

ESTRATTO DA



CONFINDUSTRIA
Centro Studi

SCENARI ECONOMICI

L'ECONOMIA ITALIANA E LA RIPIDA RIPRESA

Ostacoli, forze espansive,
selezione, nuovi mercati,
competitività e imprese

Mezzogiorno: politiche,
attrattività e germogli
di sviluppo

Giugno 2009
N. 5

6 LE MEDIE IMPRESE NEL MEZZOGIORNO

Il fenomeno «media impresa»

Tra il 2001 e il 2007 l'economia del Mezzogiorno ha registrato una dinamica del prodotto interno lordo più lenta di quella del Centro Nord, con un tasso medio annuo di sviluppo pari allo 0,7% contro l'1,2%¹. Questa peggiore *performance* dura dal 2002 e contrasta con i risultati che emergono dall'indagine Mediobanca-Unioncamere sulle medie imprese italiane. Pare quindi di qualche interesse analizzare più a fondo il fenomeno.

La media impresa è venuta emergendo con forza negli ultimi anni soprattutto a seguito dei risultati dell'indagine sopra citata, che ha preso avvio a fine anni Novanta². Essa trova una spiegazione che riteniamo convincente nell'ambito dei processi di sviluppo emersi nel nostro Paese nell'ultima parte del secolo scorso. Il tramonto del fordismo sostituito dall'adozione progressiva della produzione snella, la crisi dei grandi gruppi e l'espansione delle aree di piccola impresa con speciale riguardo ai distretti industriali (fenomeni, gli ultimi due, tipicamente italiani pur se non esclusivi) hanno prodotto una progressiva tendenza delle dimensioni ottimali dell'impresa manifatturiera verso un'area intermedia che è stata da ultimo qualificata come «Quarto capitalismo»³. Esso comprende due insiemi di imprese, le medie e le medio-grandi, che si caratterizzano per modelli aziendali assai simili: prevalente controllo familiare, specializzazione dell'attività produttiva, politica commerciale basata sulla creazione di nicchie di mercato da contrapporre alle produzioni standardizzate delle grandi multinazionali, elevata qualità dei prodotti e cura del servizio al cliente. I limiti dimensionali del Quarto capitalismo sono fissati convenzionalmente sulla base di un fatturato compreso tra 13 milioni e 3 miliardi di euro, oltre i quali le caratteristiche appena ricordate sfumano definitivamente. L'incidenza del Quarto capitalismo viene stimata, tenuto conto dell'indotto, in oltre la metà dell'attuale produzione manifatturiera italiana.

Questo scritto si propone di illustrare l'evoluzione e i risultati della prima fascia del Quarto capitalismo, quella costituita dalle medie imprese la cui sede è ubicata nel Mezzogiorno, dove è stata osservata una dinamica accentuata di nuove società. I limiti di fatturato sono

Questo capitolo è stato scritto da Fulvio Coltorti, Responsabile Ufficio Studi Mediobanca. Le opinioni espresse dall'autore non necessariamente riflettono la posizione di Confindustria.

¹ Svimez, 2008, p. 47.

² Per l'ultima edizione si veda Mediobanca-Unioncamere, 2009.

³ Per approfondimenti rinvio alla prolusione al Master per imprenditori di piccole e medie imprese, Fondazione Cuoia (Coltorti 2008) e al sito della ricerca di Mediobanca (www.mbres.it/ita/mb_pubblicazioni/quartocapitalismo.htm).

qui compresi tra 13 e 290 milioni di euro; vi è inoltre una griglia in termini di 50-499 dipendenti, oltre alla condizione di un assetto azionario autonomo rispetto a gruppi di maggiore dimensione⁴. Saranno esaminati gli aspetti demografici, la distribuzione sul territorio, la propensione verso l'estero, la dimensione aziendale, le tecnologie produttive e la struttura finanziaria, anche attraverso confronti con quanto emerso nell'area più vivace, l'Italia del Nord Est, nella quale la densità di imprese manifatturiere è particolarmente elevata (Tabella 6.1).

Tabella 6.1

	Italia e sue ripartizioni: numero e densità delle imprese				
	Numero di imprese			Imprese ogni 1.000 abitanti	
	Tutti i settori	Manifattura	Medie imprese	Tutti i settori	Manifattura
Nord Ovest	1.374.610	157.031	1.758	88	10
Nord Est e Centro	1.690.948	204.098	2.141	98	12
<i>di cui: Nord Est</i>	<i>1.091.809</i>	<i>125.651</i>	<i>1.625</i>	<i>97</i>	<i>11</i>
Lazio	370.423	28.809	82	67	5
Mezzogiorno	1.722.297	131.554	364	83	6
Totale Italia	5.158.278	521.492	4.345	87	9

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, Movimprese e Mediobanca-Unioncamere (2009).

La consistenza delle medie imprese nel Mezzogiorno

Nel 2006, l'anno più recente per il quale è stato realizzato il censimento delle medie imprese, sono state contate 364 società nelle aree del Mezzogiorno che si riducono a 347 se si considerano i gruppi. Si tratta dell'8,4% appena del totale nazionale (4.345 imprese). V'è una certa concentrazione in tre regioni (nell'ordine: Campania, Abruzzo e Puglia) e, al loro interno, in alcune province. La maggiore numerosità si riscontra in provincia di Napoli (60 unità); l'altra area campana di una certa importanza è Salerno; in Abruzzo queste società sono prevalentemente concentrate a Teramo e Chieti, mentre in Puglia la più popolata è Bari. Al di fuori di queste tre regioni si rileva un qualche addensamento solo in provincia di Catania (16 imprese).

Nel periodo che va dal 1998 (anno del primo censimento Mediobanca-Unioncamere) al 2006 il numero di medie imprese meridionali è cresciuto del 68%, passando da 217 a 364 unità. La variazione ha interessato in prevalenza le tre regioni sopra citate. Con riguardo all'attività, prevalgono metalmeccanica e alimentare (un centinaio di imprese ciascuno), nonché i beni per la persona e la casa (la tabella 6.2 riporta i dati a livello di gruppo). Come accade per l'insieme nazionale, anche i flussi osservati nel Mezzogiorno dimostrano che è in atto una tendenza generale e progressiva all'aumento delle dimensioni e che ciò avviene sia attraverso il passaggio di piccole aziende nell'area della media impresa, sia attraverso l'aumento della

⁴ Mediobanca-Unioncamere, 2009, p. VIII.

Tabella 6.2

**Mezzogiorno: variazione nel numero di medie imprese dal 1998 al 2006
(Indagine Mediobanca-Unioncamere)**

	Variazioni nel numero di medie imprese tra il 1998 e il 2006					Totale	Numero di medie imprese nel 2006
	Da piccole a medie	Da medie a grandi	Nuove costituzioni e fusioni	Liquidazioni e procedure concorsuali	Altre variazioni		
	Numero imprese						
Totale Mezzogiorno	181	-21	-6	-20	-2	132	347
Campania	67	-4	0	-3	0	60	116
Puglia	36	-3	-2	-4	-1	26	64
Abruzzo	34	-3	-2	-4	-2	23	81
Altre regioni	44	-11	-2	-9	1	23	86
Alimentare	35	-7	-1	-4	0	23	98
Beni persona e casa	41	-6	-2	-7	1	27	80
Meccanico	63	-6	-1	-5	-2	49	95
Chimico	24	-1	0	0	-1	22	39
Altri settori	18	-1	-2	-4	0	11	35
	In % della consistenza 2006						
Totale Mezzogiorno	52,2	-6,1	-1,7	-5,8	-0,6	38,0	100,0
Campania	57,8	-3,5	-	-2,6	-	51,7	100,0
Puglia	56,3	-4,7	-3,1	-6,3	-1,6	40,6	100,0
Abruzzo	42,0	-3,7	-2,5	-4,9	-2,5	28,4	100,0
Altre regioni	51,2	-12,8	-2,3	-10,5	1,1	26,7	100,0
Alimentare	35,7	-7,1	-1,0	-4,1	-	23,5	100,0
Beni persona e casa	51,3	-7,5	-2,5	-8,8	1,3	33,8	100,0
Meccanico	66,3	-6,3	-1,0	-5,3	-2,1	51,6	100,0
Chimico	61,6	-2,6	-	-	-2,6	56,4	100,0
Altri settori	51,4	-2,9	-5,7	-11,4	-	31,4	100,0

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca.

produzione delle stesse medie imprese, sia infine con il passaggio di queste ultime tra le grandi. Tuttavia, nel Sud conta assai più il primo fenomeno. Ogni 100 piccole imprese divenute medie vi sono 12 medie imprese che divengono grandi, ovvero meno della metà del dato nazionale (25 medie imprese divenute grandi ogni 100 piccole imprese diventate medie). Un'altra differenza è costituita dalla minore sensibilità al ciclo dei processi meridionali. Per l'insieme nazionale il maggior numero di passaggi dal piccolo al medio è avvenuto nel 2000 mentre nel periodo 2002-2005 si è verificato un ridimensionamento dei flussi annuali che, nel loro insieme, hanno totalizzato meno dei nove decimi rispetto al massimo del 2000. Nel Mezzogiorno, invece, il valore record è stato registrato sempre nel 2000 (35 unità), ma il quadriennio 2002-2005 ha visto flussi totali pari a 2,2 volte quello massimo.

Questo fatto, pur scontando la minor consistenza dei numeri, lascia pensare a effetti legati a esternalizzazioni produttive operate da aziende dell'area centro settentrionale.

Resta la maggiore dinamicità delle imprese meridionali, sia medie che grandi (Tabella 6.3). Tuttavia, mentre le prime sottintendono un fenomeno autoctono, lo sviluppo delle seconde rappresenta l'effetto prevalente di delocalizzazioni che, in quanto tali e tenuto conto della globalizzazione dei centri di produzione, sono sempre meno in grado di assicurare nel Mezzogiorno processi autosostenuti di lunga durata.

Medie imprese e territorio

L'elevato sviluppo delle medie imprese meridionali, superiore al dato nazionale, si è accompagnato a due principali caratteristiche. La prima riguarda la localizzazione delle aziende che appaiono in espansione. Sono state privilegiate le aree di sviluppo industriale (ASI) e cioè quelle aree istituite dalla vecchia legislazione per il Mezzogiorno. Si tratta di aree attrezzate, gestite da appositi Consorzi previsti da numerose normative emanate nel tempo e da provvedimenti regionali. Per quanto la gestione di queste ASI vada soggetta a non poche critiche⁵, sta il fatto che esse ospitano l'89% delle grandi imprese con sede nel Mezzogiorno e il 56% delle medie imprese in termini di capitale investito (il dato delle grandi imprese è al 2007, quello delle medie al 2006). La produttività del personale delle medie imprese localizzate nelle ASI è superiore del 24%. I distretti e gli altri sistemi produttivi locali, così come definiti nell'indagine Mediobanca-Unioncamere⁶, ospitano il 21% delle medie imprese, sempre sulla base del capitale investito; per la metà si riferiscono ad aree sovrapposte ASI/distretti. Circa un decimo delle grandi imprese e un terzo delle medie sono invece localizzate al di fuori delle aree citate.

Le medie imprese localizzate all'interno di ASI sono 194 (più della metà del totale, rispetto alle 128 del 1998) e le aree interessate sono 88 (Tabella 6.4). La distribuzione non è però omo-

Tabella 6.3

Mezzogiorno: variazioni % cumulate del valore aggiunto e delle esportazioni a prezzi correnti, 1998-2007

	Export	Valore aggiunto
Società con sede nel Mezzogiorno		
Aventi azionariato meridionale:		
Medie imprese	127,0	64,5
Grandi imprese	15,2	11,9
Aventi azionariato non meridionale:		
Grandi imprese del Centro Nord	239,0	73,7
Grandi imprese a controllo estero	207,7	87,5
Tutte le società con sede in Italia		
Grandi imprese	67,9	30,1
Medie imprese	74,9	50,5

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca.

⁵ Si veda ad esempio Magnatti e Rosa (2003). Attualmente, secondo le rilevazioni del SIFLI (Sistema Informativo Fattori Localizzazione Imprese) esistono 280 aree gestite da 61 Consorzi ASI aventi una superficie complessiva di oltre 82 mila ettari.

⁶ L'indagine definisce «distretti» le aree riconosciute tali dalla maggioranza delle fonti che le hanno rilevate. Si veda Mediobanca-Unioncamere (2009), p. XL e ss.

genea. In 48 aree nel 2006 risulta localizzata una sola media impresa mentre quelle che rivelano una certa densità sono solo 15. La principale in termini di dipendenti (1.365 in forza a 8 medie imprese) è Atessa-Paglieta (Chieti) dove tende a prevalere la metalmeccanica; la maggiore concentrazione d'impresе (11 con 1.087 dipendenti) si rileva in Puglia, nell'area di Bari-Modugno dove le attività sono diversificate, pur se con importanti presenze nei beni per la casa (mobili). L'altra concentrazione che totalizza più di mille dipendenti è quella di

Buccheri (Ragusa, area della Sicilia Orientale) dove le imprese sono 4 di cui tre metalmeccaniche e una operante nel campo delle materie plastiche. Salerno conta 8 imprese con oltre 800 dipendenti in attività diversificate. Sei aree contano un numero inferiore di dipendenti (tra 400 e 800 circa) con un numero d'impresе tra 5 e 7: Pianodardine (in provincia di Avellino) e Palermo-Brancaccio con 7 aziende, Pianotavola (Catania) con 6 aziende, Chieti-Sambuceto-Pescara, Bellante (Teramo) e Nola-Marigliano (Napoli) con 5 aziende; in tutti questi casi le imprese svolgono attività diversificate salvo nelle aree di Bellante (dove prevale la metalmeccanica) e Nola-Marigliano (dove prevale l'alimentare). È difficile giudicare solo da questi dati, ma sembra ragionevole ritenere che la diversificazione del *business* non favorisca lo sviluppo di quelle economie esterne che rappresentano invece il grande vantaggio competitivo dei distretti industriali del Centro Nord. Inoltre, la bassa agglomerazione di imprese appartenenti agli stessi settori fa ritenere che i modelli aziendali puntino ancora molto sulle economie di scala invece che su quelle esterne di specializzazione⁷.

La seconda caratteristica da sottolineare circa il rapporto col territorio riguarda la costituzione di nuove unità produttive. Secondo le rilevazioni di Unioncamere⁸, tra il 2000 e il 2005 le medie imprese hanno costituito 1.003 nuove unità produttive e commerciali in Italia: di queste, 914 sono state create da imprese del Centro Nord e 89 da imprese meridionali. I nuovi insediamenti delle società originarie del Centro Nord hanno riguardato per il 96% la stessa provincia di origine. Nel Sud le medie imprese italiane, invece di aprire, hanno chiuso sedi operative per un saldo netto tra aperture e chiusure di 59 unità in meno. Ma v'è di più, perché le nuove unità delle stesse medie imprese meridionali sono state inaugurate essenzialmente nel Centro Nord, per un totale di 88. L'impatto sul Mezzogiorno è di una

⁷ Si veda anche Prezioso (2008), pp. 140-141.

⁸ Gagliardi, 2008.

Tabella 6.4

Mezzogiorno: numero e localizzazione di medie imprese, 2006

	Numero di medie imprese	di cui: ASI e DI/SPL*	Saldo	In %
Aree di Sviluppo Industriale (ASI)	194	36	158	43,4
Distretti	56	22	56	15,4
Altri Sistemi Produttivi Locali (SPL)	22	14	22	6,0
Altre aree	128		128	35,2
Totale Mezzogiorno			364	100,0

* ASI che coincidono con distretti o altri SPL.

Fonte: indagini Mediobanca-Unioncamere ed elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca.

sola sede in più quale saldo tra 22 aperture nella stessa provincia di origine e 21 chiusure al di fuori di questa. Vi è quindi una generale connotazione del Mezzogiorno come zona di espulsione di attività produttive, con le imprese autoctone che si concentrano (o si ritirano) sempre più attorno alla sede principale. Si tratta evidentemente di un fenomeno che non può non richiamare il tema della sicurezza ambientale e che limita l'estensione delle reti d'impresa nel Meridione.

La propensione verso l'estero

La capacità di vendere al di fuori del mercato domestico è stata sempre ritenuta molto importante nella valutazione della competitività dei sistemi d'impresa. Nel Mezzogiorno questo aspetto assume una rilevanza tutta particolare poiché la domanda estera potrebbe dare un rilevante contributo alla formazione di un'economia autosostenuta. Varie ricerche fatte in alcuni paesi sulle piccole e medie imprese sembrano dimostrare che le aziende più *export-oriented* si distinguono per una maggiore produttività, per maggiori tassi di innovazione, di crescita e di profitto⁹. Occorre cautela nel trasferire questi risultati nel nostro Paese. In primo luogo perché l'Italia ha una specializzazione particolare nel contesto internazionale, che la vede primeggiare nell'industria leggera. Etichettata spesso e senza ragione come «matura» (dimenticando il potenziale innovativo che la distingue) è tuttavia l'unica non immediatamente attaccabile dai paesi emergenti e che consente di mantenere un importante avanzo della bilancia commerciale. In secondo luogo, ragionando di politica industriale a livello di azienda, occorre considerare che la norma dell'organizzazione manifatturiera è la filiera produttiva; ciò richiede di assumere come unità d'indagine i territori in quanto sistemi d'impresa, senza fermarsi alle singole unità¹⁰. Frequenti sono i casi di aziende che forniscono beni intermedi a chi esporta una quota importante di quanto produce. Sovente poi si tende a equivocare l'assetto del mercato interno assumendolo come protetto, dimenticando che la costituzione dell'eurozona e più in generale la globalizzazione pongono chi opera prevalentemente all'interno sullo stesso piano di chi vende prevalentemente all'estero. Il successo sul mercato, salvo casi specifici (ad esempio, l'editoria, ancora legata alla barriera linguistica) va quindi valutato ponendo sullo stesso piano chi produce in Italia e chi all'estero.

Tutto ciò premesso ci si propone qui di raffrontare la propensione verso l'estero delle imprese del Mezzogiorno con quella dell'area più dinamica, ovvero il Nord Est. Nel loro complesso, le prime esportano il 22,5% del fatturato contro il 36,3% delle seconde. Una parte di questa differenza può essere attribuita al diverso peso dei vari settori. Eliminando questo

⁹ Per la tesi a sostegno della maggiore produttività e innovazione delle imprese esportatrici americane si veda SBA 2009, Cap. 4. Per le imprese tedesche si veda Fryges e Wagner, 2008. Per una verifica sulle imprese cinesi dell'ipotesi *learning by exporting* si vedano Park, Yang, Shi e Jiang (2009).

¹⁰ Un'alternativa potrebbe essere la filiera in sé, ma si tratta di un approccio la cui utilità riguarda soprattutto le politiche aziendali; assai meno – per ovvie ragioni – per quelle nazionali ove lo scopo di queste sia lo sviluppo dell'industria domestica.

effetto il dato del Mezzogiorno non cambia di molto, salendo al 24% (Tabella 6.5). Nel Nord Est la propensione all'export è massima nella meccanica e nei beni per la persona e la casa, rispettivamente 47% e 39% del fatturato. Nelle imprese del Mezzogiorno vi è solo un comparto che supera decisamente la media ed è quello dei beni per la persona e la casa (export pari al 30% del fatturato). La particolarità più evidente riguarda il settore meccanico meridionale, che esporta solo il 22% (contro il già citato 47% del Nord Est); ma si aggiunge anche il chimico con un 23% che è inferiore di 10 punti al 33% del Nord Est. La quota esportata è invece praticamente identica (20% circa) nell'alimentare. Resta dunque un divario consistente che va spiegato con altre argomentazioni.

Dimensione aziendale e distretti

Uno dei motivi generalmente adottati a sostegno della capacità di esportare è la dimensione dell'azienda. È già stato dimostrato che, quanto meno in Italia, questo assunto è confutato dai fatti osservati¹¹. Possiamo rafforzare questa nostra posizione semplicemente presentando la dispersione delle 364 medie imprese meridionali in base al numero dei dipendenti (Grafico 6.1). In prima approssimazione, non conta neppure la produttività come mette in evidenza il grafico 6.2, dove essa è stata calcolata sulla base del valore aggiunto

Tabella 6.5

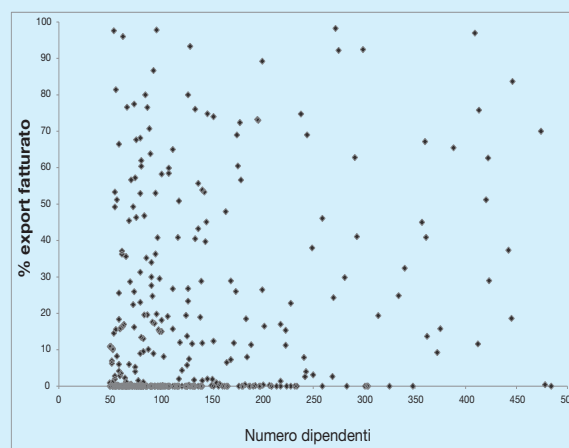
Medie imprese italiane: quota di fatturato all'estero per settori, 2006

Settori	Mezzogiorno	Nord Est
Alimentare	20,0	20,4
Beni per la persona e la casa	30,1	39,4
Meccanica	22,0	46,8
Carta e stampa	7,7	19,7
Chimica e farmaceutica	23,1	33,1
Metallurgia	19,6	25,0
Altri settori	23,6	24,4
Totale	22,5	36,3
<i>% equiponderata</i>	24,0	
<i>Distretti industriali</i>	42,7	43,0
<i>ASI</i>	21,4	

Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca-Unioncamere (2009).

Grafico 6.1

Dispersione delle medie imprese meridionali in base alla quota export e alla dimensione



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca.

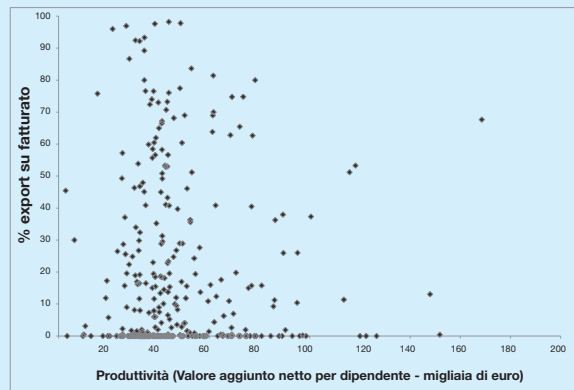
¹¹ Coltorti, 2008, p. 11.

netto pro capite¹². Dunque, le motivazioni della bassa capacità di andare all'estero non vanno cercate all'interno delle singole imprese (e nella loro taglia), ma occorre ampliare la visuale.

La forza del Nord Est sui mercati esteri deriva in misura prevalente dai suoi contesti distrettuali. Le imprese localizzate in distretti esportano il 43% del fatturato contro il 32% di quelle che ne sono fuori. Si è visto prima che nel Mezzogiorno i distretti mancano quasi del tutto, ma quei pochi che si sono rintracciati segnano una quota export uguale a quella del Nord Est¹³. La differenza sta nel fatto che i distretti del Mezzogiorno contano per il 15% di un insieme già piccolo di imprese, mentre in quelli del Nord Est la percentuale sale al 22% di un insieme quasi 5 volte superiore; inoltre, buona parte del territorio del Nord Est assume una natura distrettuale indipendentemente dai rigidi confini assegnati statisticamente ai singoli distretti e una valutazione basata sulla natura dei luoghi¹⁴ porta i contesti distrettuali a inglobare i quattro quinti di tutte le medie imprese. Questi contesti mancano di fatto al Sud dove hanno invece prevalso gli insediamenti decentrati dei grandi gruppi del Centro Nord, meno adatti a spingere la costituzione di reti locali d'impresa. Le stesse agglomerazioni nelle ASI non paiono capaci di assicurare una maggiore proiezione estera poiché la quota all'export è addirittura inferiore alla media generale del 22,5% (Tabella 6.5).

Grafico 6.2

Dispersione delle medie imprese meridionali in base alla quota export e alla produttività del personale



Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca.

¹² Capita spesso di rilevare errori di metodo nel calcolo della produttività per dipendente. Probabilmente per mancanza di dati affidabili e dettagliati, molti usano equipararla al fatturato per dipendente (una citazione per tutti, Porter 2003, p. 560). Ma poiché nelle aziende moderne (ormai da diversi decenni) molte fasi produttive vengono esternalizzate, vi è una differenza spesso notevole tra il valore dei beni venduti e la quota di tale valore che deriva dalla produzione interna dell'impresa osservata. Tale differenza tende a variare nel tempo e pure da impresa a impresa poiché è funzione diretta della sua relazione col territorio e del tipo di beni che produce. Come esempio si considerino le medie imprese del settore meccanico: quelle meridionali esibivano nel 2006 un fatturato per dipendente addirittura superiore (seppur di poco) a quello delle omologhe del Nord Est, ma la loro produttività era inferiore del 14%.

¹³ Complessivamente, nove distretti meridionali comprendono 56 medie imprese. La maggiore numerosità (20 società con 1931 dipendenti) riguarda il distretto agroalimentare di Nocera Inferiore-Gragnano (Napoli-Salerno). Seguono nell'ordine, i salotti di Matera-Montescaglioso, il tessile-abbigliamento di Tordino-Vomano Sant'Egidio alla Vibrata-Vibrata, il tessile-abbigliamento e concia di Grumo Nevano-San Giuseppe Vesuviano (Napoli), la Filiera Moda Puglia (che copre tutte le cinque province pugliesi), le calzature di Barletta e la concia di Solofra (Avelino). Si veda Mediobanca-Unioncamere 2009, p. LXXXIX.

¹⁴ Per la metodologia si rimanda a Becattini e Coltorti, 2004.

La tecnologia di produzione

Una spiegazione della diversa propensione all'internazionalizzazione potrebbe essere cercata nel diverso livello tecnologico delle produzioni. La tabella 6.6 confronta le varie categorie di imprese italiane utilizzando la classificazione dell'OCSE¹⁵. Vi è una sensibile differenza sotto questo aspetto, tra Nord Est e Mezzogiorno: misurata sul fatturato complessivo delle imprese, l'incidenza delle tecnologie alte e medio-alte nella prima area raggiunge il 30%, mentre al Sud si ferma al 12,5%, cioè meno della metà. Il divario aumenta assumendo come parametro il solo fatturato all'esportazione, 41,5% contro 9,5% (ovvero, il Mezzogiorno segna il 77% in meno).

A ben vedere, tuttavia, il raggiungimento di un livello elevato di tecnologia non assicura di per sé una proiezione estera più consistente. La prova è data dal settore dei beni per la persona e la casa (comprensivo di tessile, abbigliamento, calzature, ecc.) che costituisce, insieme col meccanico, quello a maggiore intensità esportativa (Tabella 6.5). Non va nemmeno dimenticato che un'elevata quota di vendite all'estero, nell'esperienza italiana, non si lega necessariamente a una maggiore efficienza dell'impresa in termini di rendimento del capitale¹⁶.

Vale la pena di chiudere questo paragrafo osservando che più del 60% delle 364 medie imprese meridionali esporta una quota della produzione e che un quinto di loro è qualificabile come «grande esportatore» (assumendo per tali le imprese che realizzano all'estero più del 40% del loro fatturato). Dunque, si può ritenere che vi siano le potenzialità di una maggiore presenza estera e che manchino principalmente i meccanismi «facilitatori».

Aspetti finanziari

Un'altra notevole differenza tra medie imprese meridionali e del Nord Est riguarda la struttura finanziaria. È stato abbondantemente dimostrato che uno dei vantaggi competitivi delle medie imprese italiane sta nel basso fabbisogno di

Tabella 6.6

Imprese manifatturiere italiane e del Mezzogiorno: classificazione in base alla tecnologia				
(Valori in % sul totale)				
	Alta tecnologia	Medio alta tecnologia	Medio bassa tecnologia	Bassa tecnologia
Fatturato complessivo:				
Medie imprese italiane	4,0	26,0	30,0	40,0
Medie imprese del Mezzogiorno	4,9	7,6	37,5	50,0
Medie imprese del Nord Est	2,9	27,5	27,5	42,1
Imprese italiane medio-grandi	11,9	27,9	26,2	34,0
Gruppi maggiori italiani	10,7	61,1	17,9	10,3
Fatturato all'estero:				
Medie imprese italiane	3,8	35,3	27,1	33,8
Medie imprese del Mezzogiorno	4,3	5,2	33,6	56,9
Medie imprese del Nord Est	2,8	38,7	23,2	35,3
Imprese italiane medio-grandi	11,8	37,0	23,8	27,4
Gruppi maggiori italiani	14,7	64,5	15,6	5,2

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca su dati Mediobanca-Unioncamere.

¹⁵ Per i cui dettagli si rimanda a Mediobanca-Unioncamere 2009, p. XVII.

¹⁶ Mediobanca 2008, p. 7.

capitale, che deriva in parte dall'operare nell'industria leggera, ma in misura prevalente dall'organizzazione produttiva snella che consente di distribuire i fabbisogni per gli immobilizzi lungo la filiera. Ciò produce come regola generale (contrariamente a ciò che spesso viene sostenuto sulla base di dati male analizzati) un coefficiente di patrimonializzazione molto elevato e tale da consentire il totale autofinanziamento degli attivi immobilizzati. Nel 2006, fatto 100 il capitale investito, le medie imprese italiane mettevano in evidenza una quota di immobilizzi pari a 36,1 e di circolante pari a 63,9. A fronte di ciò, il patrimonio netto copriva il 43,2% del fabbisogno complessivo (quindi circa 7 punti in più di quanto richiesto dalla spesa per fabbriche, terreni, reti commerciali e sedi amministrative, oltre che da immobilizzi finanziari). L'assetto delle medie imprese del Mezzogiorno è diverso, con una quota di attivi immobilizzati pari al 48,8% (quasi 13 punti in più della media nazionale); conseguentemente, il patrimonio netto (che risulta invece sostanzialmente allineato alla media nazionale e cioè 41%) è insufficiente e deve essere integrato da debiti (Tabella 6.7). Ne risulta dunque una struttura più fragile. Poiché la leva non è significativamente diversa rispetto al Nord Est (58,5 euro di debito ogni 100 euro di capitale investito, contro 57), il rendimento del capitale ne risulta penalizzato: 8,2% nel 2006 contro 10,3% del Nord Est, ovvero due punti in meno, confrontando i dati equiponderati sui settori.

Tabella 6.7

Imprese manifatturiere italiane e del Mezzogiorno: struttura finanziaria						
(Valori in % sul totale)						
	Medie imprese italiane	Medie imprese del Mezzogiorno		Medie imprese del Nord Est	Imprese italiane medio-grandi	Maggiori gruppi italiani*
		Totale	ASI			
<i>In % sul capitale investito tangibile</i>						
Attivi immobilizzati	36,1	48,8	52,1	35,5	55,2	56,2
Attivi circolanti	63,9	51,2	47,9	64,5	44,8	43,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Debiti finanziari a breve	34,5	38,4	38,1	35,0	25,2	19,3
Debiti finanziari a m/l scadenza	22,3	20,3	21,1	22,0	23,6	39,9
Capitale netto tangibile	43,2	41,3	40,8	43,0	51,2	40,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Capitale netto tangibile + Debiti finanziari a m/l scadenza in % degli attivi immobilizzati	181,4	126,2	118,8	183,1	135,5	143,6
Debiti finanziari a breve in % degli attivi circolanti	54,0	75,0	79,5	54,3	56,3	44,1

* Maggiori multinazionali con attività prevalentemente manifatturiera.

Fonte: elaborazioni Ufficio Studi Mediobanca su dati Mediobanca, R&S e Mediobanca-Unioncamere.

La concentrazione nelle ASI non produce effetti positivi dal lato finanziario. Se la composizione delle risorse rientra nella media di tutte le imprese meridionali, gli attivi immobilizzati tendono a essere ancora più consistenti (52,1% del totale contro 48,8%), appesantendo i fabbisogni e aumentando la rigidità finanziaria. Nonostante ciò, la migliore produttività di cui s'è detto consente un maggior rendimento del capitale (1,5 punti percentuali in più).

Quando si osserva il rapporto tra debiti finanziari a breve e capitale circolante (che esprime il rischio, particolarmente temuto in questa fase critica, di dover rimborsare esposizioni senza che gli attivi di corrispondente scadenza siano stati realizzati, ad esempio a causa di ritardi nei pagamenti da parte dei clienti), le medie imprese del Mezzogiorno segnano oltre 20 punti percentuali in più rispetto alle omologhe del Nord Est (oltre 25 punti in più per quelle localizzate nelle ASI). Se poi si scende nel dettaglio delle singole imprese, quelle che ricadono nelle classi peggiori (con un rapporto superiore al 75%) costituiscono il 43% del numero totale. Nel Nord Est questa percentuale risulta pari al 30% e corrisponde alle società che in questo inizio d'anno hanno incontrato difficoltà nei rapporti con le banche subendo un rincaro dei tassi, una richiesta di maggiori garanzie e, nella metà dei casi, limitazioni di credito. Tutto ciò è confermato dal test del modello di *scoring* R&S-Unioncamere che assegna un punteggio di *investment grade* al 41% delle medie imprese meridionali contro il 57,3% del Nord Est¹⁷; la quota delle società problematiche (e cioè a elevato rischio di insolvenza) è rispettivamente pari al 6,9% contro 3,9%.

Si torna dunque al territorio poiché pare ormai assodato – anche sulla base di quanto riferito in questo scritto – che conti la capacità dell'impresa di inserirsi in reti efficienti con altre imprese e di beneficiare del capitale sociale che via via si accumula nei luoghi.

Conclusioni

La bassa densità della manifattura nel Mezzogiorno porta a ritenere che essa non potrà essere l'unica base per un possibile rilancio delle aree meridionali, ma le medie imprese potranno costituire uno strumento ugualmente efficace. Se è bassa la densità attuale di imprese manifatturiere (solo 6 ogni 1.000 abitanti contro le 12 del Nord Est e Centro), non si rileva lo stesso divario quando l'indice viene esteso a tutti i settori economici: 83 contro 98 (e contro 88 del Nord Ovest; Tabella 6.1). Ciò dimostra che la capacità d'intraprendere non manca. Nelle aree del Nord Est e Centro (NEC, come le chiamò Giorgio Fuà) vennero

¹⁷ La valutazione *investment grade* distingue i titoli che possono figurare nei portafogli degli investitori istituzionali internazionali o i cui emittenti rispondono ai requisiti per la quotazione in Borsa. Per la descrizione del modello di *scoring* si rimanda a Unioncamere 2006.

dapprima i distretti, la cui struttura si è via via evoluta facendo emergere le medie imprese e il Quarto capitalismo in generale come nuovo vantaggio competitivo dei luoghi. Il Mezzogiorno, in un certo senso, sta saltando una fase storica (quella della maturazione distrettuale) e si è visto come questa mancanza incida negli assetti delle sue imprese e nella rarità di quelle eccellenti. Le azioni più utili saranno pertanto quelle volte a costituire (o irrobustire) il «capitale sociale» con particolare riguardo alle ASI che già oggi assicurano benefici di agglomerazione. Il Quarto capitalismo propone un modello aziendale che viene governato dal mercato e si basa sul rapporto stretto col territorio in cui è radicato. È questo, a nostro avviso, il primo campo d'azione delle politiche industriali che possono costituire quegli strumenti e quegli incentivi capaci di saltare i colli di bottiglia di una bassa e lenta propensione all'internazionalizzazione, dell'innovazione nei prodotti e nei metodi produttivi, del rafforzamento organizzativo attraverso la formazione qualificata. E, non da ultimo, la sicurezza di poter creare e crescere liberamente la propria azienda. "Ora che so ogni cosa devo andarmene", fece dire Giovanni Verga a un personaggio dei suoi Malavoglia. Occorre rovesciare la prospettiva se vogliamo che il Mezzogiorno emuli il Nord Est.

Riferimenti bibliografici

BECATTINI G. E F. COLTORTI (2004), "Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare"; *Rivista Italiana degli Economisti*; n. 1-2004, Suppl. n. 1.

COLTORTI F. (2008), *Il Quarto capitalismo tra passato e futuro*; prolusione al Master per imprenditori di piccole e medie imprese; Fondazione Cuoia, Quaderno n. 4, Altavilla Vicentina.

FRYGES H. E J. WAGNER (2008), *Exports and Profitability. First Evidence for German Manufacturing Firms*; University of Lüneburg, working paper No. 102.

GAGLIARDI C. (2008), *Le medie imprese industriali italiane 1996-2005. Strategie di localizzazione, capitale umano e innovazione*; Presentazione al convegno di Mediobanca-Unioncamere. Milano, 15 febbraio.

MAGNATTI P. E G. ROSA (2003), *Verso un modello più efficiente di gestione delle aree di sviluppo industriale nel Mezzogiorno*; Confindustria, Comitato Mezzogiorno, Roma.

MEDIOBANCA (2008), *Riflessioni su Come sta cambiando l'Italia*; Ufficio Studi, www.mbres.it.

MEDIOBANCA-UNIONCAMERE (2009), *Le medie imprese industriali italiane (1997-2006)*; Roma e Milano.

PARK A., YANG D., SHI X. E Y. JIANG (2009), "Exporting and Firm Performance: Chinese Exporters and the Asian Financial Crisis"; *Review of Economics and Statistics*; forthcoming.

PORTER M.E. (2003), "The Economic Performance of Regions"; *Regional Studies*, vol. 37.6&7, August/October.

PREZIOSO S. (2008), "Problemi di sviluppo e 'diversità' dell'industria italiana: la posizione del Mezzogiorno"; *QA* n. 3 - 4.

SBA (2009), *The Small Business Economy 2008. A Report to the President*; US Government Printing Office; Washington.

SVIMEZ (2008), *Rapporto sull'economia del Mezzogiorno*; Il Mulino.

UNIONCAMERE (2006), *Il modello R&S-Unioncamere per lo scoring delle PMI*; Unioncamere, Roma.