

CAPITOLO 4

NASCITA E GESTIONE DELL'IMPRESA NELL'OTTICA DEI NETWORKS

PATRIZIA RINALDI

1. Introduzione

Negli ultimi anni l'attenzione nei riguardi dei processi di formazione di nuove imprese è fortemente aumentata in tutti i paesi avanzati. Ciò ha consentito, da un lato, di approfondire la conoscenza teorica del fenomeno e dall'altro, di valutare meglio il contributo occupazionale delle piccole imprese in termini di opportunità occupazionali. Le questioni aperte sono:

- a) quali sono i fattori che influenzano la nascita di nuove imprese?
- b) come variano questi fattori tra le diverse aree del paese?
- c) i fattori rilevanti per la formazione di nuove imprese possono essere influenzati dalla politica economica e dalla politica industriale in particolare?

Come è noto i fattori che influenzano la creazione di impresa, individuati dalla letteratura sono numerosi, talvolta di complessa definizione e spesso caratterizzati da effetti che si sovrappongono. Pur con i suddetti limiti, è possibile distinguere 2 classi di variabili: variabili individuali e variabili ambientali.

Le variabili individuali sono relative soprattutto alle *motivazioni*, alle *competenze* ed *esperienze* ed alle *caratteristiche personali originarie* del potenziale imprenditore. Queste variabili sono condizionate dalle tradizioni civiche locali; le influenze possono essere positive o negative.

Le motivazioni all'avviamento di un'attività imprenditoriale sono a loro volta legate a numerosi aspetti riconducibili alle aspettative di realizzazione economica e professionale (Young e Welch, 1993). La scelta di intraprendere un'attività imprenditoriale è conseguente al confronto tra il salario che si può ottenere in una situazione di lavoro dipendente, ed il profitto derivante dall'attività imprenditoriale, o tra salario di disoccupazione e profitto. (Modelli di *self-employment*, per una rassegna vedasi Vivarelli, 1991). Sovente, come è scaturito dalla seguente analisi, nasce l'esigenza di avere un lavoro nelle aree di forte disagio occupazionale.

Oltre alla realizzazione economica, la decisione di iniziare un'attività d'impresa è legata anche ad altri elementi, come la necessità di sfuggire ad una situazione alienante e poco appagante, la volontà di acquisire lo status di imprenditore, la necessità di dimostrare le proprie capacità o di poter liberare la propria creatività. Queste motivazioni sociali assumono importanza nelle aree del Mezzogiorno d'Italia.

Le caratteristiche personali originarie o spontanee di un'aspirante imprenditore sono ad esempio la perseveranza, l'inventiva, la creatività e gli interessi extra-professionali. Inoltre, al margine tra individuo ed ambiente si pone la famiglia con la sua duplice finalità: a) patrimonio personale, inteso come insieme di valori etico-morali attorno al quale si è formato l'individuo con la sua personalità; b) variabile ambientale, se ad essa ci si rivolge come insieme di risorse umane, conoscenze e mezzi finanziari a cui il soggetto, almeno inizialmente, fa riferimento. In un rapporto di ricerca del Formez (1989), si afferma che la parentela, sia come fonte di finanziamenti, sia come fonte di fiducia, sembra abbia un peso maggiore nella generazione di nuove imprese rispetto a quello detenuto da agevolazioni finanziarie e da vari organismi pubblici e privati. Il "progetto imprenditoriale" è spesso frutto di un "sogno familiare".

Le variabili ambientali esterne alla persona o alla famiglia dell'imprenditore sono: 1) le variabili socioculturali, che fanno riferimento a quell'insieme di relazioni interpersonali che il potenziale imprenditore pone in essere e che sono rilevanti per il suo comportamento; 2) le variabili economiche, che si riferiscono alle condizioni di mercato del settore e alla possibilità per la nuova impresa di reperire capitali; 3) le variabili tecniche che fanno riferimento allo stato delle conoscenze ed alle modalità operative e applicative relative ai processi di produzione (Colombo e Dubini, 1988).

Nel contesto italiano risulta che la natalità delle imprese è più elevata al di fuori delle aree metropolitane e delle aree tradizionalmente più sviluppate da un punto di vista economico: il fenomeno della formazione di nuove imprese sembrerebbe, quindi più legato alla presenza di fattori sociali e culturali favorevoli alla nascita di nuova imprenditorialità piuttosto che alle economie di urbanizzazione e alla presenza di servizi avanzati e di laboratori di ricerca. (Garofali, 1994)

I fattori favorevoli alla nascita di nuove imprese sono, non solo quelli economico-ambientali (la composizione settoriale della produzione), ma anche, e soprattutto, alcuni fattori socio-culturali (la propensione al lavoro autonomo, i meccanismi di riproduzione sociale delle conoscenze) ed istituzionali (le forme di solidarietà e di regolazione sociale a livello locale, la cooperazione tra le imprese, le interrelazioni tra il sistema delle imprese e istituzioni locali).

Per acquisire informazioni su tali fattori di spinta, *pull*, la *sezione A* del questionario contiene alcune domande da cui si evince se la famiglia ha avuto un ruolo determinante nella nascita dell'impresa, sia tramandando una tradizione imprenditoriale, sia fornendo i capitali necessari o trasferendo creatività e spirito imprenditoriale.

L'attività svolta dal soggetto immediatamente prima di iniziare l'impresa, ci permette di comprendere le motivazioni, le competenze ed esperienze che possono aver determinato la nascita della capacità e dello spirito imprenditoriale.

Un'altra serie di quesiti volti, a comprendere la genesi dell'impresa, sono quelli che mirano a conoscere se la decisione di creare l'impresa dipenda da leggi che prevedono agevolazioni finanziarie o fiscali.

Invece, attraverso la domanda sulla partecipazione a consorzi o dell'esistenza di legami societari con altre imprese, si vuole individuare l'esistenza o meno di quei fenomeni di cooperazione e di relazione tra imprese ritenuti importanti per la crescita dei sistemi economici a base territoriale.

Infine, con la sottosezione, «notizie sulle attività dell'impresa», si vuole conoscere direttamente il grado di decentramento delle fasi produttive ed indirettamente quanto importante è la presenza di strutture produttive esterne nelle zone limitrofe all'impresa.

Le informazioni della *sezione A*, sono collegate e si completano con informazioni prese in altre sezioni, come quella che contiene domande relative al contesto sociale in cui l'impresa opera (*sezione G*). In questa sezione, si rileva ad esempio l'attaccamento al territorio, la vita sociale dell'imprenditore e le priorità che si pone nella gestione aziendale.

La fotografia del campione ci consente di individuare alcune caratteristiche del sistema industriale di Salerno e provincia.

2. Nascita dell'impresa

La nascita di nuove imprese coincide con la nascita di obbligazioni e contratti soggetti ad una legislazione particolare e con la genesi della figura dell'imprenditore.

La nascita può avvenire per cause occasionali, per quell'insieme di circostanze e di condizioni che favoriscono e determinano la scelta di costituire una nuova unità produttiva.

Per rendere fluente l'analisi sono state fatte le classi di anni e sono state messe in relazione con le forme societarie. Nel definire l'ampiezza delle classi si è voluto evidenziare la concentrazione della natalità dal 1961 in poi, le nascite prima del 1960 sono state ritenute non rilevanti e raggruppate in classi di anni più ampie. Infatti la natalità cresce negli anni post-terremoto (1980), soprattutto grazie alle leggi incentivanti.

Le imprese nate negli anni tra il 1976 ed il 1990 pari al 40,1%, (Tabella 4.1) tra il 1991 e il 1995 il 18,6% e il 7,9% dal 1996 al 1999, che noi considereremo d'ora in poi, ultime nate. Il dato significativo è che la maggior parte delle imprese testate è stato costituito dopo il 1976. Nella classe di anni tra il 1976 ed il 1990 la maggior parte sono ditte individuali (54,2%), rispetto alle società di persone (42,4%) ed alle società di capitali (1,9%). Negli anni tra il 1991 ed il 1995 la nascita è stata inferiore e la forma giuridica di società di persone è sempre stata inferiore (43%) in percentuale quella di ditta individuale (55,8%).

Tabella.4.1 – *La natalità delle imprese e la loro forma giuridica al momento della costituzione (%)*

Classi degli anni di nascita	Forma giuridica				Totale
	Ditta individuale	Società di persone	Società di capitali	Altro	
Prima del 1900	9,7	73,0	17,3	-	1,2
Dal 1901 al 1930	34,7	56,6	-	8,7	1,4
Dal 1931 al 1960	36,0	58,9	5,1	-	9,4
Dal 1961 al 1975	56,3	40,1	3,2	-	21,4
Dal 1976 al 1990	54,2	42,9	1,9	1,0	40,1
Dal 1991 al 1995	42,4	53,7	-	3,9	18,6
Dal 1996 al 1999	55,8	43,0	1,2	-	7,9

Nelle analisi di tradizione anglosassone c'è una divisione in due categorie di imprese: «autoimpiego» ed imprese propriamente dette. Le ditte individuali che non hanno dipendenti alla fine del primo anno di vita si definiscono di «autoimpiego»;

vengono definite imprese quelle ditte individuali con dipendenti e le società di qualunque tipo, anche quelle di persone e senza dipendenti.

Perché nasce un'impresa:

1. Per la percezione di una specifica opportunità di profitto. L'idea particolare che i loro fondatori cercano di realizzare.

2. Per l'impegno a fornire commesse da parte di altri imprenditori. Non di rado da parte queste commesse vengono da parte dell'impresa nella quale l'imprenditore lavorava come dipendente.

3. Per un'evoluzione lineare del percorso lavorativo. Ad un certo punto della carriera lavorativa il lavoratore dipendente decide di mettersi in proprio.

La riflessione è necessaria per comprendere il perché la nascita trova sbocco in una determinata tipologia giuridica.

Nella nostra analisi abbiamo notato un cambiamento di tendenza: tra le nuove nate, nelle due ultime classi di anni, le società di persona sono maggiori delle ditte individuali. Tuttavia sono molto numerose le ditte individuali (Tabella 4.2).

L'«autoimpiego» è molto diffuso, le imprese senza soci sono il 47,4% contro il 25,7% con due soci, insignificante la presenza di un solo socio (0,9%).

Tabella 4.2 – Percentuale della numerosità dei soci. (%)

Numero dei soci													
0	1	2	3	4	5	6	7	9	10	12	20	32	
47,7	0,9	25,7	12,3	6,2	3,1	1,3	0,4	1,1	0,7	0,2	0,2	0,2	

Per capire la dinamica della creazione di impresa è importante capire quali settori produttivi sono stati scelti dalle imprese del nostro campione.

La nascita delle nuove imprese avviene nei segmenti di mercato che richiedono alla stessa una struttura organizzativa relativamente semplice, ciò motiva la scelta di settori produttivi che si rifanno all'artigianato tradizionale, infatti sono i più diffusi.

In termini di attività economiche (Tabella 4.3) tra le industrie tessili il 62,7% sono le ditte individuali insieme alle industrie del legno (78,3%) ad essere rilevanti, entrambi questi settori hanno una tradizione artigiana che spesso fluisce nelle forme dell'«autoimpiego». Bassa è la percentuale (46,2%) delle società di persone, irrilevante tra le società di capitali (2,2%) in totale.

Nell'industria conciaria il 56,2% di percentuale sono società di persone ed il 43,8% ditte individuali, è un settore che subisce in positivo la vicinanza dell'area distrettuale di Solofra (AV). Segue la fabbricazione della carta, è interessante sapere che in questo settore le percentuali di ditte individuali (45,2%) e di società di persone (43,8%) quasi si equivalgono, essendo un settore innovativo e creativo.

I settori della lavorazione dei minerali (non metalliferi), della lavorazione dei metalli e chimico hanno una scomposizione delle forme societarie, con prevalenza, in percentuale, delle forme di società sia di persone che di capitali.

In totale le società di persone (46,2%) sono maggiori delle ditte individuali (50,3%), che si concentrano in specifici settori produttivi; solo il 2,2% sono società di capitali, vocate alle produzioni di materie plastiche, metallurgiche e di sintesi, settori ereditati dalla grande impresa pubblica e privata che si era ramificata sul territorio.

Tabella 4.3 – *Le classi delle attività secondo il Codice ATECO²³ della Camera di Commercio e la forma giuridica (%)*

Settore	Forma giuridica			
	Ditta individuale	Società di persone	Società di capitali	Altro
DA	40,0	55,9	1,3	2,8
DB	62,7	33,6	1,2	2,6
DC	43,8	56,2	-	-
DD	78,3	21,7	-	-
DE	45,2	43,8	6,1	4,8
DF	-	100,0	-	-
DG	24,4	62,1	13,5	-
DH	13,5	60,3	17,0	19,2
DI	48,8	50,3	0,9	-
DJ	50,9	43,3	5,7	-
DK	25,6	72,7	1,8	-
DL	52,9	47,1	-	-
DM	54,3	45,7	-	-
DN	53,5	46,5	-	-
Totale	50,3	46,2	2,2	1,3

La struttura tradizionale dei settori produttivi è strettamente legata alla “storia” dell’area di ubicazione dell’impresa.

Abbiamo raggruppato i comuni della provincia di Salerno, area geografica della nostra rilevazione campionaria, in quattro grandi aree:

1. area AN: Agro-nocerino,
2. area CVD: Cilento Vallo di Diano,
3. area Metropolitana: Salerno città, valle dell’Irno e costiera amalfitana,
4. area PDS: Piana del Sele.

La prima analisi mette in relazione la forma giuridica ed il territorio (Tabella 4.4).

La densità territoriale più alta è nell’area metropolitana (26,4%), con una prevalenza di ditte individuali (49,3%), poi le società di persone (43,4%), e con la percentuale più alta di società di capitali (5,1%). Il 29,8% è la percentuale di imprese presenti nell’agro nocerino-sarnese con prevalenza di ditte individuali (53,2%). La Piana del Sele ha il 18,8% ed il Cilento-Vallo di Diano ha il 25,0%. In quest’ultima area non sono presenti società di capitali.

L’area urbana ed il suo *hinterland* sono chiaramente più ricche di quel capitale umano sensibile alla conoscenza ma cosciente del suo passato.

²³ Per la classificazione ATECO del 1991 si veda Tabella 2.29 in Appendice del Capitolo 2.

Tabella 4.4 – *Forma giuridica dell'impresa e area di appartenenza (%)*

Area	Forma giuridica			Totale
	Ditta individuale	Società di persone	Società di capitali	
Area AN	53,2	43,5	1,5	29,8
Area CVD	51,8	48,2	-	25,0
Area Metropolitana	49,3	43,4	2,2	26,4
Area PDS	44,9	51,7	1,8	18,8

Osserviamo l'ubicazione geografica delle imprese ed il loro settore produttivo.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica delle attività economiche (Tabella 4.5): il settore tessile è insediato soprattutto nell'area metropolitana (30,1%) e nei comuni dell'agro-nocerino (30,7%). L'industria alimentare preferisce l'ubicazione dell'agro-nocerino (29%) per motivi legati alla filiera produttiva di questo comparto, oltre alla naturale vocazione dei comuni dell'area.

L'editoria e l'industria della carta sono legate all'area urbana (29,2%). Anche la lavorazione dei minerali ha una sua naturale vocazione all'area urbana, la Piana del Sele ospita soprattutto la produzione di prodotti chimici. Tutte le produzioni legate all'innovazione ed a specifiche conoscenze sono ubicate nell'area metropolitana.

La scelta del settore di produzione, da parte dell'impresa, in sintesi, è condizionata dalla tradizione, sia del luogo che del settore specifico.

Tabella 4.5 – *Settore produttivo ed area di appartenenza (%)*

Settore Ateco	Area territoriale				Totale
	Area AN	Area CVD	Area Metrop.	Area PDS	
DA	29,0	30,6	19,5	21,0	22,3
DB	30,7	17,7	30,1	21,5	9,7
DC	43,8	32,2	24,0	-	2,1
DD	21,6	38,1	23,7	16,6	10,9
DE	29,2	16,0	38,5	16,3	6,0
DF	-	35,0	41,5	23,5	0,2
DG	31,4	14,5	34,5	19,5	1,2
DH	45,8	17,0	20,1	17,1	2,0
DI	27,8	24,3	28,4	19,5	7,7
DJ	32,8	29,4	19,7	18,1	13,9
DK	45,1	12,6	24,9	17,4	3,9
DL	29,4	18,0	33,9	18,7	7,7
DM	-	44,7	31,4	23,8	3,1
DN	35,2	9,9	36,5	18,4	9,3

Nell'analizzare il nostro campione abbiamo focalizzato la nostra attenzione sulla struttura dell'impresa.

Abbiamo formato 5 classi con il numero dei soci: nelle ditte individuali non ci sono soci, avvalorando la nostra tesi sull'«autoimpiego», nelle forme societarie il numero dei soci deve essere superiore ad 1 per le società di persone e superiore e/o uguale a 2 per le società di capitali. I 2 insiemi di imprese sono avvalorati anche dalla motivazione iniziale: i giovani sono indirizzati all'«autoimpiego» che si concretizza in modi difformi,

mentre l'insieme delle imprese più strutturate è relativamente più omogeneo, forse perché ha come prerequisito un piano imprenditoriale strutturato, da realizzarsi su un arco temporale non breve.

Le ditte individuali sono il 43,7% del campione, un dato rilevante. Sono forme di «autoimpiego» in settori tradizionali? (Tabella 4.6).

Tabella 4.6 – *Le classi dei soci con le classi della forma giuridica (%)*

<i>Forma giuridica</i>	<i>Classi di numero di soci</i>				
	Da 0 a 1 socio	Da 2 a 4 soci	Da 5 a 8 soci	Da 9 a 19 soci	Oltre 20 soci
Ditta individuale	89,0	11,0	-	-	-
Società di persone	3,2	83,2	9,3	4,4	-
Società di capitali	22,9	49,1	12,7	15,3	-
Altro	-	32,3	-	35,8	32,0
Totale	43,7	47,9	4,9	3,0	0,5

Per capire questo dobbiamo guardare al creatore d'impresa come fulcro della nostra ricerca.

Osserviamo, quindi, la natura della fondazione dell'impresa, o meglio, la figura del suo fondatore. L'«attuale titolare» ha il valore più alto (55,8%) tra coloro che hanno fondato l'impresa, segno di una cultura imprenditoriale recente, ma la matrice familiare (16,2%) ha un suo ruolo. La fondazione da parte dell'attuale gruppo imprenditoriale (10,9%) spiega la gioventù del campione analizzato, dato che la densità delle imprese si concentra negli anni 1986-1991. (Tabella 4.7)

Tabella 4.7 – *Il fondatore dell'impresa*

<i>Fondatore</i>	<i>Percentuale</i>
Attuale titolare	55,8
Genitori	16,2
Nonni	5,3
Altre generazioni	3,0
Non parente del titolare	3,6
Attuale gruppo imprenditoriale	10,9
Soggetto diverso	3,4
Altro	1,8
Totale	100,0

L'«attuale titolare» (55,8% Tabella 4.7) del campione (Tabella 4.8), ha creato soprattutto ditte individuali (63,4%). Se l'impresa è stata fondata dai genitori attualmente è una società di persone (56,9%), segno di un'evoluzione interna di matrice familiare. La fondazione da parte di un gruppo imprenditoriale (10,9%) confluisce nella forma giuridica di società di persone (91%).

Tabella 4.8 – *Il fondatore dell'impresa e la forma giuridica della stessa (%)*

<i>Fondatore dell'impresa</i>	<i>Forma giuridica</i>				Totale
	Ditta individuale	Società di persone	Società di capitali	Altro	
Attuale titolare	67,1	31,6	1,0	0,2	55,8
Genitori	43,1	56,9	-	-	16,2
Nonni	50,3	41,8	5,5	2,4	5,3
Altre generazioni	23,9	67,0	9,1	-	3,0
Non parente del titolare	40,1	52,2	2,5	5,2	3,6
Attuale gruppo imprend.	-	91,0	2,4	6,6	10,9
Soggetto diverso	-	72,6	21,7	5,7	3,4
Altro	42,0	58,0	-	-	1,8

Nelle imprese giovani, il titolare è l'attuale fondatore, e queste sono soprattutto ditte individuali, nelle imprese già fondatore da un genitore e/o nonno, è avvenuta l'evoluzione della forma giuridica da ditta individuale a società di persone, anche perché sovente la partecipazione alla gestione ed amministrazione dell'impresa, è corale tra i membri della famiglia "allargata".

2.1. Fattori individuali: l'imprenditore

Per capire i fattori che concorrono alla formazione delle nuove imprese occorre scandagliare la figura dell'imprenditore, come soggetto attivo, titolare di abilità, capacità e competenze.

Cominciamo ad analizzare la figura dell'imprenditore dalla sua età (Tabella 4.9). Sono state fatte 4 classi di anni, la più numerosa è quella che comprende gli anni dal 1951 al 1965 (44,1%), seguita da quella che comprende gli anni dal 1936 al 1950 (31,8%), la concentrazione della natalità avviene in corrispondenza alla classe degli anni dell'impresa, 1986 al 1990 con il 58,6%. La classe degli anni di nascita dal 1951 al 1965 ha creato impresa negli anni 1986-1990. Si diventa imprenditori in età giovane, dai 20 ai 30 anni, lo prova il dato corrispondente ai nati tra il 1966 al 1978 che hanno creato le imprese ultime nate (43,9%), e quelle tra il 1991-1995 (32,5%), avvicinandosi molto alla percentuale della classe di imprenditori precedente (1951-1965) che hanno ottenuto il 48,8%. Ma quale tipologia di impresa hanno creato?

Tabella 4.9 – *Nascita del titolare/imprenditore e nascita dell'impresa (%)*

Classi degli anni di nascita dell'impresa	Classi degli anni di nascita dell'imprenditore			
	Dal 1920 al 1935	Dal 1936 al 1950	Dal 1951 al 1965	Dal 1966 al 1978
Prima del 1900	14,3	28,6	57,1	-
Dal 1901 al 1930	-	42,9	42,9	14,3
Dal 1931 al 1960	27,3	31,8	29,5	11,4
Dal 1961 al 1965	23,5	29,4	35,3	11,8
Dal 1966 al 1970	7,7	64,1	20,5	7,7
Dal 1971 al 1975	8,6	54,3	34,3	2,9
Dal 1976 al 1980	10,9	39,1	43,5	6,5
Dal 1981 al 1985	2,2	32,6	56,5	8,7
Dal 1986 al 1990	3,4	24,1	58,6	13,8
Dal 1991 al 1995	1,3	17,5	48,8	32,5
Dopo 1996	-	17,1	39	43,9
Totale	7,3	31,8	44,1	24,0

Le ditte individuali sono sempre le più numerose (47,9%) (Tabella 4.10) ma è rilevante che gli imprenditori nati tra il 1951 ed il 1965 hanno posto in essere soprattutto società di persone (45,8%), anche se di poco superiori alle ditte individuali (43,3%). La tendenza subisce una modifica per i giovani imprenditori, quelli che appartengono alla classe di anni compresa tra il 1966 ed il 1978 che hanno creato soprattutto ditte individuali (19,4%). Ciò ci offre una visione di insieme dell'evoluzione dell'impresa, avvengono delle trasformazioni interne connesse alla crescita spesso associata alla maturità anagrafica dell'imprenditore. Le società di capitali sono appannaggio della classe di età più anziana (dal 1920 al 1935) con il 20% che la percentuale più alta per questa forma giuridica.

Tabella 4.10 – *Classi di anno di nascita del titolare e classi di forma giuridica (%)*

Forma giuridica	Classi degli anni di nascita dell'imprenditore/titolare				Totale
	Dal 1920 al 1935	Dal 1936 al 1950	Dal 1951 al 1965	Dal 1966 al 1978	
Ditta individuale	5,5	31,8	43,3	19,4	47,9
Società di persone	7,9	31,3	45,8	15	47,2
Società di capitali	20,0	40,0	40,0	-	3,3
Altro	14,3	28,6	28,6	28,6	1,5

Molti tra i titolari di nuove imprese sono giovani, l'età media, al momento della costituzione dell'impresa, è di 25-35, le leggi incentivanti si fermano ai 35 anni di età, non solo è questa la fascia di età post-studi, di inserimento nel mondo del lavoro. Tra le ditte individuali la tendenza diventa meno sensibile, viceversa l'età tende a salire per i titolari e/o amministratori di società di capitali.

Le differenze tra i diversi gruppi in relazione al livello di scolarità sono molto forti.

L'offerta di imprenditorialità, sia per l'«autoimpiego» che per le altre forme di impresa, si può diversificare per i diversi livelli della conoscenza. Questa è l'unico elemento di differenziazione, là dove la tecnologia è facilmente accessibile e non vi sono ostacoli sociali ed istituzionali all'ingresso.

Il livello di istruzione complessivo si stabilizza intorno alla maturità (42,7%), (Tabella 4.11) che spesso è un diploma di istruzione tecnica, e la licenza media (34,7%), la laurea (10,8%) è inferiore alla licenza elementare (11,5%), ma è interessante osservare la scomposizione all'interno delle classi degli anni di nascita.

I nati entro il 1950 hanno conseguito la licenza media, pochi la maturità e pochissimi la laurea, nelle classi degli anni che vanno dal 1951 al 1965 la maturità è il livello d'istruzione più diffuso, ancora poche le lauree, lo stesso accade per i giovani imprenditori appartenenti all'ultima classe di anni, ma la percentuale della laurea scende ulteriormente (12,2%). Interessante è approfondire questo dato e fare un'analisi ulteriore con la tipologia d'impresa: settore produttivo, forma societaria e sesso dell'imprenditore. Prima di passare a quest'analisi ci soffermiamo sul livello di specializzazione del nostro campione.

Tabella 4.11 – Il livello di istruzione con l'età dell'imprenditore (%)

Classi di età dell'imprenditore /titolare	Livello d'istruzione				
	Nessuno	Licenza elementare	Licenza media	Maturità	Laurea
Dal 1920 al 1935	-	19,2	8,3	3,1	8,2
Dal 1936 al 1950	100,0	65,4	36,3	19,7	28,6
Dal 1951 al 1965	-	11,5	42,0	52,8	51,0
Dal 1966 al 1978	-	3,8	13,4	51,0	12,2
Totale	0,2	11,5	34,7	42,7	10,8

La specializzazione post-laurea o post-diploma (Tabella 4.12) dovrebbe fornirci una chiave di lettura per la scelta settoriale che il giovane fa quando decide di creare un'impresa, ma il nostro campione non è specializzato (95,4%) se non in minima parte (4,6%). La scelta non è prodotta da un disegno imprenditoriale strutturato, ma da fattori esterni quali la disoccupazione.

I tassi di formazione di nuove imprese sono elevati nelle aree con un'elevata disoccupazione. Non solo, la nascita è influenzata da un'ampia gamma di fattori di spinta (pull):

1. l'elasticità della domanda locale;
2. le risorse personali in forma di liquidità (risparmi personali e/o della famiglia);
3. la scelta della dimensione di piccola o di piccolissima impresa.

Nella nostra analisi abbiamo ricostruito la storia dei nuovi imprenditori, personale e lavorativa, spesso l'una coincide con l'altra.

Tabella 4.12 – L'età dell'imprenditore ed il suo livello di specializzazione (%)

Classi di età	Livello di specializzazione	
	SI	NO
Dal 1920 al 1935	9,5	7,2
Dal 1936 al 1950	28,6	32,0
Dal 1951 al 1965	47,6	43,9
Dal 1966 al 1978	14,3	16,9
Totale	4,6	95,4

Abbiamo messo in relazione le classi degli anni di nascita degli imprenditori con l'occupazione svolta precedente (Tabella 4.13). La percentuale più alta (30,3%) dimostra che erano dipendenti presso imprese dello stesso settore, il 22% erano studenti, soprattutto tra i giovani imprenditori, ed il 13,7% erano imprenditori-artigiani dello stesso settore.

La maggior parte è stato dipendente di imprese operanti nello stesso settore a testimonianza che si acquisiscono professionalità e competenze, poi, messo da parte il capitale, frutto di risparmi, spesso con l'aiuto della famiglia, si decide di «mettersi in proprio». Questo passaggio, spesso, avviene sotto l'egida e la protezione dell'ex datore di lavoro e con il supporto della famiglia di origine.

Lo status di studente appartiene ai giovani imprenditori, spesso costoro seguono le orme dei genitori e restano a lavorare nell'azienda di famiglia.

E' interessante il dato che appartiene agli ex artigiani che decidono di diventare imprenditori, anche in questo caso, l'aver acquisito la professionalità in un determinato settore produttivo, è un vantaggio nella creazione di impresa.

Tabella 4.13 – Età dell'imprenditore e l'attività precedente da lui svolta (%)

Attività precedente	Classi d'età				Totale
	Dal 1920 al 1935	Dal 1936 al 1950	Dal 1951 al 1965	Dal 1966 al 1978	
Dipendente stesso settore	3,8	39,7	44,3	12,2	30,3
Dipendente diverso settore	-	42,9	35,7	21,4	6,5
Dipendente pubblico	18,2	9,1	63,6	9,1	2,5
Lavoratore autonomo	13	26,1	52,6	8,7	5,3
Disoccupato	7,4	25,9	55,6	11,1	6,3
Agricoltore	-	100,0	-	-	0,5
Imprend./artigiano stesso settore	16,9	35,6	37,3	10,2	13,7
Imprend./artigiano diverso settore	6,7	43,5	30,4	17,4	5,3
Studente	4,2	14,7	47,4	33,7	22
Ricercatore/borsista	-	-	100,0	-	0,2
Altro	6,3	37,5	43,8	12,5	7,4

Spesso l'aiuto della famiglia e/o gli incentivi legislativi danno la spinta al salto di qualità.

Cominciamo con il capire che ruolo ha la familiarità nel progetto imprenditoriale: sono i giovani tra i 30 ed 45 anni a seguire le orme delle generazioni precedenti, oltre ad intraprendere ex-novo l'attività imprenditoriale (Tabella 4.14).

Tabella 4.14 – *L'età dell'imprenditore con le classi degli anni dell'inizio dell'attività (del primo fondatore) %*

<i>Classi degli anni di inizio attività</i>	<i>Classi d'età dell'attuale imprenditore</i>				<i>Totale</i>
	<i>Dal 1920 al 1935</i>	<i>Dal 1936 al 1950</i>	<i>Dal 1951 al 1965</i>	<i>Dal 1966 al 1978</i>	
Prima del 1900	20,0	30,0	50,0	-	2,2
Dal 1901 al 1930	-	40,0	50,0	10,0	2,2
Dal 1931 al 1960	31,7	35,0	23,3	10,0	13,5
Dal 1961 al 1975	8,5	52,1	29,8	9,6	21,1
Dal 1976 al 1990	1,7	30,5	57,5	10,3	39,0
Dal 1991 al 1995	-	9,7	51,6	38,7	13,9
Dal 1995 al 1999	-	11,1	38,9	50,0	8,1

In Italia, il 44,6% delle nuove imprese iscritte al Registro Ditte delle Camere di Commercio nel 1990 riguarda il settore del commercio - con oltre 100.000 iscrizioni annue. Il settore manifatturiero copre il 20,6% delle nuove iscrizioni annuali.

All'interno della classe di età più numerosa il settore produttivo è equamente distribuito, tra produzione tradizionale ed innovativa. I giovani imprenditori compresi tra i 20 ed i 35 anni scelgono settori innovativi, è questo il dato più rilevante, il 36,8% sceglie la fabbricazione di macchine elettriche ed apparecchi elettromedicali (Tabella 4.15).

Tabella 4.15 – *Età dell'imprenditore e settore produttivo*

<i>Settori Ateco</i>	<i>Classi d'età dell'imprenditore</i>				<i>Totale</i>
	<i>Dal 1920 al 1935</i>	<i>Dal 1936 al 1950</i>	<i>Dal 1951 al 1965</i>	<i>Dal 1966 al 1978</i>	
DA	12,3	23,1	47,7	16,9	14,6
DB	5,4	25,1	41,9	17,6	16,6
DC	-	25,0	50,0	25,0	0,9
DD	5,9	41,2	23,5	29,4	3,8
DE	10,7	26,8	46,4	16,1	12,6
DF	-	33,3	66,7	-	0,7
DG	20,0	30,0	30,0	20,0	2,2
DH	5,9	58,8	29,4	5,9	3,8
DI	5,4	32,1	42,9	19,6	12,6
DJ	5,6	35,2	44,4	14,8	12,1
DK	5,6	33,3	55,6	5,6	8,1
DL	10,5	15,8	36,8	36,8	4,3
DM	-	37,5	50	12,5	1,8
DN	3,7	5,7	7,1	5,3	6,1

Il rapporto età e luogo di insediamento non è rilevante (Tabella 4.16). Le tradizioni di famiglia ed il contesto sociale sono fattori di attrazione più importanti di altri.

Il contesto locale non solo come «luogo» ma anche come memoria. Memoria collettiva di conoscenze e di vantaggi non quantificabili e non codificabili. Locale come luogo, luogo come memoria, memoria come scelta.

Dopo avere analizzato il livello di istruzione, di specializzazione e la prima attività, analizziamo la storia lavorativa del singolo imprenditore, localizzandola nel contesto geografico e ubicandola nelle rete di legami familiari e parentali.

Tabella 4.16 – *Età dell'imprenditore ed area geografica dell'impresa (%)*

<i>Classi degli anni di nascita dell'imprenditore</i>	<i>Area territoriale</i>			
	Area AN	Area CVD	Area metrop.	Area PDS
Dal 1920 al 1935	39,4	9,1	42,4	9,1
Dal 1936 al 1950	22,4	12,6	37,1	28,0
Dal 1951 al 1965	32,5	16,0	30,0	21,5
Dal 1966 al 1978	38,2	14,5	34,2	13,2
Totale	30,8	14,2	33,8	21,2

Abbiamo tracciato 3 percorsi:

1. Passaggio dalla scuola al lavoro indipendente, come titolare di nuova impresa, senza alcuna esperienza di lavoro.
2. Lavoro dipendente per qualche anno, acquisizione di conoscenze e competenze e il desiderio di «mettersi in proprio».
3. Familiarità. Continuazione e spesso miglioramento dell'attività artigianale e/o imprenditoriale di uno o di entrambi i genitori.

A che età finisce questo *iter* e si diventa imprenditori?

Emerge un dato significativo che non può essere disgiunto dalla storia del nostro paese e dalla evoluzione naturale dei costumi (Tabella 4.17). La prima classe di nascita da noi esaminata, compresa tra il 1920 ed il 1935 ha la percentuale più alta (69,2%) nella classe di anni di inizio dell'attività imprenditoriale (non il primo impiego) che va dal 1940 al 1955, l'età per diventare imprenditori era in media di 20 anni. Nella seconda classe di età (1936-1950) questo tetto comincia ad alzarsi, il 53,6% diventa imprenditore a 20 anni, ma il 62,2% a 30 anni di media. Coloro che sono nati tra il 1951 ed il 1965 sono diventati imprenditori dai 25 ai 30 anni (62,5%), il tetto sale per l'ultima classe di età (1966-1978), la percentuale più alta (45,7%) è diventata imprenditore intorno ai 30 anni di età.

La gioventù si è allungata per le nuove generazioni, la famiglia ha un ruolo più protettivo che quella degli anni passati ed anche le leggi incentivanti hanno alzato il tetto dell'età «giovanile» a 33 anni.

Tabella 4.17 – *Età dell'imprenditore e gli anni di inizio della sua attività (%)*

<i>Anno di nascita imprenditore</i>	<i>Classi degli anni d'inizio della sua attività</i>					
	Dal 1940 al 1955	Dal 1956 al 1965	Dal 1966 al 1975	Dal 1976 al 1985	Dal 1986 al 1995	Dal 1996 al 1999
Dal 1920 al 1935	69,2	46,4	6,8	2,7	1,3	-
Dal 1936 al 1950	23,1	53,6	62,2	33	16,2	15,2
Dal 1951 al 1965	-	-	27	62,5	52,6	39,1
Dal 1966 al 1978	7,7		4,1	1,8	29,9	45,7
Totale	3,0	6,6	17,3	26,2	36,1	10,8

Ma molti imprenditori del nostro campione, come abbiamo visto, avevano già svolto un'attività lavorativa, se i giovani, gli studenti sono indirizzati all'«autoimpiego», coloro che invece avevano già lavorato che tipologia di impresa hanno creato?

Colui che aveva lavorato come dipendente presso lo stesso settore pone in essere soprattutto ditte individuali (62,6%). Il dipendente presso imprese di settore diverso crea società di persone (50,8%), non avendo acquisito delle competenze preferisce dividere la responsabilità dell'impresa. Il dipendente pubblico società di persone (74,6%). Il lavoratore autonomo ha creato per il 41,6% ditte individuali e per il 50,5% società di persone. Il disoccupato è vocato all'«autoimpiego» con l'81,3%. I dati sugli artigiani, che lavoravano nello stesso settore, si divide a metà tra ditte individuali (36,9%) e società di persone (56,7%), a differenza dell'artigiano che lavorava in un diverso settore che ha preferito la forma societaria (57,0%) (Tabella 4.18).

Tabella 4.18 – *La forma giuridica dell'impresa e l'attività svolta precedentemente dall'imprenditore (%)*

Attività precedente	Forma giuridica				Totale
	Ditta individuale	Società di persone	Società di capitali	Altro	
Dipendente imprese stesso settore	62,6	36,1	1,4	-	31,1
Dipendente presso settore diverso	42,6	50,8	4,9	1,8	5,7
Dipendente pubblico	25,4	74,6	-	-	2,5
Lavoratore autonomo	41,6	50,5	2,1	5,9	5,2
Disoccupato	81,3	18,7	-	-	6,1
Agricoltore	-	100,0	-	-	0,7
Imprenditore/artigiano stesso settore	36,9	56,7	1,1	5,3	15,4
Imprenditore/artigiano diverso settore	39,1	57,0	4,0	-	5,6
Studente	46,0	51,6	1,9	0,5	21,3
Ricercatore/borsista	-	100	-	-	0,1
Altro	68,0	32,0	-	-	6,9

Ma va aggiunto un aspetto di grande rilievo nella nascita delle imprese: la formazione del capitale iniziale.

Vediamo come le imprese nuove nate coprono i costi relativi all'inizio dell'attività, il ruolo del credito. Il dato che va messo in rilievo è che la gran parte delle nuove imprese si autofinanziano.

Il nostro campione per si autofinanzia per il 77,8% e la percentuale è più alta per coloro che hanno una età più elevata. I giovani si autofinanziano, in media, per il 50% del capitale totale (Tabella 4.19). La famiglia riappare sullo sfondo come finanziatrice e primo motore di imprenditorialità.

Tabella 4.19 – *L'età dell'imprenditore e la fonte di finanziamento per avviare l'impresa: autofinanziamento (%)*

Anni di nascita imprenditore	Autofinanziamento					
	0	da 5 a 30%	da 31 a 50%	da 51 a 70%	da 71 a 99%	100%
Dal 1920 al 1935	-	9,1	9,4	-	-	7,7
Dal 1936 al 1950	28,0	36,4	11,8	44,4	50,0	32,9
Dal 1951 al 1965	48,0	45,5	58,8	44,4	40,0	42,9
Dal 1966 al 1978	24,0	9,1	20,6	11,1	10,0	16,6
Totale	5,6	4,9	7,6	2	2,2	77,8

Analizziamo il ruolo delle leggi incentivanti nella formazione del capitale iniziale. Gli incentivi possono essere di natura finanziaria o fiscale e contribuiscono anche alla formazione della volontà di diventare imprenditore.

Il nostro campione ha fatto ricorso in minima parte agli incentivi per la nascita dell'impresa (8,2%), non ne fanno ricorso la quasi totalità (91,8%). Sono gli imprenditori compresi tra i 45 e 35 anni ad averne usufruito (Tabella 4.20).

Tabella 4.20 – *Età dell'imprenditore e con la richiesta di incentivi (finanziari, fiscali o altro), per la nascita dell'impresa (%)*

<i>Anni di nascita dell'imprenditore</i>	<i>Richiesta di incentivi</i>	
	SI	NO
Dal 1920 al 1935	16,2	6,6
Dal 1936 al 1950	35,1	31,3
Dal 1951 al 1965	37,8	44,9
Dal 1966 al 1978	10,8	17,2
Totale	8,2	91,8

Abbiamo riscontrato un sensibile cambiamento per le richieste di incentivi per la continuazione dell'impresa, il 19,2% ha risposto affermativamente, e sono sempre gli imprenditori più adulti ad averne usufruito. Coloro che sono nati tra il 1920 ed il 1935 con il 12,8% e quelli nati tra il 1936 ed il 1950 con il 29,1%. Il loro progetto imprenditoriale è più sedimentato rispetto a quello degli imprenditori più giovani. L'80,8% ha risposto che non ne fatto richiesta (Tabella 4.21).

Tabella 4.21 – *Età dell'imprenditore ed eventuale richiesta di incentivi (finanziari, fiscali o altro) per la continuazione dell'impresa (%)*

<i>Anni di nascita dell'imprenditore</i>	<i>Richiesta di incentivi per la continuazione d'impresa</i>	
	SI	NO
Dal 1920 al 1935	12,8	6,1
Dal 1936 al 1950	29,1	32,2
Dal 1951 al 1965	43	44,4
Dal 1966 al 1978	15,1	17,4
Totale	19,2	80,8

La sopravvivenza dell'impresa è un anello delicato nell'evoluzione della sua storia, e soprattutto nelle regioni meridionali, diventa sensibile ai fattori esterni.

3. Trasformazioni giuridiche

All'interno delle imprese può avvenire il mutamento della forma giuridica e, in particolare, il passaggio da ditta individuale a società di persona e viceversa. Il mutamento di proprietà o anche soltanto della forma giuridica dà la percezione di un'evoluzione nella vita dell'impresa, che può derivare sia da modifiche e processi di crescita dell'impresa, sia da provvedimenti di natura fiscale e creditizia, sia da scelte imprenditoriali di diversa natura.

I fattori che inducono al mutamento nella forma giuridica delle imprese sono molteplici. Per alcune avvengono a seguito di un mutamento della dimensione, si assiste ad uno scorporo di imprese, o, al contrario, alla creazione di gruppi industriali. Per le imprese minori avviene l'inserimento di nuovi soci dall'esterno all'interno dell'impresa, frequentemente sono ex dipendenti che entrano a far parte di essa o di trasformazioni familiari con l'ingresso dei figli nella titolarità dell'impresa stessa.

Il nostro campione è meno elastico nella modifica della forma giuridica (Tabella 4.22): non ha mai cambiato il 65,8%, le imprese che hanno modificato il 34,2%. Le ditte individuali moltissime non hanno mantenuto la forma giuridica iniziale (83,3%), poche l'hanno modificata (16,7%); tra le società di persone molte hanno subito trasformazioni (51,9%), così come le società di capitali (54,8%).

C'è una piccola fetta di imprese che è mobile al suo interno, spesso sono quelle che dimostrano di avere una maggiore elasticità all'innovazione ed ai mutamenti sociali e culturali del territorio.

Tabella 4.22 – *Trasformazione e forma giuridica iniziale*

<i>Forma giuridica iniziale</i>	<i>Trasformazione</i>	
	SI	NO
Ditta individuale	16,7	83,3
Società di persona	51,9	48,1
Società di capitali	54,8	45,2
Altro	46,5	53,5
Totale	34,2	65,8

Il cambio di proprietà, anche quando la direzione dell'impresa rimane nelle stesse mani, implica sempre l'insorgere di nuovi vincoli e il modificarsi dei vecchi; e questo, in ultima istanza, influenza le scelte ed i comportamenti dell'impresa. L'impresa, anche nella sua forma più elementare, è una forma di organizzazione che ha una sua autonomia e può esistere indipendentemente dai destini della proprietà, della direzione aziendale e dall'assetto giuridico.

Il 33,1% delle imprese ha cambiato almeno una volta la propria forma giuridica, di queste il 75,2% sono società di persone sempre di queste il 70,2% almeno due volte, le ditte individuali (64%) non hanno subito trasformazione, indice di una minore dinamicità nell'evoluzione interna con un massimo del 19,8% di un solo cambio (Tabella 4.23).

Tabella 4.23 – *Quante volte è stata modificata la forma giuridica (da quella iniziale)*

<i>Numero di trasformazioni</i>	<i>Forma giuridica</i>			
	Ditta individuale	Società di persone	Società di capitali	Altro
0	64,0	33,6	1,8	0,6
1	19,8	75,2	3,7	1,2
2	24,0	70,2	-	5,8
3	17,7	66,2	16,2	-
4	32,8	67,2	-	-
Totale	46,1	50,3	2,6	1,0

Nell'evoluzione della forma giuridica occorre fare un excursus della vita dell'impresa e ritornare all'anno di nascita della stessa.

La modifica della forma giuridica ha interessato il 34,3% delle imprese, il dato più significativo riguarda le imprese nate negli anni compresi tra il 1931 ed il 1960 con il 23,7%. Certamente la longevità delle imprese è un prerequisito per la trasformazione interna, tra le «giovani» imprese le più dinamiche sono quelle nate tra il 1976 ed il 1990 con il 43,4% (Tabella 4.24).

Tabella 4.24 – Anno di fondazione dell'impresa in relazione al cambio, eventuale, della forma giuridica

Classi degli anni di fondazione	Cambio della forma giuridica	
	SI	NO
Prima del 1990	3,1	0,2
Dal 1901 al 1930	3,6	0,3
Dal 1931 al 1960	23,7	2,0
Dal 1961 al 1975	26,3	18,6
Dal 1976 al 1990	33,9	43,4
Dal 1991 al 1995	6,7	24,8
Dal 1996 al 1999	2,8	10,6
Totale	34,3	65,7

Al mutamento giuridico è sempre associato un mutamento dell'organizzazione interna e nel sistema di incentivi e di motivazioni individuali.

A volte le trasformazioni interne sono un modo per acquisire o per conservare, nell'impresa, l'insieme di competenze già strutturate, e, talora, per accrescere e/o tutelare una serie di rapporti anche familiari che, altrimenti, andrebbero dispersi.

Le imprese «anziane» hanno mutato assetto giuridico più di una volta. Il cambio della forma societaria è frequente soprattutto per quelle nate tra il 1931 ed il 1960, tra queste il 58,5% una sola volta, il 13,6% due volte, il 9,3% tre volte e il 4,9% ben quattro volte (Tabella 4.25). I cambiamenti della forma societaria sono ascrivibili al regime generale d'impresa.

Tabella 4.25 – Anno di nascita dell'impresa in relazione al numero di volte che la stessa ha mutato forma giuridica (%)

Classi degli anni di nascita dell'impresa	Numero delle trasformazioni giuridiche				
	0	1	2	3	4
Prima del 1900	-	62,3	18,6	19,1	-
Dal 1901 al 1930	-	91,0	9,0	-	-
Dal 1931 al 1960	13,7	58,5	13,6	9,3	4,9
Dal 1961 al 1975	51,7	36,7	4,2	1,3	6,1
Dal 1976 al 1990	61,1	34,2	3,4	1,3	-
Dal 1991 al 1995	86,3	12,3	-	-	1,4
Dal 1996 al 1999	86,7	13,3	-	-	-
Totale	58,3	33,3	4,2	2,1	2,2

Le trasformazioni interne per le imprese che già da tempo operano sul mercato, sono una condizione necessaria per la sopravvivenza e la crescita dell'impresa, gli

elementi di «rottura» con la struttura organizzativa precedente dell'impresa danno impulsi nuovi e creano nuove reti per la diffusione e l'apprendimento di conoscenze.

Nella trasformazione dell'assetto giuridico il dato rilevante è la centralità della forma di «società di persone». Dall'analisi si evince che c'è una confluenza all'interno di questa classe dal basso, le ditte individuali, e dall'alto, le società di capitali.

Per i fattori analizzati: familiari, giuridici e fiscali il 74,4% delle imprese si trasformano da ditte individuali a società di persone, il 19,8% resta allo status di ditta individuale e solo il 2,3% diventa società di capitali. Seguendo la tesi dell'«autoimpiego» come elemento iniziale della carriera di imprenditore, basta solo l'inserimento di un familiare nella proprietà dell'impresa, anche solo per ragioni esclusivamente fiscali o personali, per avere il cambio della forma giuridica nella direzione di una società a responsabilità limitata, in nome collettivo o in accomandita semplice. Il 29,7% da società di persone ritornano allo status di ditte individuali, mentre l'8,1% diventano società di capitali, segno di una costante crescita interna.

Ma se il 40% delle società di capitali non muta giuridicamente, il 60% torna o passa ad essere una società di persone. A causa di un ridimensionamento interno e di politiche di scorporo (Tabella 4.26).

Tabella 4.26 – *Prima ed ultima (attuale) forma giuridica(%)*

Prima forma giuridica	Attuale forma giuridica			
	Ditta individuale	Società di persone	Società di capitali	Altro
Ditta individuale	19,8	74,4	2,3	3,5
Società di persone	29,7	62,2	8,1	-
Società di capitali	-	60,0	40,0	-
Altro	16,7	75,0	-	8,3
Totale	20,4	70,7	5,7	-

4. Fattori d'impresa.

Dopo aver analizzato le motivazioni che determinano la nascita dell'impresa e la figura dell'imprenditore passiamo ad analizzare le dimensioni aziendali.

Le ditte individuali abbondano nella prima classe (Tabella 4.27) con il 92,3%, è interessante osservare il dato relativo alle società di persone: da 1 a 9 lavoratori dipendenti troviamo il 53,5, nella seconda classe (da 10 a 49) la percentuale più alta (42,3%), solo il 4,2% nella terza classe (da 51 a 249), oltre i 250 dipendenti abbiamo solo un numero esiguo di imprese e sono tutte società di capitali.

Tabella 4.27 – *Classi corrispondenti al numero di lavoratori in relazione alla forma giuridica dell'impresa (%)*

Forma giuridica	Classi del numero di lavoratori			
	1-9	10-49	50-249	>250
Ditta individuale	94,3	4,6	1,1	-
Società di persone	53,5	42,3	4,2	-
Società di capitali	-	51,5	29,4	19,1
Altro	58,8	41,2	-	-
Totale	72,9	23,6	3,1	0,4

Il 72,9% delle imprese ha un numero di addetti molto basso, da 1 a 9. Il settore alimentare ha numerose imprese che hanno un numero esiguo di addetti (67,3%), come ricordiamo queste sono di natura e di tradizione familiare. Nel settore tessile alla prima classe (da 1 a 9 dipendenti) riscontriamo il 64% di imprese, alla seconda classe (da 10 a 49) il 34,9%. Nel settore del legno, altro settore tradizionale, l'88,9% appartiene alla prima classe. Nei settori chimici e delle materie plastiche sono presenti le industrie con un numero più alto di lavoratori, come nel settore di macchine ed apparecchiature meccaniche, con imprese che hanno dipendenti con un numero superiore ai 250 (Tabella 4.28).

Tabella 4.28 – *Le classi corrispondenti al numero di lavoratori in relazione con i settori di attività (%)*

Settore	Classi del numero di lavoratori			
	1-9	10-49	50-249	>250
DA	67,3	27,6	5,1	-
DB	64,0	34,9	-	1,2
DC	67,8	32,2	-	-
DD	91,0	4,3	4,7	-
DE	80,0	17,1	2,9	-
DF	-	100	-	-
DG	41,4	50,0	8,6	-
DH	56,0	36,1	5,0	2,8
DI	67,2	29,8	3,1	-
DJ	67,9	25,0	5,9	1,3
DK	49,5	47,0	1,8	1,8
DL	92,5	7,5	-	-
DM	100,0	-	-	-
DN	77,3	22,7	-	-
Totale	72,9	23,6	3,1	0,4

Sono state fatte le classi secondo la classificazione settoriale di Pavitt (Pavitt, 1984) e messe a confronto con la capacità dell'impresa di consorziarsi con le altre imprese.

Pochissimi imprese del campione (7,2%) fanno parte di consorzi, la maggior parte non ne fanno parte (92,8%). Tra il settori Pavitt il settore ad alta tecnologia (11,8%) è quello che registra la maggiore capacità di consorziarsi, penalizzati, invece, i settori tradizionali (Tabella 4.29).

Tabella 4.29 – *Settori Pavitt e consorzi tra imprese (%)*

Settori Pavitt	Consorzi tra imprese	
	SI	NO
Settori tradizionali	5,3	94,7
Settori di scala	12,4	87,6
Settori specialistici	9,8	90,2
Settori ad alta tecnologia	11,8	88,2
Totale	7,2	92,8

E' interessante verificare l'ubicazione delle imprese ad alta tecnologia (Tabella 4.30). Sono nell'area dell'Agro-Nocerino sarnese (38,3%), seguita dall'area metropolitana (34,9%). Le imprese facenti parte dei settori Pavitt specialistici è sempre l'area dell'Agro-Nocerino sarnese (36,6%) ad avere la maggiore omogeneità di imprese,

con il 22% il Cilento Vallo di Diano. L'area metropolitana si distingue nel settore Pavitt di scala (33,2%). Più omogenea è la distribuzione per area nei settori tradizionali.

Tabella 4.30 – Area territoriale e settori Pavitt (%)

Area	Settori Pavitt			
	Settori tradizionali	Settori di scala	Settori specialistici	Settori alta tecnologia
Area AN	29,6	24,4	36,6	38,3
Area CVD	27,1	23,9	22,0	7,3
Area metropolitana	24,0	33,2	27,4	34,9
Area PDS	19,3	18,5	13,9	19,5
Totale	70,1	16,6	7,3	5,9

5. Fattori ambientali: il contesto sociale.

Occuparsi del contesto non significa soltanto studiare la struttura dimensionale delle imprese, le relazioni e le forme di mercato prevalenti, sia per quanto riguarda gli *inptus* sia per quanto riguarda il prodotto e, neppure introdurre quale dimensione di analisi il regime di relazioni industriali o l'insieme di norme che governano le transazioni, ma quell'insieme di reti e relazioni sociali ed istituzionali, di natura «politica» e/o familiare, che rendono omogenea culturalmente un'area di studio.

I processi di formazione e di crescita (d'impresa) ed i relativi costi d'ingresso e d'uscita, a parità di altre condizioni, sono radicalmente diversi a seconda che la nuova impresa operi in un tessuto «povero», in cui sono presenti soltanto imprese isolate, o viceversa, che essa appartenga a sistemi produttivi localizzati ed a un tessuto industriale «ricco». In questo tessuto le competenze tecniche ed imprenditoriali sono ampiamente diffuse nel tessuto sociale, in cui c'è una fitta rete di relazioni tra imprese. In un contesto sociale di questo tipo la visione è deve essere multiforme, che sappia travalicare i confini della singola impresa, ed individuare l'insieme delle conoscenze collettive. Il territorio come luogo di accumulazione di esperienze ed insieme generatore di nuove conoscenze (Becattini e Rullani, 1994).

Nel presente studio si è cercato il nesso tra luogo delle imprese, vita delle imprese e vita delle persone.

Qualora il territorio viene inteso come reti di relazioni, interessante è la verifica sul nostro campione di imprese e, di quanto siano legate al loro tessuto sociale. Le percentuali sono positive in tutte le area del nostro campione.

In tutte è stato riscontrato un forte radicamento. Con dei picchi nel Cilento Vallo di Diano (91,2%), all'inverso l'Agro Nocerino Sarnese (19,0%) si sente meno legata al territorio (Tabella 4.31).

Tabella 4.31 – Area territoriale e legami con la stessa area (da parte dell'impresa) %

Area	Legami con l'area di appartenenza			
	SI	NO	Indifferente	Altro
Area AN	73,3	19,0	7,3	0,4
Area CVD	91,2	8,8	-	-
Area metrop.	80,0	12,8	7,2	-
Area PDS	83,0	14,9	2,1	-
Totale	81,4	14,1	4,5	0,1

Ma il legame molto forte degli imprenditori al luogo dove lavorano, nasce, spesso, dalla tradizione familiare. L'attività imprenditoriale fondata dai familiari e/o nonni incide sensibilmente (97,1%) sul tenere saldo il legame con le aree d'appartenenza.

Tabella 4.32 – Fondatore dell'impresa e legami con l'area d'appartenenza (%)

Fondatore dell'impresa	Legame con l'area di appartenenza			
	SI	NO	Indifferente	Altro
Attuale titolare	81,3	14,5	3,9	0,2
Genitori	85,9	9,3	4,8	-
Nonni	88,0	7,9	4,0	-
Altre generazioni	97,1	-	2,9	-
Non parente con l'attuale titolare	73,8	18,3	7,9	-
Attuale gruppo imprenditoriale	77,7	19,7	2,6	-
Soggetto diverso dal gruppo imprenditoriale	65,6	25,9	8,6	-
Altro	57,7	22,2	20,1	-
Totale	81,3	14,1	4,5	0,1

Sono soprattutto le ditte individuali (82,1%) ad esprimere il desiderio di restare nel luogo d'ubicazione, le società di persone (80,4%) si distaccano di poco, le mentre le società di capitali (22,9%) si sentono meno legate al proprio contesto sociale.

Tabella 4.33 – Forma giuridica e legame con l'area di appartenenza (%)

Forma giuridica	Legame con l'area d'appartenenza			
	SI	NO	Indifferente	Totale
Ditta individuale	82,1	13,2	4,8	50,3
Società di persone	80,4	15,0	4,3	46,2
Società di capitali	72,3	22,9	4,8	2,1
Altro	100	-	-	1,3
Totale	81,4	14,1	4,5	100

Nel capire la familiarità del progetto imprenditoriale si è voluto scandagliare nelle diverse classi degli anni di nascita dell'imprenditore e si rivela un'assoluta omogeneità tra le differenti età degli imprenditori.

Tabella 4.34 – *Legami con l'area con l'età dell'imprenditore (%)*

<i>Anni di nascita dell'imprenditore</i>	<i>Legami con l'area di appartenenza</i>			
	SI	NO	Indifferente	Altro
Dal 1920 al 1935	85,6	8,1	4,4	1,9
Dal 1936 al 1950	82,8	12,5	4,7	-
Dal 1951 al 1965	78,2	16,1	5,7	-
dal 1966 al 1978	83,5	14,0	2,6	-
Totale	81,1	14,0	4,7	0,1

Ma che tipologia di imprese hanno posto in essere? Se queste sono così fortemente radicate al loro territorio, cerchiamo di capire che cosa le lega.

La tabella 4.35 focalizza l'attenzione sul legame all'area che intercorre con quelle imprese che sono consorziate ad altre.

Pur avendo riscontrato un legame così forte all'area d'appartenenza, non trova fede nel legame reticolare tra imprese. Solo il 16,3% delle imprese è consorziato ad altre. Quindi il legame va riscontrato nelle tradizioni civiche del territorio, non nelle reti produttive.

Tabella 4.35 – *Legame all'area d'appartenenza delle imprese consorziate*

<i>Imprese consorziate</i>	<i>Legame con l'area d'appartenenza</i>			
	SI	NO	Indifferente	Altro
SI	28,7	66,4	3,7	1,2
NO	15,6	84,1	0,3	-
Totale	16,3	83,2	0,5	0,1

Per capire se questo legame con l'area è frutto di cultura della cooperazione tra imprese osserviamo la Tabella 4.36.

L'16,7% delle imprese che preferisce lavorare nell'area di appartenenza, ha già relazioni societarie con altre imprese, ma è una percentuale molto bassa.

Si può notare come questo legame produttivo è di tipo societario infatti la presenza di legami societari con altre imprese è prevalente (26,2%) in quelle che ritengono importante quel tipo di localizzazione.

Tabella 4.36 – *Legame con l'area per relazioni con altre imprese in relazione alle imprese che hanno rapporti societari con altre imprese*

<i>Legami societari con altre imprese</i>	<i>Legami produttivi con altre imprese dell'area</i>			
	SI	NO	Indifferente	Altro
SI	26,2	68,2	3,6	2,0
NO	16,1	83,6	0,3	-
Totale	16,7	82,8	0,5	0,1

Dalla Tabella 4.37 si evince a quale settore produttivo appartengono quelle imprese che preferiscono/non preferiscono l'area d'appartenenza per poter cooperare con altre imprese. Le imprese che appartengono al codice Ateco 91 DE (fabbricazione della carta, stampa ed editoria) (25,2%), e quelle che producono macchine ed apparecchiature meccaniche (21,4%) hanno legami produttivi con le altre imprese dell'area d'appartenenza. Molto basse le altre percentuali, segno di una frammentazione produttiva, ancora lontana dalla visione reticolare auspicata.

Tabella 4.37 – *Legami produttivi con altre imprese dell'area e settori produttivi (%)*

Settore	Legami produttivi con altre imprese dell'area			
	SI	NO	Indifferente	Altro
DA	15,7	84,3	-	-
DB	7,6	92,4	-	-
DC	32,2	67,8	-	-
DD	17,4	82,6	-	-
DE	25,2	70,2	4,6	-
DF	-	100	-	-
DG	5,3	89,5	-	5,3
DH	12,0	88,0	-	-
DI	16,3	83,7	-	-
DJ	14,3	84,4	1,3	-
DK	21,4	78,6	-	-
DL	21,6	78,4	-	-
DM	-	100,0	-	-
DN	20,6	79,4	-	-
Totale	16,3	83,2	0,5	0,1

Eppure molte di queste imprese sono di tradizione familiare, ma non riescono ad uscire dal “giogo” della frammentazione. La Tabella 4.38 porta alla luce un dato significativo: la scarsa specializzazione della manodopera. La qualificazione della manodopera locale è ritenuta, in maniera costante, (45% per i settori tradizionali, 57,5% per i settori di scala, 60,7% per i settori specialistici) fattore di debolezza per l'impresa, ed anche per l'area. Di conseguenza il capitale umano è ancora “impreparato” alle richieste del mercato del lavoro, ed il sistema della formazione (scolastico ed extra scolastico) non adeguato ad essere un settore trasversale, che faccia da ponte tra territorio e mondo imprenditoriale.

Si distingue il settore Pavitt ad alta tecnologia (16,7%), non perché la manodopera locale sia qualificata, ma perché è indifferente. Sono le imprese che delocalizzano nel Meridione solo la parte standardizzata del proprio processo produttivo, non richiedendo alcuna specializzazione settoriale, ma sono manodopera generica.

Tabella 4.38 – *I legami con il contesto sociale per la qualificazione della manodopera in abbinamento ai settori Pavitt (%)*

Settori Pavitt	Qualificazione della manodopera		
	Forza	Debolezza	Indifferenza
Settori tradizionali	31,3	45,0	23,7
Settori di scala	18,1	57,5	24,4
Settori specialistici	18,7	60,7	20,6
Settori ad alta tecnologia	36,1	16,7	47,2
Totale	28,5	46,5	25,0

Il contesto sociale come luogo di incontro tra imprese.

I settori specialistici (40,4%) e quelli ad alta tecnologia (63,8%) danno rilievo negativo alla mancanza (debolezza) di rapporti tra imprese. I settori tradizionali (41,7%) sono indifferenti perché vivono nella cellula familiare, spesso stagnate.

Tabella 4.39 – *I legami con il contesto sociale per i rapporti tra imprese in abbinamento ai settori Pavitt (%)*

Settori Pavitt	Rapporti con le altre imprese		
	Forza	Debolezza	Indifferenza
Settori tradizionali	23,3	35,0	41,7
Settori di scala	23,4	37,7	38,9
Settori specialistici	23,2	40,4	36,4
Settori ad alta tecnologia	7,2	63,8	28,9
Totale	22,4	37,5	40,1

Tra gli effetti di debolezza del sistema locale, rilievo negativo assume il funzionamento bancario. Il settore specialistico (50,5%) è quello che ne sente maggiormente l'effetto negativo.

Tabella 4.40 – *I legami con il contesto sociale riguardo al funzionamento del sistema bancario in abbinamento ai settori Pavitt (%)*

Settori Pavitt	Funzionamento bancario		
	Forza	Debolezza	Indifferenza
Settori tradizionali	24,7	45,4	29,9
Settori di scala	19,5	38,8	41,7
Settori specialistici	16,1	50,5	33,4
Settori ad alta tecnologia	27,2	31,5	41,3
Totale	23,3	43,8	32,8

Il rapporto con il territorio è complesso, gli elementi di forza e di debolezza risultano inediti, inaspettati a colui che li analizza (Tabella 4.41). Il settore bancario, già analizzato, è stato confrontato con gli altri elementi e la sua negatività risultata "attutita" rispetto agli Enti locali, la cui negatività è molto più sensibile (60,9%). L'indifferenza alle Associazioni di categoria (45,3%), delle Infrastrutture e dei Trasporti (39%), del Servizio Postale (52,5%), della Camera di Commercio (49,9%) e dell'Università (81,1%) superano in percentuale la negatività, comunque alta, della percezione negativa che le imprese hanno di questi elementi territoriali. Le telecomunicazioni hanno una valenza positiva (57,7%), segno evidente di una modernizzazione incipiente e di un elemento meno 'territoriale' degli altri, ma trasversale, un ponte tra passato e futuro.

Tabella 4.41 – *I legami con il contesto sociale: forza, debolezza e indifferenza*

<i>Istituzione</i>	<i>Forza</i>	<i>Debolezza</i>	<i>Indifferenza</i>
Sistema bancario	23,3	43,8	32,8
Enti locali	11,8	60,9	27,3
Associazioni di categoria	12,7	42,0	45,3
Infrastrutture e servizi di trasporto	27,0	34,0	39,0
Servizio Postale	19,8	27,7	52,5
Telecomunicazioni	57,7	9,2	33,1
Camera di Commercio	20,1	30,0	49,9
Università	6,4	12,5	81,1

Ma la gestione dell'imprenditore è orientata a favorire lo sviluppo locale?

Nonostante questi elementi distrettuali, che invece di essere punti di forza diventano di debolezza, la gestione imprenditoriale è fatta in favore dell'embrionale sviluppo locale (Tabella 4.42). In superficie è un elemento di contraddizione, la spiegazione profonda è nella giovinezza dell'imprenditoria salernitana, che non ha ancora in sé le coordinate storiche e sociali che possono ascrivere alle teorie distrettuali.

Tutti i settori produttivi sono sensibili a quest'argomento con i settori di scala (73,1%) e settori ad alta tecnologia (79,6%) in testa.

Tabella 4.42 – *Priorità nella gestione aziendale e settori Pavitt (%)*

<i>Settori Pavitt</i>	<i>Priorità nella gestione</i>		
	Molto importante	Poco importante	Per nulla importante
Settori tradizionali	60,2	21,8	17,9
Settori di scala	73,1	9,7	17,1
Settori specialistici	64,8	20,7	14,5
Settori ad alta tecnologia	79,6	10,5	9,9
Totale	63,9	19,1	17,1

6. Conclusioni

Le cause, gli effetti e la geografia della nascita delle nuove imprese nell'area del salernitano, sono varie e complesse.

E' evidente, nonostante certi preconcetti, che la formazione di nuove imprese e la crescita di attività produttive di piccola dimensione hanno una sensibile influenza sulle modificazioni del mercato del lavoro e dello sviluppo regionale.

Gli anni dopo il 1980 sono stati molto fecondi di nuove nascite, queste si sono registrate omogeneamente nei settori dell'industria manifatturiera in esame. I settori tradizionali sono stati i più fecondi, così come la vocazione all'autoimpiego dei giovani, con livelli d'istruzioni medio-alti.

Numerose le nascite di ditte individuali, di origine familiare nei settori tradizionali. I tassi di formazione di nuove imprese sono elevati nelle aree con un'elevata disoccupazione, i fattori di spinta (pull) sono dati dall'elasticità della domanda locale, le risorse familiari (autofinanziamento) e la scelta della dimensione piccola e piccolissima. Ma la nascita è anche la domanda di mercato, in crescita nel Meridione.

La formula dell' "assistenza" pubblica trova fede più nella continuazione dell'impresa piuttosto che nella crescita. Se "piccolo é bello" spesso piccolo vuol mortalità anticipata.

Sono scorporando le nuove nate, e definiti concettualmente i termini di natalità, si è potuto procedere all'analisi del processo di formazione delle imprese dei *patterns* di crescita e di sopravvivenza.

Le nuove imprese hanno un effetto indiretto sulla formazione di posti di lavoro, perché l'occupazione è in secondo piano rispetto alla capacità e potenzialità di crescita. O meglio, spesso sono il rimedio alla disoccupazione del singolo, solo nel medio periodo, possono diventare occasione di lavoro per altri individui.

Questo lavoro offre una panoramica ampia delle problematiche connesse alla nascita e sopravvivenza di imprese in un contesto sociale non reticolare. Pur sottolineando l'importanza che le piccole e medie imprese hanno sulla crescita regionale, questa non ha trovato un modello soddisfacente di sviluppo locale.

Il forte radicamento all'aera d'appartenenza non è sempre frutto di legami produttivi tra soggetti economici, ma solo di relazioni familiari e tradizionali molto radicate nelle diverse tradizioni civiche. Non frutto di reti economiche (cooperazione) ma di socializzazione della conoscenza.

In conclusione, i problemi teorici non sono risolti, ma esiste una base per proseguire la ricerca empirica.