





Via Cervantes, 64  
80133 Napoli  
Tel 0814935232 - Fax 0814935289  
info@srmezzogiorno.it  
comunicazione@srmezzogiorno.it  
www.srmezzogiorno.it

**Consiglio Direttivo:**

Giuseppe Castagna, Mario Ciaccia, Gregorio De Felice, Adriano Giannola, Enzo Giustino, Marco Morganti, Carlo Trigilia

**Collegio dei Revisori:**

Daniilo Intreccialagli (Presidente), Giovanni Maria Dal Negro, Lucio Palopoli

**Presidente:**

Federico Pepe

**Direttore:**

Francesco Saverio Coppola

**Comitato Scientifico di SRM:**

Cristiana Coppola, Lilia Costabile, Melina Decaro, Daniela Del Boca, Pietro Garibaldi, Cesare Imbriani, Alessandro Laterza, Alberto Majocchi, Mario Mauro, Andrea Monorchio, Vincenzo Pontolillo, Giampaolo Rossi, Giuliano Urbani, Gianfranco Viesti.



L'associazione adotta un Sistema di Gestione per la Qualità in conformità alle Normative UNI EN ISO 9001:2000 nei seguenti campi: Studi, Ricerche, Convegni in ambito economico finanziario meridionale; sviluppo editoriale e gestione della produzione di periodici.



Via Demetrio Marin, 3  
70125 Bari  
Tel 0805010600 - Fax 0805648816  
osservatorio@bancheimprese.it  
comunicazione@bancheimprese.it  
www.bancheimprese.it

**Consiglio di Amministrazione:**

Michele Matarrese, Rosario Calabrese, Gaetano Mastellone, Vincenzo Leone, Giulia Apruzzi, Attilio Luigi Pasetto, Domenico Palmieri, Vincenzo Malvasi, Cesare Sarli

**Presidente:**

Michele Matarrese

**Vice Presidente:**

Rosario Calabrese

**Direttore Generale:**

Antonio Corvino

**Comitato Scientifico di OBI:**

Luigi Aprile, Elisabetta Biancolillo, Paolo Carnazza, Nicola Coniglio, Piero Conversano, Enrico D'Elia, Giovanni Ferri, Andrea Leone, Ernesto Longobardi, Marco Malgarini, Ettore Mancusi, Gaetano Mastellone, Roberto Morleo, Attilio Luigi Pasetto, Luigi Pieraccioni, Fabio Pinca, Federico Pirro, Paolo Quirino, Mario Scicutella, Nicolino Antonio Sileo, Damiano Silipo, Ernesto Somma.

**Soci Fondatori:**

BIIS - Banca Innovazione Infrastrutture e Sviluppo, Banco di Napoli, Compagnia di San Paolo, IMI Investimenti, Intesa Sanpaolo, Istituto Banco di Napoli - Fondazione.

**Compagine Sociale:**

UBI - Banca Carime, Banca della Campania - Napoli, Banca Popolare del Mezzogiorno - Crotone, Banca Popolare di Bari - Bari, Banca Popolare di Puglia e Basilicata - Altamura, Banca Popolare Pugliese - Matino, Banco di Napoli - Intesa Sanpaolo, Unicredit Group - Roma, Regione Puglia, Regione Basilicata, Comune di Lecce, Confindustria Puglia, Confindustria Basilicata, Confindustria Calabria, Confindustria Sicilia, Ance Puglia, Ance Basilicata, Formedil - Bari.

RAPPORTO 2009  
IMPRESA E COMPETITIVITÀ

Fattori di crescita e di trasformazione dei sistemi produttivi  
delle regioni meridionali

GIANNINI EDITORE

ISBN: 978-88-7431-471-3

Al volume è allegato il CD-Rom di approfondimento delle analisi regionali, nell'indice ne sono anticipati i contenuti e le linee di indagine.

La riproduzione del testo, anche parziale, non può essere effettuata senza l'autorizzazione dell'Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno e dell'Osservatorio Regionale Banche Imprese di Economia e Finanza.

I dati forniti dall'indagine campionaria sono aggiornati a marzo 2009.  
Le informazioni di contesto sono disponibili a settembre 2009.

Allestimento editoriale, composizione ed editing a cura di *Marina Ripoli* (SRM)

Elaborazione grafica ed informatica del CD a cura di *Luca Coppola*

Grafica copertina *Ciro D'Oriano*

2009 © Giannini Editore  
Napoli - Via Cisterna dell'Olio, 6/b  
[www.giannineditore.it](http://www.giannineditore.it)

Pubblicazione curata da



*Comitato Tecnico Scientifico\**

Innocenzo Cipolletta, Giovanni Ferri, Adriano Giannola, Paolo Guerrieri, Alberto Majocchi

*Advisory Board*

Francesco Saverio Coppola (SRM), Antonio Corvino (OBI)

*Comitato Tecnico di progettazione*

Salvio Capasso (SRM), Fabio Pinca (OBI)

*Comitato Tecnico di redazione*

Riccardo Achilli (OBI), Luca Forte (SRM)

Il presente Rapporto è stato elaborato da ricercatori dell'Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno (SRM) e dell'Osservatorio Regionale Banche-Imprese (OBI).

*Ricercatori OBI*

Nicola Coniglio, Adelaide Cufari, Giovanni Pesce

*Ricercatori SRM*

Otello Ardivino, Autilia Cozzolino, Gina Formiggini, Luca Russo

\* I componenti del Comitato Tecnico Scientifico hanno fornito un contributo alla ricerca con focus tematici contenuti nella terza parte della pubblicazione.



*A coloro che con le idee,  
le opere e le azioni  
contribuiscono allo sviluppo sociale  
ed economico del Mezzogiorno,  
in una visione europea e mediterranea*





## INDICE

<i>Prefazione</i>	15
<i>Sommario</i>	17
<i>Summary</i>	25

### PRIMA PARTE

#### IL MODELLO INTERPRETATIVO E I RISULTATI DEL RAPPORTO

##### Capitolo 1 - Il quadro di insieme e le linee generali di politica economica

1. Introduzione	35
2. A che punto si trovano le imprese meridionali nel loro percorso competitivo: i principali elementi di riflessione	38
3. Per una politica di intervento a supporto della competitività strutturale: alcuni spunti di riflessione	43
4. Il contrasto agli effetti immediati della recessione economica in atto	52
5. La ridefinizione del sistema nazionale degli incentivi alle imprese	55

##### Capitolo 2 - Il Mezzogiorno

1. Il quadro di riferimento e le regole del gioco competitivo per le imprese meridionali	57
2. Competitività e mercato globale	60
3. I fattori elementari alla base dei risultati competitivi dei sistemi produttivi del Mezzogiorno	75

### SECONDA PARTE

#### I MODELLI COMPETITIVI DELLE REGIONI MERIDIONALI

##### Capitolo 1 - La regione Abruzzo

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo abruzzese	104
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	105
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	108
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	109

5. I problemi interni all'impresa	112
-----------------------------------	-----

### **Capitolo 2 - La regione Basilicata**

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo lucano	119
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	121
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	124
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	125
5. I problemi interni all'impresa	127

### **Capitolo 3 - La regione Calabria**

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo calabrese	133
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	135
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	138
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	140
5. I problemi interni all'impresa	142

### **Capitolo 4 - La regione Campania**

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo campano	149
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	156
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	159
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	160
5. I problemi interni all'impresa	163

### **Capitolo 5 - La regione Molise**

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo molisano	171
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	174
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	176
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	177
5. I problemi interni all'impresa	179

**Capitolo 6 - La regione Puglia**

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo pugliese	183
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	185
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	189
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	190
5. I problemi interni all'impresa	192

**Capitolo 7 - La regione Sardegna**

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo sardo	199
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	207
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	210
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	212
5. I problemi interni all'impresa	215

**Capitolo 8 - La regione Sicilia**

1. I risultati in termini di competitività degli assetti interni e di rete del sistema produttivo siciliano	221
2. La capacità di costruire reti tra imprese per meglio aggredire i mercati	225
3. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti di cooperazione con il sistema scientifico e tecnologico	229
4. La capacità di creare reti con i soggetti esterni rilevanti: i rapporti banca-impresa	231
5. I problemi interni all'impresa	232

**TERZA PARTE****FOCUS TEMATICI**

<b>Capitolo 1 - Infrastrutture, imprese e innovazione</b> <i>a cura di Innocenzo Cipolletta</i>	241
<b>Capitolo 2 - Imprese meridionali e questione dimensionale</b> <i>a cura di Adriano Giannola</i>	249
<b>Capitolo 3 - La fragilità finanziaria delle imprese alla prova della grande crisi</b> <i>a cura di Giovanni Ferri</i>	257

<b>Capitolo 4 - L'internazionalizzazione delle regioni e le imprese meridionali nella crisi del commercio mondiale</b>	263
<i>a cura di Paolo Guerrieri</i>	
<b>Capitolo 5 - Processi di trasformazione aziendale: riflessi sui territori meridionali</b>	271
<i>a cura di Alberto Majocchi</i>	
<b>Nota metodologica</b>	279
<b>Bibliografia</b>	285
<b>Notizie sugli autori</b>	287

## **INDICE**

### **CD ALLEGATO**

Per un'analisi di dettaglio delle dinamiche che interessano i sistemi produttivi delle otto regioni del Mezzogiorno esaminate si rimanda al CD-Rom allegato.

Si riporta qui di seguito l'indice delle regioni: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia.

#### *Presentazione*

#### **Capitolo 1- Competitività e Mercato globale**

- 1.1 La competitività delle aziende nella percezione degli imprenditori
- 1.2 La competitività internazionale

#### **Capitolo 2 - Assetti organizzativi e dimensionali delle imprese**

- 2.1 Organici e politiche del personale attuali e prospettive
- 2.2 La questione dimensionale
- 2.3 Fattori interni ed esterni che ostacolano la crescita dimensionale
- 2.4 Strategie per la crescita dimensionale

#### **Capitolo 3 - Le reti d'impresa**

- 3.1 Partecipazione a reti / distretti
- 3.2 Reti di fornitura
- 3.3 Reti di cooperazione per la penetrazione commerciale di nuovi mercati

#### **Capitolo 4 - Situazione finanziaria e rapporti con il sistema creditizio**

- 4.1 Valutazioni sulla situazione finanziaria aziendale
- 4.2 Rapporti con il sistema creditizio

#### **Capitolo 5 - Investimenti, innovazione e ricerca**

- 5.1 Investimenti: propensione, intensità e obiettivi
- 5.2 Innovazione



## PREFAZIONE

*L'edizione 2009 del Rapporto Impresa e Competitività nasce dal percorso di ricerca comune intrapreso dall'Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno e dall'Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza, ed è finalizzata ad offrire uno strumento di analisi innovativo e completo dei sistemi produttivi del Mezzogiorno.*

*Il consolidamento della metodologia di ricerca ha consentito, quest'anno, di porsi un obiettivo ancora più ambizioso. L'indagine è stata infatti estesa a tutte le otto regioni meridionali (Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sardegna e Sicilia), con riferimento ai settori del manifatturiero, delle costruzioni e dei servizi ICT e turistico-ricettivi, al fine di delineare le trasformazioni e le dinamiche in atto nei sistemi produttivi.*

*Il principale elemento di originalità dell'indagine è il continuo raffronto tra le condizioni operative di volta in volta riscontrate e un "modello di riferimento per la competitività" adeguato a sostenere le sfide poste dalla competizione globale e imperniato su competenze, qualità ed innovazione.*

*Per raggiungere un simile obiettivo occorre saper attivare sempre più diffusamente alcune specifiche "leve" tra cui, in particolare: un adeguato presidio di funzioni aziendali "strategiche" (pianificazione, ricerca e sviluppo, informatica e tecnologia); un più intenso utilizzo degli investimenti; l'innovazione, di processo come di prodotto; una maggiore attenzione alla strategia cooperativa industriale, intesa come propensione alla costituzione e partecipazione a distretti e reti territoriali; un rinnovato rapporto banca-impresa, che comprenda anche la condivisione di strategie di sviluppo che prevedano la partecipazione dell'operatore creditizio al rischio presente in ogni processo d'investimento; infine, l'implementazione di logiche di collaborazione e integrazione in termini produttivi e cognitivi tra le imprese, e tra queste ultime e pubblica amministrazione, mondo della ricerca e istituzioni finanziarie. L'opportuna manovra di tali leve può consentire di proiettare il sistema produttivo del Mezzogiorno nei mercati internazionali, uscendo dalla ristrettezza dei mercati regionali o locali, in cui la domanda interna non è più in grado di assicurare la redditività necessaria allo sviluppo di lungo periodo delle imprese.*

*Questo volume presenta una sintesi dei principali risultati dell'ampia analisi empirica condotta presso un campione statisticamente rappresentativo di imprese operanti nelle regioni e nei settori produttivi oggetto di studio. Il lavoro è ulteriormente arricchito da cinque contributi monografici inerenti i temi degli investimenti e dell'innovazione, della relazione tra dimensione aziendale e competitività delle imprese, dell'esame delle ricadute dei processi di trasformazione in atto sui territori meridionali. Infine, in considerazione della delicata fase che attraversa l'economia mondiale, con la recessione più forte dal dopoguerra, un'ampia rilevanza è dedicata alla finanza aziendale e ai rapporti banche-impese.*

*Seppur nel quadro di un Mezzogiorno plurale e altamente differenziato, dall'indagine realizzata presso gli imprenditori sembra generalmente emergere una*

*maggiore consapevolezza circa le proprie criticità e la necessità di usare tali leve strategiche per recuperare gli svantaggi strutturali rispetto alla concorrenza esterna all'area. Tale consapevolezza non sembra accompagnata, tuttavia, da uno sforzo concreto altrettanto diffuso e incisivo per migliorare la capacità competitiva.*

*Nella difficile situazione economico-finanziaria attuale, infatti, sembra sia stato interrotto, o comunque momentaneamente accantonato, lo sforzo di superamento del paradigma competitivo tuttora prevalente, a favore di interventi a carattere più meramente difensivo, orientati a superare l'emergenza in corso e a garantire la sopravvivenza aziendale in una fase di contrazione dei mercati finali di sbocco.*

*Per superare tale impasse, e affrontare nel modo migliore la competizione economica globale, la ricerca sottopone a verifica l'attitudine collaborativa delle imprese meridionali, mostrando come la creazione di reti territoriali e di capitale relazionale costituisca un fattore cruciale per generare innovazione, e rappresenti pertanto la strada maestra da percorrere per aggirare i numerosi ostacoli connessi alla ridotta dimensione aziendale.*

*L'auspicio, quindi, è che questo studio possa tracciare nuove prospettive sia in termini di conoscenza che di risvolti applicativi, offrendo un quadro di analisi e proposte organiche chiaro ed efficace, che funga da punto di riferimento e supporto concreto per la progettazione di politiche in grado di valorizzare con sempre maggiore efficacia le numerose potenzialità che le regioni del Mezzogiorno possono esprimere.*

Presidente SRM  
*Federico Pepe*

Presidente OBI  
*Michele Matarrese*



Il *Rapporto 2009 Impresa e Competitività*, realizzato da SRM (Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno) e OBI (Osservatorio Banche e Imprese di Economia e Finanza), è un'analisi delle dinamiche prevalenti all'interno dei sistemi produttivi delle otto regioni del Mezzogiorno (Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sardegna e Sicilia), con riferimento ai settori del manifatturiero, delle costruzioni, dei servizi ICT e turistico-ricettivi.

L'obiettivo del lavoro è quello di analizzare le condizioni operative dei sistemi produttivi locali rispetto all'adozione di un modello di competitività adeguato a sostenere le sfide poste dalla competizione globale. Lo strumento è costituito da una indagine condotta presso un campione statisticamente rappresentativo di imprese delle regioni e dei settori produttivi sopra evidenziati.

All'interno del Rapporto, tale "modello di riferimento per la competitività" – imperniato su competenze, qualità ed innovazione – viene posto a confronto con le modalità competitive effettivamente adottate dalle imprese intervistate, allo scopo di valutarne la rispondenza rispetto allo schema teorico.

Il modello di competitività prevalente tra le imprese meridionali si fonda sul controllo dei costi di produzione e sulla competitività di prezzo. Tale approccio non è più in grado di sostenere la competizione delle aziende meridionali sui mercati internazionali, a causa della pressione concorrenziale esercitata dalle economie emergenti che presentano strutture di costo assolutamente inarrivabili per le imprese occidentali.

Oltretutto, l'esigenza di ripensare il proprio modello competitivo da parte delle imprese meridionali risulta ancora più pressante a causa della specializzazione merceologica che caratterizza i sistemi produttivi del Mezzogiorno, simile a quella delle economie emergenti: settori a medio-basso contenuto tecnologico come il tessile-abbigliamento, il calzaturiero, la meccanica di base, l'agroalimentare.

Il Rapporto, partendo dall'analisi dell'approccio delle imprese intervistate agli elementi che caratterizzano il "nuovo modello competitivo" (qualità del capitale umano, investimenti, innovazione e internazionalizzazione), si pone l'obiettivo di delineare un quadro chiaro dell'attuale assetto competitivo che caratterizza le imprese meridionali. In particolare, si sono esaminati l'internazionalizzazione delle imprese, l'organizzazione aziendale, la propensione delle strutture produttive a "fare sistema", i rapporti banche-imprese, gli investimenti e l'innovazione.

### *Competitività e mercato globale*

La questione del livello competitivo prevalente all'interno dei sistemi produttivi analizzati è piuttosto complessa, soprattutto in considerazione dei numerosi elementi che impattano sulla capacità di competere delle imprese. L'analisi svolta, quindi, ha affrontato l'argomento indagando due aspetti: da un lato si è chiesto agli imprenditori un'autovalutazione del proprio assetto competitivo rispetto alla concorrenza, anche in

senso dinamico – nel passaggio, cioè, dalla situazione pre-crisi a quella attuale – dall'altro si è cercato di ricavare in modo indiretto il livello di competitività aziendale esaminando, per ciascun comparto di attività, la propensione all'export delle aziende meridionali, sia in termini di quota di aziende che esportano che di incidenza delle vendite all'estero sul fatturato.

Da un lato, infatti, le autovalutazioni degli imprenditori sul livello di competitività raggiunto dalla propria azienda costituiscono un elemento di giudizio diretto ma soggettivo, della capacità di competere da parte delle aziende intervistate; dall'altro, l'effettiva presenza delle aziende analizzate sui mercati internazionali può essere considerata quale un parametro di valutazione indiretto, ma questa volta oggettivo, circa l'effettiva capacità concorrenziale delle imprese.

La capacità di penetrare nuovi mercati geografici e di mantenere su quelli già presidiati le quote di mercato raggiunte, oltre che l'abilità di incrementare la quota di fatturato estero, sono, infatti, elementi che indicano una forte disposizione alla competizione ed un assetto competitivo complessivamente adeguato da parte delle imprese oggetto di analisi.

I risultati, per quanto concerne quest'aspetto, sono piuttosto contrastanti; per quanto riguarda l'autovalutazione degli imprenditori, questi sembrano avere una elevata considerazione del proprio assetto competitivo rispetto alla concorrenza: la quota di imprese che lo valutano come "buono" o "ottimo" è abbondantemente superiore al 50% in tutti i settori considerati, mentre quote comprese tra il 10 e il 20% a seconda dei comparti, ne danno un giudizio "scarso" o "sufficiente". Tra i quattro settori analizzati, le imprese dell'ICT e del turismo sono quelle che esprimono i giudizi più favorevoli, mentre le imprese manifatturiere manifestano maggiori difficoltà; dal punto di vista dinamico, tra il 2008 e il 2009, le valutazioni delle imprese sulle proprie potenzialità concorrenziali rispetto all'anno precedente peggiorano in tutti i settori considerati, tranne che nell'ICT. Il quadro risulta più variegato se si scende nel dettaglio settoriale di ciascuna regione; positivi, ad esempio, i giudizi degli imprenditori del comparto turistico in Calabria, Sicilia e Basilicata, molto favorevoli i giudizi degli imprenditori turistici in Molise e fortemente negativi in Basilicata, mentre nell'ambito dei servizi ICT, gli imprenditori esprimono giudizi particolarmente positivi in Campania e Puglia.

Guardando, invece, alla propensione ad esportare da parte delle imprese meridionali, i risultati sono piuttosto deludenti, in parte contrastanti rispetto alle autovalutazioni fatte dagli imprenditori sulla propria capacità concorrenziale.

Meno di un'impresa manifatturiera su tre ha dichiarato di svolgere nel 2009 attività di esportazione; tale percentuale risulta in calo di circa l'1% rispetto al 2008. Campania e Puglia risultano le regioni con i sistemi produttivi maggiormente integrati con i mercati internazionali, mentre tra i diversi comparti merceologici quello dell'"industria conciaria e del cuoio" è quello con la più alta quota di aziende che esportano (il 56%). I dati dell'incidenza delle vendite all'estero sul fatturato totale indicano la Basilicata (meno del 18%) come la regione più chiusa al commercio internazionale, mentre in Campania, Abruzzo e Molise la quota di fatturato estero delle imprese che esportano è vicina a 1/3 del totale.

*Aspetti organizzativi e dimensionali delle imprese*

La limitata dimensione delle imprese costituisce, come è noto, uno dei problemi strutturali più rilevanti del tessuto imprenditoriale italiano, ed in particolare di quello meridionale, ostacolando gli investimenti necessari per implementare strategie competitive basate su qualità e innovazione.

Naturalmente, le strategie organizzative e di gestione delle risorse umane all'interno delle imprese meridionali risultano coerenti con il vincolo dimensionale, che non consente di costruire organizzazioni articolate, e quindi di creare spazi per l'inserimento di professionalità esterne, e con assetti di governance aziendale di tipo padronale, non sempre propensi ad incentivare l'ingresso in azienda di figure professionali ad elevata qualificazione e con mansioni di tipo manageriale che potrebbero riconfigurare gli equilibri interni di potere.

Riguardo all'aspetto dimensionale, gli imprenditori intervistati, nella maggior parte dei casi, considerano la dimensione della propria azienda soddisfacente, sia per effettuare operazioni di consolidamento dei risultati competitivi già raggiunti, sia per migliorarli ulteriormente. Particolarmente buone risultano le auto percezioni nel settore del turismo ed in quello delle costruzioni, due settori che, per loro caratteristiche, risultano sottoposti ad una minore pressione competitiva da parte di concorrenti dalle dimensioni maggiori; gli operatori turistici, infatti, si trovano certamente in concorrenza con altri Paesi nell'attrarre flussi di visitatori, ma la dimensione media delle strutture non gioca un ruolo di primo piano nella competizione tra sistemi turistici nazionali; le imprese edili meridionali, poi, hanno dimensioni coerenti con l'ambito geografico – quello locale – in cui prevalentemente si trovano ad operare. I dati relativi al settore manifatturiero, infine, sono indicativi del ruolo giocato dal mercato in cui l'impresa si trova ad operare nell'esprimere giudizi circa l'adeguatezza delle proprie dimensioni d'impresa: le valutazioni più negative vengono, infatti, dalle imprese più grandi, maggiormente internazionalizzate. Esse si trovano ad operare in concorrenza con realtà produttive di altri paesi, spesso con dimensioni superiori a quelle prevalenti tra le grandi imprese del Mezzogiorno. Viceversa, le piccole imprese manifatturiere avvertono in misura minore la concorrenza di operatori più grandi in quanto il loro mercato di riferimento è, generalmente, quello regionale e locale.

La composizione degli organici aziendali risente, come detto, delle caratteristiche dimensionali delle imprese; la presenza di dirigenti è limitata ad un numero molto piccolo di aziende, essenzialmente quelle più grandi, con organizzazioni interne più complesse, che necessitano di figure manageriali per poter funzionare. Infatti, la presenza di dirigenti è diffusa in oltre i  $\frac{3}{4}$  delle imprese manifatturiere con oltre 249 addetti, ed in nessun caso fra le imprese con meno di 10 addetti.

Su assetti organizzativi come quelli descritti, incidono ovviamente le vicende congiunturali, e quindi gli effetti della recessione e della strategia, molto diffusa nelle imprese intervistate, di recuperare sul versante dei costi di produzione eventuali peggioramenti degli assetti finanziari. E' quindi evidente che la tendenza, nella fase in cui la crisi comincia a far sentire i propri effetti, è stata verso una riduzione degli organici aziendali, in particolare per le aziende di minori dimensioni. Infatti, mentre per le imprese più grandi (con almeno 250 addetti) la quota di imprese che hanno

deciso di assumere è stata superiore alla quota di quelle che pensano di licenziare, per le imprese manifatturiere con meno di 10 addetti avviene il contrario, con il saldo tra quelle che, a cavallo tra fine 2008 e inizio 2009, hanno deliberato una riduzione degli organici e quelle che invece hanno scelto di assumere personale che vede prevalere le prime.

### *Le reti d'impresa*

La piccola impresa rappresenta, come accennato in precedenza, la tipologia maggiormente diffusa all'interno dei sistemi produttivi meridionali. Le limitate dimensioni garantiscono vantaggi relativi alla fiscalità e alla burocrazia, con un minor numero di incombenze da assolvere, oltre che una minore rigidità rispetto all'utilizzo del fattore lavoro. D'altro canto, le ridotte dimensioni non possono assicurare i vantaggi tipici delle grandi imprese in termini di economie di scala, di accesso al credito e di disponibilità interna di risorse umane di elevata professionalità, fattori in grado di favorire la competizione su mercati fortemente concorrenziali come quelli internazionali.

Una possibile strategia per superare problemi posti dalle ridotte dimensioni può essere rappresentata dalla partecipazione a reti e/o distretti. In questo modo si riuscirebbe a neutralizzare molti dei limiti derivanti dalla piccola taglia senza perderne i vantaggi in termini di flessibilità operativa.

Da questo punto di vista, la quota di imprese meridionali appartenenti a reti o distretti è ampiamente inferiore ad  $\frac{1}{4}$  del totale in tutti i settori analizzati; la forma del distretto è quella maggiormente diffusa tra le imprese manifatturiere, mentre le imprese dell'ICT hanno una maggiore tendenza ad instaurare tra loro relazioni di rete; Campania ed Abruzzo (29% e 28%), ma soprattutto il Molise (71%), sono le regioni in cui la propensione da parte delle imprese manifatturiere a partecipare a distretti è maggiore, mentre è la Campania (25%) la regione dove si registra la più alta diffusione di relazioni di rete tra le imprese di servizi ICT. Risultati opposti per la Calabria dove è minima sia la quota di imprese manifatturiere partecipanti a distretti (17,5%) che quella di aziende ICT in rete tra loro (4%). In sintesi, pur in presenza di situazioni anche molto diverse tra loro, in gran parte dei sistemi produttivi del Mezzogiorno gli atteggiamenti collaborativi fra gli imprenditori risultano piuttosto rari e occasionali.

In sistemi caratterizzati dalla prevalenza di realtà produttive di piccola e piccolissima dimensione, ai limiti sopra accennati (niente economie di scala, equilibri finanziari più fragili) si sommano i vincoli rappresentati dalle risorse umane impiegabili e, quindi, dalle funzioni aziendali presidabili internamente da risorse professionali con qualifiche di livello elevato; l'articolazione degli organici aziendali, infatti, incontra il limite rappresentato dalla impossibilità di svolgere internamente alcune funzioni che, pur non direttamente connesse alla fase produttiva, sono quelle maggiormente in grado di aumentare il valore aggiunto delle produzioni, attraverso la ricerca di una migliore qualità o di una maggiore efficacia.

Si pensi alla Progettazione, alla Ricerca e Sviluppo, al Marketing – funzioni che le aziende più piccole non possono, in gran parte dei casi, internalizzare; il ricorso all'esterno per la fornitura di tali servizi rappresenta una possibile strategia, da parte

delle imprese più piccole, per usufruire di tali servizi pur non dovendo sopportare i costi di svolgerli internamente, a patto che siano disponibili sul territorio in modo adeguato sia per varietà che per qualità.

Circa il 40% degli imprenditori meridionali intervistati giudicano “sufficiente” la varietà e la qualità dei servizi extraproductivi disponibili sul territorio; per il resto, le imprese si dividono equamente tra chi dà valutazioni modeste e chi invece giudica come “buona” o “ottima” varietà e qualità dei servizi sul territorio; gli imprenditori meno soddisfatti sono in Basilicata, Campania e Sicilia, mentre in Puglia e, soprattutto, in Abruzzo, le risposte fornite esprimono maggiore apprezzamento.

#### *Situazione finanziaria e rapporti banche-imprese*

La questione degli assetti patrimoniali e finanziari delle imprese meridionali è legata a uno dei limiti strutturali dei sistemi produttivi del Mezzogiorno, consistente nella limitata dimensione media di gran parte delle imprese, circostanza che ha evidenti riflessi negativi in termini di livelli di capitalizzazione, possibilità di accesso al credito e costo dei finanziamenti. Oltretutto, non si può non trattare la questione dell'importanza strategica del rapporto banca-impresa, in un contesto nel quale, fuori dai meccanismi di agevolazione pubblica dell'economia, la disponibilità di risorse finanziarie sul mercato risulta spesso insufficiente.

In aggiunta agli aspetti strutturali, nella fase attuale gli assetti finanziari e patrimoniali delle imprese sono fortemente influenzati dalle conseguenze della crisi finanziaria esplosa nell'autunno del 2008 che, attraverso l'inasprimento delle condizioni creditizie ed in presenza di un crollo della domanda con effetti consistenti sul calo dei fatturati, sta determinando un generale peggioramento degli assetti finanziari delle imprese meridionali, anche di quelle sane; paradossalmente, infatti, sono in maggior misura le imprese che hanno effettuato, di recente, importanti investimenti per il rilancio della loro competitività, a trovarsi oggi in una situazione problematica di carenza di liquidità: meno del 30% delle imprese che non hanno investito nel biennio 2007/2008 dichiara un peggioramento della propria situazione finanziaria aziendale nel 2009, mentre tra le imprese che hanno realizzato investimenti nello stesso arco temporale tale percentuale sale ad oltre il 35%.

Il peggioramento delle condizioni di accesso al credito avviene in un contesto in cui il rapporto con la propria banca di riferimento, a giudizio degli imprenditori intervistati, è valutato ancora come largamente positivo ma in progressivo peggioramento. Problemi maggiori di rapporto banche-imprese sono avvertiti in Calabria, Campania, Sicilia e, con riferimento alle imprese del settore delle costruzioni, Abruzzo.

Le principali criticità riscontrate nel rapporto fra banca ed impresa, sono rappresentate dall'elevato livello delle garanzie reali richieste e dal costo del denaro elevato, più alto rispetto al Centro-Nord anche a causa di una maggiore rischiosità del credito nelle regioni meridionali.

*Investimenti e Innovazione*

Le difficoltà espresse dalle imprese nel rapporto con gli operatori bancari, i problemi contingenti di accesso al credito, le crisi economica di cui è difficile prevedere tempi e modalità di fuoriuscita e il blocco momentaneo dei bandi a valere sui programmi operativi regionali nel passaggio al nuovo periodo di programmazione hanno determinato un forte calo della propensione ad investire delle imprese meridionali in un contesto di già cronica deficienza di investimenti. Se, infatti, meno della metà delle imprese intervistate dichiara di aver investito nel corso del biennio 2007/2008, con riferimento al 2009 la realizzazione di investimenti riguarda percentuali di imprese che vanno dal 13% delle costruzioni a meno del 30% del comparto ICT.

A livello settoriale la situazione in alcuni comparti di eccellenza del *Made in Italy* (tessile, industrie conciarie e del cuoio) è anche peggiore, con gli investimenti per il 2009 che si riducono addirittura ad un terzo di quelli effettuati nei due anni precedenti; per quanto riguarda le singole regioni – posto che nel passaggio dal biennio 2007/2008 all'anno 2009 in tutti i settori di tutte le regioni meridionali si registra un forte calo della percentuale di aziende che investono – Sardegna e Molise sono quelle in cui è maggiore la quota di aziende investitrici nel settore manifatturiero, con percentuali superiori alla media del Mezzogiorno sia con riferimento agli investimenti realizzati nel biennio 2007/2008 sia rispetto alle intenzioni per il 2009. Per quanto riguarda il settore delle costruzioni, in Molise si registra il calo più forte della quota di aziende che hanno realizzato investimenti: nel 2009 tale quota si è ridotta a  $\frac{1}{4}$  di quella registrata nel biennio 2007/2008; in Sicilia, nell'arco del 2009 gli investimenti riguarderanno appena il 5% delle imprese edili. Nel comparto ICT Sardegna e Sicilia fanno segnare la minore presenza di aziende investitrici; molto positivi, seppur in flessione, i dati del settore ICT in Calabria dove gli investimenti hanno riguardato  $\frac{2}{3}$  delle imprese nel biennio 2007/2008 e oltre il 40% nel 2009. Per concludere, oltre  $\frac{1}{3}$  delle imprese turistiche abruzzesi manifesta l'intenzione di realizzare investimenti entro la fine dell'anno in corso, mentre, rimanendo nel comparto turistico, il dato peggiore è quello della Campania, dove le aziende investitrici passano da quasi il 60% del periodo 2007/2008 a meno del 17% nel 2009.

*Conclusioni*

In conclusione, ci sembra di poter affermare che all'interno del sistema produttivo meridionale coesistono situazioni altamente differenziate tra loro, di cui i risultati medi ottenuti per il Mezzogiorno nel suo insieme rappresentano bene le dinamiche di fondo; in particolare, sembra che lo sforzo di superamento del paradigma competitivo prevalente all'interno dei sistemi produttivi meridionali, passaggio ineludibile per consentire al sistema d'impresе del Mezzogiorno di recuperare gli svantaggi strutturali rispetto alla concorrenza esterna all'area, si sia interrotto nel corso dell'ultimo anno, a favore interventi di carattere difensivo, orientati a superare l'emergenza attuale, ed a garantire la sopravvivenza aziendale in una fase di contrazione dei mercati finali di sbocco.

In tale contesto, circa il 56% delle imprese manifatturiere meridionali intervistate prevede di fare fronte alla situazione attuale agendo sulla leva dei costi, in particolare quello del lavoro; meno del 20% prevede di effettuare investimenti entro la fine dell'anno in corso e, infine, poco più del 7% prevede di ricapitalizzare l'azienda, al fine di dotarsi delle risorse patrimoniali necessarie per adottare strategie aggressive di rilancio sui mercati.

Certo, comportamenti difensivi come quelli indicati, che mirano a spostare in avanti, quando le condizioni di mercato lo consentiranno, il momento del rilancio degli investimenti, non riguardano esclusivamente le imprese meridionali; tuttavia, il ritardo di sviluppo che contraddistingue il tessuto produttivo del Mezzogiorno richiederebbe, da parte dei soggetti imprenditoriali locali, uno sforzo supplementare e comportamenti più aggressivi che difensivi, indispensabili per provare a superare le debolezze strutturali che caratterizzano l'economia del Mezzogiorno. Tra queste, una dimensione d'impresa largamente insufficiente che si ritrova a competere con concorrenti di dimensioni maggiori: oltre il 70% delle imprese manifatturiere intervistate, infatti, ha dichiarato di essere in concorrenza con aziende medio-grandi, e quasi il 60% si misura con *competitor* il cui mercato di riferimento è quello nazionale o internazionale: un confronto impari, per cui non stupisce che appena una impresa su tre riesca ad esportare.

Infatti, la ridotta dimensione aziendale genera una serie di problematiche che vanno dall'impossibilità di dotarsi di una struttura organizzativa più articolata, che preveda l'acquisizione di professionalità di elevato *standing*, fino alle difficoltà di reperire risorse finanziarie in modo sufficiente per finanziare gli investimenti necessari ad implementare un modello di competizione adeguato all'attuale contesto globale.

Di fronte a un problema dimensionale così limitante, le imprese non riescono a mettere in campo, in misura adeguata, comportamenti cooperativi con altre realtà produttive e con soggetti istituzionali sul territorio in grado di far superare il vincolo rappresentato dalla ridotta dimensione aziendale; infatti, appena il 6% degli imprenditori intervistati sostiene di essere parte di una qualche forma di rete tra imprese. Alla base di un modello competitivo che fatica ad utilizzare le leve della qualità e dell'innovazione c'è quindi una difficoltà generale a instaurare relazioni consolidate tra imprese, e tra queste e il mondo della pubblica amministrazione e della ricerca pubblica da un lato, e quello delle istituzioni finanziarie dall'altro.

In conclusione, la creazione di reti territoriali costituisce la strada maestra che le imprese meridionali devono percorrere per affrontare nel modo migliore la competizione economica globale, condizione necessaria per crescere in un contesto, quale quello delle imprese meridionali, in cui il fattore dimensionale rappresenta un vincolo difficilmente superabile in breve e medio periodo.

### *Contenuti del volume*

Il libro si articola in tre parti, con l'aggiunta di un CD allegato che contiene le 8 analisi regionali complete.

Nella prima parte viene subito fornita una interpretazione dei risultati dell'indagine e vengono proposte possibili linee di policy; questa prima sezione del libro conterrà

altresì l'analisi del Mezzogiorno, condotta esaminando i diversi argomenti trattati all'interno delle analisi regionali contenute nel CD, secondo un'ottica diversa, incrociando informazioni che all'interno delle analisi regionali vengono trattate separatamente, con l'obiettivo di offrire un quadro più dettagliato delle dinamiche prevalenti all'interno dell'area meridionale, utilizzando informazioni che a livello regionale avrebbero garantito una significatività solo parziale.

Nella seconda parte del libro sono state inserite le sintesi delle analisi regionali che si trovano all'interno del CD, contenenti i principali risultati per ciascuna regione esaminata.

La terza parte del libro, infine, contiene i focus tematici elaborati dai membri del Comitato Scientifico del Rapporto, incentrati su argomenti strettamente connessi ai temi dell'indagine.



## SUMMARY

The research entitled *Report 2009: Enterprise and Competitiveness*, realized by SRM (Association Study and Research for Southern Italy) and OBI (Bank-Enterprise Regional Observatory on Economy and Finance), is an analysis of the prevailing trends of the production systems of eight regions of Southern Italy (Abruzzo, Molise, Campania, Apulia, Basilicata, Calabria, Sardinia and Sicily), with reference to the following sectors: Manufacturing, Building, ICT and Tourism.

The aim of this study is to analyze the operating conditions of the local production systems for what concerns the adoption of an adequate competitiveness model for facing the challenges of global competition. The tool consists in a survey conducted on the basis of a statistically representative sample of enterprises operating in the above mentioned regions and production systems.

Within the report, this “competitiveness reference model” – centred on competences, quality and innovation – is compared with the competitive modalities actually adopted by the interviewed enterprises, in order to assess their correspondence with the theoretical model.

The competitiveness model prevailing in Southern Italy’s enterprises is based on the control of manufacturing costs and on price competitiveness. This approach is no longer able to support the competitiveness of Southern Italy’s enterprises in the international markets, due to the competitive pressure of the emerging economies that show cost structures absolutely inaccessible for the western enterprises.

Moreover, the need of Southern Italy’s enterprises to reconsider their competitiveness model is even more pressing because of the product specialization typical of Southern Italy’s production systems, similar to that of the emerging economies: medium-low technological content sectors such as textile sector, footwear industry, mechanical sector and agro-industrial sector.

The Report, starting from the analysis of the approach of the interviewed enterprises to elements that characterize the “new competitiveness model” (human capital quality, investments, innovation and internationalization), is aimed at defining a clear outline of the current competitive framework of Southern Italy’s enterprises. Particularly, the Report analyzes enterprise internationalization, business organization, bank-enterprise relationships, investments and innovation and the propensity to “systematization” of the local production structures.

### *Competitiveness and Global Market*

The issue of the competitive level prevailing within the production systems analyzed is quite complex, especially considering the numerous elements that have impact on the competitive ability of enterprises; the analysis performed then has faced the subject examining two aspects: on the one hand, entrepreneurs have been asked to self-evaluate their competitive structure also from a dynamic point of view, that is to say considering the difference between the pre-crisis situation and the present situation.

On the other hand, we have tried to indirectly derive the level of business competitiveness examining, for each sector of activity, the propensity to export of Southern Italy's enterprises, both in terms of business shares of the enterprises which export and in terms of the incidence of sales abroad on the turnover.

In fact, on the one hand, the self-evaluation of entrepreneurs on the level of competitiveness achieved by their own firms represents a direct but subjective element of assessment of their ability to compete. On the other hand, the actual presence of the enterprises analyzed in the international markets can be considered as an indirect and objective assessment value concerning the actual competitiveness ability of enterprises.

The ability to enter into new geographical markets and to keep the market shares gained in markets where these enterprises are already present, besides the ability to increase their turnover abroad are in fact elements that indicate a strong inclination to competitiveness and an adequate competitive structure of the analyzed enterprises.

The results, for what concerns this aspect, are quite contrasting; for what concerns self-evaluation, entrepreneurs seem to have a high consideration of their competitive structure: the number of entrepreneurs who consider it "good" or "excellent" is significantly higher than 50% in all the sectors analyzed, while the number of entrepreneurs who consider it "scarce" or "insufficient" varies between 10 % and 20%, according to the sectors. Among the four sectors analyzed, the entrepreneurs operating in ICT and in the tourism sector are those who express the most positive judgments, while the entrepreneurs operating in the manufacturing sector express more difficulties. From the dynamic point of view, between 2008 and 2009, the evaluation of the enterprises about their competitive potentialities compared to the previous activity year shows a worsening in all the sectors considered, except ICT. The situation is more articulated if we consider for each sector the details of each region. For example, the entrepreneurs operating in the tourism sector in Calabria, Sicily and Basilicata express positive evaluation; the judgments are very positive in Molise and very negative in Basilicata, while in the ICT sector entrepreneurs express positive judgments especially in Campania and Apulia.

If we consider instead the propensity to export of Southern Italy's enterprises, the results are quite disappointing and partly contrasting with the self-evaluation of the local entrepreneurs of their competitive ability.

Less than a manufacturing company out of three has declared to perform in 2009 export activity. This percentage shows a decrease of around 1% compared to 2008. Campania and Apulia have proven to be the regions whose production systems are more integrated with the international markets, while among sectors, the industry is the sector which shows the highest percentage of exporting firms (56%). The data relating the incidence of sales abroad on the whole turnover show that Basilicata (less than 18%) is the most "close" region in the field of international trade, while in Campania, Abruzzo and Molise the amount of the turnover of exporting firms recorded abroad is around 1/3 of the overall amount.

*Organizational Structure and Enterprise Size*

The limited size of enterprises represents, as it is known, one of the most significant structural problems of the Italian entrepreneurial tissue, particularly in Southern Italy, hindering the investments that are necessary for implementing competitive strategies based on quality and innovation.

Of course, the organizational strategies and the management of the human resources within Southern Italy's enterprises are consistent with their limited size that does not allow constructing an articulated organization and then creating opportunities for the inclusion of external professional figures. In fact, small and medium-sized enterprises show a family-run business governance and are not always inclined to favour the hiring of highly skilled professional figures who can cover managerial roles thus redefining the internal power balance.

For what concerns size, in most cases, the entrepreneurs interviewed, consider the size of their firm satisfying both for consolidating the competitive results already achieved and for further improving them.

In the tourism and building sector the results of the self-evaluation are particularly positive. These two sectors, for their features, undergo less competitive pressure compared to larger-sized competitor enterprises. Tour operators, in fact, certainly compete with other countries in attracting the flow of tourists, but the medium size of the local enterprises does not play a primary role in the competitiveness among national tourism systems. The size of Southern Italy's building enterprises is consistent with the local geographical framework they prevalently operate in. Finally, the data relating the manufacturing sector are indicative of the role played by the market the enterprise operates in, expressing judgments about the adequacy of their size: the most negative judgments in fact are expressed by the larger-sized enterprises which are more internationalized. They compete with other countries, often with larger-sized firms. Vice versa, small-sized manufacturing enterprises suffer less the effects of the competition with larger-sized enterprises, since their reference market is generally regional or local.

The composition of the company staff, as we have said before, is related to the enterprise size. The presence of managerial figures is limited to a very small number of enterprises, essentially to larger-sized companies with a more complex internal organizational structure which need managerial figures for being able to operate. In fact, the presence of managers is recorded in more than 3/4 of the manufacturing enterprises with more than 249 employees and never in enterprises with less than 10 employees.

Organizational structures such as the one described above, of course are affected by the market trends and fluctuations, and then the effects of the recession and of the much diffused strategy of the interviewed enterprises to recover possible worsening of the financial trends from the production costs. It is therefore evident that the trend, in the phase of crisis, has been toward a reduction of the personnel, especially in small-sized companies. In fact, while for what concerns larger-sized enterprises (with at least 250 employees) the number of firms which have decided to hire new personnel has been higher than the number of firms which have considered the possibility to fire out

the existing personnel, on the contrary the manufacturing enterprises with less than 10 employees show an opposite trend. Between the end of 2008 and the beginning of 2009 the data recorded show a prevalence of firms which have decided to reduce their personnel compared to those who have decided to hire new personnel.

### *Enterprise Networks*

Small-sized enterprises represent, as previously anticipated, the most diffused typology within Southern Italy's production systems. Small size guarantees fiscal and bureaucratic advantages and less stiffness for what concerns the use of the labour factor. On the other hand, small size cannot guarantee the typical advantages of the large-sized enterprises in terms of scale economies credit access and internal availability of highly skilled human resources, factors able to favour competitiveness in strongly competitive markets like international markets.

A possible strategy for overcoming the problems related to small size can be the participation in networks and/or industrial districts. This way it could be possible to neutralize many limits deriving from being a small-sized firm without losing benefits in terms of operating flexibility.

From this point of view, the number of Southern Italy's enterprises belonging to the networks and/or industrial districts is significantly less than 1/4 of the overall number in all sectors analyzed. The industrial district is the most diffused form among the manufacturing enterprises, while ICT enterprises show a more pronounced inclination to establish network relationships. Campania and Abruzzo (29% and 28%), but above all Molise (71%), are the regions which show a more significant inclination to take part in industrial districts, while Campania (25%) is the region which records the highest rate of network relationships among ICT enterprises. Opposite results are shown by Calabria, where the number of manufacturing enterprises which take part in districts (17,5%) is minimum, exactly like the number of ICT enterprises taking part in industrial districts (4%). In brief, even in presence of different situations, in most part of Southern Italy's production systems a collaborative behaviour among entrepreneurs is quite rare and fortuitous.

In systems characterized by the prevalence of small and very small-sized firms, the above mentioned limits (absence of scale economies, fragile financial balance) are added to the limits represented by the deployable human resources and then by the business functions who can be internally managed by highly skilled professional resources. The articulation of the personnel in fact encounters the limit represented by the impossibility to internally perform some functions that, even not being directly connected with the productive phase, are the ones which are mostly able to increase the production added value through the search of a better quality or an increased effectiveness.

If we consider Planning, Research and Development and Marketing, functions that most part of small-sized enterprises cannot internalize, outsourcing can be a possible strategy for exploiting these services without sustaining the cost to perform them internally, provided that it is adequately available on the territory, both in terms of variety and quality.

Around 40% of the interviewed Southern Italy's entrepreneurs consider "sufficient" the variety and quality of the extra-production services available on the territory. For what concerns the remaining part, enterprises are equitably divided: entrepreneurs who express scarce evaluation and entrepreneurs who deem "good" or "excellent" the variety and quality of the services offered on the territory. The most unsatisfied entrepreneurs are based in Campania and Sicily, while in Apulia and above all in Abruzzo, entrepreneurs are more satisfied.

### *Financial Situation and Bank-Enterprise Relationships*

The issue of the patrimonial and financial structure of Southern Italy's enterprises is connected with one of the structural limits of Southern Italy's production systems, consisting in the average limited size of most part of the enterprises, circumstance which has evident negative effects in terms of capitalization, possibility of accessing credit and financing costs. Furthermore, it is not possible to treat the issue of the strategic role of the bank-enterprise relationship in a context in which, outside the mechanisms of public credit facilities, the availability of financial resources in the market are often insufficient.

Besides the structural aspect, at present the financial balance of enterprises is strongly influenced by the consequences of the financial crisis exploded in the autumn 2008 that, through the exacerbation of the credit conditions, and in presence of a collapse in the demand with significant effects on the turnover decrease, is determining a general worsening of the financial situation of Southern Italy's enterprises, even of the more flourishing enterprises. Paradoxically, in fact, it has been recorded an increase in the number of enterprises which have recently made important investments for re-launching their competitiveness, and that now are in a problematic situation of lack of liquidity: less than 30% of the enterprises which have not invested in the two-year period 2007/2008 have recorded a worsening of their financial situation in 2009, while for the enterprises which have realized investments in the same period the percentage is more than 35%.

The worsening of the conditions for accessing credit occurs within a context in which the relationship of enterprises with their reference banks, according to the entrepreneurs interviewed, is considered as very positive but progressively worsening. The regions which mostly suffer of a worsening in the bank-enterprise relationship are Calabria, Campania, Sicily and, with reference to building enterprises, Abruzzo.

The most significant problems highlighted in the bank-enterprise relationship are represented by the high level of actual guarantees required and by the high cost of money, higher than Central and Northern Italy, due also to a higher incidence of credit risk in Southern regions.

### *Investments and Innovation*

The difficulties expressed by the entrepreneurs in their relationship with the bank operators, the actual problems related to credit loan, the economic crisis whose solution is difficult to foresee and the temporary stoppage of the Regional Operational

Programmes in the passage to the new planning period, have determined a significant decrease in the propensity to invest for Southern Italy's enterprises in a context of already chronic investment deficiency. In fact, while less than half of the interviewed enterprises have stated to have invested in the two-year period 2007/2008, in 2009 the percentage of investment made by enterprises ranges from 13% in the building sector to 30% in the ICT sector.

The situation in some *Made in Italy* excellence sectors (textile sector and tan industry) is even worse, with investments in 2009 reduced of 1/3 compared to those made in the previous years.

For what concern single regions – considered that in the passage from 2007/2008 to 2009 in all Southern Italy's regions all sectors have recorded a strong decrease of the percentage of investing enterprises – Sardinia and Molise are the regions with the highest rate of investing enterprises in the manufacturing sector, with percentage higher than the average of the rest of Southern Italy, both with reference to the investments realized in 2007/2008 and to the intentions for 2009. For what concerns the building sector, Molise has recorded the most significant decrease of the number of investing enterprises: in 2009 the number has been reduced to 1/4 compared to the rate recorded in 2007/2008. In Sicily, in the year 2009 the investments cover scarcely 5% of the building enterprises. In the ICT sector Sardinia and Sicily show the lowest percentage of investing enterprises. In Calabria the data are very positive even if they show fluctuations; in this region the percentage of investments is equal to 2/3 of the enterprises in 2007/2008 and more than 40% in 2009. Furthermore, more than 1/3 of the enterprises operating in the tourism sector in Abruzzo have expressed the intention to realize investments by the end of the current year. In the tourism sector, the most negative data have been recorded in Campania, where the investing enterprises have decreased from 60% in 2007/2008 to 17% in 2009.

### *Conclusions*

Finally, it seems possible to state that within Southern Italy's production system very different situations coexist and the average results obtained for Southern Italy, as a whole, well represent the basic dynamics. Particularly, it seems that the effort to overcome the competitive paradigm prevailing within Southern Italy's production systems – unavoidable transition for allowing Southern Italy's enterprise system to recover itself from its structural disadvantages if compared to the external competition – has been interrupted in the last year, in favour of defensive interventions aimed at overcoming the current emergency and at guaranteeing the business survival in a phase of market contraction.

In this context, around 56% of the manufacturing entrepreneurs interviewed envisage to face the current situation by intervening on the cost lever, with particular reference to labour cost; less than 20% have planned to make investments by the end of the current year and, finally, little more than 7% intend to re-capitalize their own companies, in order to get the financial resources necessary for adopting aggressive market relaunch strategies.

Of course a defensive behaviour like the one indicated above, aimed at postponing the investment relaunch time when the market conditions will allow it, is not an exclusive trend of Southern Italy's enterprises. Anyhow, the development delay that characterizes the production tissue of Southern Italy would require a further effort of the local entrepreneurs and more aggressive than defensive behaviours, necessary for trying to overcome the structural weakness of Southern Italy's economy. This situation is extremely insufficient to face the competitiveness of larger-sized enterprises: more than 70% of the manufacturing entrepreneurs interviewed, in fact, has declared to compete with medium/large-sized enterprises and almost 60% of these entrepreneurs confront themselves with competitors whose reference market is national or international: an unequal confrontation, for this reason it is not surprising that only one out of three enterprises is able to export.

In fact, the reduced enterprise size generates a series of problems that range from the impossibility to have a more articulated organizational structure that foresees the acquisition of high standing professionalism to the difficulties to find sufficient financial resources for funding the investments that are necessary to implement an adequate competitiveness model that can suit the current global context.

Against a such limiting size problem, enterprises are not able to adequately implement cooperative behaviours with other productive realities and institutional subjects on the territory able to make it possible to overcome the limit represented by the small size of some enterprises; in fact, just 6% of the interviewed entrepreneurs have declared to be part of enterprise networks. Then, at the basis of the competitiveness model that hardly uses quality and innovation levers there is a general difficulty in establishing consolidated relationships among enterprises and between enterprises and public administration/public research, on the one hand, and with financial institutions on the other hand.

Finally, the creation of territorial networks represents the main strategy that Southern Italy's enterprises should pursue in order to face at best the global economic competitiveness, necessary condition for growing in the context of Southern Italy's enterprises whose size represents a limit that can hardly be overcome in the short-medium term.

### *Volume Contents*

The book is divided into three parts, with an annexed CD-ROM containing eight complete regional surveys.

The first part contains an interpretation of the survey results and proposes possible policy and guidelines. Moreover it contains the analysis of Southern Italy, conducted by examining the different subjects treated within the regional analysis contained in the CD-ROM, according to a different view, mixing information that in the regional surveys are treated separately, with the objective to provide a framework in as much detail as possible of the dynamics prevailing in Southern Italy, using information that at regional level would have guaranteed only a partial significance.

The second part of the book contains the summary of the regional surveys included in the CD-ROM with the main results for each region examined.

Finally the third part of the book contains the monographs elaborated by the members of the Report Scientific Committee focused on subjects strictly connected to the topics of the survey.



## BIBLIOGRAFIA

- AIP (2007), *Modelli di crescita delle PMI*, Edizioni Il Sole 24 Ore
- AIP (2008), *Reti d'impresa oltre i distretti*, Edizioni Il Sole 24 Ore
- BAUMOL W. (2004), *La macchina dell'innovazione, tecnologia e concorrenza nel capitalismo*, Università Bocconi Milano
- BANCA D'ITALIA (2009), *Collana Economie regionali*.
- COPPOLA F.S., CAPASSO S., FERRARA O., (2007), "Filieri e poli produttivi dell'Italia meridionale", *Rassegna economica* n. 1, estratto
- CSC (2009), *Relazione annuale per l'Assemblea nazionale*
- EITO (2009), *The impact of the crisis on ICTs and their role in the recovery*
- EUROSTAT, EUROPEAN COMMISSION (2007), *R&D expenditure and personnel*, *Statistics in focus*, n. 23/2007
- FONDAZIONE SYMBOLA, in collaborazione con Unioncamere e Expo CTS (2007), *Rapporto 2007 PIQ*
- ICE-PROMETEIA (2008), *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*
- ISAE (2009), *Le previsioni per l'economia italiana - luglio 2009*, pp. 85-86
- ISAE-OBI-SRM\* (2009), *Congiuntura Mezzogiorno - Rapporto sulle regioni meridionali al IV trimestre 2008*
- ISTAT (2006), *Struttura e dimensione delle unità locali delle imprese*
- ISTAT (2006), *L'innovazione nelle regioni italiane - anni 2002-2004*
- ISTAT (2008), *Conti Economici Territoriali*
- MELITZ M. (2008), *International Trade and Heterogeneous Firms*, *The New Palgrave Dictionary of Economic Online*.
- OBI-SRM (2009), *Rapporto 2008 Impresa e Competitività*, Giannini Editore, Napoli
- OCSE (2005), *Program for International Student Assessment (P.I.S.A.)*
- OCSE (2009), *Doing Business*

\* Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno.

- OXFORD UNIVERSITY PRESS (2003), *Handbook for innovation*, a cura di J. Fabergerg, R. R. Nelson, D. C. Mowery, capitolo 21
- PORTER, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York
- PORTER M.E. (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business School Press, Boston (MA)
- SRM-IAI (2006), con il sostegno della Compagnia di San Paolo, *L'internazionalizzazione delle imprese e dei distretti campani nel nuovo scenario di competizione globale, tendenze e prospettive*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2006), *Le filiere produttive meridionali: competitività, innovazione e sentieri di sviluppo*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2007), *Poli logistici, infrastrutture e sviluppo del territorio. Il Mezzogiorno nel contesto nazionale, europeo e del Mediterraneo*", Giannini Editore, Napoli
- SRM (2009), con il sostegno della Compagnia di San Paolo, *Capitale umano, capitale sociale e sviluppo economico nel Mezzogiorno. Modelli di valutazione e strategie territoriali per la crescita*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2008), *Sud in competizione*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2009), *Turismo & Mezzogiorno. Caratteristiche strutturali, potenzialità e dinamiche competitive dei Contesti Turistici Meridionali*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2009), con il sostegno della Compagnia di San Paolo e il patrocinio del CNEL, *Il sistema degli incentivi alle imprese del Mezzogiorno. Analisi, scenari e riflessioni*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2009), *Confidi, imprese e territorio: un rapporto in evoluzione*, Giannini Editore, Napoli
- SRM (2009), *Porti e Territorio. Scenari economici, analisi del traffico e competitività delle infrastrutture portuali del Mezzogiorno*, Giannini Editore, Napoli
- SVIMEZ (2009), *Rapporto 2009 sull'economia del Mezzogiorno*
- TAGLIACARNE-DIRCE (2005), *Le dinamiche dell'innovazione nelle PMI del Mezzogiorno*
- UNIONE EUROPEA, MINISTERO DELL'UNIVERSITÀ E DELLA RICERCA, MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO (2007), *Quadro Strategico Nazionale 2007-2013 per le Regioni della Convergenza; Programma Operativo Nazionale Ricerca e Competitività. (CCI: 2007IT161PO006)*
- WELTWIRTSCHAFTLICHES ARCHIV (1993), "Multinationality and firm growth", in n.19/1993, pagg. 275-299

## NOTIZIE SUGLI AUTORI

**Riccardo Achilli**, Esperto di analisi statistica e socioeconomica e politiche per l'impresa del Nucleo Regionale di Valutazione degli Investimenti Pubblici della Regione Basilicata.

**Otello Ardovino**, Dottore di ricerca in Economia presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II.

**Salvio Capasso**, Responsabile Ufficio Economia Imprese e Settore Non Profit, Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno.

**Innocenzo Cipolletta**, Economista, è Presidente di Ferrovie dello Stato e dell'Università degli Studi di Trento.

**Nicola D. Coniglio**, Ricercatore in Economia Internazionale presso l'Università degli Studi di Bari.

**Francesco Saverio Coppola**, Direttore Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno; Docente di Finanza aziendale, Facoltà di Economia, Università degli studi di Napoli Parthenope.

**Antonio Corvino**, Direttore Osservatorio Banche-Imprese di Economia e Finanza; Direttore Confindustria Lecce.

**Autilia Cozzolino**, Ricercatrice junior, Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno.

**Adelaide Cufari**, Dottore di ricerca in "Teoria monetaria ed economia degli intermediari creditizi", Università degli Studi di Messina, Dipartimento di Economia, Statistica ed Analisi geopolitica del territorio.

**Giovanni Ferri**, Direttore del Dipartimento di Economia e Matematica dell'Università degli Studi di Bari.

**Gina Formiggini**, Ricercatrice, Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno.

**Luca Forte**, Ricercatore, Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno.

**Adriano Giannola**, Presidente Istituto Banco di Napoli Fondazione; Docente di Economia Bancaria, Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Napoli Federico II.

**Paolo Guerrieri**, Docente di Economia Politica, Facoltà di Economia, Università di degli Studi di Roma La Sapienza; Vice Presidente Istituto Affari Internazionali.

**Alberto Majocchi**, Docente di Scienze delle Finanze nella Facoltà di Economia dell'Università di Pavia. Dal 2003 è Presidente dell'Istituto di Studi e Analisi Economica (ISAE) di Roma.

**Giovanni Pesce**, Dottore di ricerca in “Teorie e metodi delle scelte individuali e collettive” presso l'Università degli Studi di Bari.

**Fabio Pinca**, Responsabile Area Ricerche, Osservatorio Banche-Imprese di Economia e Finanza.

**Luca Russo**, Ricercatore.

\*\*\*

Finito di stampare a Napoli  
Presso le Officine Grafiche Francesco Giannini & Figli S.p.a.  
nel mese di novembre 2009