

4. LE COMPONENTI FINANZIARIE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

4.1. INTRODUZIONE

In questa sede ci limiteremo ad esporre le risultanze di alcuni indici ricavati dai dati di bilancio delle piccole e medie imprese abruzzesi, suddivisi per rami di attività economica. Lo schema adottato permette di percepire con immediatezza alcune informazioni sulla situazione finanziaria del sistema industriale in oggetto, anche se dette informazioni non costituiscono uno strumento valutativo esaustivo, tale cioè da pervenire a conclusioni definitive. Infatti l'analisi trascura l'incidenza degli aspetti ambientali e di mercato, nonché quelli di tipo qualitativo, che pure incidono sul quadro operativo delle aziende. Tuttavia i quozienti derivati dalla contabilità, pur non potendo essere interpretati in senso univoco, rappresentano un momento significativo circa l'investigazione della realtà industriale dal punto di vista finanziario e perciò, oltre ad indicare eventuali posizioni di squilibrio, hanno una capacità segnaletica di indubbio valore ove riferiti all'andamento temporale oppure sottoposti al confronto settoriale.

L'analisi ha richiesto una elaborazione che si è articolata in tre fasi:

- a) acquisizione dei bilanci, che ha comportato un lavoro particolarmente intenso data la natura giuridica di molte imprese del campione;
- b) riclassificazione dei valori di bilancio;
- c) selezione dei rapporti al fine di ottenere gli indicatori ritenuti utili per coprire l'area di nostro interesse.

Inizieremo con l'analizzare la situazione regionale della piccola e media impresa, facendo riferimento alle quattro province abruzzesi. Considereremo gli indicatori di redditività, quelli patrimoniali e finanziari ed infine quelli di sviluppo manifestati dalle imprese nel periodo che va dal 1998 al 2002. I vari indicatori sono di indubbio interesse, soprattutto se si parte dalla constatazione che in molti periodi di crisi congiunturale è proprio la piccola impresa ad evidenziare *performance* positive. Infatti, molte analisi empiriche sottolineano che le imprese cosiddette minori rappresentano una realtà vitale del sistema imprenditoriale, i cui livelli di redditività molto spesso assumono andamenti superiori a quelli della grande industria. Ciò vale in particolare per l'Abruzzo, ossia per una realtà economica caratterizzata da due segmenti produttivi: quello *dell'industrializzazione diffusa*, con un modello operativo basato sulla vivacità delle piccole e medie imprese e quello *del-*

l'industrializzazione polarizzata, che trova il suo punto di riferimento nell'insediamento di grandi complessi industriali di matrice extraregionale.

Come abbiamo visto nelle pagine precedenti, l'Abruzzo, da sempre considerato Regione cerniera, si è distinto in passato per *performance* in termini di occupazione e di prodotto interno lordo, così marcate da risultare simili, se non migliori, a quelle ottenute dalle realtà settentrionali. Da questo punto di vista è possibile condividere l'espressione secondo la quale l'Abruzzo ha vissuto un processo di sviluppo tale da essersi ormai collocato al di fuori dell'area meridionale. Basti pensare che negli ultimi 50 anni il prodotto interno lordo della Regione è aumentato di circa il 33%, ben al di sopra di tutte le altre regioni meridionali. Uno sviluppo forte quindi, che si è ottenuto anche grazie all'attenzione posta dalle istituzioni alle problematiche delle piccole e medie imprese. Tuttavia in questi ultimi anni, la piccola e media impresa abruzzese ha dovuto confrontarsi con rilevanti cambiamenti. Si pensi all'uscita dall'Obiettivo 1 delle politiche comunitarie, in una fase in cui la Regione aveva bisogno di consolidare in termini aziendali i suoi successi economici. Ciò ha evidenziato alcune delle debolezze dell'impresa minore, come l'eccessiva polverizzazione, il terzismo esasperato, l'incapacità di creare strutture consortili in grado di superare le diseconomie di scala, la commercializzazione dei prodotti a livello internazionale e le limitazioni finanziarie per produrre adeguati investimenti. I fattori che invece hanno contribuito allo sviluppo della piccola impresa nel territorio abruzzese, possono essere distinti in tre categorie: fattori generali, fattori strutturali e fattori nazionali. Tra i primi riscontriamo l'elevata specializzazione produttiva e le valide attitudini imprenditoriali degli operatori economici. I fattori strutturali derivano dalla forte crisi che ha caratterizzato la grande impresa e dal fenomeno del decentramento produttivo. Per fattori nazionali intendiamo invece il processo di aiuti e di incentivi che, soprattutto nel passato, hanno caratterizzato le politiche economiche, nazionali e comunitarie, a vantaggio della piccola impresa.

4.2. IL PIANO DI RILEVAZIONE

L'indagine si articola su un campione di 111 imprese industriali. Dal punto di vista dell'attività economica esercitata, la rilevazione riguarda esclusivamente le imprese appartenenti al settore dell'impresa manifatturiera facendo riferimento principalmente all'industria del tessile e dell'abbigliamento, alimentare, della pelletteria e del mobile.

Le imprese osservate appartengono alla categoria delle piccole e medie imprese, con una classe di addetti che va da 10 a 30 e da 31 a 61. Pertan-

to la dimensione di impresa è stata misurata secondo il numero di addetti, anziché secondo l'utilizzo di altre variabili quali ad esempio la profittabilità ed il fatturato. Quest'ultima grandezza, è vero, sintetizza con particolare efficacia la capacità dell'impresa di occupare e mantenere i mercati di sbocco, ma ai fini della nostra analisi, è sembrato preferibile definire le dimensioni aziendali in termini tradizionali, ossia individuando nel numero degli occupati l'aggregato più omogeneo ed in grado di essere misurato *ex-ante*. Un'altra annotazione sembra opportuna. Il campione è stato anche suddiviso per provincia sulla base di una ripartizione che assegna l'11,7% delle imprese campionate alla provincia dell'Aquila, il 27,9% a quella di Chieti, il 13,6% alla provincia di Pescara ed infine il 46,8% alla provincia di Teramo. Va precisato che al fine di evitare inquinamenti nel dato complessivo, si è reso necessario eliminare dal computo e quindi dall'analisi gli indici delle imprese che assumevano valori anomali sia in eccesso che in difetto. Infine, allo scopo di delineare un possibile confronto con l'analogo andamento riscontrabile in sede nazionale, le rilevazioni a carattere regionale sono state raffrontate con i dati settoriali nazionali forniti dal Cerved.

4.3. L'ANDAMENTO DEL ROE E DEL ROI

Iniziamo con l'esaminare la redditività del capitale proprio o di rischio, definita tramite l'indice ROE. Tale grandezza è determinata rapportando il risultato netto di esercizio con l'ammontare di capitale proprio. Il valore posto al numeratore di questo indice è preso direttamente dal conto economico riclassificato, mentre il termine posto al denominatore è frutto della media aritmetica del capitale netto iniziale di periodo e di quello finale, così come è possibile osservare dagli stati patrimoniali delle imprese. Il quoziente che in questo modo si ottiene, esprime il rendimento economico del capitale di rischio per l'esercizio considerato. Esso fornisce informazioni circa la redditività dell'investimento della gestione aziendale. Più semplicemente informa in ordine alla capacità reddituale del capitale netto. Per capitale netto intendiamo il capitale sociale sommato alle riserve ed al reddito netto. Il ROE viene indicato in termini percentuali e il suo campo di variabilità è assai ampio, potendo assumere valori positivi o negativi, nonché pari a zero, in dipendenza del fatto che l'esercizio si sia chiuso in perdita o in utile. Lo studio dell'andamento di tale indicatore è stato effettuato considerando i valori per provincia nel periodo compreso tra il 1998 ed il 2002 e confrontandoli, almeno per il 2000 e per il 2001, con i valori medi riscontrabili a livello nazionale. La tabella 55 mostra l'andamento di tale indicatore per le imprese delle quattro province abruzzesi.

TAB. 55. - REDDITIVITÀ DEI MEZZI PROPRI DAL 1998 AL 2002 - ROE

Provincia	1998	1999	2000	2001	2002
Chieti	-2,89	-0,64	-2,68	11,3	0,88
L'Aquila	-6,43	-4,62	-1,52	-1,5	-1,12
Pescara	16,37	18,93	9,93	1,46	6,05
Teramo	10,29	-19,9	2,82	6	4,41
Abruzzo	4,33	-1,5	2,13	4,31	2,55
Italia			3,01	6,24	

Fonte: ns. elaborazioni su dati Cerved.

L'andamento segna un crollo della redditività nell'anno 2002. In termini generali possiamo affermare che il livello di redditività del capitale proprio investito nelle imprese di piccola e media dimensione risulta essere nel periodo considerato piuttosto sostenuto per la provincia pescarese e per quella teramana. Se rapportiamo tali risultanze con l'indicatore ROE a livello nazionale possiamo osservare che per gli anni 2000 e 2001 i valori di redditività per l'impresa ubicata nella provincia di Teramo risultano essere in linea con il dato medio italiano. Per quanto attiene la provincia di Pescara la redditività per l'anno 2000 appare molto più elevata rispetto alla media nazionale, cosa che non si riscontra per l'anno 2001. Il confronto fra i valori assunti dalle aziende della regione Abruzzo, con quelli registrabili a livello nazionale, fa rilevare, almeno per le annualità 2000 e 2001, valori non di molto inferiori. In modo particolare, nonostante un aumento dell'indice tra il 2000 ed il 2001, lo scarto è per il primo anno dello 0,88 e per il secondo dell'1,93. I dati fanno emergere con molta chiarezza il calo sensibile di redditività cui si assiste nel 2002 a causa della congiuntura sfavorevole.

L'analisi del livello di economicità delle imprese non può prescindere dal considerare il ricorso al mercato dei capitali. In questo caso si fa riferimento alla "*profittabilità lorda*" della gestione tecnica delle imprese, mediante l'utilizzo dell'indice ROI. Esso indica la redditività del capitale investito, considerando sia quello proprio che di terzi. Tale indice esprime il rendimento economico dell'intero capitale impiegato nella gestione corrente nel periodo a prescindere dalla sua provenienza. Nel caso del ROI, al numeratore consideriamo il reddito operativo, vale a dire il risultato della gestione caratteristica. Non consideriamo quindi la gestione finanziaria dell'impresa e le gestioni straordinarie ed accessorie, prendendo a riferimento unicamente il "risultato prima degli oneri finanziari" indicato nel conto economico a scalare. Al denominatore poniamo invece la media aritmetica delle attività totali iniziali di periodo e di quelle finali osservabili dalle risultanze degli

stati patrimoniali delle imprese. Il ROI indica il rendimento economico che è capace di garantire l'impiego dell'intero capitale, sia proprio che di terzi. Anche in questo caso l'indice considerato assume valori percentuali, ed ha un campo di variabilità molto elevato, potendo spaziare da valori negativi a positivi a seconda delle risultanze del conto economico. La tabella 56 mostra anche in questo caso indicatori più significativi per quanto concerne la provincia di Teramo e quella di Pescara.

TAB. 56. - REDDITIVITÀ DEL CAPITALE INVESTITO DAL 1998 AL 2002 - ROI.

Provincia	1998	1999	2000	2001	2002
Chieti	5,8	5,27	4,84	6,1	3,63
L'Aquila	5,17	3,24	0,36	2,73	2,31
Pescara	4,34	4,98	6,36	5,45	3,08
Teramo	6,62	4,58	6,29	6,55	4,85
Abruzzo	5,48	4,51	4,46	5,21	3,46
Italia			5,9	6,72	

Fonte: ns. elaborazioni su dati Cerved.

Il livello della profittabilità lorda per le imprese abruzzesi è abbastanza elevato, anche se mostra un andamento non del tutto lineare. Sostanzialmente si possono considerare positivi i risultati raggiunti in modo particolare per gli anni 1998 e 2001. Al riguardo è possibile riscontrare l'effetto della congiuntura negativa per l'anno 2002, il quale registra in termini di redditività lorda un brusco calo per le imprese abruzzesi. Un risultato completamente contrapposto rispetto a quello che era possibile osservare negli anni che vanno dal 1992 al 1995, i quali videro l'Abruzzo protagonista di *performance* rilevanti fino ad un valore del ROI pari al 10%, riscontrabile nel 1995 (valore doppio rispetto alla media nazionale).

Nel periodo 2000-2001, in cui è possibile effettuare un confronto con il dato nazionale, si registra una certa vivacità per le province di Teramo e Pescara, mentre nel complesso l'impresa abruzzese accusa un *gap* di oltre un punto percentuale rispetto alla media del paese, che può essere interpretato in una duplice forma: da un lato non costituisce un differenziale drammatico in termini di valore assoluto, dall'altro tuttavia evidenzia la fine di quell'andamento altamente positivo allorché i valori tendevano ad assumere picchi decisamente al di sopra di quelli nazionali.

Altra grandezza di rilievo nell'analisi di bilancio è senza dubbio il valore aggiunto. Esso può essere determinato per differenza, sottraendo dal totale dei ricavi il totale dei costi sostenuti per la produzione dei beni e servizi oggetto dell'attività di impresa. Il valore aggiunto, scomputato del costo del la-

voro e degli accantonamenti a fondi rischi, determina il reddito operativo lordo. Il livello di valore aggiunto se rapportato all'ammontare delle vendite ed espresso in termini percentuali, esprime il valore che l'impresa ha dato alle materie prime, attraverso il processo di trasformazione. Dall'analisi della tabella 57, si evince chiaramente che le imprese abruzzesi hanno generalmente sostenuto costi inferiori rispetto a quelle operanti sul resto del territorio.

TAB. 57. - VALORE AGGIUNTO SU FATTURATO: 2000, 2001.

Provincia	2000	2001
Chieti	36,83	35,84
L'Aquila	33,99	32,82
Pescara	36,95	34,63
Teramo	37,5	36,41
Abruzzo	36,31	34,92
Italia	30,00	30,15

Fonte: ns. elaborazioni su dati Cerved.

Se relazioniamo i dati locali per le annualità 2000 e 2001 con quelli emergenti a livello nazionale, risulta che il divario si attesta mediamente sul 5% a favore della regione Abruzzo. Tale scarto sembrerebbe attribuire alle imprese abruzzesi una maggiore intensità dei processi produttivi, oltre che una posizione contrattualmente più forte nei confronti dei fornitori di materie prime. Parrebbe inoltre che, anche per quanto attiene i servizi, le imprese comincino a posizionarsi in termini di indipendenza dall'esterno.

Altro importante indicatore economico è quello del costo del lavoro per addetto dell'impresa (Tab. 58). È un indice interessante che permette di analizzare l'incidenza del costo del lavoro sull'economicità dell'impresa. D'altro canto il costo del lavoro è un elemento che svolge un ruolo primario ai fini della determinazione della redditività lorda dell'impresa ed anche per quanto riguarda eventuali processi di localizzazione dall'esterno della Regione. L'analisi, ovviamente, è limitata alle sole società di capitali. Dai dati emergono alcune indicazioni che vale la pena sottolineare:

- a) nel settore *agricoltura, caccia, silvicoltura e pesca* la provincia più cara è quella di Teramo (33,8 migliaia di euro). Il dato merita tuttavia qualche ulteriore approfondimento in considerazione della sua forte anomalia con le altre circoscrizioni territoriali;
- b) nel comparto industriale, invece, il costo appare più vicino alla situazione reale. Le provincie di Teramo e L'Aquila presentano rispettivamente i valori più bassi e più alti dell'intera Regione. La particolare struttura produttiva delle due aree, la prima basata su una diffusa presenza di piccole

imprese e la seconda su grandi dimensioni imprenditoriali in comparti innovativi, spiega largamente il fenomeno;

- c) nel settore dei servizi il valore di Pescara si avvicina alla media nazionale, differenziandolo soltanto per un $-0,3\%$. Anche in questa circostanza la spiegazione va ricercata nella vocazione commerciale e, in generale, terziaria del territorio pescarese.

In definitiva si può affermare che il costo del lavoro per le imprese abruzzesi assume valori inferiori di qualche punto alla media nazionale e ciò nonostante l'uscita dall'Obiettivo 1 delle politiche comunitarie abbia comportato la fine di tutte le agevolazioni anche in termini di fiscalizzazione degli oneri contributivi, appesantendo la scala dei costi e producendo effetti negativi sotto il profilo della competitività rispetto alle altre regioni del Mezzogiorno.

TAB. 58. - COSTO DEL LAVORO PER ADDETTO NELLA SOCIETÀ DI CAPITALE (unità locali) DATI IN MIGLIAIA DI EURO, ANNO 2001.

Province e Regioni	Settori di attività economica			
	Agricoltura, caccia, silvicoltura e pesca	Industria	Servizi	Totale
Abruzzo	27,4	26,2	24,5	25,6
L'Aquila	25,1	28,2	26,8	27,5
Teramo	33,8	22,4	22,0	22,6
Pescara	20,7	28,0	27,1	27,5
Chieti	19,5	27,6	22,3	25,8
Nord-ovest	17,9	33,8	29,0	31,4
Nord-est	18,1	30,9	25,8	28,6
Centro	18,8	31,1	29,1	29,9
Sud e Isole	17,8	26,3	23,9	25,0
Italia	18,1	31,3	27,4	29,3

Fonte: Centro Studi Unioncamere, *Osservatorio sui bilanci delle società di capitale*, 2004.

4.4. LA COMPOSIZIONE DEI FINANZIAMENTI

La problematica del finanziamento può essere scomposta in varie componenti che riguardano lo studio dell'autofinanziamento, la formazione del fabbisogno finanziario, la politica creditizia e la struttura dei tassi di interesse. Tra tutti questi elementi esiste un rapporto di interdipendenza, la cui analisi implica anche lo studio dell'evoluzione dei processi di mercato e delle modalità operative e gestionali delle singole imprese. Giova osservare che risulta difficile indicare coefficienti rappresentativi in ordine alla migliore

combinazione tra fonti interne e fonti esterne. Molto spesso la composizione tra le due fonti può variare a seguito di determinate prospettive di reddito, oppure in relazione alla situazione del mercato del credito e quest'ultimo può spingere verso un allargamento della quota dell'indebitamento ove sussistano favorevoli condizioni di mercato. Comunque, da un punto di vista generale, non vi è dubbio che da una adeguata presenza di mezzi di diretta pertinenza possa discendere una maggiore elasticità finanziaria, soprattutto per quanto concerne la capacità di incrementare l'accesso alle fonti creditizie; per converso, modesti livelli di capitali propri inducono all'accrescimento degli oneri finanziari con ripercussioni sullo stato di equilibrio economico-finanziario delle aziende.

Con riferimento alle piccole imprese, si può affermare che le vie per incrementare i capitali di diretta pertinenza si riducono al risparmio personale fatto affluire dai soggetti economici di impresa e alle politiche di autofinanziamento. Anche per le unità produttive strutturate sotto forma di società di capitali, la possibilità di accesso al mercato dei capitali è decisamente modesta. La forma societaria va interpretata in termini di cambiamento della veste giuridica, poiché risultano essere alquanto limitati gli effetti economici riguardanti l'acquisizione di mezzi propri. I motivi di tale esclusione sono numerosi e riflettono, in particolare:

- a) la ristrettezza della base azionaria, circoscritta a pochissimi soci;
- b) la riluttanza dei soggetti economici ad ampliare la base sociale per non subire interferenze nella vita aziendale sotto il profilo della gestione e del controllo;
- c) il potenziale rischio da parte del risparmiatore ad effettuare investimenti in valori mobiliari di aziende che si configurano piuttosto "chiuse" e con prospettive reddituali incerte.

La conseguenza di siffatto processo è che la composizione dei finanziamenti appare rivolta soprattutto al canale creditizio, dove il sistema degli intermediari copre l'eventuale carenza di capitali propri.

Infatti, come affermato, l'allargamento della base societaria va incontro a limitazioni di natura soggettiva ed oggettiva, mentre, d'altro canto, le possibilità di ricorrere alle emissioni obbligazionarie risultano scarse se non addirittura nulle. L'apporto esterno derivante dal rapporto creditizio costituisce dunque lo strumento più significativo ai fini del soddisfacimento delle esigenze finanziarie delle imprese minori. Sotto questo profilo l'equilibrio dell'azienda risente, oltre che delle sue componenti reddituali, del tasso di dipendenza dal mercato creditizio, senza ovviamente trascurare il funzionamento efficiente degli intermediari e le condizioni di concorrenzialità degli stessi. Appare evidente che un eccessivo ricorso al credito può determinare

situazioni di instabilità finanziaria per queste categorie di imprese, con implicazioni negative per quanto concerne il peso degli oneri finanziari e la stessa redditività. Pertanto, le limitate possibilità di avvalersi di strumenti alternativi di finanziamento esterno determinano talune strozzature sul piano delle soluzioni finanziarie (Bates-Hally, 1982), che si ripercuotono sull'entità dell'indebitamento e sulla composizione qualitativa dei mezzi finanziari.

In via preliminare si può affermare che al consolidamento della struttura produttiva ed organizzativa delle unità minori non pare essersi accompagnato un miglioramento della struttura finanziaria. La dinamica dell'indebitamento riflette l'andamento del fabbisogno finanziario non coperto da fonti interne, dovuto alla politica degli investimenti in capitale fisso e in scorte.

Occorre osservare che a livello di impresa minore non esistono modelli interpretativi del problema del debito.⁸⁵ Orientamenti per valutare il fenomeno sono tratti per lo più da rilevazioni empiriche, basate in gran parte sulle indagini Mediobanca, Mediocredito, Unioncamere.

Comunque, il più ampio ricorso al debito bancario comporta il rischio che ad un innalzamento del tasso di interesse reale possa seguire una minore capacità di servire il debito. Si ritiene, inoltre, che soprattutto nelle fasi di sviluppo delle stesse la dipendenza dal credito a breve diventi più stringente. Nonostante le ripercussioni sugli oneri finanziari, l'indebitamento verso le banche viene largamente utilizzato sia per la sua maggiore elasticità e sia per le difficoltà di accesso a forme di finanziamento alternative, mentre dal lato delle aziende di credito la convenienza si esprime attraverso il frazionamento dei rischi che il debito in oggetto consente.

Ne consegue che le problematiche che gravitano attorno al livello di indebitamento delle piccole imprese rappresentano una seria difficoltà per lo sviluppo delle stesse. Senza considerare che le imprese di piccole dimensioni assumono caratteristiche di impresa "satellite", nel senso che svolgono la propria attività in condizioni molto complesse. Esse non sono in grado di imporre politiche di prezzo e di gestire uniformemente alle proprie esigenze il sistema dei pagamenti. Tutto ciò può comportare difficoltà importanti che si ripercuotono sulla scarsa disponibilità da parte di terzi a concedere credito. I finanziamenti esterni vengono spesso erogati considerando i soli valori

⁸⁵ In verità, anche per le grandi imprese, i contributi maggiori riflettono lo studio delle fonti interne, come nel caso della teoria manageriale di impresa di Marris (1972), di Williamson (1970). Minsky ha invece posto l'accento sul problema dell'instabilità del sistema finanziario come conseguenza dell'accresciuto ricorso al debito da parte delle imprese, in un mondo caratterizzato dall'incertezza del sistema economico. Cfr. Minsky (1984). Uno studio più recente sul ruolo del *leverage* è quello di Martinengo (1986).

contabili e non valutando la capacità reddituale prospettica dell'impresa. Già numerose ricerche hanno dimostrato che il modello di finanziamento tipico delle imprese italiane è decisamente ancorato al debito, determinando una netta sottocapitalizzazione delle stesse. La forte esposizione debitoria può essere fundamentalmente ricondotta da un lato alla concentrazione della proprietà e dall'altro alla preferenza del mondo imprenditoriale per il credito bancario al fine di non modificare gli assetti proprietari. La minore incidenza dell'autofinanziamento, le limitazioni di natura oggettiva e di tipo soggettivo per quanto attiene l'allargamento della base societaria, sono caratteristiche ormai salienti della PMI italiana.

L'alto livello di indebitamento determina notevoli problemi di tipo finanziario, soprattutto per quanto concerne i margini di struttura, comportando la mancata copertura dell'attivo con il capitale proprio. Al fine di analizzare la struttura del capitale investito per le imprese abruzzesi è interessante osservare il rapporto concernente l'incidenza dei mezzi propri sul totale del capitale investito nell'attività di impresa (Tab. 59).

TAB. 59. - RAPPORTO MEZZI PROPRI/CAPITALE INVESTITO DAL 1998 AL 2002.

Provincia	1998	1999	2000	2001	2002
Chieti	29,31	27,93	31,48	29,82	29,79
L'Aquila	28,59	28,84	29,10	31,44	30,81
Pescara	38,56	27,30	25,40	27,78	20,79
Teramo	32,00	26,36	27,70	25,70	25,62

Fonte: ns. elaborazioni su dati Cerved.

È interessante notare come le province abruzzesi si caratterizzano per un andamento nel complesso stabile dei mezzi propri nei confronti del capitale investito, con picchi piuttosto elevati per le province di Chieti e dell'Aquila, dove la particolare struttura produttiva richiede una presenza adeguata di capitale proprio; la stessa cosa non così si può dire per la provincia di Pescara la cui struttura produttiva, in linea con quanto affermato in precedenza, appare decisamente fragile sotto questo profilo. In questo contesto emergono due aspetti che vale la pena sottolineare. Il primo, riflette, ovviamente, un generale carattere di *sottocapitalizzazione* della piccola impresa abruzzese; il secondo, per converso, richiama il principio del capitale di terzi. A tale riguardo sarebbe quanto mai opportuno concepire politiche economiche volte al rafforzamento del capitale proprio al fine di innalzare non solo la capacità contrattuale del sistema della PMI ma anche la loro competitività sui mercati nazionali ed internazionali.

Una conferma di quanto affermato si può cogliere nella tabella 60 che mostra il rapporto di indebitamento, ossia l'ammontare di capitale investito che sta a fronte di un'unità di capitale proprio. È un indice attentamente osservato dagli operatori bancari. Come può facilmente desumersi tale grandezza appare rilevante in tutte e quattro le province abruzzesi, evidenziando quelle tendenze alla sottocapitalizzazione e alla forte esposizione bancaria da esse sopportate. Queste risultanze sembrano avere carattere uniforme in tutto il territorio nazionale, nel senso che le imprese di minori dimensioni manifestano una struttura finanziaria volta all'indebitamento.

TAB. 60. - RAPPORTO DI INDEBITAMENTO DAL 1998 AL 2002.

Provincia	1998	1999	2000	2001	2002
Chieti	70,69	72,07	68,52	70,18	70,21
L'Aquila	71,41	71,16	70,90	68,56	69,19
Pescara	61,44	72,70	74,60	72,22	79,21
Teramo	67,63	74,24	73,32	75,26	76,89

Fonte: ns. elaborazioni su dati Cerved.

Tale problematica trova puntuale riscontro nel sistema locale abruzzese. Non c'è dubbio che il ricorso ad un elevato sfruttamento della leva finanziaria verso l'indebitamento espone queste imprese ad alti rischi, connessi fondamentalmente ad una maggiore vulnerabilità rispetto alle oscillazioni del costo dei capitali acquisiti. Il fenomeno è ancora più preoccupante se si considera che in linea generale in Abruzzo il grado di patrimonializzazione è più basso per le piccole imprese che non per quelle di più elevate dimensioni. Ne consegue che sono proprio le piccole imprese a correre i rischi tipici di una eccessiva esposizione al capitale di terzi. D'altra parte un aspetto molto importante legato all'indebitamento è quello relativo al finanziamento alle aziende sotto forma di prestiti a medio e lungo termine. Allo stato attuale si assiste sempre più, in particolare per le piccole e medie imprese, alla caduta di barriere all'entrata nell'accesso al credito a medio e lungo termine. Ciò significa che le politiche volte a favorire la crescita e la risposta del settore industriale hanno consentito alle imprese abruzzesi di migliorare la composizione qualitativa della struttura finanziaria con delle evidenti ripercussioni positive sulla componente economica. In questo modo le aziende riescono ad avere una struttura finanziaria più equilibrata in relazione alle scadenze temporali degli impegni e delle fonti, recuperando in questo modo efficienza economica.

4.5. IL RUOLO DEL CREDITO

L'analisi rafforza una linea di pensiero ormai diffusa secondo la quale per le imprese con caratteristiche dimensionali ridotte la disponibilità di risorse creditizie costituisce la condizione necessaria per l'effettuazione e la prosecuzione del processo di accumulazione.

La minore incidenza dell'autofinanziamento e le preclusioni a fonti di finanziamento esterno, quali l'emissione di titoli, conducono ad una gestione finanziaria basata essenzialmente sul credito bancario. In questa situazione il comportamento dell'operatore bancario, a seconda che si ispiri a criteri di propensione o di avversione al rischio, può contribuire a disegnare i sentieri di crescita della piccola impresa.

In linea generale, ma ciò vale per tutto il sistema, la capacità di sopportare rischi da parte degli intermediari può aiutare ad incrementare la formazione di capitale e quindi la crescita economica; a sua volta ciò favorisce l'evoluzione del sistema finanziario e quindi la capacità ulteriore di assumere rischi. Si crea così un circolo virtuoso che può essere comparato con i benefici della divisione del lavoro e della specializzazione nella produzione di beni e servizi. Pertanto, da un lato si determina un più alto livello di intermediazione connesso ad una maggiore professionalità nella selezione del rischio; dall'altro si perviene alla formazione di intermediari che possono ottimizzare il grado di rischio.⁸⁶

Ma come viene valutato il rischio da parte delle banche? La sua valutazione rappresenta uno dei problemi più rilevanti per le decisioni del banchiere. In genere i rischi cui va incontro sono riassumibili in due categorie: il rischio di inadempienza ed il rischio di capitale. Il primo si verifica nel caso in cui il debitore non fa fronte al servizio del debito e viene usualmente compreso nel costo del prestito; il secondo è connesso al fatto che il valore futuro dell'attività economica dell'impresa non può essere valutato esattamente, è cioè direttamente collegato all'imprevedibilità dell'investimento. In questo secondo caso la diminuzione del rischio si ottiene grazie al principio della sua ripartizione tra un gran numero di soggetti.

In sede di teoria economica, il comportamento bancario può essere assimilato all'analisi della teoria delle scelte di portafoglio.⁸⁷

Secondo tale approccio, la valutazione dell'investimento dipenderà dal rendimento medio atteso, dato dalla distribuzione probabilistica dei di-

⁸⁶ Cfr. Mauro (1988: 38-65); Rybczynsky (1986).

⁸⁷ Cfr. Markowitz (1952); Tobin (1958).

versi rendimenti prospettici; dalla misura del rischio, cioè dalla dispersione dei valori di una distribuzione probabilistica intorno alla media, data dallo scarto quadratico medio della distribuzione; dal grado di correlazione tra i rendimenti delle diverse alternative di investimento. Da qui l'implicazione, in presenza di "avversione al rischio", che l'operatore richiederà rendimenti attesi via via più elevati per compensare i successivi e uguali incrementi di rischio.

Tuttavia l'impostazione di cui sopra si presta a qualche considerazione, soprattutto con riferimento alle difficoltà di acquisire tutte le informazioni necessarie per effettuare valutazioni adeguate del grado di rischio. Ne deriva che "l'applicazione pratica di uno schema siffatto non può non essere mediata da moduli tecnico-operativi che rispettino le particolarità organizzative di una struttura complessa come quella bancaria" (Ciocca, 1983).

Più verosimile appare l'ipotesi che poggia su elementi valutativi più flessibili, in cui la logica dell'affidamento trae origine da un complesso di informazioni tendenti ad individuare le tre "C" del credito: carattere, capacità e capitale (Robinson, 1962). Questi parametri, in parte desumibili da indici di bilancio, come l'incidenza dei mezzi propri e le capacità di fronteggiare il servizio del debito, in parte provenienti da considerazioni extraeconomiche, costituiscono una felice sintesi in relazione al problema della valutazione⁸⁸. Si ritiene che solo in questo contesto è possibile trovare un punto di equilibrio tra la cautela e lo scetticismo dei finanziatori e l'ottimismo e l'entusiasmo degli imprenditori. Ovviamente un modello di analisi così concepito presuppone un elevato spirito di collaborazione tra i due soggetti contraenti tali da ridurre il rischio della banca da un lato, mediante l'acquisizione di maggiori flussi informativi, e di favorire l'impresa dall'altro, per mezzo di un'adeguata valutazione del progetto di investimento. Nella sostanza ciò significa che le imprese minori debbono estendere i supporti informativi che forniscono alle aziende di credito, superando quegli squilibri gestionali-organizzativi che limitano la trasmissione di dati di contenuto qualitativo.

Le considerazioni svolte in precedenza indicano che sotto il profilo economico l'esplicitazione del rapporto di fido dovrebbe trovare giustificazione nella capacità dell'impresa di generare reddito, in una visione che tende a contemplare sia il momento statico che quello dinamico. Per loro natura le garanzie dovrebbero svolgere una funzione del tutto accessoria nella concessione del fido (Beretta-Iannini, 1985). L'insufficiente capitalizzazione

⁸⁸ In questa sede non vengono prese in considerazione le modalità valutative contenute in Basilea 2.

delle imprese, l'inadeguatezza del quadro normativo in tema di tutela dei crediti e, per quanto riguarda le unità produttive di dimensioni ridotte, gli squilibri organizzativi, gestionali e contabili hanno tuttavia supportato l'ipotesi della richiesta di garanzie da parte del sistema bancario.⁸⁹

Certamente i tre aspetti menzionati hanno un peso non trascurabile nella propensione delle banche a valutare in termini patrimoniali e non imprenditoriali i rischi dei finanziamenti.

In linea generale le banche sembrano adottare procedure di analisi che in definitiva si sostanziano nella tutela delle ragioni creditizie attraverso i patrimoni. E la connessione tra credito e garanzie viene confermata dai risultati che si riferiscono ai sottoinsiemi nei quali si è diviso il campione, da cui emerge una sottovalutazione di quegli elementi che potrebbero condurre ad una impostazione del rapporto secondo un approccio di tipo dinamico.

Ora, secondo la cultura bancaria, il progetto di investimento non va visto come atto "singolo", da valutare autonomamente secondo la stima del tasso di rendimento interno, perché il compito dell'intermediario è di estendere l'analisi a tutta l'impresa, all'interno della quale si esprimono diverse combinazioni di capitale proprio e capitale di terzi e, soprattutto, differenti posizioni di equilibrio sotto il profilo economico, finanziario e patrimoniale. Questo quadro concettuale non trova, tuttavia, almeno a giudizio degli imprenditori, adeguata rispondenza nel comportamento degli intermediari creditizi, allorquando si registra una prassi operativa orientata verso un approccio di tipo garantistico, in cui molti degli elementi che dovrebbero caratterizzare la valutazione prospettica del fido vengono subordinati ad una concezione statica e patrimoniale. Le conseguenze di tale approccio sono altrettanto note e si possono riassumere in quattro componenti:

- a) penalizzazione degli investimenti di contenuto innovativo, ritenuti più rischiosi ma in prospettiva più redditizi;
- b) conseguenze negative per le imprese minori che intendono fronteggiare situazioni di crisi o adeguarsi ai cambiamenti della domanda mediante una strategia di riassetto produttivo e tecnologico;
- c) allocazione delle risorse finanziarie verso le imprese o settori poco rischiosi ma non funzionali alle esigenze di crescita dell'apparato produttivo locale perché dotate di scarse potenzialità o di bassi rendimenti attesi;
- d) difficoltà per le imprese nascenti di ricorrere al credito bancario, con promettenti prospettive di reddito ma con scarse possibilità di offrire garan-

⁸⁹ Cfr. Ciocca (1983: 938).

zie reali. In queste circostanze si introducono fattori non secondari di condizionamento circa le diverse fasi di avvio, stabilizzazione e sviluppo della piccola impresa. “Se la richiesta di garanzie permette di eliminare dal mercato gli effetti di una anormale valutazione del rischio stesso, non va tuttavia trascurato che la loro richiesta limita le opportunità di finanziamento ad una classe di imprese; il fatto che l’accesso ai fondi di credito sia condizionato dalla disponibilità di un livello adeguato di attività collaterali, sia reali che finanziarie, piuttosto che dalle prospettive di reddito futuro, può costituire una barriera all’entrata per le piccole (e medie) imprese emergenti” (Gnesutta, 1986).

Inoltre, è noto che la copertura del rischio da parte delle banche avviene per intero nella fase iniziale dell’apporto creditizio, e ciò dà luogo a due significativi effetti. Il primo conduce ad una sopravvalutazione del rischio a causa della rilevante incertezza che lo caratterizza; il secondo produce un innalzamento del costo del finanziamento poiché risultano più onerose le condizioni complessive dell’affidamento. A questo punto è bene ribadire quanto affermato in precedenza. Si riconosce, cioè, all’intermediario finanziario la necessità di cautelarsi contro eventuali perdite future. Del resto, i due soggetti - aziende di credito e imprese - partecipano al rapporto creditizio secondo modalità oggettivamente non concordanti, nel senso che il grado di percezione del rischio da parte del banchiere è oggettivamente diverso e superiore a quello dell’imprenditore. Ciò che invece occorre osservare è che la richiesta di garanzie deve legittimarsi non tanto in una ottica di assoluta preminenza quanto entro i confini di una funzione accessoria, grazie al prevalere degli elementi di redditività e/o dei flussi di cassa quali presupposti fondamentali della concessione del fido.

Sembra utile svolgere qualche considerazione anche sulla formazione dei prezzi nel mercato bancario. In genere si ritiene che la formazione dei prezzi nel sistema bancario abbia una configurazione alquanto elastica, poiché varia in funzione di diversi fattori, quali il livello di efficienza del mercato e delle aziende di credito, le classi di imprese, il grado di rischiosità, l’entità dell’operazione, il quadro economico futuro. Ciò spiega perché le banche tendano ad applicare condizioni non uniformi quanto alla negoziazione del prezzo, attuando invece un modello operativo che si estrinseca attraverso una famiglia di tassi di interesse. Il risultato di questa situazione consiste nella presenza di curve di domanda di credito con diverse elasticità, con la possibilità offerta a ciascuna banca di discriminare la clientela mediante l’applicazione di tassi differenziati.

In quest’ottica, si otterrebbe un fascio di curve di domanda e di ricavo marginale a fronte di una sola curva di costo marginale. Se la funzione-obiet-

tivo della banca è quella della massimizzazione del profitto⁹⁰ sarà l'ultimo mercato, più vicino allo schema di concorrenza perfetta in cui il costo marginale eguaglia il ricavo marginale, a costituire il "punto di riferimento", sicché il tasso su tutti gli altri mercati sarà determinato dall'incontro delle diverse curve di ricavo marginale con il ricavo marginale dell'ultimo mercato.

Si ritiene che "questo comportamento riflette l'intento di ... spuntare tassi più elevati sui mercati a domanda più rigida accontentandosi di un divario tra tasso e costo marginale decrescente a mano a mano che ci si avvicina al mercato più concorrenziale" (Vicarelli, 1983).

Il fatto poi che le aziende di credito tendano a collocare le piccole imprese nella classe di rischio più alta, (Churchill-Lewis-Cox, 1985), come talune evidenze empiriche intendono dimostrare, spiegherebbe l'adozione di tassi di interesse più elevati nei confronti di tale categoria di operatori.⁹¹

In aggiunta, i banchieri ritengono che il tasso di interesse più elevato si giustifica a causa del costo relativamente alto connesso all'amministrazione del prestito rispetto al suo ammontare. Bisogna considerare gli *inputs* di lavoro necessari alla produzione del prestito i cui costi, essendo fissi o quasi fissi, incidono in misura inversamente proporzionale all'ammontare dell'affidamento.

In generale si può quindi affermare che la formazione dei prezzi nel settore creditizio risente della presenza di una marcata segmentazione dei mercati e poiché il tasso di interesse può variare essenzialmente in funzione del rischio, ciò comporta "informazioni inesatte" circa il processo di allocazione delle risorse e rende più difficile il servizio del debito in relazione ad un determinato piano d'investimento considerato più rischioso (Niccoli, 1983). L'applicazione di politiche di prezzo diversificate e di condizioni disomogenee trovano un preciso riscontro nel funzionamento del mercato creditizio locale. La bassa forza contrattuale delle imprese minori induce le banche a praticare tassi di interesse che possono superare la combinazione rischio-rendimento secondo l'utilizzo dello schema delle scelte di portafoglio. In queste circostanze possono derivare trattamenti non uniformi della clientela che, prescindendo da una corretta analisi della struttura finanziaria dell'impresa, di certo non favoriscono un uso efficiente delle risorse. Questo

⁹⁰ Sulla possibilità di una funzione-obiettivo intesa nel senso della massimizzazione della raccolta cfr. Monti (1971).

⁹¹ In caso di diverso grado di rischiosità della clientela, il punto di riferimento della banca è dato dalla somma delle curve di ricavo marginale di tutti i mercati, come spiega la teoria della discriminazione del prezzo nello schema monopolistico.

aspetto è uno dei momenti centrali del rapporto banca-impresa che viene puntualmente registrato dai giudizi formulati dagli imprenditori.

Si avverte l'esigenza di un rapporto che sappia superare i meri aspetti monetari e creditizi per concretizzarsi in momenti qualitativi più articolati e complessi, che tuttavia trova difficoltà a realizzarsi nel mercato creditizio locale, nonostante i miglioramenti registrati negli ultimi anni. Come rilevato in precedenza il fatto non è di secondaria importanza. Restringere il rapporto alle sole componenti quantitative, specie di prezzo, può comportare risvolti negativi sia per i prestatori che per i prenditori di fondi, e sia per l'intero sistema economico locale. Minore conoscenza del sentiero di sviluppo delle imprese da parte dell'organismo creditizio può significare carenza nella valutazione della capacità di reddito delle stesse e quindi richiesta di garanzie collaterali per la concessione dell'affidamento. D'altro canto, l'insufficiente prestazione di servizi bancari aggiuntivi potrebbe indurre le imprese ad effettuare scelte finanziarie non coerenti con le prospettive e le caratteristiche aziendali. Si verrebbe così a determinare una sorta di circolo vizioso, con conseguenze non favorevoli per quanto concerne il contributo del sistema creditizio alla riallocazione delle risorse, in particolare nella sua capacità di finanziare quelle imprese che appaiono più capaci di adottare profittevoli progetti per l'accumulazione di capitali.

4.6. IL PROBLEMA DEGLI ONERI FINANZIARI

Per poter analizzare in maniera più completa la struttura finanziaria in relazione alle risultanze economico-gestionali delle imprese, è utile analizzare l'incidenza degli oneri finanziari sul Margine Operativo Lordo (MOL). Il MOL rappresenta il reddito operativo calcolato al lordo degli ammortamenti. Pertanto, considerare l'incidenza degli oneri finanziari sul Margine Operativo Lordo vuol dire esaminare il peso, in termini di costo del capitale di terzi, e i

TAB. 61. - ONERI FINANZIARI SU MOL: 2000, 2001.

Provincia	2000	2001
Chieti	22,94	25,15
L'Aquila	27,54	28,91
Pescara	15,90	19,16
Teramo	24,68	32,09
Abruzzo	22,76	26,32
Italia	26,80	24,90

Fonte: ns. elaborazioni su dati Cerved.

suoi riflessi sull'economicità della gestione. Dalla tabella 61 si evince chiaramente la maggiore incidenza dell'Abruzzo rispetto al dato nazionale, con punte decisamente elevate nelle province di Teramo e di L'Aquila.

Dall'asame del paragrafo precedente si evince che le motivazioni che sono alla base di tale andamento così netto sono da ricercare nello scarso peso che ricoprono le PMI abruzzesi sul mercato del credito. A causa della frammentazione del tessuto produttivo e della modesta incidenza dei mezzi propri, il loro potere contrattuale appare piuttosto modesto. A tutto ciò si aggiunge l'elevato livello di indebitamento in cui versano le imprese, che da un lato produce un appesantimento dal punto di vista contrattuale e, dall'altro, rende più complessa la gestione finanziaria con inevitabili riflessi dal punto di vista delle risultanze economiche.

Tale problema andrebbe affrontato mediante l'allargamento di forme e strumenti di finanziamento alternativi a quelli bancari (capitale di rischio), partendo dal presupposto che il sistema imprenditoriale si rivolge ad un rapporto, in termini finanziari, praticamente monopolistico con il mondo bancario. Sarebbe invece opportuno l'ingresso, in una prima fase, di *partner* istituzionali per rafforzare la struttura patrimoniale dell'impresa, per conferire ad essa maggior equilibrio finanziario e per consentire investimenti strategici, acquisizione di *know-how* ed implementazione di relazioni internazionali.

TAB. 62. - ONERI FINANZIARI SU FATTURATO: 2000, 2001.

Provincia	2000	2001
Chieti	3,06	2,7
L'Aquila	8,49	6,28
Pescara	2,52	2,52
Teramo	3,99	4,85
Abruzzo	4,51	4,08
Italia	2,12	2,14

Fonte: ns. elaborazioni su dati Cerved.

Il peso degli oneri finanziari può essere posto in relazione anche con il fatturato aziendale al fine di esaminare la quota dei ricavi ritenuta necessaria per la copertura del costo dell'indebitamento (Tab. 62). I dati indicati evidenziano come nel 2000 e nel 2001 gli oneri finanziari hanno appesantito in misura maggiore il fatturato aziendale delle strutture locali rispetto ai valori nazionali. In particolare è possibile osservare che per il periodo considerato, il dato abruzzese sia circa doppio rispetto a quello nazionale. Tale risultato ha penalizzato notevolmente le piccole aziende in termini di risultato di periodo (come testimoniato dai dati espressi dalla redditività), di livelli di

efficienza e grado di indebitamento verso il sistema bancario.

Da questo quadro della struttura debitoria delle imprese, si può dedurre che da un lato perdura il maggior ricorso al credito, da attribuire alla minore redditività registratasi oltre che all'elevato fabbisogno finanziario, dall'altro il costo dell'indebitamento tende ad avvalorare l'interpretazione classica secondo la quale sono le aziende di ridotte dimensioni a sopportare livelli più alti di tassi di interesse. Ciò conferma l'ipotesi contenuta in molte indagini qualitative laddove gli operatori economici individuano nel costo del denaro uno dei principali ostacoli al processo di miglioramento del rapporto banca ed impresa. Infine occorre considerare che sul piano finanziario, il pagamento di oneri più elevati incide negativamente sulle disponibilità liquide delle imprese e ciò implica che dal restringimento dei margini possono scaturire tensioni nella gestione finanziaria.

In conclusione, dall'analisi emergono due elementi meritevoli di attenzione. Il primo riflette l'evoluzione del costo del lavoro che, dopo la fine degli effetti positivi riconducibili al sistema della fiscalizzazione degli oneri sociali, sembra assumere connotati di rigidità e comunque di poco inferiore al dato nazionale, in netta controtendenza rispetto ai periodi in cui erano presenti meccanismi agevolativi. L'indicatore appare penalizzante per quelle produzioni ad alta intensità di fattore lavoro, che risultano essere poi prevalenti nella struttura produttiva abruzzese e segnatamente nella piccola impresa. Si può pertanto ritenere che l'uscita dalle regioni oggetto di incentivi abbia prodotto non pochi squilibri sulla struttura finanziaria delle imprese minori e sul loro tasso di competitività. Il secondo elemento riflette la forte sottocapitalizzazione dell'impresa e la conseguente dipendenza dal sistema creditizio.

Il dato della sottocapitalizzazione e dell'esposizione nei confronti del mondo bancario è da sempre una caratteristica dell'impresa manifatturiera abruzzese. Questa condizione rende molto vulnerabili le aziende, che per loro caratteristiche, non hanno alternative al credito bancario e si pongono in una condizione di debolezza contrattuale che determina tassi di interesse più elevati rispetto a quelli nazionali. Gran parte del dibattito che si sviluppa fra banche e piccole imprese ruota intorno a questo delicato problema. La polemica riflette soprattutto gli effetti negativi che si vengono a determinare sul *cash flow* delle imprese a causa delle condizioni applicate dal sistema creditizio. All'origine del problema vi è innanzitutto la convinzione del sistema bancario di un maggior rischio insito nel finanziamento delle unità produttive minori. A ciò è necessario aggiungere che la frammentazione degli impieghi bancari in una pluralità di finanziamenti di ammontare circoscritto, pur permettendo una maggiore ripartizione del rischio, determina aggravii a livello gestionale, poiché il costo dell'istruttoria e dell'amministrazione di un prestito di importo rilevante ad una grande impresa non si discosta molto da

quello necessario per la gestione di un affidamento di importo limitato. La presenza di aziende di dimensioni ridotte, che non trovano facile accesso ad altri mercati finanziari, contribuisce ad abbassare il potere contrattuale delle piccole imprese, costringendole ad instaurare un rapporto monopolistico con il mondo bancario.

Da un lato quindi l'impresa abruzzese appare ancora oggi una realtà dinamica, inserita nel ciclo congiunturale nazionale ed internazionale, dall'altro deve confrontarsi con la situazione esistente nella composizione dei costi, la cui configurazione riduce l'impatto competitivo sui mercati.

Per quanto riguarda la provincia di Teramo, al cui interno opera il distretto industriale della Val Vibrata e le cui caratteristiche sono state descritte nella prima parte della ricerca, il sistema della piccola impresa costituisce il settore trainante dell'economia locale. Dall'esame dei bilanci emerge un quadro con profili reddituali che non si discostano molto da quelli riscontrabili a livello nazionale e che esprime valori sostanzialmente in linea con quelli dell'impresa abruzzese in genere. Tuttavia, rispetto alle nuove prospettive ed al fenomeno dell'internazionalizzazione, l'approccio dell'impresa distrettuale manifesta tipicità di natura difensiva. La strategia seguita è quella del prezzo e quindi della riduzione del costo del lavoro. Quest'ultimo aspetto emerge con chiarezza dalle risposte fornite dal questionario sottoposto all'attenzione degli imprenditori locali che in gran numero ritengono il costo del lavoro l'aspetto principale sul quale concentrare ipotetici interventi di politica economica. Da questo punto di vista le tendenze alla delocalizzazione hanno come obiettivo strategico soltanto questa voce di bilancio, concepita fattore predominante per sostenere la concorrenza dei paesi emergenti e quindi la competitività negli scambi con l'estero. Non sembra sussistere invece una volontà tesa alla delocalizzazione in termini di acquisizione e di strutturazione di nuove imprese sui nuovi mercati e questo è testimoniato dal fatto che, delle imprese oggetto di indagine, nessuna del settore manifatturiero presenta legami partecipativi di tipo strutturale con imprese estere.

5. CONCLUSIONI

5.1. Come abbiamo visto, l'Abruzzo non è solo la Regione *dell'industrializzazione polarizzata* in virtù della presenza di una grande impresa esogena, tecnologicamente avanzata e con una marcata propensione all'*export*, ma anche quella *dell'industrializzazione diffusa*, con una rete di piccole imprese che hanno alimentato un processo di sviluppo dall'interno. Si tratta dell'area dei distretti, di quell'insieme di relazioni economico-tecniche e socio-culturali la cui combinazione ha permesso una crescita produttiva e occupazionale di indubbio interesse. Sono nove i distretti industriali abruzzesi individuati dall'ISTAT, in cui operano circa mille unità locali specializzate e 11 mila addetti. Una realtà dinamica ed attiva, nata dal basso e via via cresciuta grazie all'impegno e *al saper fare* di tantissimi piccoli imprenditori. La specializzazione produttiva è del tipo *made in Italy*, in particolare nei settori del tessile, dell'abbigliamento e delle pelli, cuoio e calzature. Ma esistono anche nicchie di altissima qualità imprenditoriale come nel caso della filiera della pasta.

Questo modello di sviluppo endogeno, dopo anni di crescente industrializzazione, è oggi sottoposto a tensioni crescenti e gli elementi primari che in passato ne avevano garantito l'evoluzione manifestano un evidente affanno. E per la prima volta la pressione sui costi, indotta dalla competizione internazionale, pone in discussione il futuro di molte piccole imprese. I motivi del cambiamento sono diversi, ma due fattori sembrano prevalere sugli altri:

- a) la fine delle svalutazioni competitive, a seguito dell'ingresso dell'Italia nell'Unione monetaria europea e dell'introduzione dei cambi fissi, che ha modificato le condizioni della competitività sui mercati internazionali, spingendo i localismi produttivi a puntare sulla qualità ed efficienza anziché sulla variabilità del tasso di cambio. A ciò si aggiunge la supervalutazione dell'euro, che, unitamente all'attuale situazione di bassa congiuntura, sta spiazzando le nostre esportazioni;
- b) le mutate condizioni strutturali del mercato a livello mondiale, all'interno del quale si sta configurando non solo una nuova divisione internazionale del lavoro ma anche la nascita di nuove piattaforme manifatturiere.

Quest'ultimo aspetto merita un'opportuna riflessione. Come avremo modo di verificare nel paragrafo successivo, che riporta le testimonianze rilasciate da numerosi imprenditori del distretto della Val Vibrata, la concorrenza da parte della Cina suscita allarme e preoccupazione. Ci troviamo in-

fatti di fronte ad un modello di specializzazione distrettuale che si sovrappone nella sostanza con le produzioni tipiche del nuovo *competitor*. Il livello eccezionalmente basso del costo del lavoro giustifica ampiamente l'aggressività commerciale di questo paese sui mercati internazionali. Ma questo fattore, pur importante nella sua dimensione, spiega solo parzialmente l'imponente processo di trasformazione strutturale in atto a livello internazionale. C'è anche, ed in misura non trascurabile, un problema di concorrenza asimmetrica o sleale che sta creando non poche difficoltà alle nostre imprese. Oltre alla modesta incidenza del costo del lavoro sui costi di produzione è possibile individuare almeno tre questioni meritevoli di immediata soluzione da parte degli organismi istituzionali. La prima questione riflette il cosiddetto *dumping* ambientale. Sotto questo profilo non vi è dubbio che in termini di sicurezza e tutele sindacali le aziende cinesi si collocano su livelli di costo decisamente bassi. Anzi, il confronto con le nostre imprese appare davvero improponibile.

In secondo luogo è ravvisabile un *dumping* finanziario, ovvero un tasso di cambio artificialmente ancorato al dollaro. Ed il fenomeno svalutativo in atto spinge ancor più le merci cinesi verso l'acquisizione di quote importanti di *export*. A ciò si aggiungeva un sistema di incentivi finanziari da parte dello Stato alle imprese, anche per quelle imprese che registravano perdite di esercizio, perdite che dopo due o tre anni potevano diventare sofferenze coperte dallo Stato. Tutto ciò risultava incompatibile con la normativa esistente sul commercio internazionale.

La terza questione riguarda il pericolo delle contraffazioni, un aspetto denunciato dagli imprenditori in maniera inequivocabile. Il fenomeno sta assumendo proporzioni rilevanti soprattutto nel campo dell'abbigliamento e delle calzature. Si è cioè in presenza di "un ulteriore fattore di inquinamento del mercato internazionale...che ha subito una straordinaria accelerazione nel corso degli ultimi anni...I dati riportati dai principali organismi internazionali stimano che la quota di merce contraffatta sul totale del commercio internazionale sia prossima all'8% (pari a 200-300 miliardi di euro all'anno). Un assalto responsabile della perdita di 200 mila posti di lavoro nella sola Europa". Inoltre "una recente stima della Commissione valuta il peso delle contraffazioni superiore al 20% del totale delle vendite sul mercato europeo" (Bersani-Letta, 2004: 37-38).

Il problema potrà assumere aspetti ancora più esasperati ove si pensi che dal primo gennaio 2005 saranno abolite le quote all'importazione dalla Cina dei prodotti tessili e delle calzature, i cui dazi erano stati istituiti circa quarant'anni fa. La decisione non giunge inattesa perché era stata assunta dal *WTO* (*World Trade Organization*) circa sei anni fa. Nonostante la caduta delle barriere non sia avvenuta di colpo, ma al termine di un processo gra-

duale di riduzione durato dieci anni, il provvedimento non potrà non suscitare preoccupazioni per gli imprenditori del distretto a causa delle ripercussioni negative che si avranno nei settori prima richiamati. Risposte di natura “protezionistica” sembrano tuttavia inadeguate. La battaglia sul fronte della competitività non si vince con un ritorno ad una sorta di localismo asfittico e privo di spessore internazionale, incompatibile con l’attuale intensificazione del processo di globalizzazione dei mercati. Significherebbe arrestare il motore dell’economia, dando luogo a guerre doganali già sperimentate nel passato che alla fine finiscono per impoverire tutti i contendenti.

Pertanto, non si tratta di demonizzare i nuovi competitori. In una prospettiva di medio-lungo periodo i mercati dei paesi emergenti possono diventare un’importante risorsa, e la stessa Cina con un reddito in continua ed impetuosa crescita può rappresentare un imponente mercato di sbocco. Il vero problema consiste da un lato nell’osservanza delle regole da parte dei paesi emergenti e dall’altro nelle misure di politica economica da intraprendere a livello nazionale e regionale. Nel primo caso bisogna rispettare rigorosamente i regolamenti stabiliti dalle autorità internazionali combattendo qualsiasi forma di *dumping*; nel secondo caso occorre porre in essere interventi capaci di innalzare la soglia della competitività delle nostre imprese, favorendo l’*export*, l’identificazione dei prodotti e l’innovazione per collocarsi nella fascia alta della filiera produttiva.

5.2. Ma, al di là dei dati, delle interpretazioni, delle analisi teoriche e dei documenti ufficiali, cosa pensano effettivamente gli imprenditori del nuovo scenario che si sta delineando al livello internazionale? Fino a che punto il tessuto produttivo locale risulta vulnerabile rispetto ai nuovi processi? Corrisponde al vero l’ipotesi che si è chiusa una fase di sviluppo e che se ne sta aprendo una nuova la quale richiede una ridefinizione dei vantaggi comparati del distretto? Per cercare di rispondere a questi interrogativi si è voluto indagare sul grado di evoluzione del comprensorio della Val Vibrata, sulle sue debolezze e potenzialità, al fine anche di valutare e comprendere la capacità di reazione delle imprese di fronte agli effetti prodotti dall’accelerazione del processo di globalizzazione. Insomma, si è inteso effettuare un viaggio in un distretto, quello della Val Vibrata, che, come affermato in precedenza, costituisce per l’economia abruzzese il più importante agglomerato di piccole imprese, con vocazione primaria nel settore dell’abbigliamento e macrospecializzazione secondaria nel comparto della pelletteria. Un viaggio effettuato nell’autunno del 2004 attraverso numerosi colloqui con gli imprenditori più rappresentativi del settore. Ciò anche con l’obiettivo di ottenere delle utili informazioni circa l’effettivo grado evolutivo del comprensorio.

Da una prima analisi sono emerse molteplici difficoltà che frenano la crescita delle imprese locali. Una problematica, più volte sottolineata, riguarda la dotazione di un sistema infrastrutturale inadeguato, capace di favorire la rapida circolazione dei beni.

Molte critiche sono state inoltre rivolte alla mancanza del concetto di cultura d'impresa e alle difficoltà relative al passaggio generazionale. Nel territorio teramano si rilevano infatti molti esempi di imprese realizzate da imprenditori di prima generazione (in passato ex operai, artigiani, tecnici) incentivati a mettersi in proprio a seguito della bassa barriera all'entrata e alla presenza di un diffuso meccanismo di agevolazioni finanziarie. Oggi si stanno incontrando difficoltà nel gestire il passaggio generazionale sia perché non sempre gli eredi mostrano le stesse vocazioni e le medesime aspettative aziendali, sia perché la piccola impresa raramente appare supportata dalla gestione operativa di *manager*, a motivo delle molteplici funzioni svolte contestualmente dallo stesso piccolo imprenditore.

Gli imprenditori meglio posizionati su mercati internazionali hanno inoltre ricordato che la svalutazione del dollaro (circa 20-25%) e la crisi dell'11 settembre hanno penalizzato le loro prospettive di crescita in merito non solo ad una maggiore presenza sul mercato americano ma anche con riferimento alla conquista di nuove aree di sbocco. Per taluni, la stessa introduzione dell'euro, ponendo fine ad un processo di svalutazione della lira, ha avuto ripercussioni negative sulla loro capacità di penetrazione nei mercati europei.

Una lamentela diffusa riguarda inoltre la formazione professionale e l'inaffidabilità del sistema di collocamento istituzionale. È emersa chiaramente l'assenza di scuole di specializzazione nel territorio - presenti invece in Europa - e di riflesso di personale qualificato, costretto a formarsi pertanto all'interno delle aziende, ad opera degli stessi imprenditori che trasmettono empiricamente le loro esperienze lavorative acquisite nell'arco della propria carriera. A giudizio degli intervistati il fenomeno è da attribuire alla mancanza di rapporti tra le istituzioni, il mondo della cultura e l'azienda.

Un aspetto meritevole di grande attenzione e che ha trovato unanime considerazione nelle prospettive dei nostri interlocutori riguarda da un lato l'ulteriore segmentazione del processo produttivo, con una particolare spinta a fasi di decentramento produttivo e dall'altro la localizzazione della produzione verso i paesi a basso costo di manodopera. A tal proposito, alquanto significativo appare il giudizio di un imprenditore del luogo che opera nel settore della camiceria, secondo il quale: *“Se il prodotto si caratterizza per un alto contenuto di manodopera sicuramente l'azienda è destinata ad affrontare grandissime difficoltà. Attualmente conviene produrre in Tunisia, in Albania, in Romania, grazie ad una bassa incidenza del costo della manodopera,*

alla prossimità geografica e culturale che abbatta i costi di trasporto e di insediamento in un contesto ambientale diverso da quello del paese di origine, mentre in Italia conviene progettare e provvedere alla distribuzione. Anche se probabilmente in futuro la distribuzione partirà dal paese di produzione.”

Situazione questa che appare essere alquanto diversa da quella che si registra nella filiera della pasta, che, come è noto, costituisce una peculiarità del sapere locale abruzzese. Infatti come afferma Giuseppe Aristide De Cecco *“l’elevata incidenza delle esportazioni negli Stati Uniti e nel Giappone potrebbero giustificare l’apertura di stabilimenti in tali territori, ma allo stato attuale tale scelta non si considera strategica in quanto in Italia è presente il nostro know-how, oltre alle competenze e alle conoscenze che sarebbe difficile riprodurre all’estero. Per un’azienda come la De Cecco che si basa sulla qualità, innovare significa innovare la tecnologia, la selezione del grano, la tradizione e la ricerca di materie prime, ossia si cerca di riprodurre quanto più fedelmente possibile il processo tradizionale, utilizzando le innovazioni che la tecnologia moderna propone”*.

È noto, infatti, che la decisione di trasferire la produzione all’estero, in particolare nei paesi dell’Europa centro-orientale, in quelli dell’Africa settentrionale e in Cina deriva principalmente dalla volontà strategica di ridurre gli oneri della produzione attraverso l’abbattimento del costo della manodopera locale. Non si può sottacere il fatto che all’interno del distretto della Val Vibrata i settori dell’abbigliamento, delle pelli e, in particolare, la produzione di borse e di valigie sembrano fortemente minacciati dall’“invasione” del prodotto cinese. Più di un imprenditore ha infatti ribadito che la realizzazione di un bene ad alto contenuto di manodopera comporta all’azienda oneri di produzione nettamente superiori a quelli necessari per acquistare il medesimo dal mercato cinese, nel quale il costo del lavoro è talmente basso che il prodotto finito non supera i costi necessari per l’acquisto delle materie prime in Italia.

La scelta della delocalizzazione è pertanto apparsa come una soluzione strategica che, mediante l’abbattimento dei costi, consente all’imprese locali di rimanere competitive in termini di prezzo e perciò di mantenere quote di mercato.

L’analisi mostra inoltre che, a seguito del fenomeno del traffico di perfezionamento passivo e della concorrenza dei paesi emergenti, nel distretto della Val Vibrata si sta verificando un processo di *selezione* aziendale, con l’espulsione delle imprese marginali che ormai sono state collocate fuori mercato.

Gli interlocutori hanno dichiarato di aver aperto dei laboratori, degli stabilimenti gemelli e di aver impiantato delle linee produttive nei paesi dell’Est, in particolare in Romania, al fine di adeguarsi alle mutate condizioni

del mercato. La produzione si svolge così all'estero mediante l'esportazione verso tali paesi di semi-lavorati e di materie prime dove avviene la lavorazione sino al prodotto finito, cui segue la reimportazione verso i paesi di origine. A livello locale, alle imprese sono invece affidate le parti nobili nel ciclo del valore, come la progettazione, il *marketing*, l'amministrazione, la commercializzazione e la distribuzione dei beni.

Dai colloqui con gli imprenditori si evince, però, che parte della produzione avviene anche nel distretto, in quanto i settori in questione sono fortemente soggetti alla variabilità della domanda del consumatore, alla stagionalità delle collezioni e, pertanto, la produzione deve rispondere a tali esigenze, realizzando un prodotto di qualità in tempi adeguati. Da questo punto di vista, si configura una struttura produttiva elastica e decentrata capace di adeguarsi ai segnali provenienti dal mercato e al lancio tempestivo dei campioni.

Inoltre, per le imprese che operano a certi livelli dimensionali, il prodotto anche se viene realizzato nei paesi a basso costo di manodopera, una volta reimportato in territorio abruzzese viene *“qualificato ed arricchito attraverso l'applicazione di strass, ricami o con lavaggi di tipo sofisticato. In tal modo la nostra azienda diviene un'impresa di servizi che mira alla qualità, consentendo al prodotto finito - al famoso made in Italy - di fronteggiare la concorrenza cinese. È il servizio che arricchisce il capo di abbigliamento e di pelletteria e che consente di distinguerlo dal bene cinese o degli altri paesi emergenti. Solo le aziende che hanno compreso l'importanza del trinomio “Qualità-Prezzo-Servizio” sono leader nel settore.”*

In alcuni casi, al termine della realizzazione, il prodotto può non essere restituito all'impresa committente ma consegnato alle stirerie che provvedono al lavaggio e allo stiraggio. Le fasi di confezione, etichettatura, imballaggio e spedizione costituiscono la conclusione del ciclo.

Dall'indagine effettuata emerge chiaramente l'esigenza di innalzare la qualità del prodotto, a differenza di quanto accadeva nel distretto negli anni passati, ossia prima che esplodesse la produzione dei paesi emergenti. Si evince, cioè, una forte consapevolezza verso un percorso innovativo teso alla realizzazione di un prodotto più competitivo sul mercato al fine di garantire alle aziende un elevato grado di adattamento al dinamismo e alla variabilità della domanda del consumatore. Dalle interviste è emersa chiaramente tale propensione al cambiamento nel senso di un atteggiamento mediante il quale una nuova idea viene trasformata in un processo, in un prodotto, in un servizio.

L'innovazione, infatti, viene generalmente distinta in innovazione tecnologica, di prodotto e di materiali. Per innovazione tecnologica si intende l'utilizzo, non solo di macchinari altamente sofisticati e di processi di auto-

mazione che consentono di ridurre l'incidenza del costo del lavoro e di incrementare la produttività, ma anche di strumenti informativi, telematici e di comunicazione che offrano alle imprese la possibilità di realizzare strutture organizzative e produttive più sofisticate. Il secondo tipo di innovazione è invece costituito dall'insieme delle variazioni apportate alle caratteristiche del prodotto al fine di migliorarne le prestazioni. Ciò si avverte in particolare nel distretto analizzato, nel quale si registra una forte inclinazione ad innovare il prodotto piuttosto che il processo produttivo o il materiale impiegato. Del resto, il fatto che ci troviamo di fronte ad organismi produttivi di modesta entità ed a settori in cui appare più elevata la variabilità della domanda spiega come l'aspetto "tecnologico" possa meglio configurarsi in termini di trasferimento più che di produzione all'interno della stessa impresa. Innovazione significa anche cultura imprenditoriale, funzioni aziendali diversificate, miglioramento nei servizi, ricerca di nuovi clienti e *marketing*, capacità di collocare il bene in un mercato prima di altri produttori e ruolo strategico della funzione logistica, soprattutto in un momento congiunturale in cui la concorrenza può essere contrastata dal servizio, dalla qualità e dalla differenziazione del prodotto. Significativo a tal proposito è il commento di un imprenditore: *"I cinesi non si combattono, conviene diversificare la produzione, ricercare nuovi mercati per garantire alle imprese locali la sopravvivenza"*.

L'indagine mostra quindi la necessità di competere facendo leva sull'innovazione, sulla qualità e sulla differenziazione dei prodotti.

Un problema particolarmente sentito concerne la concorrenza illegale e la contraffazione cinese che minacciano seriamente il settore del tessile, dell'abbigliamento, delle calzature e della pelletteria. Sotto questo profilo il timore è unanime e tutti sono convinti che il commercio cinese presenta fenomeni di concorrenza asimmetrica quali, ad esempio, il basso costo della manodopera, la protezione sociale e gli standard ambientali. Le imprese asiatiche non sono inoltre gravate da oneri per la ricerca, il *design*, il *marketing*, la comunicazione e la distribuzione. La parallela presenza di un mercato nero sottrae quindi all'imprenditore locale, e in generale al produttore nazionale, una significativa quota di mercato nonostante i prodotti risultino contraffatti, non rispettosi delle norme per la sicurezza e la qualità. Al riguardo appare chiaro che bisogna urgentemente adottare delle misure concrete per tutelare nel breve-medio periodo le imprese dalla concorrenza sleale ed illegale di origine asiatica.

Prevale pertanto tra gli imprenditori l'esigenza legittima, non solo di garantire e proteggere il marchio italiano, ma anche di adottare una strategia generale per rilanciare il *made in Italy*. Per molti subfornitori esiste ancora un altro problema, che non coinvolge soltanto il basso livello dei salari. "Occorre anche difendersi dai laboratori clandestini che operano senza alcu-

na regola, senza osservare le norme di sicurezza sui luoghi di lavoro previste dalla legge 626, con manodopera sottopagata e ritmi di lavoro forsennati”.

La contraffazione sistematica dei prodotti viene giudicata in termini assolutamente negativi perché colpisce in modo grave le imprese esportatrici del distretto. Di qui la richiesta, unanimemente formulata, di introdurre meccanismi di difesa contro la concorrenza sleale, quali il controllo più attento delle importazioni per tipologie di prodotto, la registrazione di un marchio che riesca a distinguere le produzioni del distretto, la possibilità di identificare il percorso produttivo del bene prodotto, rispettando in questa ultima circostanza le norme europee riguardanti l'origine commerciale dei prodotti.

La conseguenza di tutto questo processo è che nel settore della pelletteria il tasso di mortalità delle imprese appare davvero significativo, perché le aziende sono passate in poco tempo da oltre 300 a poche decine. Ma non è solo questo il fenomeno che preoccupa. Bisogna anche considerare la capacità di penetrazione dei prodotti cinesi nei territori distrettuali. Ed infatti, se a livello nazionale il passivo commerciale con la Cina è superiore ai cinque miliardi di euro nel periodo gennaio-ottobre del 2003, che risulta essere il più alto nei confronti di un paese extra-UE, a livello della provincia di Teramo, in cui si colloca il distretto della Val Vibrata, la Cina occupa il terzo posto tra i paesi importatori con un incremento rispetto al corrispondente valore del 2002 del 29,7%. Sarebbe opportuno inoltre che gli interventi e il sostegno alle imprese venissero decisi a livello nazionale ed europeo alla luce dell'attuale dibattito sulle problematiche relative al commercio e sull'adozione di una etichettatura che specifichi il paese d'origine delle merci importate, al fine di fronteggiare la concorrenza.

Attualmente la mancanza di adeguati controlli ha rafforzato la sfiducia degli operatori locali nei confronti della Pubblica Amministrazione. Dai colloqui è emerso chiaramente il ruolo “poco incisivo” della componente pubblica, che sembra manifestare scarsa flessibilità, soprattutto sotto il profilo fiscale, in una fase caratterizzata da difficoltà crescenti a causa dell'assenza di meccanismi agevolativi. Viene evidenziata la necessità di una maggiore collaborazione e sinergia tra le varie amministrazioni pubbliche e le realtà aziendali al fine di evitare duplicazioni e sovrapposizioni di potere, sprechi di risorse umane e materiali. Nel merito si avverte una profonda differenza rispetto al passato. Gli imprenditori sono consapevoli di come l'uscita dall'Obiettivo 1 abbia notevolmente ridotto le risorse a disposizione delle imprese. Ne consegue che la domanda verso la Regione e gli altri enti locali non si indirizza verso la ricerca di fonti di finanziamento a fondo perduto ma si eleva verso quelle economie di contesto e verso precise priorità per innalzare la competitività del sistema produttivo: innovazione, formazione professionale e servizi sembrano essere gli interventi più significativi.

A giudizio degli intervistati, gli enti pubblici dovrebbero porre in essere misure ed iniziative atte a favorire il processo di internazionalizzazione delle imprese ma anche la realizzazione di consorzi in grado di attenuare la concorrenza sul prezzo e di conseguire economie di scala per elevare la soglia dell'innovazione. Tuttavia tali tentativi sono falliti in quanto è presente una forte cultura dell'isolamento. Le partecipazioni al capitale sociale, così come i consorzi, sono infatti considerati, soprattutto dagli imprenditori più anziani, “*un’ingerenza all’interno dei propri affari che induce a rallentare un’eventuale ripresa e una crescita esponenziale dell’azienda.*”

Dall’indagine sul territorio emergono quindi interessanti elementi di riflessione che testimoniano la complessità e l’intensità del cambiamento in atto nel distretto alla luce del processo di globalizzazione e della congiuntura nazionale ed internazionale.

L’indagine sul campo sottolinea, in definitiva, la necessità di valorizzare e di rilanciare il distretto industriale, vero e proprio patrimonio produttivo non solo della provincia di Teramo ma dell’intero sistema industriale abruzzese. Gli investimenti nell’innovazione, nella formazione e nell’internazionalizzazione costituiscono i principali capisaldi per elaborare una strategia di crescita economica.

Accanto a questa tipologia di interventi, la forte polverizzazione del sistema richiama l’esigenza di affrontare il problema dimensionale. Le imprese del luogo hanno bisogno non tanto o non solo di incentivi, non più o soltanto di agevolazioni che potrebbero nel tempo restare prive di significato, quanto di capitale di rischio per rafforzare il livello di patrimonializzazione aziendale, per effettuare investimenti e per attenuare i rischi di un mercato sempre più globale e concorrenziale.

5.3. Le dichiarazioni degli imprenditori lasciano intendere che è in atto nel distretto un processo di *destrutturazione* delle fasi produttive con la tendenza alla concentrazione su alcune particolari componenti della catena del valore. D’altro canto sembra verificarsi una significativa *selezione* del numero delle imprese, nel senso che solo quelle meglio dimensionate o appartenenti a gruppi aziendali o a consorzi riescono ad affrontare la spinta competitiva che emerge dal mercato e ciò avviene attraverso un progressivo restringimento delle micro-imprese artigianali che costituiscono una parte fondamentale della struttura produttiva della zona. In particolare sembrano essere due gli aspetti centrali dell’analisi: la *delocalizzazione* e il *riconoscimento* crescente dell’importanza dell’*innovazione*.

Il fenomeno della delocalizzazione suscita reazioni di segno opposto. Da un lato viene interpretato come una scelta quasi obbligata, senza la quale

l'impresa del distretto, piegata com'è su produzioni standardizzate, non sarebbe in grado di sostenere il peso della concorrenza da parte dei paesi emergenti. Di fronte ad un modello di specializzazione basato sul fattore prezzo, le imprese sono state cioè costrette a contenere i costi, trasferendo parte della produzione. La crescita dei flussi di importazione e di esportazione con i paesi dell'Europa centro-orientale testimonia chiaramente la dimensione del fenomeno. Aver potuto beneficiare nei paesi esteri di un basso costo del lavoro e di una tassazione più favorevole, ha consentito alle imprese locali di continuare la produzione e di realizzare bilanci sostanzialmente in equilibrio. Inoltre, nel medio periodo, la delocalizzazione può rappresentare una forte spinta per ridisegnare il modello del distretto, nel senso che l'eventuale perdita di posti di lavoro in segmenti produttivi caratterizzati da bassa qualificazione, può essere compensata dalla creazione di occupazione in settori di maggiore livello qualitativo, quale il design, il *marketing*, la progettazione, la logistica e così via, settori che producono un più elevato valore aggiunto in un contesto di redistribuzione dei vantaggi competitivi a livello internazionale. Oltretutto, l'Europa a venticinque costituisce un nuovo e grande mercato e l'allargamento ai paesi dell'Europa centro-orientale rappresenta un'opportunità per le nostre imprese non solo per la delocalizzazione in queste aree di determinate attività produttive, ma anche per quanto riguarda l'evoluzione reddituale di questi stessi paesi, che potrebbe innalzare la loro capacità di assorbimento e quindi le esportazioni del distretto. Molti rimpiangono le svalutazioni competitive del passato, che davano alle nostre merci un vantaggio di breve periodo ma che producevano conseguenze nefaste dal lato dell'inflazione e della elevatezza dei tassi di interesse. È bene che quel periodo sia finito. Le imprese debbono saper sfruttare i vantaggi connessi alla formazione di un'area di stabilità europea che può significare riduzioni dei costi di transazione, maggiori garanzie riguardo al funzionamento dei mercati, credibilità e fiducia sui mercati internazionali, l'allontanamento dei pericoli dell'inflazione e della volatilità dei tassi di interesse, la creazione di un vasto mercato potenziale di consumatori ed infine l'introduzione negli operatori e nel paese di quella cultura della stabilità che spinge le imprese a puntare sulla qualità e sull'efficienza, ossia ad affrontare la competizione in termini alternativi rispetto al passato.

L'altra interpretazione è di natura più pessimistica e pone l'accento sull'impovertimento del tessuto produttivo, sui processi di riassetto del sistema locale di produzione e sulla perdita di consistenti posti di lavoro. Ciò anche in ragione del progressivo trasferimento di conoscenze e tecnologie non solo mediante un effetto di *spillover*, ma anche in virtù del rafforzamento delle relazioni intercorrenti fra imprese locali ed imprese periferiche che potrebbe indurre a delocalizzare anche funzioni qualificate del ciclo produttivo.

vo. Da questo punto di vista le imprese del distretto “potrebbero trovare conveniente ricreare lì la rete di legami che avevano sviluppato nell’area di origine ponendo le basi perché nella periferia si sviluppi un vero e proprio distretto ... Alla fine dei giochi il sistema ... potrebbe trovarsi con dei distretti svuotati e delle imprese che per quanto dinamiche rimarrebbero specializzate in settori poco innovativi” (Spaventa-Monni, 2004).

In verità, il fenomeno della delocalizzazione appare un processo molto più articolato e complesso che tende a fare emergere una nuova visione del distretto industriale. Come abbiamo affermato in precedenza, i processi di globalizzazione e la maggiore concorrenza che si registra nei mercati danno luogo ad una fase piuttosto critica del ciclo di vita del distretto, che richiede “notevoli processi di aggiustamento locali, distrugge competenze, genera la domanda di nuovi” (Unioncamere, 2003: 124). Alla luce di questa ultima considerazione il problema è come passare da una fase caratterizzata dal traffico di perfezionamento passivo e da una delocalizzazione che trova le sue uniche convenienze sui bassi salari, ad un’altra in cui prevale un disegno strategico di riposizionamento sui mercati esteri. Si pone, cioè, il problema della *internazionalizzazione* del distretto, che a nostro avviso rappresenta la vera questione da affrontare. Anche in questa circostanza è però opportuno effettuare qualche precisazione. Si ritiene, ad esempio, che le grandezze misuratrici che vengono più volte prese a riferimento sono principalmente due: il livello degli IDE (investimenti diretti esteri) e quello del TPP (traffico di perfezionamento passivo). Tuttavia rispetto a tali grandezze, alcuni autori sollevano delle perplessità circa la loro attendibilità (Schiattarella, 1999). In particolare, viene evidenziato come gli IDE siano tipicamente un fenomeno riguardante la grande impresa e molto marginalmente la piccola e quindi tende ad esprimersi come grandezza poco adatta a misurare il fenomeno della internazionalizzazione nel campo della piccola impresa organizzata in distretti. Per quanto attiene alla grandezza del TPP, viene rilevato come nella realtà distrettuale italiana molto spesso ad esportare sono le piccole e piccolissime imprese, mentre a reimportare risulterebbero essere altre imprese di più elevata dimensione. Gli IDE e il TPP rimangono ad oggi comunque le grandezze più significative utili a misurare il fenomeno della delocalizzazione delle imprese.

Dai recenti lavori empirici che hanno stimato l’impatto del grado di internazionalizzazione sul sistema industriale italiano, emergono non poche questioni. Innanzitutto si tende a confermare la scarsa propensione delle imprese distrettuali a porre in essere investimenti diretti esteri e quindi la tendenza a considerare il fenomeno degli IDE come espressione tipica delle imprese di medie e grandi dimensioni. I costi che la piccola impresa sarebbe chiamata a sostenere per realizzare simili strategie sarebbero troppo elevati.

Tale considerazione porta a catalogare l'attività di internazionalizzazione dei distretti industriali italiani nella forma *non equity* anziché in quella *equity* (Federico, 2003). Per forme di internazionalizzazione *equity* si intendono gli IDE in senso stretto, vale a dire si fa riferimento alla realizzazione di impianti e stabilimenti all'estero utili per decentrare la produzione. La prima forma riguarda, invece, rapporti di sub-fornitura con stabilimenti esterni. Di qui, nel momento in cui si fa riferimento al fenomeno dell'internazionalizzazione dei sistemi distrettuali il più delle volte ci si trova davanti a forme *non equity*. Federico (2003) ha stimato una massiccia concentrazione degli investimenti diretti esteri nelle province dove risulta essere tipica la presenza della grande industria (ad esempio, Torino e Milano). Se si considera la ripartizione degli IDE in percentuale fra aree industriali non distrettualizzate e quelle invece organizzate secondo il modello di specializzazione tipico delle piccole imprese, emerge che le prime, in termini di occupazione, assorbono il 63,8% degli IDE mentre le seconde solamente il 27,7%. Il distretto industriale sembra registrare importanti risultati, invece, nei flussi di traffico di perfezionamento passivo, in cui l'incidenza sale, infatti, fino al 41,5%.

Il comparto del tessile-abbigliamento è quello maggiormente interessato al meccanismo della catena produttiva verticale e alla divisione del lavoro su scala regionale, ma stanno affermandosi altri settori, quali calzature, attrezzature meccaniche e macchinari in genere. Nella sostanza sta emergendo l'esigenza di presidiare i mercati attraverso veri percorsi di internazionalizzazione, da concepire come percorsi obbligati per mantenere vivacità competitiva. E la nostra indagine conferma pienamente questa tesi, laddove si avverte con maggiore intensità l'importanza di strategie volte da un lato all'acquisizione di nuovi mercati di sbocco e dall'altro alla ricerca di posizionamenti diversi all'interno della divisione internazionale del lavoro.

Il nuovo quadro competitivo deve perciò stimolare l'*internazionalizzazione* del distretto che ha già conosciuto una sua prima fase attraverso le relazioni di *import-export* con i paesi emergenti. Oggi però questa fase, fondata sul tipo *labour seeking* sta forse esaurendo la sua spinta originaria. Sta emergendo una nuova strategia che punta al presidio di nuovi mercati e ad una diversa collocazione sui mercati esteri. Si sta cioè sviluppando un'attività di tipo *market seeking* (Meyer, 1998) in cui l'Europa allargata costituisce il mercato da cui partire per una strategia internazionale di più ampio respiro. La criticità all'interno dei fattori produttivi rappresenta pur sempre un elemento che spinge verso la delocalizzazione, ma non in termini passivi. Secondo una sua più ampia concezione, la delocalizzazione significa capacità di restare competitivi ed esigenza strategica di espansione sui mercati.

L'internazionalizzazione rappresenta una delle vere sfide da affrontare per la costruzione di un modello endogeno di sviluppo. Si tratta però di un

obiettivo che le PMI non possono raggiungere da sole; debbono essere sostenute ed accompagnate, indirizzando le azioni di politica economica verso questo disegno strategico dello sviluppo.

L'altro anello dello sviluppo è quello dell'*innovazione*. Se il distretto e l'Abruzzo intendono affrontare la sfida della concorrenza e migliorare la loro posizione competitiva devono sostenere e incoraggiare l'innovazione, il cambiamento per le imprese. L'attività innovativa produce importanti effetti positivi sul tessuto produttivo, non solo perché innalza la soglia di equilibrio tra domanda e offerta di innovazione ma anche perché consente di rivitalizzare il distretto, di innalzare la competitività basata sui fattori extra-prezzo, di creare relazioni stabili tra grandi imprese esogene e piccole imprese locali, attraverso forme di integrazione organizzativa e culturale e di creare occupazione stabile. Solo se crescono i circuiti dell'innovazione riesce possibile aumentare la produttività e quindi creare i presupposti per una crescita dei salari. L'importanza del miglioramento del profilo qualitativo del tessuto produttivo trae anche origine dall'esigenza di favorire la localizzazione di imprese esterne alla Regione, il cui insediamento non sembra basarsi soltanto su fattori di costo, ma anche sulla presenza sul territorio di adeguati *skill*, di competenze e di capitale umano. Questa considerazione vale soprattutto per l'Abruzzo, una regione cioè che ha superato un tipo di attrattività fondata sulla presenza di un sistema diffuso di incentivi, ma che, a differenza delle altre regioni del Mezzogiorno, possiede un non trascurabile livello di maturità e di organizzazione produttiva. Sia ben chiaro: la piccola impresa non è né *market driver* né *technology driver*. L'aspetto dell'innovazione non riguarda soltanto la capacità di fare ricerca e sviluppo. La ricerca è un processo di lungo periodo e coinvolge soprattutto la grande impresa, in quanto le PMI non dispongono neanche delle risorse necessarie per finanziare questa tipologia di investimento. Ed allora, se è vero che l'innovazione costituisce la *conditio sine qua non* per affrontare le profonde trasformazioni che si avvertono nei mercati internazionali, è altresì vero che non si tratta di essere forti nei settori tecnologicamente avanzati, perché ciò sarebbe un'autentica utopia, quanto di valorizzare il patrimonio produttivo che si possiede, collocandosi nella fascia alta della filiera, producendo sì beni tradizionali ma sulla base di un elevato contenuto qualitativo che si realizza attraverso un processo continuo di acquisizione delle tecnologie.

La catena del valore si compone di tanti componenti, che vanno dalla ricerca e sviluppo alla produzione, dalla distribuzione al *marketing*. Innovare non significa quindi solo ricerca, ma anche cultura d'impresa e commercializzazione dei prodotti, e dove alla voglia di lavorare, tipica del *vecchio* imprenditore distrettuale, si accompagna anche una migliore articolazione della funzioni aziendali ed un modello organizzativo in grado di operare in conte-

sti globali. In particolare, occorre porre l'attenzione sul fattore apprendimento, ossia su quella rete informativa che consente una maggiore e rapida circolazione delle conoscenze in merito al mercato, alle tecnologie e alle materie prime, in modo da ottenere una valutazione delle dinamiche di sviluppo, e su un'innovazione che non riguarda esclusivamente la capacità dell'impresa a sfruttare le nuove tecnologie ma, soprattutto, a cogliere il cambiamento che queste tecnologie comportano a livello organizzativo nell'azienda.

La sfida della ristrutturazione organizzativa dei distretti industriali, necessaria dopo i cambiamenti nelle tecnologie e nei mercati, deve innanzitutto partire da ingenti investimenti nel campo delle risorse umane. Questo significa garantire la formazione di nuove figure professionali non ancora adeguatamente presenti nel mercato, garantire un aggiornamento professionale, migliorare la capacità di circolazione della tecnologia e di *know-how* anche attraverso una maggiore collaborazione tra imprese (consorzi), tra impresa e istituzioni pubbliche, Università e Centri di ricerca.

Se talvolta il problema dello sfruttamento delle nuove tecnologie è di difficile soluzione per la piccola impresa, se affrontato isolatamente, ciò può essere tuttavia superato attraverso l'aiuto dell'intero ambiente distrettuale che riesce a convogliare le proprie conoscenze per sfruttare al meglio le applicazioni delle innovazioni. L'innovazione va a riformulare quello che è il concetto di infrastruttura e, in particolare, a rivalutare l'importanza delle infrastrutture immateriali rispetto a quelle fisiche. Infatti, la localizzazione dei distretti industriali va rivista sulla base dell'influenza che può avere il fattore capitale umano (reperibilità di manodopera qualificata e adiacenza di centri di ricerca) rispetto alle esigenze di infrastrutture fisiche (reti di comunicazione) (Bargigli-Cioni, 2003). La peculiare struttura reticolare dei distretti industriale permette di conciliarsi ed essere affine alla natura sistemica dell'*ICT* (Micelli, 2003), potenzialmente favorendo la creazione di distretti tecnologicamente avanzati. Di qui l'esigenza di creare un maggior dialogo tra i soggetti del territorio locale in quanto la possibilità di conquistare vantaggi competitivi è strettamente connessa con l'intensificazione dei processi di apprendimento collettivo. In effetti, il processo innovativo non può essere sostenuto dalle singole imprese, troppo deboli sia finanziariamente che a livello organizzativo, ma deve riguardare l'intero sistema locale. Bisogna cioè: a) recuperare quello spirito di *coesione* che in passato ha rappresentato un elemento non secondario di crescita economica; b) creare quella necessaria *tensione creativa* da parte dei protagonisti della società e dell'economia, in cui le associazioni degli imprenditori, i sindacati, il sistema creditizio, gli enti camerali, i centri di ricerca, le istituzioni pubbliche e le Università si confrontano in maniera sistemica intorno al tema dell'innovazione e dello sviluppo.

L'innovazione non deve scendere dall'alto in modo omogeneo ma de-

ve avvicinare, in un processo a spirale, le tecnologie disponibili alle caratteristiche delle produzioni. Solo così il processo può generare nuovi beni e nuove conoscenze ed integrarsi con il sapere codificato ed il sapere tacito locale.

È difficile, si diceva, che il distretto possa sostenere da solo gli impulsi e le sfide derivanti dalla competizione; è necessario che il sistema nel suo complesso sostenga l'evoluzione del comprensorio al fine di realizzare una adeguata massa critica. Modificando, se opportuno, anche taluni comportamenti. Solo per fare qualche esempio, l'Università deve uscire dalla sua autoreferenzialità, collegarsi al territorio e concentrare le risorse in direzione di una concreta attività di ricerca, piuttosto che produrre decine di corsi di laurea in gran parte inutili. Le banche debbono ripensare il loro ruolo. Oggi si muovono secondo un filone operativo di tipo assicurativo, mentre occorrono interventi a livello di *partnership*. Insomma, l'azione comune non può limitarsi alla difesa del posto di lavoro oppure alla soluzione di n vertenze che si determinano sul territorio, sulla base di un rivendicazionismo interclassista e stereotipato che non permette di dare risposta alla domanda di cambiamento, ma deve interagire con i processi di trasformazione dell'economia al fine di interpretare le tendenze evolutive del distretto, di riposizionarlo all'interno della divisione internazionale del lavoro e di realizzare livelli adeguati di competitività.

La creazione di un ambiente favorevole allo sviluppo economico ed al trasferimento di tecnologie e conoscenze appare dunque un fatto di primaria importanza. In tale contesto il modello di governo dell'innovazione prima delineato, che potrebbe anche concretizzarsi nella costituzione di una apposita Agenzia di Sviluppo Territoriale, oltre a ricondurre ad unitarietà l'attuale frammentario e disarticolato sistema di offerta, con enti che spesso si sovrappongono, garantisce una *governance* dello sviluppo locale (Garofoli, 2003), capace di coordinare non solo gli attori economici sociali ed istituzionali ma anche di dare coerenza e prospettive agli interventi che vengono effettuati sul territorio ai vari livelli.

Andando più nel concreto gli obiettivi da conseguire (Lapadula, 2004: 39-50) potrebbero essere diversi e tutti di importante spessore. Si pensi alla possibilità di:

- a) creare complementarità tra politiche locali, nazionali ed europee;
- b) promuovere il trasferimento tecnologico e la crescita di imprese *knowledge based*;
- c) stimolare l'evoluzione del modello di specializzazione verso linee di prodotto e fasi produttive a maggiore intensità tecnologica;
- d) sostenere la domanda di innovazione che proviene dal sistema delle imprese;

- e) innalzare la soglia di equilibrio tra la domanda e l'offerta di innovazione;
- f) assicurare un flusso di risorse finanziarie per investimenti in ricerca e in innovazione.

5.4. Nelle pagine che precedono abbiamo analizzato il grande impulso fornito dal sistema dei distretti, segnatamente di quello della Val Vibrata, alla crescita dell'economia abruzzese. Per meglio cogliere l'importanza strategica dell'area, basti ricordare che nel corso degli anni ottanta la Val Vibrata veniva definita come la "Brianza del sud", la "Valle dell'Eden", il "Rettangolo del benessere", o, ancora, una "Area pilota del Mezzogiorno", raccogliendo anche l'attenzione di acuti commentatori stranieri. Quest'area fortemente specializzata nei comparti del tessile, dell'abbigliamento e della pelletteria ha contribuito alla diffusione della cultura industriale e manifatturiera della Regione, alla crescita occupazionale, all'affermazione di un modello di sviluppo di natura endogena e di tipo autopropulsivo, basato sulle competenze tecniche di ex-artigiani, ossia su un patrimonio economico e sociale di imprenditorialità e di lavoro dal quale bisogna partire per impostare azioni di politica economica. Oggi, tuttavia, ci si trova di fronte ad una fase di profondo e diffuso cambiamento, che non è soltanto imputabile alla situazione di bassa congiuntura o alla supervalutazione dell'euro, fattori pur sempre importanti e da non trascurare. La verità è che gran parte delle condizioni che avevano decretato il successo dei sistemi locali di produzione appare oggi insufficiente a garantire percorsi marcati di sviluppo. L'agguerrita e spietata concorrenza da parte dei paesi di recente industrializzazione nei confronti dei prodotti tipici del distretto ne costituisce un chiaro esempio. In una situazione di transizione come quella attuale, il riposizionamento strategico e produttivo dell'imprenditoria locale sembra prevalere su ogni altro fattore di intervento. È questa, a nostro avviso, la grande differenza del sistema economico abruzzese rispetto all'interessante dinamismo imprenditoriale che si registra in talune aree del Mezzogiorno. Avendo la Regione ampiamente superato la soglia reddituale del ritardo strutturale, così come concepita dall'Unione europea, il vero, autentico problema è come qualificare le piccole e medie imprese sotto il profilo competitivo, come proiettare l'Abruzzo nella arena della competizione internazionale.

Per cercare di dare risposta alle molte incertezze che oggi gravano sulla capacità di tenuta del tessuto produttivo, ai timori prodotti da una concorrenza che non si combatte soltanto con ulteriori processi di destrutturazione produttiva, abbiamo individuato due percorsi prioritari: l'*internazionalizzazione* e l'*innovazione*.

Orientare gli investimenti in questa direzione significa spingere le im-

prese non solo a fare meglio ciò che oggi producono ma anche a produrre beni e servizi utilizzando nuovi modelli organizzativi. Un processo, questo, che può essere costruito dal basso e stimolato attraverso una *governance* locale. L'ambizione di fare "sistema" significa da un lato godere di una adeguata massa critica per sviluppare progetti innovativi e dall'altro razionalizzare la filiera dei soggetti pubblici e degli enti strumentali che oggi operano a sostegno dell'economia locale e che in non poche circostanze danno luogo a sovrapposizioni di ruoli e ad enormi sprechi. Molto spesso, tali enti alimentano meccanismi economici legati ad una spesa pubblica *senza qualità* e stimolano una cultura economica e sociale *subalterna* al fenomeno dell'assistenzialismo, che produce poco sul piano della modernizzazione dell'economia e che tende a difendere le imprese locali dalla competizione piuttosto che ad inserirle nel contesto competitivo.

Appare altresì evidente che processi così impegnativi, atti a mobilitare risorse finanziarie non trascurabili, non possono essere sostenuti da strutture imprenditoriali dalle dimensioni così ridotte o, addirittura, a carattere familiare. L'isolamento della piccola impresa e la sua limitata consistenza patrimoniale ostacolano i dovuti percorsi dell'innovazione e dell'internazionalizzazione. Ecco perché occorre rafforzare il sistema delle PMI distrettuali. È questa rivitalizzazione può avvenire secondo due direttrici: a) attraverso una adeguata crescita dimensionale; b) mediante connessione tra imprese. Nel primo caso il passaggio verso un dimensionamento più adeguato costituisce un importante fattore per accrescere la spinta operativa del distretto. Si è in notevole ritardo rispetto all'esigenza di pervenire ad una maggiore capitalizzazione delle PMI, la cui struttura finanziaria poggia essenzialmente sull'autofinanziamento e sull'indebitamento a breve termine. Per questa ragione e per una corretta strategia di sviluppo diventa "indispensabile aprire il capitale di impresa a *partner* istituzionali che possono supportare i progetti di crescita con capitali, *know-how* e un solido *network* di relazioni internazionali" (Benetton, 2003).

L'altra grande direttrice su cui intervenire è quella del "fare insieme", ossia favorire le connessioni tra imprese, l'aggregazione "sia verticale che orizzontale attraverso accorpamenti in forme cooperative e consortili, associazioni temporanee, acquisizioni e mini *holding* che permettono di sfruttare le economie di scopo delle aziende distrettuali. Queste iniziative possono essere sostenute sia attraverso strumenti agevolativi di tipo fiscale sia in forma di contributo a quelle aziende che pongono in essere le aggregazioni" (Letta-Bersani, 2004: 56).

In proposito, da recenti indagini sul territorio si evince chiaramente che l'appartenenza ad un gruppo oppure ad un consorzio, oltre a configurare maggiore efficienza operativa e quindi abbassamento dei costi, innalza la

propensione alla ricerca, all'innovazione e all'utilizzo di *ICT* nonché consente “*performance* significativamente migliori in termini di *export*, fatturato ed occupazione” (Unioncamere, 2003: 94). I motivi per costituire gruppi di imprese sono essenzialmente tre:

- a) integrarsi verticalmente con altre imprese all'interno della propria filiera produttiva;
- b) decidere di partecipare o essere partecipate da imprese facenti parte di settori completamente diversi per realizzare dei conglomerati perseguendo economie di scopo;
- c) unirsi con imprese che occupano esattamente la stessa posizione nella filiera produttiva per realizzare economia di scala” (*Ibidem*).

E ove si volesse distinguere tra gruppi e consorzi, i primi sembrano favorire i processi di internazionalizzazione mentre i secondi quelli occupazionali. Comunque, le imprese che operano in condizioni di maggiore aggregazione riescono a sopportare meglio le fasi di bassa congiuntura.

Volendo sintetizzare, le connessioni tra piccole imprese sembrano essere una strada obbligata per il conseguimento di obiettivi ritenuti strategici in questa fase di transizione e cambiamento, quali il raggiungimento di una adeguata massa critica per effettuare investimenti in innovazione e per accrescere l'*export*, l'opportunità di uscire da una situazione di isolamento, l'aumento del potere contrattuale nei confronti del sistema finanziario, l'incremento della produttività ed il superamento della sottocapitalizzazione.

5.5. Sembra chiudersi dunque la fase della grande crescita e si apre quella della sfida competitiva. Si sta profilando una realtà più complessa rispetto al passato che implica il superamento di non pochi ostacoli. Oggi il sistema economico abruzzese appare meno protetto, non gode della culla delle agevolazioni e dell'afflusso di un consistente ammontare di risorse pubbliche; c'è una trasformazione in atto che comporta rischi ed incertezza. Si aprono così scenari alternativi nell'uso delle risorse divenute scarse, e quando la disponibilità dei mezzi finanziari si contrae, l'azione pubblica deve necessariamente ispirarsi a criteri di selettività e di priorità. In ogni caso e a differenza del passato fare affidamento in maniera esclusiva sulle risorse provenienti dall'esterno assume un significato piuttosto limitato per spessore e prospettive.

Ormai bisogna affrontare il mare aperto e fare i conti con i grandi processi del cambiamento e soprattutto con il valore strategico che oggi ricopre l'innovazione. L'adesione a questo valore implica l'esigenza di interagire

con il mercato globale, inducendo non solo le imprese ma l'intero tessuto sociale ed istituzionale a rapportarsi con questa nuova realtà, posizionandosi sulla scala del confronto e della elaborazione.

Cosa può fare la componente politica in queste circostanze? Di certo non si può opporre alla congiuntura negativa e neanche, ovviamente, ostacolare i processi concorrenziali che si scatenano a livello sovranazionale. Può, tuttavia, rendere meno incerto il cambiamento, attenuare l'insicurezza insita nei processi decisionali e favorire politiche innovative. Tutto ciò con "l'obiettivo di generare sviluppo attraverso la progressiva costruzione di capitale sociale, di fiducia, di relazioni, di ottimismo" (Viesti, 2003: 140). È possibile cioè dar luogo ad un intervento pubblico capace di fornire esternalità positive ai sistemi di piccola impresa così da favorire una maggiore competitività sui mercati internazionali. In questo contesto si configura l'esigenza di un percorso programmatico di riferimento ed orientamento, capace da un lato di individuare le interdipendenze virtuose del sistema economico e dall'altro di rafforzare le componenti qualitative delle imprese, condizioni ritenute indispensabili per affrontare questa seconda più complessa fase dello sviluppo.

L'internazionalizzazione, l'innovazione, la capacità di "fare sistema" e il dimensionamento aziendale possono costituire i temi centrali su cui costruire un progetto di politica industriale per ridare slancio al settore manifatturiero. In questo comparto c'è una grande capacità imprenditoriale, c'è un sapere diffuso che si è accumulato nel corso degli anni. Bisogna partire da questo patrimonio di intelligenza e di creatività per ritessere la tela dello sviluppo.

