant'è che lo spettro delle professioni esercitate dal padre dei nostri intervistati è ampio. Se si prendono in considerazione gli imprenditori locali, che costituiscono il segmento privilegiato per studiare la mobilità della società meridionale, prevalgono tra le professioni paterne le figure del commerciante (23,8%), del piccolo agricoltore o del bracciante agricolo (23,8%) e quelle del piccolo imprenditore (21,4%), mentre in posizione minoritaria sono i dipendenti pubblici (4,8%) ed i proprietari terrieri o i liberi professionisti (4,8%). Nello stesso tempo, se si analizzano le origini sociali dei «vincenti» non sembrano emergere «incubatori» predominanti di imprenditorialità e la distribuzione delle classi sociali di provenienza sembra essere simile a quella riscontrata in tutto il campione.

Procedendo, ancora una volta, con i confronti con altri studi, si ripropongono delle divergenze molto forti con i risultati del lavoro di Catanzaro, per il quale il reclutamento degli imprenditori avviene

in maniera vieppiù crescente tra soggetti con estrazione sociale nella classe media impiegatizia e nella classe medio-alta dei dirigenti, libero-professionisti e in genere di coloro che esercitano professioni di tipo intellettuale, mentre decresce il reclutamento nell'ambito delle classi sociali come proprietari terrieri e com-

<sup>9</sup> Sui problemi teorici e definitori della mobilità sociale cfr. M. Barbagli, M. Cobalti, A. De Lillo, A. Schizzeroto, *La mobilità sociale in Italia*, in «Polis», n. 1, 1988. Una discussione sugli stessi temi si trova in Catanzaro, *L'imprenditore assistito* cit., pp. 129-82.

mercianti, tradizionalmente detentori di capitali, disponibili per l'utilizzazione ai fini dell'intrapresa dell'attività imprenditoriale<sup>10</sup>.

Al contrario, dalla nostra indagine e da altri lavori<sup>11</sup>, viene ridimensionato il ruolo giocato dai grandi proprietari terrieri e dai ceti alti della borghesia delle professioni nella formazione e nel consolidamento del ceto degli imprenditori minori del Mezzogiorno. Sembra anzi escluso che si siano attivati dei circuiti che hanno portato risorse umane e finanziarie di questi ultimi ceti verso il mondo dell'industria.

In poche situazioni la famiglia di origine ha costituito un riferimento forte per i nostri intervistati: solo nel caso in cui la nuova attività si è posta come continuazione di quella paterna — ciò è accaduto soprattutto quando il genitore era un imprenditore — gli intervistati hanno riconosciuto nel padre un esempio da imitare. La formazione e la «costruzione» degli imprenditori locali è avvenuta, pertanto, nell'esercizio di precedenti mestieri e da tali attività sono provenuti i capitali per l'avvio dell'azienda. Il fatto che l'investimento iniziale richiesto non fosse elevato ha favorito la realizzazione di progetti; ma è indubbio che nella fase di avvio un ruolo non secondario hanno avuto le banche, sia quando hanno anticipato le quote di capitale che sono state erogate solo alcuni anni dopo — alla fine di un lungo iter burocratico ed amministrativo — con le procedure dell'intervento straordinario, sia quando hanno concesso le anticipazioni sugli ordini. La scarsità delle risorse finanziarie ha costituito un certo problema anche nella vita successiva delle imprese che si sono dovute destreggiare tra margini di autofinanziamento non sempre elevati e crediti bancari sempre onerosi, ma anche in questo caso il ricorso ai fondi resi disponibili dall'intervento straordinario ha sciolto numerosi problemi. Molti imprenditori, anche tra quelli che hanno dichiarato di aver intrapreso l'attività senza aver ricevuto contributi dallo Stato, hanno ammesso, infatti, che non avrebbero proceduto ad operazioni di ampliamento e ristrutturazione della propria azienda se non avessero potuto disporre delle agevolazioni previste dalla legislazione straordinaria.

##### 5. *I circuiti commerciali.*

Molti studiosi hanno evidenziato che una delle manifestazioni di debolezza delle imprese meridionali consiste nel fatto che queste riescono, nella stragrande maggioranza dei casi, a collocare la produzio-

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 250.

<sup>11</sup> Cfr. Viesti, *Caratteristiche e tendenze*, cit.; D'Antonio, Ter, *Il Mezzogiorno* cit.

ne solo in mercati ristretti, che non superano i confini della regione in cui è collocata l'azienda. Ciò succede perché le imprese in questione si indirizzano nella produzione di beni a basso valore aggiunto sui quali i costi dei trasporti incidono pesantemente, costituendo delle barriere naturali alla concorrenza. Nello stesso tempo, il fatto che le imprese del Sud non riescano a misurarsi su mercati molto ampi con beni adeguati impedisce loro di catturare quote crescenti di domanda e di inserirsi in un circolo virtuoso, per cui l'aumento della produzione permette di diminuire i costi e, in conseguenza di ciò, di acquisire nuovi mercati.

Le aziende del nostro campione, in quanto rappresentative di una realtà imprenditoriale dotata di un certo dinamismo, si sono distribuite con maggiore equilibrio tra unità che operavano all'interno di mercati ristretti e quelle che operavano in mercati dove la concorrenza risultava più vasta. La tabella 7, oltre ad evidenziare la distribuzione delle imprese secondo i mercati di sbocco<sup>1</sup>, ci permette di

<sup>1</sup> Poiché si è cercato di evidenziare l'esistenza di sbocchi dei prodotti delle imprese sui mercati più lontani, ciascuna azienda è stata collocata sul mercato più esterno a patto che abbia venduto su quest'ultimo almeno il 25% della propria produzione. Così, un'azienda che abbia collocato il 25% del proprio prodotto nel Centro-Nord ed il restante nei circuiti meridionali viene considerata operante nel Centro-Nord. Nel comparto indicato come a «sbocco definito», sono, poi, raccolte tutte quelle imprese che operavano in regime di subfornitura o che

Tabella 7. Tabella di transizione delle imprese classificate secondo i mercati di sbocco (anni 1979 e 1989).

		1989					Imprese che non esistevano più al 1990
		Provincia	Regione	Mezzo-giorno	Centro-Nord	Estero	
1979							
Provincia		9					
Regione		1	3				2
Mezzo-giorno		1		7	2		3
Centro-Nord			1	1	10		2
Estero						5	3
Sbocco definito							14
							1

Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

cogliere i mutamenti che si sono verificati tra il 1979 ed il 1989 nella distribuzione sui vari mercati dei prodotti delle imprese considerate. La collocazione della stragrande maggioranza delle aziende lungo la diagonale principale della tabella evidenzia una sostanziale stazionarietà della situazione. I mutamenti sono risultati pochissimi e quando si sono prodotti hanno indicato più una transizione verso mercati più ristretti, e non più ampi. Sono risultate, quindi, penalizzate quelle aziende che già nel 1979 operavano entro ambiti limitati e che nel corso di un decennio non sono riuscite a migliorare la propria posizione. Molte di queste, come vedremo meglio in seguito, sono legate al ciclo dell'edilizia.

Nel complesso la situazione del 1989 si presenta in questi termini: il 30% delle imprese opera sul mercato regionale o provinciale; il 14% colloca i propri prodotti nell'area meridionale; il 25% vende al Centro-Nord; solo il 5% raggiunge mercati esteri. Un peso non trascurabile, il 25%, hanno infine le aziende che operano in mercati a «sbocco definito», cioè tutte quelle che lavorano come subfornitrici, o per conto terzi, o che producono per clienti fissi. Tale gruppo comprende le aziende che fanno parte dell'indotto Fiat, nonché alcune imprese alimentari e tessili che lavorano per aziende del Nord o su precisa committenza fornita da clienti collocati fuori dell'area meridionale.

Esattamente speculari alle vendite sono gli acquisti che le imprese operano. In ogni caso si tratta di una domanda di beni che va analizzata con una certa attenzione in quanto, se si rivolge ai mercati locali può costituire un forte stimolo, in genere, all'allargamento dei circuiti mercantili e, in particolare, alla formazione di nuove aziende. Nel contesto considerato l'analisi trascura, in questa prima fase, quelle relazioni stabili tra imprese che generano un indotto o danno vita a forme di subfornitura, per seguire quegli acquisti che vengono, generalmente, indicati con il termine «approvvigionamenti». È difficile valutare se nel corso del decennio la quantità di tali acquisti sia cresciuta o diminuita; più facile risulta, invece, vedere se il numero di imprese che effettuano acquisti prevalentemente nell'area meridionale sia variato nel periodo considerato. Il dato in questione, riferito

lavoravano su commesse di clienti ben definiti. In ogni caso per sottolineare l'esistenza di un rapporto particolarmente stretto per le imprese che operavano in questi ultimi ambiti, abbiamo stabilito che la committenza poteva essere formata da un numero limitatissimo di soggetti — tre al massimo — e doveva rilevare almeno la metà della produzione delle aziende in questione. Il rapporto di committenza e di subfornitura doveva, infine, essersi prolungato nel tempo (per almeno cinque anni) e doveva aver interessato gli stessi soggetti. Condizioni queste ultime abbondantemente soddisfatte dalla stragrande maggioranza delle aziende in questione, in quanto per molte di queste il rapporto di committenza è risultato più stabile e duraturo di quanto da noi previsto a tal punto da aver determinato la nascita delle aziende stesse.

alle 56 imprese che ancora nel 1989 erano in attività, è sostanzialmente stabile: nel 1979 erano venti le imprese che si rivolgevano prevalentemente al mercato meridionale per gli approvvigionamenti, dieci anni più tardi il loro numero è passato a diciannove. Ma, se il totale dei casi è rimasto quasi costante, le imprese non sono rimaste le stesse: alcune di esse hanno spostato i loro acquisti verso mercati più lontani, altre si sono indirizzate verso mercati più vicini. Ma, al di là delle variazioni quantitative, è certamente il dato qualitativo che va esaminato, perché esso ben definisce verso quali beni si è rivolta la domanda delle imprese che si indirizzava ai mercati meridionali. Delle diciannove imprese che nel 1989 effettuavano acquisti su tali mercati, sette operavano nei settori collegati con l'edilizia ed i loro acquisti erano costituiti da materie prime o semilavorati molto poveri, quali cemento, argille, profilati in alluminio, colle e vernici; altre quattro risultavano legate all'industria alimentare e pertanto si rivolgevano al mercato per ottenere prodotti agricoli e carni per l'insaccamento. Più vaste e più complesse potevano essere le connessioni con il mercato meridionale suscitate dall'industria meccanica, ma queste, alla prova dei fatti, sono risultate ridimensionate, non solo per l'esiguità del numero delle aziende interessate, ma anche per le specifiche richieste che si indirizzavano verso semilavorati dalle caratteristiche molto semplici. Né il quadro si è modificato quando sono state prese in considerazione le ultime quattro aziende, due delle quali si dedicavano alla produzione di fiori, mentre le restanti risultavano aver indirizzato la propria attività, rispettivamente, alla produzione di sacchi di plastica e di capi di vestiario. In sintesi, emerge un quadro complessivo per cui gli approvvigionamenti sono costituiti da materie prime o da prodotti molto semplici a bassissimo valore aggiunto, per i quali i costi di trasporto costituiscono delle barriere che scoraggiano gli acquisti sui mercati lontani. C'è inoltre da segnalare la tendenza delle imprese che operavano nella produzione di beni destinati all'edilizia ad approvvigionarsi prevalentemente sui mercati locali. Il meccanismo che faceva sì che queste aziende collocassero i propri prodotti sui mercati locali, di fatto protetti dall'incidenza dei costi di trasporto, si riproduceva quando venivano effettuati gli approvvigionamenti: esse realizzavano beni a basso valore aggiunto e richiedevano *inputs* a valore aggiunto ancor più basso.

Più interessante risulta l'esame dell'indotto, in quanto esso implica un collegamento stabile e ben definito tra le aziende del nostro campione ed altre aziende sempre collocate nell'area meridionale<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Sui rapporti tra le imprese nel Mezzogiorno cfr. G. Bianchi, R. Bosco, R. Cibin, A. Gian-

In verità il rapporto si è rivelato più complesso in quanto le aziende committenti hanno, nella maggior parte dei casi, determinato la nascita di nuove piccole imprese incoraggiando, talvolta, i propri dipendenti ad intraprendere nuove iniziative alla quali assicuravano subito alcune commesse; nei restanti casi hanno aiutato le aziende esistenti a crescere orientando la produzione di queste ultime verso specifici beni di cui assicuravano l'acquisto. La domanda stimolata dagli approvvigionamenti, invece, non è riuscita a svolgere un'analoga funzione nei riguardi della struttura produttiva locale: piuttosto, si è adattata alle opportunità che il mercato offriva.

Lo sviluppo di rapporti stabili di committenza ha riguardato, anche se con diversa intensità, undici unità sulle cinquantasei operanti nel 1989 e si è concentrato prevalentemente su due comparti: quello tessile (quattro casi) e quello meccanico-automobilistico (sei casi). Un solo caso, infine, è stato individuato tra i produttori di mobili. Nel primo settore è stata rilevata l'esistenza di un fenomeno che si richiama alle precise regole della subfornitura e che, soprattutto in altre regioni, ha prodotto relazioni tra imprese vaste e proficue. In particolare, due delle quattro aziende tessili hanno stabilito rapporti di subfornitura molto consistenti a tal punto che in un caso c'è stata la nascita di dieci laboratori, creati dagli stessi dipendenti che prima lavoravano nell'azienda-madre, i quali, operando nella provincia di Avellino, hanno potuto beneficiare delle provvidenze della legge sul terremoto per la ricostruzione delle aziende; nell'altro, il numero dei lavoratori in subfornitura ha toccato le settanta unità per una produzione che ha riguardato quasi il 90% di quella dell'azienda-madre. Più contenuti sono risultati i trasferimenti di produzione effettuati dalle altre due aziende: in un caso, il lavoro di subfornitura ha interessato solo una parte esigua del fatturato dell'azienda committente; nell'altro, pur essendo stato il decentramento della produzione di una certa consistenza, non ha provocato, nel decennio considerato, alcuna crescita della produzione dell'azienda committente.

Una constatazione interessante, infine, riguarda il fatto che i rapporti di subfornitura più consistenti si sono sviluppati in provincia di Avellino dove, non fosse altro che per la vicinanza di Solofra, esi-

nola, *Grande impresa ed artigianato. Ipotesi di integrazione e verifica empirica*, Milano 1985; M. Florio, *Grande impresa e sviluppo locale; un modello interpretativo dell'impatto sulle risorse imprenditoriali*, in «Rassegna Economica», n. 3, 1988, pp. 573-91; M. Florio, M. Capriati, *Grande impresa e sviluppo endogeno nei sistemi locali*, in «L'Industria», n. 4, 1986, pp. 711-52; F. Martignelli, R. Mercurio, *Investimenti esogeni, grande impresa e sviluppo dei rapporti interaziendali nel Mezzogiorno*, in A. Salghetti-Drioli (a cura di), *I potenziali di sviluppo industriale endogeno*, Venezia 1985, pp. 187-95.

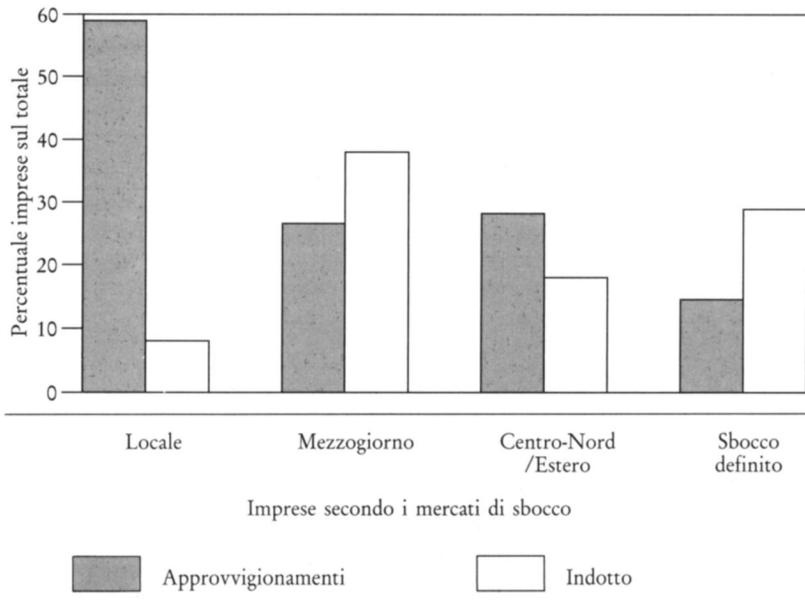
ste una tradizione di lavori a domicilio, ed in provincia di Cosenza.

L'indotto generato dal settore meccanico-automobilistico è risultato più consistente di quello del settore tessile non tanto dal punto di vista del numero dei lavoratori coinvolti in tale rapporto, ma soprattutto per la maggiore qualità dei beni richiesti. I casi più ragguardevoli interessavano un'azienda della provincia di Catania, che ha instaurato un rapporto di subfornitura con alcune piccole imprese, presso le quali lavoravano quasi 100 addetti, per la plastificazione e lo stampaggio di alcuni beni; un'azienda che produceva batterie per automobili e dirottava all'esterno alcune commesse di qualità per un valore pari al 10-15% del proprio fatturato e che collocava gran parte di tali ordini a piccole unità produttive sorte vicino allo stabilimento committente; un'altra azienda, infine, che garantiva lavori di completamento della propria produzione ad altre piccole imprese che impiegavano all'incirca sessanta operai. I restanti casi riguardavano aziende del nostro campione per proprio conto legate a commesse Alfa-Fiat, che a loro volta facevano riferimento a subfornitori locali per la fornitura di pezzi particolari o per quote non rilevanti della propria produzione.

Un utile confronto può, a questo punto, esser fatto incrociando le informazioni fin qui elaborate. In particolare, si tratta di vedere, una volta divise le imprese per aree di sbocco della produzione, quale fosse fra queste l'incidenza della domanda di beni destinati all'approvvigionamento e quale l'incidenza della domanda dei prodotti destinati a sostenere la subfornitura e l'indotto. La figura 2 mostra significativi addensamenti. Il 60% delle imprese che operavano sul mercato locale si approvvigionavano negli stessi ambiti, mentre nessuna delle stesse aziende sosteneva forme di indotto. La quota delle imprese che effettuavano approvvigionamenti sui mercati locali tende a decrescere quando consideriamo i casi delle unità produttive che operavano in ambiti commerciali più ampi; parallelamente cresce il numero delle aziende che si rivolgeva per gli approvvigionamenti alle imprese del Centro-Nord. Ciò si deve al fatto che sui mercati meridionali e nazionali venivano generalmente commerciati prodotti più sofisticati la cui realizzazione richiedeva, a sua volta, beni intermedi di non semplice fattura, che le imprese locali non riuscivano a produrre. In verità, tra le aziende che operavano sui mercati del Centro-Nord e sui mercati esteri si può constatare un incremento degli acquisti sui mercati locali e ciò parrebbe contraddire quanto appena detto. Ma la contraddizione è apparente, in quanto si tratta di aziende alimentari che si rifornivano di prodotti agricoli sui mercati locali.

Il numero delle imprese che sostenevano l'indotto cresce con un andamento esattamente opposto a quello evidenziato per gli approvvigionamenti. Esso aumenta man mano che consideriamo i mercati più vasti e raggiunge una certa consistenza quando prendiamo in esame le imprese che operavano sui mercati meridionali o nei circuiti che abbiamo indicato come a sbocco definito. Nel primo caso, a determinare l'indotto sono state principalmente le imprese tessili, che nella produzione per fasi hanno trovato un'organizzazione di una certa efficienza. Nel secondo caso, alle imprese tessili si sono aggiunte, costituendo il gruppo prevalente, quelle appartenenti al comparto meccanico-automobilistico. È importante rammentare, però, il contesto in cui agivano le imprese indicate come a «sbocco definito»: esse operavano, a loro volta, in regime di subfornitura o su committenze ben definite che provenivano da poche aziende — tre al massimo, ma nella maggioranza dei casi si trattava di una sola azienda — collocate fuori dal Mezzogiorno. Si era così instaurato un effetto «a cascata» che traeva origine dalla domanda di beni generata da un'impresa esterna e si dirigeva verso alcune delle aziende da noi intervi-

Figura 2. Imprese che si approvvigionano o sostengono l'indotto nel Mezzogiorno.



state e tramite queste ultime raggiungeva altre unità collocate sempre nell'area meridionale. Si era così creata, pur tra mille difficoltà e incertezze, una trama di relazioni tra imprese la cui inesistenza costituisce una delle cause della debolezza delle piccole imprese meridionali.

### 6. Mercati di sbocco e successo imprenditoriale.

Una volta selezionate le imprese del nostro campione secondo i principali mercati di sbocco abbiamo cercato di verificare se tale evento potesse aver influenzato il conseguimento del successo imprenditoriale. A tale fine abbiamo associato la divisione delle imprese secondo il «successo», realizzata nelle pagine precedenti, con la classificazione delle stesse secondo le aree di vendita<sup>1</sup> e abbiamo sottoposto a test l'ipotesi che nessuna relazione, se non quella dettata dal caso (ipotesi nulla), influenzasse l'intreccio tra i due eventi. I risultati del «test del  $\chi^2$ », riportati nella tabella 8, ci permettono, questa volta, di respingere l'ipotesi nulla con un margine di errore assai basso<sup>2</sup>. L'e-

<sup>1</sup> L'unificazione delle imprese che operavano sui mercati del Centro-Nord e quelle che operavano sui mercati esteri non è casuale e deriva dalla constatazione che le aziende che commerciavano su tali mercati erano le stesse.

<sup>2</sup> In questo caso la probabilità di sbagliare, rifiutando l'ipotesi nulla, è risultata bassissima, pari al 0,003% assai lontana da quella comunemente accettata, che risulta pari al 0,05.

Tabella 8. Incrocio delle variabili «successo» e «sbocchi sui mercati».

Mercati successo	Locali + regionali	Mezzogiorno	Centro-Nord/ Estero	Sbocco definito	Righe Totale
Dinamiche	4	4	12	10	30
%	23,5	50,0	70,6	71,4	53,6
Stazionarie	3	2	4	4	13
%	17,6	25,0	23,5	28,6	23,2
In declino	10	2	1	0	13
%	58,8	25,0	5,9	0	23,2
Colonne	17	8	17	14	56
Totale	30,4	14,3	30,4	25,0	100,0

Risultati del test  $\chi^2$

$\chi^2$	D.F.	significatività
19,7937	6	3,01351E-3

sistenza di una forte relazione tra gli sbocchi sui mercati ed il successo imprenditoriale è, d'altra parte, facilmente verificabile dall'analisi della tabella della frequenza: più del 70% delle imprese che operavano sui mercati del Centro-Nord/Estero o a «sbocco definito» appartenevano alle aziende di successo; al contrario, quasi il 60% delle imprese che operavano sui mercati locali ricadevano fra le aziende in declino. La presenza su certi mercati ha, quindi, influenzato pesantemente le possibilità di sviluppo delle aziende del nostro campione. Se poi si tiene conto che la gran parte delle unità che operavano sui mercati del Centro-Nord/Estero erano di proprietà esterna al Mezzogiorno e che le imprese che operavano sui circuiti a «sbocco definito» erano legate alla domanda sostenuta dalle società non meridionali, risulta chiaro il ruolo di traino svolto dal capitale e dal sistema produttivo settentrionale. All'opposto, le imprese che agivano prevalentemente sui mercati locali risultano trovarsi in grave crisi a tal punto da essere in gran numero classificate (59%) fra le aziende in declino. Difficoltà che appaiono assai gravi se si considera che durante i dieci anni presi in esame dalla nostra indagine tutte le aziende hanno dimostrato una chiara tendenza a permanere sugli stessi mercati; quelle che hanno operato sui mercati più ristretti, poi, sembra abbiano imboccato un percorso separato dominato da perduranti problemi produttivi e da una cronica scarsità di investimenti. Per queste ultime non ha certamente funzionato il meccanismo virtuoso cui accennava Pontarollo quando parlava di una crescita dell'attività che avrebbe portato gli imprenditori ad estendere la loro produzione dai settori più semplici, legati al mercato locale, a quelli più complessi, in termini di prodotto e di mercato, oppure di entrambi.

Risulta inoltre dalla nostra indagine una significativa differenza del ruolo svolto dalle unità operanti sui mercati a «sbocco definito» rispetto a quanto evidenziato da lavori sulle regioni della «terza Italia», dove è stato evidenziato che le imprese che hanno avuto diretto accesso ai mercati — soprattutto quelli più esterni e più competitivi — hanno conosciuto un ritmo di crescita più sostenuto di quelle aziende che hanno lavorato come subfornitrici o su committenza esterna<sup>3</sup>. Situazione, quest'ultima, che appare maggiormente coerente con una struttura produttiva in cui la piccola impresa è in grado di giocare un ruolo autonomo.

Una prima risposta al diverso combinarsi delle opportunità di crescita per le aziende da noi analizzate può essere delineata esaminando le difficoltà da queste incontrate nel corso di dieci anni di vita.

<sup>3</sup> Cfr. Bagnasco, Trigilia, *Società e politica* cit., pp. 119-34.

Tale obiettivo può essere efficacemente perseguito prendendo in considerazione le risposte a tre quesiti formulati nel corso della nostra indagine: quali fossero i principali punti deboli dell'azienda; quali fossero i principali problemi nella conduzione della stessa (produttivi, commerciali, finanziari ecc.); quali risultassero i principali ostacoli alla crescita.

La riproposizione di domande pressoché simili è stata prevista alla fine di parti specifiche del nostro questionario dedicate a singoli aspetti della produzione, agli sbocchi sui mercati ecc. Ciò allo scopo di spingere l'intervistato a ritornare a definire difficoltà e debolezze delle imprese al termine di ogni importante problema esaminato. La reiterazione delle domande ha condotto, talvolta, all'individuazione degli stessi elementi di debolezza, ma quando ciò è avvenuto ha costituito una conferma della rilevanza dell'elemento individuato, quando sono stati, invece, evidenziati nuovi fattori, ciò ha arricchito l'indagine. Così è risultato che gli intervistati nel rispondere al primo e terzo quesito hanno posto in evidenza quasi gli stessi problemi, sicché si è deciso di concentrare sulle risposte agli altri due quesiti il prosieguo dell'analisi. Va comunque rilevata un'importante eccezione nel fatto che alcuni imprenditori hanno evidenziato, a proposito del terzo quesito, il peso della criminalità e della corruzione come elementi che hanno ostacolato la crescita dell'azienda. Questi aspetti sono stati richiamati dalle imprese che abbiamo definito «in declino» nel 25% dei casi e per il 12% da quelle che abbiamo definito come «dinamiche». In entrambe le circostanze si è trattato di unità che collocavano i propri prodotti in mercati locali o al massimo nell'area meridionale e che, più esattamente, operavano nella provincia di Catania ed in quella di Avellino e nei comparti collegati all'edilizia. Le denunce hanno riguardato i problemi della criminalità (attentati) e fenomeni di corruzione della pubblica amministrazione nell'espletamento delle gare d'appalto.

Le tabelle 9a-9c mostrano la frequenza con cui sono stati evidenziati i principali problemi, distinguendo le imprese secondo il successo e lo sbocco sui mercati. Se si prendono in considerazione le imprese in declino risulta che tra i punti deboli primeggia il crollo della domanda (57% delle imprese con sbocco sul mercato locale e 67% con sbocco sul mercato meridionale), segue l'alto costo del denaro (attorno al 30% dei casi in entrambi i gruppi), mentre il 20% delle imprese che operava sui circuiti locali lamentava una mancanza di manodopera qualificata. Passando ad analizzare le risposte al secondo quesito è risultato che il 30% delle imprese a sbocco locale hanno denun-

Tabella 9a. Distribuzione percentuale dei problemi delle aziende.

	Mercato locale	Mezzogiorno	Mercato locale	Mezzogiorno
	Punti deboli		Problemi produttivi	
Declino domanda	50%	67%		
Scarsa liquidità e alto costo del denaro	30%	33%	30%	33%
Problemi manodopera qualificata e difficoltà	20%			67%
Obsolescenza impianti			20%	
Mancanza rete imprese che producono <i>in loco</i> beni intermedi			20%	
Nessuno rilievo			30%	

Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

Tabella 9b. Distribuzione percentuale dei problemi delle aziende. Aziende che hanno mantenuto il livello di produzione.

	Locali + Mezzogiorno	Centro-Nord/ Estero + a sbocco definito	Locale + Mezzogiorno	Centro-Nord/ Estero + a sbocco definito
	Punti deboli		Problemi produttivi	
Declino domanda	80%	25 %	60%	
Scarsa liquidità	20%		40%	25 %
Lontananza dei mercati e costi trasporti		62,5%		
Forte concorrenza				12,5
Non indicato				62,5
Altro		12%		

Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

ciato l'esistenza di problemi finanziari, ma ancora più rilevanti sono apparse le difficoltà legate alla produzione in senso stretto se il 20% degli imprenditori riteneva obsoleti i propri impianti ed un altro 20% denunciava la mancanza di imprese localizzate nelle vicinanze dei propri stabilimenti a cui rivolgersi per l'acquisto di prodotti e strumenti correntemente usati nell'attività produttiva. Al contrario, le aziende operanti sul mercato meridionale ponevano al primo posto la scarsa qualificazione della manodopera (67%) e quindi i problemi finanziari (35%).

Più sintetico appare il quadro delle difficoltà relative alle aziende che hanno mantenuto più o meno costate la produzione. Tra i punti deboli il calo della domanda è stato evidenziato da circa l'80% degli imprenditori operanti sul mercato locale e meridionale, mentre il restante 20% ha messo in risalto i problemi della liquidità e l'elevato costo del denaro. Contemporaneamente, il 62% degli intervistati operanti sui mercati del Centro-Nord e sui mercati esteri avvertivano come principale punto debole la lontananza dai mercati di sbocco

Tabella 9c. Distribuzione percentuale dei problemi delle aziende. Aziende dinamiche (valori percentuali).

	Locale + Mezzo- giorno	Centro- Nord/ Estero	A sbocco definito	Locale + Mezzo- giorno	Centro- Nord/ Estero	A sbocco definito
	Punti deboli			Problemi produttivi		
Declino domanda	85	8,3				
Scarsa liquidità e alto costo del denaro	12,5	33,3				30
Problemi manodopera e difficoltà di reperimento di personale qualificato	50		20		8,3	
Lontananza mercati		41,6				
Avere un solo cliente			60			
Mancanza indotto		8,4			8,3	
Varie	12,5	8,4	20	25	8,4	10
Non rilevante				75	75	60

Fonte: elaborazioni su nostra indagine.

ed i relativi costi di trasporto, mentre il 25% sottolineava il declino della domanda.

Un esame particolare merita il problema della caduta o dell'andamento incerto della domanda, non a caso richiamato ripetutamente da molti imprenditori, perché esso costituisce, nella maggior parte dei casi, un punto di partenza privilegiato per cogliere la successione con cui si sono sviluppate difficoltà e crisi produttive. Se analogo può apparire il riferimento a tale problema tra le imprese che sono state definite in declino e quelle indicate a sviluppo stazionario, ben diversa è la sua incidenza e ciò appare chiaro se si incrociano più informazioni. Così, se si osserva l'evoluzione del numero dei clienti, risulta che più della metà delle aziende appartenenti al primo gruppo ha evidenziato una rilevante diminuzione di tale dato o la perdita di clienti molto importanti; nel secondo gruppo, l'analogo fenomeno è stato evidenziato solo in pochissimi casi, pari al 15% del totale.

Significative differenze, inoltre, emergono quando si prende in considerazione il tipo di concorrenza incontrato dalle nostre aziende. Le imprese definite come in declino che, come è noto, operavano prevalentemente nei mercati locali e nei settori collegati con l'edilizia, hanno incontrato una concorrenza da parte delle aziende locali, per lo più di analoghe dimensioni, talvolta anche più piccole. L'unica eccezione è costituita da un produttore di mattonelle in ceramica che sul mercato si è dovuto confrontare con la forte concorrenza dei sassolesi, ai quali ha dovuto cedere parte del mercato. È riuscito, però, a fronteggiare il calo della produzione allargando il settore commerciale, che ha preso a vendere anche prodotti delle industrie emiliane<sup>4</sup>.

Più composita è risultata la concorrenza incontrata dalle aziende definite a sviluppo stazionario. Il fatto che producessero una gamma più differenziata di beni e che operassero su mercati più vasti li ha portati — nel 54% dei casi — a confrontarsi con imprese — talvolta più grandi, talvolta di uguali dimensioni — localizzate nel Centro-Nord o all'estero. In alcune situazioni, nel comparto tessile e nel mobilio, la concorrenza dei paesi esteri ha rappresentato un problema rilevante a tal punto da spingere le aziende interessate a diversificare la produzione.

Risultano a questo punto chiari i differenti contesti in cui hanno

<sup>4</sup> Altre imprese nel settore dei materiali da costruzione hanno cercato di risolvere i problemi di conduzione dell'azienda affiancando all'attività produttiva lo sviluppo di un'attività commerciale.

preso corpo gli ostacoli e le difficoltà individuate dagli imprenditori. La contrazione della domanda che ha interessato le aziende definite in declino, in gran parte operanti sul mercato locale, non ha trovato origine nella comparsa di più forti imprese esterne che si sono imposte sui vari mercati locali; si è invece delineata in presenza di una perdurante difficoltà del settore edile e di un'oscillante domanda negli altri settori. In ogni caso il confronto non è stato deciso dal fatto che le nostre imprese impiegavano tecnologie obsolete e, pertanto, risultavano sfavorite sul mercato. Queste, anche per il fatto di essere nate in epoca recente, si avvalevano di metodi produttivi adeguati ai settori ed ai mercati in cui operavano<sup>5</sup>. In tale scenario le piccole imprese si sono contese, piuttosto, segmenti di mercato, senza avere la capacità, quando il gioco incerto degli ordini tendeva a favorire gli uni, indebolendo gli altri, di allargare i circuiti commerciali. Operazione quest'ultima di assai complessa realizzazione in quanto l'acquisizione di mercati più lontani avrebbe comportato la riconversione della produzione verso beni di più elevato valore aggiunto, adatti a superare, senza perdere in competitività, i costi di trasporto. Avrebbe richiesto l'emergere di più abilità, quali la conoscenza dei mercati e la sapienza amministrativa da parte degli imprenditori, la professionalità da parte dei lavoratori e maggiori disponibilità a fornire capitali di rischio da parte del sistema finanziario. Un imprenditore ha efficacemente descritto una siffatta situazione dichiarando:

Per riconvertire la produzione verso beni a più alto valore aggiunto occorrono nuovi capitali che non possiedo. Anche se fosse in qualche modo possibile reperire nuove risorse finanziarie si porrebbe il problema di contenere i costi per poter praticare prezzi competitivi. Obiettivo quest'ultimo non facilmente perseguibile perché i costi dei semilavorati e degli altri beni risultano più elevati che altrove per la mancanza nelle aree circostanti di un nucleo di imprese capaci di produrli. Per lo stesso motivo, inoltre, sarebbe necessario mantenere nel magazzino una certa quantità di beni intermedi, con ulteriore aggravio dei costi, per poter far fronte alle richieste improvvise dei clienti dal momento che le distanze dai centri di approvvigionamento non permette una rapida acquisizione delle merci.

Le imprese appartenenti al gruppo a produzione stazionaria sono riuscite, invece, a dare una diversa soluzione al problema del declino

<sup>5</sup> Più studi ormai sottolineano che la modesta produttività dell'impresa minore meridionale rispetto a quella dell'impresa centro-settentrionale non è imputabile ad una più bassa intensità capitalistica, bensì ad una minore efficienza dei fattori, connessa a sua volta all'incapacità delle imprese di raggiungere i livelli ottimali consentiti dalla tecnologia. A proposito cfr. Siracusano, Tresoldi, *Le piccole imprese manifatturiere nel Mezzogiorno* cit.; Giannola, Marani, *La struttura finanziaria* cit. Ad ulteriore conferma di quanto detto si può ricordare che solo il 20% degli imprenditori le cui aziende sono da noi indicate «in declino» ed operano sui mercati locali hanno dichiarato che ritengono gli impianti utilizzati obsoleti.

della domanda. Queste, operando per lo più in spazi commerciali più estesi, sono state probabilmente capaci di sostituire i clienti scomparsi con nuovi, di creare nuove relazioni e per questa via hanno potuto evitare la contrazione della produzione. Il rovescio della medaglia di questa situazione è costituito dal fatto che fra gli ostacoli allo sviluppo sono comparsi la lontananza dai mercati ed i relativi costi dei trasporti.

La mancanza dei capitali per l'esercizio della normale attività e l'elevato costo del denaro, anche se non sono percepiti dagli imprenditori come i principali motivi di debolezza<sup>6</sup>, rimangono dei problemi di grande rilevanza sia per i due gruppi esaminati che per quello che comprende le imprese indicate come dinamiche. Il contesto in cui tali vincoli si inseriscono sono naturalmente differenti. Per le aziende in declino la scarsa liquidità costituisce un ulteriore fattore di debolezza, per le altre un ostacolo che limita i piani di riconversione ed i propositi di sviluppo. Non sono afflitte da questo problema le aziende che fanno parte dei grandi gruppi (Olivetti, Siemens, Mattarella ecc.) le quali avendo stabilito con le banche relazioni centralizzate, hanno un più facile accesso al credito e riescono a spuntare tassi più bassi. La scarsa capitalizzazione delle piccole imprese, invece, li espone al continuo ricorso ai fidi bancari. È difficile, comunque, dire se le piccole imprese settentrionali abbiano un più elevato grado di capitalizzazione di quelle meridionali; è certo che le relazioni che hanno stabilito con gli istituti di credito risultano differenti. Molti studiosi hanno sottolineato come le banche meridionali richiedano ai propri clienti per la concessione dei prestiti tassi di interesse più elevati. In tale direzione spingono, tra l'altro, la maggiore propensione al fallimento delle aziende collocate nel Sud e la mancanza di organismi associativi, quali i Cofidi, che spuntano trattamenti migliori presso le banche sia perché trattano unitariamente per più aziende, sia perché offrono in caso di insolvenza delle garanzie collettive agli istituti di credito.

La mappa dei problemi e degli ostacoli alla crescita si è alquanto modificata quando abbiamo preso in considerazione le aziende dinamiche. Fra queste, come abbiamo avuto modo di sottolineare, hanno avuto la prevalenza le aziende che operavano sui mercati più competitivi — quelli del Centro-Nord ed esteri — ed agivano in regime di sbocco definito. Per le prime, hanno acquisito una rilevanza fon-

<sup>6</sup> Il problema della mancanza di capitali e l'elevato costo del denaro è stato indicato in altre ricerche come il principale ostacolo alla crescita, cfr. D'Antonio, Ter, *Il Mezzogiorno* cit.

damentale i problemi connessi con i costi dei trasporti e la lontananza dai mercati; fra i secondi, il fatto di essere legati ad un solo cliente, che nel bene e nel male ha influenzato la vita dell'azienda. Per le aziende dinamiche il quadro si è comunque molto semplificato quando sono stati presi in esame i principali problemi produttivi in quanto per molte di esse — tra il 60% ed il 75% dei casi — è risultata l'inesistenza di problemi rilevanti: segno, questo, del raggiungimento di un significativo livello di efficienza.

Un cenno a parte merita il fatto che nessuno dei 65 imprenditori ha indicato il costo del lavoro<sup>7</sup> come un ostacolo allo sviluppo dell'azienda o come un fattore che ha innescato la crisi dell'impresa. Il discorso è stato piuttosto rivolto alla qualità del lavoro: più precisamente si è sottolineato come sia per alcune aziende in declino, sia per alcune dinamiche, uno dei problemi fosse costituito dal difficile reperimento di manodopera qualificata. Inoltre, nessun intervistato ha ritenuto che i salari dei suoi lavoratori fossero troppo elevati rispetto alla media italiana ed a quelli erogati nel Centro-Nord. Molti fattori possono contribuire a spiegare tale situazione. Innanzitutto, la fiscalizzazione degli oneri sociali, di cui beneficiano molte aziende meridionali, abbatte il costo del lavoro rispetto al resto del Paese. Molte piccole imprese, inoltre, specialmente quelle che operano in mercati ristretti ed in settori in declino, riescono ad abbassare ulteriormente il costo del lavoro attraverso forme indirette quali un controllo rigoroso delle assenze e la possibilità del ricorso a straordinari a bassa remunerazione. C'è, infine, da considerare che molte imprese lamentano la carenza di manodopera addestrata o specializzata per il cui reperimento non possono certo contare sui bassi salari.

<sup>7</sup> Per una riproposizione del problema dei differenziali di costo del lavoro G. Bodo, P. Sestito, *Le vie dello sviluppo*, Bologna 1991.