

L'intervento

L'impresa familiare al Sud e la sfida del Pnrr

Gabriele Barbaresco*
Gaetano Fausto Esposito**
Marco Pini**

Nella discussione sulle forme di capitalismo si confrontano modelli diversi, alla nostra tradizione di un capitalismo a base imprenditoriale-locale, caratteristico dei distretti industriali, si contrappone la visione di un capitalismo manageriale e tecnocratico, guidato dalla sola massimizzazione del profitto e attento al valore per gli azionisti, sulla base di un approccio anglosassone e neoliberista. Gli studi sulla media impresa italiana hanno dimostrato da venti e più anni l'esistenza di un capitalismo familiare e di territorio, con una efficienza e capacità di collegamento sui mercati assolutamente peculiare e tale da risultare competitivo non solo nei confronti dell'impresa italiana di grande e grandissima dimensione, ma anche delle medie imprese dei nostri principali competitor.

Ma fino ad oggi questo "ceto medio" imprenditoriale di successo si riteneva sostanzialmente confinato nell'Italia Centro settentrionale. La novità della recente ricerca di Mediobanca e Istituto Tagliacarne è l'aver scoperto che la dimensione medio-imprenditoriale è di successo anche al Sud dove, soprattutto in Campania, negli ultimi dieci anni le medie imprese a governance familiare hanno avuto un particolare sviluppo: sotto tanti versi addirittura superiore a quello delle medie imprese del resto del Paese.

Negli anni 2011-2020 le medie imprese meridionali hanno registrato una crescita del fatturato, della produttività, della competitività e finanche dell'occupazione superiore alle medie imprese del resto del Paese, pur caratterizzate da performance molto positive. E sotto alcuni aspetti si sono affermate in contesti non tradizionalmente favorevoli come humus imprendito-

riale, a differenza delle medie imprese del Centro-nord. Così se la Campania si configura come il maggior polo di attrazione delle medie imprese del Mezzogiorno ciò avviene in un contesto complessivo ancora non particolarmente favorevole che si riflette nei dati macro, ad esempio il valore aggiunto pro capite della regione è di oltre un terzo inferiore a quello medio italiano.

Secondo la Banca d'Italia l'impresa familiare trova terreno favorevole dove c'è un contesto fiduciario meno evoluto, quasi una sorta di "protezione interna" rispetto a un capitale fiduciario più limitato.

Può essere una spiegazione, ma non esaurisce la complessità del fenomeno. Dalla nostra ricerca ci sembra che uno degli elementi di successo di questa imprenditoria, a livello nazionale e nel Mezzogiorno, sia nella capacità di aver creduto e investito in asset immateriali: capitale umano in primis, ricerca e sviluppo, nuovi modelli organizzativi, open innovation.

L'ecosistema complessivo conta? Certo, anche e soprattutto al Sud al punto che il 44% delle medie imprese meridionali prevede di investire in innovazione attraverso la collaborazione con Università, fornitori e clienti. Qui c'è l'unica discriminata rispetto alle medie imprese del Centro-nord dove questa percentuale è di quasi 10 punti superiore (per l'esattezza il 53%). Le medie imprese del Mezzogiorno hanno una minore capacità di relazionarsi con i soggetti locali in termini di open innovation e infatti la quota di quelle che collaborano con le università per attività di co-innovazione è più bassa rispetto al Centro-nord (32% contro 40%) e lo stesso avviene per i rapporti con i sub-fornitori (3% contro 12%) e con i clienti (15% contro 17%). C'è quindi un tema di relazioni da sviluppare e anche un ulteriore aspetto: quello

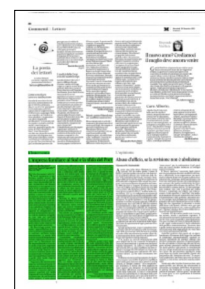
della governance familiare e della successione. Oggi il 55% delle medie imprese del Sud è di seconda generazione, la più delicata per il passaggio generazionale, tanto è vero che poco meno del 30% lo ha affrontato e risolto contro quasi un 50% di quelle del Centro-nord. E' un punto di attenzione per il futuro. Così come sempre per il futuro c'è l'atteggiamento verso il Programma nazionale di ripresa e di resilienza dove il 71% si è già attivato o prevede di attivarsi nel futuro contro il 58% di quelle del resto del Paese.

Se prendiamo questo come un segnale di fiducia verso le policy governative possiamo quindi dire che il ceto medio imprenditoriale del Sud è più attento a questi aspetti, un'attenzione che si rafforza quando le aziende hanno rapporti con i soggetti del territorio, tanto che il 70% delle medie imprese già attivate sul Pnrr al Sud hanno anche più relazioni con soggetti locali contro una percentuale del 48% del Centro-nord.

Abbiamo quindi chiari segni del ruolo propulsivo della media imprenditoria familiare meridionale e l'occasione del Pnrr e delle politiche regionali e locali è di rendere quello che oggi è un nucleo di poco più di 300 imprese un segmento più diffuso e numericamente consistente, favorendone la messa in filiera con gli altri punti del sistema imprenditoriale, anche offrendo strumenti adeguati per superare eventuali criticità (pure di tipo finanziario) nei passaggi generazionali.

* Area studi Mediobanca
** Istituto Guglielmo Tagliacarne

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 29 %