



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
FIRENZE

FLORE

Repository istituzionale dell'Università degli Studi di Firenze

La coimprenditrice nella piccola impresa: risultati della ricerca in "La coimprenditrice nella piccola impresa"

Questa è la Versione finale referata (Post print/Accepted manuscript) della seguente pubblicazione:

Original Citation:

La coimprenditrice nella piccola impresa: risultati della ricerca in "La coimprenditrice nella piccola impresa" / F. MAGGINO. - STAMPA. - (2001), pp. 9-41.

Availability:

This version is available at: 2158/229662 since:

Terms of use:

Open Access

La pubblicazione è resa disponibile sotto le norme e i termini della licenza di deposito, secondo quanto stabilito dalla Policy per l'accesso aperto dell'Università degli Studi di Firenze (<https://www.sba.unifi.it/upload/policy-oa-2016-1.pdf>)

Publisher copyright claim:

(Article begins on next page)

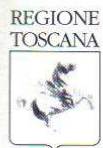


CREDIT

CENTRO DIFFUSIONE IMPRENDITORIALE DELLA TOSCANA

formazione
orientamento al lavoro
consulenza aziendale

“LA COIMPRENDITRICE NELLA PICCOLA IMPRESA”



P.I.R.
PROGRAMMA DI INTERESSE REGIONALE

**“LA COIMPRENDITRICE
NELLA PICCOLA IMPRESA”**

Indice

Pag.

- 5 L'Idea progettuale**
Gianfranco Corrieri - Direttore CEDIT
- 9 La coimprenditrice nella piccola impresa: risultati della ricerca**
Dr.ssa Filomena Maggino - Università di Firenze
- 43 La Coimprenditrice:
ricognizione di un fenomeno diffuso ma non ancora compiutamente disciplinato**
Filippo Benelli Avvocato associato "Studio Gracili Associato"

L'Idea Progettuale

Gianfranco Corrieri
Direttore del CEDIT

INTRODUZIONE GENERALE

L'importanza delle PMI e dell'artigianato nella struttura produttiva europea è dimostrata da alcune cifre: il 99% delle imprese europee ha meno di 250 dipendenti e si può dire che la maggior parte di tali imprese sono piccole e artigianali, dato che circa il 93% delle imprese dell'Unione europea ha meno di 10 dipendenti. Se si considera, inoltre, che le PMI rappresentano oltre il 70% del volume d'affari complessivo dell'EU, si può dire che le PMI e l'artigianato sono praticamente il pilastro economico e sociale su cui poggia l'Unione europea.

L'importanza delle micro imprese e dell'artigianato, non deriva soltanto dal ruolo che esse svolgono nell'attività economica, ma va considerato anche il ruolo dinamico che assumono all'interno dell'economia comunitaria. Per il loro tipo di organizzazione interna e per la loro presenza sui mercati in espansione, le micro imprese e l'artigianato hanno un'importanza fondamentale per la produttività, l'innovazione e l'adattabilità, fattori essenziali per lo sviluppo strutturale dell'economia nel suo complesso.

Inoltre, un fattore d'identità tipico delle aziende artigiane è il carattere familiare dell'impresa che riserva un ruolo importante al coniuge collaboratore co-imprenditore. Da studi europei è emerso che questo settore emergente dei coniugi co-imprenditori, principalmente donne, richiede una strategia di sviluppo basata sul riconoscimento delle competenze e delle attitudini del coniuge a cogestire l'impresa con il suo partner.

Nella configurazione della piccola impresa di tipo familiare, la moglie collaboratrice dell'imprenditore gioca un ruolo chiave per la buona riuscita dell'attività dell'impresa.

Braccio destro dell'imprenditore, la moglie-collaboratrice non beneficia, nell'ordinamento italiano, di uno statuto e di competenze professionali riconosciute.

Oltre all'aspetto giuridico e sociale, il riconoscimento del ruolo della moglie collaboratrice e del suo contributo all'attività dell'impresa, deve essere basato su una formazione continua strutturata a livello europeo che non si limiti alle attività tradizionali di contabilità o di comunicazione.

La piccola impresa artigiana deve difendere la propria competitività a confronto con forti mutamenti tecnologici, economici e ambientali dovuti in gran parte a una concorrenza internazionale più agguerrita.

Per fare fronte alle nuove sfide come:

- la globalizzazione dei mercati;
- la sostituzione della forza lavoro con gli operatori della conoscenza;
- l'elevato tasso di innovazione tecnologica e, con esso, il cambiamento delle modalità di produzione;
- l'esigenza sempre maggiore di flessibilità organizzativa e pianificazione strategica;
- la richiesta progressiva di aumento della qualità, del rispetto dell'ambiente e della sicurezza sociale,

emerge la necessità di formare e dare un ruolo più specifico alla moglie-collaboratrice all'interno dell'azienda familiare.

Da un'analisi comparata con il sistema francese abbiamo constatato che la collaboratrice dell'imprenditore può scegliere, al fine di migliorare e far conoscere la sua professionalità, di accedere ad una qualificazione ovvero ad un brevetto "Brevet de Collaborateur du Chef d'Entreprise Artisanale" (BCCEA), titolo omologato a livello nazionale, ma a carattere generale e comune a tutti i mestieri.

La finalità del progetto è stata di proporre, sulla base di una ricerca comparata con altri Paesi europei e dalla successiva sperimentazione formativa, una regolamentazione legislativa per l'acquisizione di un profilo professionale riconosciuto dalle Camere di Commercio e dalle istituzioni delegate.

OBIETTIVI DEL PROGETTO:

A) Pari opportunità;

È stato osservato come negli ultimi anni continui il processo di femminilizzazione del mercato del

lavoro iniziato nel decennio scorso.

A questo dobbiamo aggiungere un'altra considerazione: se osserviamo i tassi di disoccupazione nelle varie realtà territoriali, possiamo notare come quello femminile sia maggiore di quello maschile.

Nel complesso abbiamo, dunque, una situazione di disagio nel mercato del lavoro femminile, per cui è evidente la reale necessità di azioni a favore della promozione di pari opportunità di occupazione e formazione continua per le donne.

Il progetto ha, infatti, avuto come costante punto di riferimento la crescita professionale, personale e di ruolo della moglie-collaboratrice dell'imprenditore.

B) Acquisizione di competenze;

La globalizzazione dei mercati, l'innovazione tecnologica, l'ambiente, la sicurezza nei luoghi di lavoro, la qualità, la concorrenza sempre più agguerrita e il passaggio alla moneta unica mettono in difficoltà le piccole imprese artigiane. Queste evoluzioni costringono le piccole imprese ad aprirsi ad una qualificazione superiore e ad una riorganizzazione strategica del lavoro.

La moglie-collaboratrice, ruolo fondamentale in una organizzazione di piccole dimensioni, non può non tenere conto dei cambiamenti del mercato ma deve diversificare e migliorare le sue competenze professionali al fine di sviluppare l'attività dell'impresa, competenze non strettamente legate al processo produttivo ma ad esso di supporto e di carattere trasversale.

C) Sviluppare la dimensione europea della formazione professionale e migliorare la qualità dei sistemi di formazione professionale;

Dalla comparazione con altri paesi europei, sia a livello normativo che della realtà socio-economica, si può arrivare ad una migliore analisi del bisogno formativo in Italia, progettare un profilo e sperimentare (nella seconda fase del progetto) il relativo percorso formativo finalizzato alla qualificazione professionale delle mogli-collaboratrici nella piccola impresa artigiana.

I risultati attesi sono stati:

- offrire metodologie e programmi formativi in grado di sviluppare e valorizzare il sistema di formazione continua;
- accedere ad una qualificazione specialistica riconosciuta dalle Camere di Commercio;
- sviluppare la cooperazione internazionale e migliorare l'accesso delle piccole imprese all'informazione sui programmi comunitari;
- sviluppare la competitività delle piccole imprese facilitando la loro integrazione nel mercato unico.

D) Proposta di regolamentazione legislativa o professionale (sistema di riconoscimento della qualificazione professionale ad esempio con un Brevetto riconosciuto dalle Camere di Commercio)

In Francia esiste una formazione qualificante il "Brevet de Collaborateur de Chef d'Entreprise Artisanale" (BCCEA) riconosciuto dalle Chambres de Métiers. Il brevetto mira a formare la moglie-collaboratrice alla gestione generale dell'azienda senza perdere di vista l'evoluzione degli obblighi in materia ambientale, qualità e sicurezza nei luoghi di lavoro.

In Italia esiste, di fatto, la moglie-collaboratrice dell'imprenditore, soprattutto nelle piccole imprese artigiane, ma non esiste alcuna qualificazione diplomante.

Nel progetto questa analisi la ritroviamo nella terza fase la quale si è concentrata con la ricerca legislativa e con una proposta di modifica dell'articolo 2082 del codice civile.

STRUTTURA DEL PROGETTO

Il progetto si è articolato in tre fasi:

1) **RICERCA:** l'attività di ricerca è stata indirizzata ad analizzare, partendo dalla realtà socio-economica più rappresentativa del settore delle PMI, delle imprese artigiane e del commercio, l'attuale quadro di riferimento in ordine al ruolo della moglie-collaboratrice, alle sue competenze e alle sue opportunità future. La ricerca ha, peraltro, fornito le indicazioni necessarie a progettare il successivo percorso formativo di aula e di formazione a distanza, nonché gli indicatori e le informazioni per elaborare la proposta di regolamentazione legislativa o professionale compatibile con le esigenze comunitarie e in linea con il documento programmatico della Conferenza europea di Copenaghen del 5/6 settembre 1997 sul ruolo della donna imprenditrice e coimprenditrice.

In particolare, la ricerca è stata indirizzata verso settori produttivi dell'artigianato e del commercio dove è maggiore la presenza della donna coimprenditrice e dove maggiore può essere il recupero di un ruolo e di una professionalità specifica della donna. Questa ricerca, essendo anticipatrice di una necessità ormai diffusa anche a livello europeo, ha fornito un metodo di analisi in grado di essere utilizzabile in un'azione di disseminazione, anche in altri settori produttivi maggiormente rappresentativi della nostra regione.

La ricerca è stata indirizzata, anche, ad analizzare il quadro legislativo di riferimento, nonché tutta la parte contrattualistica e delle professioni che, a vario titolo, hanno fornito indicazioni sia per la fase della ricerca iniziale che per la fase della progettazione di ipotesi legislative e/o professionali.

2) **SPERIMENTAZIONE FORMATIVA:** la sperimentazione formativa è stata concentrata in due provincie della regione toscana che hanno fornito maggiori riferimenti progettuali in ordine alla rappresentatività dell'economia della PMI e al numero di soggetti interessati. Il percorso formativo realizzato ci ha permesso di orientare e garantire una molteplicità di interventi capaci di cogliere la maggior parte delle esigenze individuali di ogni singolo partecipante.

I risultati della ricerca, effettuata nel settore dell'artigianato e del commercio, hanno fornito le informazioni necessarie per progettare un percorso formativo ad hoc in grado di trasmettere alle donne coimprenditrici, coinvolte nell'azione formativa, quelle conoscenze e quelle competenze utili a promuovere e sviluppare, in ottica europea e in termini occupazionale, la rispettiva azienda.

3) **PROPOSTA DI REGOLAMENTAZIONE LEGISLATIVA O PROFESSIONALE:** i risultati e le informazioni raccolte ed analizzate nella fase di ricerca sono state utilizzate per elaborare una proposta di regolamentazione legislativa o professionale in grado, compatibilmente e in coerenza con le direttive comunitarie, di riconoscere anche nel nostro paese il ruolo fondamentale e di sviluppo della donna nella funzione di coimprenditrice di un'impresa, sia essa dell'artigianato, del commercio o di altri settori produttivi, compreso il no-profit.

La ricerca e la proposta di regolamentazione riportata integralmente nella presente pubblicazione è diffusa presso le istituzioni locali, nazionali ed europee in occasione di incontri specifici in cui saranno messe a confronto le esperienze presenti in ambito comunitario.

DESTINATARI:

Il progetto prevede il coinvolgimento di 30 donne coimprenditrici: 15 nel settore artigiano e delle piccole e medie imprese e 15 nel settore del commercio e della distribuzione.

o-eco-
e qua-
oportu-
rcorso
la pro-
n linea
97 sul

mercio
o di un
neces-
abile in
nostra

é tutta
la fase

in due
resen-
o ci ha
e delle

e infor-
ne co-
uovere

ati e le
oposta
irettive
a nella
produt-

azione
aranno

e delle

La coimprenditrice nella piccola impresa: risultati della ricerca

Filomena Maggino

*Docente di statistica per la Ricerca Sociale
Università di Firenze*

SOMMARIO:

1. La ricerca e gli obiettivi	11
2. Il territorio	11
3. Il campionamento	13
4. Lo strumento di indagine	14
5. La rilevazione	14
6. I risultati	15
6.1 Le imprese	15
6.2 Il titolare dell'impresa	17
6.3 I collaboratori familiari	19
7. Conclusioni	29
Appendici	31
A. Il questionario	31
B. Alcuni concetti base dell'analisi delle corrispondenze	36
Bibliografia	39

LA COIMPRENDITRICE¹

1. La ricerca e gli obiettivi

Il progetto ha come obiettivo lo studio della figura del coniuge-collaboratore, che sembra giocare un ruolo chiave per la buona riuscita dell'impresa a carattere familiare. Da vari studi europei (citare) è, infatti, emerso come il carattere familiare dell'impresa sia un fattore di identità tipico delle aziende dei settori artigiano, commercio e turismo e come in tali ambiti la figura del coniuge-collaboratore rappresenti un elemento strategico.

Braccio destro dell'imprenditore, il coniuge-collaboratore, generalmente identificabile nella moglie dell'imprenditore stesso, non beneficia, nell'ordinamento italiano, né di uno statuto né di una qualificazione professionale riconosciuta.

Data l'importanza delle microimprese nell'ambito dell'attività economica sono emerse le necessità di:

- riconoscere il ruolo specifico della coimprenditrice e
- far emergere, rivalutandole, le capacità innovative tipiche delle aziende familiari, che sono essenziali per lo sviluppo strutturale dell'economia nel suo complesso.

Nella prospettiva di dare un riconoscimento professionale al ruolo della coimprenditrice è emersa la necessità di rilevare quelle informazioni utili a identificare tale figura e progettare un successivo percorso formativo in grado di offrire quelle competenze integrative necessarie allo sviluppo dell'impresa e all'arricchimento professionale della coimprenditrice.

Per la realizzazione degli obiettivi previsti dal progetto è stata realizzata un'indagine che aveva come universo di riferimento tutte le imprese dei settori considerati che avessero non più di 5 dipendenti.

2. Il territorio

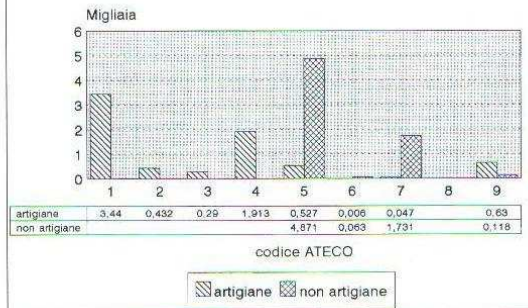
Non essendo possibile effettuare una ricerca su tutto il territorio regionale si è ritenuto opportuno selezionare due province che, dal punto di vista dello sviluppo economico, potevano essere considerate rappresentative della realtà toscana. La scelta è ricaduta su la province di Prato, che presenta una caratterizzazione nei settori manifatturiero e dei servizi, e di Massa Carrara, che presenta una caratterizzazione nei settori turistico e dei servizi.

Prima di procedere al campionamento ci è parso necessario fare una breve ricognizione sulla distribuzione sui due territori delle imprese sia artigiane che non artigiane.

Nella provincia di Prato una distribuzione pressoché equa tra imprese artigiane e non artigiane (rispettivamente 7285 e 6783); relativamente ai settori produttivi esse si distribuiscono nel modo seguente:

ATECO	NON-ARTIGIANE		ARTIGIANE	
	Freq.	%	Freq.	%
1			3440	47.2
2			432	5.9
3			290	4.0
4			1913	26.3
5	4871	71.8	527	7.2
6	63	0.9	6	0.1
7	1731	25.5	47	0.6
9	118	1.7	630	8.6

Imprese artigiane e non artigiane prov. Prato

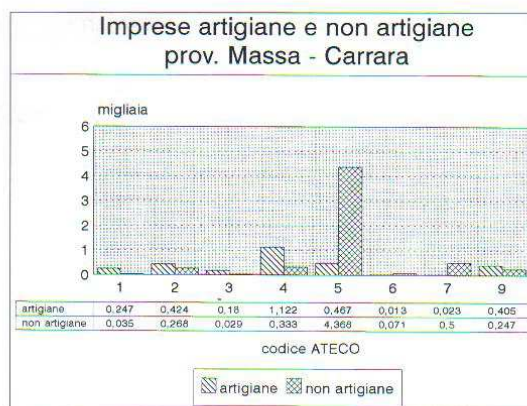


Di seguito una tabella con i codici dettagliati.

PRATO					
ATECO	NON-ARTIGIANE		ATECO	ARTIGIANE	
	Freq.	%		Freq.	%
50	150	2.2	15	103	1.4
51	2383	35.1	17	2798	38.4
52	1980	29.2	18	501	6.9
55	358	5.3	19	38	0.5
63	63	0.9	21	13	0.2
70	1381	20.4	22	50	0.7
71	49	0.7	26	35	0.5
72	301	4.4	28	129	1.8
92	82	1.2	29	205	2.8
93	36	0.5	31	40	0.5
			32	21	0.3
			33	73	1.0
			36	156	2.1
			45	1913	26.3
			50	343	4.7
			51	45	0.6
			52	120	1.6
			55	19	0.3
			63	6	0.1
			70	25	0.3
			71	3	0.0
			72	19	0.3
			92	7	0.1
			93	623	8.6

Diversa è la situazione osservata nella provincia di Massa Carrara, nella quale prevalgono nettamente le imprese non artigiane (5851 contro 2881); relativamente ai settori produttivi esse si distribuiscono nel modo seguente:

ATECO	NON-ARTIGIANE		ARTIGIANE	
	Freq.	%	Freq.	%
1	35	0.6	247	8.6
2	268	4.6	424	14.7
3	29	0.5	180	6.2
4	333	5.7	1122	38.9
5	4368	74.7	467	16.2
6	71	1.2	13	0.5
7	500	8.5	23	0.8
9	247	4.2	405	14.1



Di seguito una tabella con i codici dettagliati.

MASSA					
ATECO	NON-ARTIGIANE		ATECO	ARTIGIANE	
	Freq.	%		Freq.	%
15	14	0.2	15	188	6.5
17	7	0.1	17	15	0.5
18	11	0.2	18	33	1.1
19	3	0.1	19	11	0.4
22	30	0.5	21	5	0.2
26	149	2.5	22	18	0.6
28	51	0.9	26	184	6.4
29	38	0.6	28	159	5.5
31	9	0.2	29	58	2.0
32	3	0.1	31	25	0.9
33	6	0.1	32	15	0.5
36	11	0.2	33	63	2.2
45	333	5.7	36	77	2.7
50	158	2.7	45	1122	38.9
51	1311	22.4	50	190	6.6
52	2161	36.9	51	47	1.6
55	738	12.6	52	155	5.4
63	71	1.2	55	75	2.6
70	306	5.2	63	13	0.5
71	59	1.0	70	4	0.1
72	135	2.3	71	2	0.1
92	226	3.9	72	17	0.6
93	21	0.4	92	13	0.5
			93	392	13.6

3. Il campionamento

Dato l'obiettivo che si proponeva la ricerca, il campionamento effettuato ha richiesto un approccio ragionato.

La prima scelta ha riguardato i settori da studiare nelle due province; in particolare si è ritenuto che la selezione dovesse riguardare per:

- l'area pratese le imprese artigiane manifatturiere e dei servizi,
- l'area carrarese le imprese commerciali e dei servizi.

Tale scelta è stata fatta in quanto si voleva conoscere il fenomeno nei due settori trainanti dell'economia toscana, l'artigianato e il turismo.

L'estrazione del campione ha tenuto conto dell'omogeneità/disomogeneità dei settori rispetto all'oggetto d'indagine, ovvero rispetto alla posizione ipotizzabile della coimprenditrice nell'impresa.

Altre considerazioni riguardanti il prevedibile livello di disponibilità da parte dei responsabili delle imprese a partecipare all'indagine e la necessità di ottenere una rilevazione significativa hanno indotto il gruppo di ricerca a contattare tutte le imprese nei settori selezionati.

4. Lo strumento di indagine

Lo strumento di indagine doveva consentire da una parte di rilevare una serie di informazioni riguardanti l'impresa, al fine di identificare l'esistenza di eventuali tipologie che prescindessero dal settore produttivo e dall'altro la presenza e il livello di impegno di familiari collaboratori.

Le aree di indagine sono così risultate tre, una riguardante le caratteristiche dell'impresa, una il titolare e l'altra i familiari collaboratori; le variabili considerate per ciascuna area erano le seguenti:

- a. l'impresa: settore ed attività dell'impresa, numero di dipendenti, proprietà dell'impresa (altre notizie erano già note al momento dell'estrazione del campione);
- b. il titolare: genere, età, stato civile, titolo di studio, tipo di attività svolta nell'impresa;
- c. i familiari collaboratori: grado di parentela, età, genere, titolo di studio, tipo di attività svolta nell'impresa, tempo dedicato alle attività nell'impresa, motivi prevalenti della collaborazione, attività svolte al di fuori dell'impresa, corsi di formazione seguiti.

La scelta dello strumento di rilevazione è ricaduta sul questionario strutturato a risposte prevalentemente precodificate (v. appendice A); le domande relative alle variabili della terza area di indagine sono andate a comporre una scheda: prevedendo la possibilità che più familiari collaboratori potessero essere presenti all'interno di una impresa, nel questionario sono state inserite più copie di tale scheda.

La consapevolezza che un tipo di rilevazione come questa avrebbe potuto suscitare reazioni di comprensibile reticenza da parte degli imprenditori ci ha spinto a costruire un questionario che evitasse di rilevare quelle informazioni che avrebbero consentito non solo di identificare le imprese ma anche di rilevare eventuali e ipotetiche irregolarità.

5. La rilevazione

Il gruppo di ricerca ha scartato in partenza l'eventualità di effettuare la rilevazione tramite intervistatori; anche se tale approccio garantisce, con intervistatori ben formati, una notevole qualità della rilevazione, esso richiede tempi lunghi di realizzazione (preparazione di rilevatori, necessità comunque di informare in precedenza tramite lettera gli imprenditori della prossima "visita" del rilevatore, necessità per l'intervistatore di preparare un calendario di appuntamenti), soprattutto nel caso della ricerca qui presentata, notevoli investimenti finanziari; occorre altresì osservare come per l'indagine in oggetto sarebbe stato necessario recarsi sui luoghi di lavoro; ciò avrebbe causato ulteriori e immaginabili problemi di tempo e risorse.

Scartata quindi tale possibilità, per raggiungere tutte le imprese dei settori produttivi selezionati avevamo la possibilità di adottare due tecniche di rilevazione, ovvero questionario postale e telefonico. Il

gruppo era consapevole dei pregi e dei difetti che tali tecniche presentano a livello teorico e degli ulteriori problemi che esse avrebbero potuto sollevare in una rilevazione che doveva coinvolgere persone che prevedibilmente sarebbero state direttamente coinvolte nel ciclo produttivo. Per questo motivo si è cercato pragmaticamente di adottare la tecnica mista:

- **questionario postale**, ovvero invio a tutte le imprese coinvolte nell'indagine del questionario accompagnato da una lettera che informava a grandi linee sugli scopi dell'indagine; l'adozione di tale tecnica di rilevazione ci trovava ben consapevoli dei problemi che essa presenta; tali problemi riguardano essenzialmente il tasso di questionari rientrati che è, in genere, molto basso (massimo 50%); tale tasso è influenzato anche dal livello di coinvolgimento che l'argomento trattato raggiunge nell'intervistato. Il questionario postale comporta altri problemi pratici legati il più delle volte all'incompletezza e alla scorrettezza degli indirizzi in possesso.

- **questionario telefonico**: prevedendo una certa pigrizia degli imprenditori nel rispondere al questionario postale, la spedizione dei questionari è stata seguita, dopo un certo periodo, da una serie di "verifiche" fatte per telefono su un campione di imprese che avevano già dovuto ricevere il questionario. Tale verifica aveva lo scopo principale di verificare il ricevimento da parte delle imprese del questionario e la successiva rispedizione del questionario compilato. Sia nel caso di mancato ricevimento che nel caso di mancata rispedizione il gruppo di rilevatori aveva l'opportunità di chiedere la disponibilità da parte del titolare a rispondere alle domande del questionario per telefono.

Come era prevedibile le interviste effettuate per telefono sono risultate non solo le più numerose (quasi il 69% dei questionari compilati) ma anche le più ricche e interessanti sia per il ricco contatto umano instaurato, sia per le informazioni ricevute riguardanti anche ambiti collaterali l'argomento di indagine.

Un primo confronto dei dati prodotti dai questionari con le due tecniche di rilevazione non ha comunque rilevato alcuna differenza significativa nella completezza delle risposte; per tale motivo i questionari sono stati analizzati successivamente senza tener conto della differente modalità di rilevazione.

6. I risultati

Tra gli obiettivi dell'indagine non vi era sicuramente quello di registrare il reale tasso di presenza sul territorio interessato della figura della coimprenditrice ma piuttosto di verificare la tipologia di tale figura e la sua relazione con il tipo di realtà produttivo; ciò spiega non solo il tipo di rilevazione realizzata, come si è visto, ma anche il tipo di analisi effettuata sui dati rilevati.

6.1 Le imprese

Le imprese delle quali sono stati ottenuti i questionari sono 151; il 31% ha risposto per posta (o fax) e il 69% sono state contattate telefonicamente; 80 questionari riguardano imprese della provincia di Massa-Carrara mentre i rimanenti 47 riguardano imprese della provincia di Prato; per 24 questionari pervenuti per posta non è stato possibile stabilire la provenienza.

ATECO	PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%
17	27	82		
50	6	18	6	8
51			19	27
55			7	10
63			10	14
70			9	13
71			10	14
72			10	14
missing	14		9	

Relativamente al tipo di proprietà si nota una netta prevalenza di società individuali attribuibile alla forte presenza di attività per conto terzi (soprattutto nel pratese).

	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
SNC	20	14	11	23	8	11
SPA	2	1			2	3
S. Individuale	82	57	28	60	39	52
SRL	17	12	2	4	15	20
SAS	12	8	3	6	9	12
S. Coop.	1	1			1	1
Impresa fam.	11	8	3	6	1	1
missing	6		1		5	

Più della metà degli intervistati ha indicato la presenza nell'azienda di familiari collaboratori; tale proporzione sale ad oltre i due terzi nelle aziende pratesi:

	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
si	79	52	32	68	31	39
no	72	48	15	32	49	61

La proporzione di titolari che ha indicato la necessità per i collaboratori di frequentare corsi è relativamente bassa, soprattutto nel carrarese.

	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
si	16	15	7	19	7	13
no	77	74	24	67	40	77
si e no	11	11	5	14	5	10
missing	47		11		28	

Tra le ragioni prevalenti portate a sostegno del "si" vi è principalmente la presenza di giovani (soprattutto a Prato) e per interesse generico; nella provincia di Prato appare anche la motivazione "per acquisire manodopera già formata e specializzata".

In generale la motivazione prevalente del "no" riguarda il fatto di non averne bisogno perché già competente. Esiste però una differenziazione territoriale: la maggior parte dei pratesi ritiene tali corsi inutili (30%), voce che non compare tra i carraresi, mentre per questi ultimi la formazione ha valore prevalentemente se avviene sul campo o grazie ad aggiornamenti interni (insieme il 34%); vi è anche una quota di prossimi alla pensione (18%) quindi non interessati a tali iniziative.

Tra i corsi più richiesti si rilevano quelli legati alle procedure contabili (soprattutto nella provincia di Massa) e quelli legati a tecniche di produzione specifiche (per le imprese pratesi).

Proporzionalmente la presenza di familiari collaboratori è maggiore tra le imprese pratesi che non in quelle di Massa Carrara:

Numero di familiari collaboratori	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
0	74	49	16	34	50	62
1	60	40	21	45	26	33
2	15	10	9	19	3	4
3	2	1	1	2	1	1

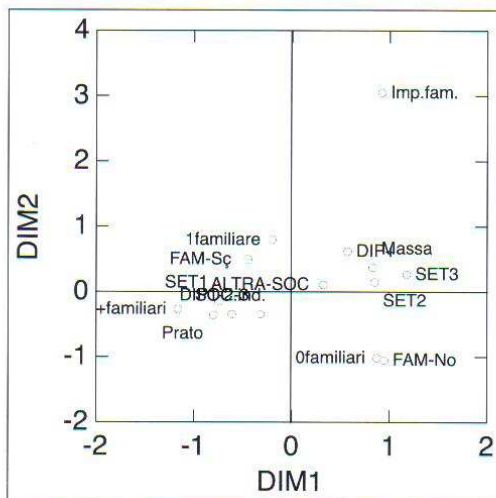
Per avere un quadro più articolato delle imprese considerate al fine di individuare delle tipologie è stata utilizzata l'analisi delle corrispondenze, particolare tecnica statistica multivariata che può essere utilizzata in presenza di variabili non quantitative, come nel nostro caso (per maggiori informazioni su tale tecnica si veda l'appendice B).

Per tale analisi sono state utilizzate le variabili "città", "settore", "numero di dipendenti", "proprietà", "presenza di familiari collaboratori".

La configurazione finale prodotta dall'analisi (che ha potuto utilizzare un terzo dei casi) spiega molta della variabilità delle modalità delle variabili considerate (51% di inerzia spiegata); tale configurazione consente di individuare due grandi tipologie di aziende³:

a. società individuali con pochi dipendenti e uno o più familiari collaboratori nei settori dal 101 al 117; provincia di Prato; (quadrante in basso a sinistra);

b. società con più dipendenti e nessun familiare nei settori 2 e 3; provincia di Massa; (quadrante in basso a destra).



6.2 Il titolare dell'impresa

Nella maggior parte dei casi al questionario ha risposto il titolare (quasi il 79%); tra le figure che hanno risposto in vece del titolare è importate segnalare la madre, la moglie o la figlia (12% in totale) e un dipendente (poco più del 7%); prevalenti sono stati gli uomini (135).

Tra i rispondenti è stata rilevata un'età media di 48 anni (d.s.=12 con distribuzione pressoché normale):

	media	d.s.	asimm.
Prato	48	11	-0.6
Massa-Carrara	45	13	0.4

La distribuzione dei titolari contattati per età rispetto alla classificazione delle attività produttive (codice ATECO) rileva una certa differenza relativamente all'attività 17, in cui la presenza aumenta con

l'età, e alle attività 51, 71 e 72 in cui sono rappresentati maggiormente i titolari della classe d'età più giovane.

ATECO	24-40 ANNI		41-50 ANNI		51 ANNI E +	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
17	5	12	7	29	15	37
50	4	10	3	12	6	15
51	11	28	3	12	5	12
55	2	5	3	12	2	5
63	2	5	3	12	5	12
70	3	7	3	12	3	7
71	7	18	0	0	3	7
72	6	15	2	8	2	5

La maggior parte dei rispondenti è coniugata, come risulta dalla seguente tabella.

	FREQ.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
celibe/nubile	28	19	12	27	14	18
coniug./conv.	117	79	33	73	62	78
separ./divor.	3	2			3	4
missing	3		2		1	

La distribuzione dei titoli di studio mostra una evidente differenza tra le due aree geografiche; tale differenza è attribuibile ai diversi settori e alle diverse attività svolte dalle imprese delle due province e che sono andate a comporre il campione.

	FREQ.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
licenza elem.	44	30	22	51	6	8
licenza media	38	26	15	35	18	23
diploma breve	14	10	5	12	7	9
diploma	45	31	1	2	43	55
laurea	4	3			4	5
missing	6		4		2	

I motivi che hanno prodotto le differenze riscontrate nei titoli di studio sono forse alle origini di quelle differenze che pur si notano nel tipo di attività svolta dal titolare dell'impresa.

	FREQ.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
tutto	50	35	18	42	28	36
contab./amm.	16	11	2	5	13	17
tutto ex. cont.	35	24	13	30	11	14
fornit./clie.	19	13	2	5	15	19
fornit./clie- manag. dirett.	2	1			2	3
cameriere/a	9	6	1	2	8	10
produzione	1	1			1	1
produzione	12	8	7	16		
missing	6		4		2	

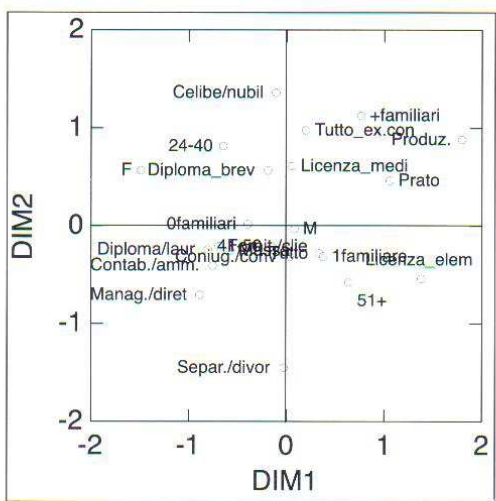
Anche in questo caso per poter tracciare una tipologia dell'imprenditore è stata utilizzata l'analisi delle corrispondenze. Per tale analisi sono state utilizzate le variabili, riferite al titolare, "città", "genere",

"età", "stato civile", "titolo di studio", "ruolo nell'impresa" e "numero di familiari collaboratori".

La configurazione finale prodotta dall'analisi (che ha potuto utilizzare 116 casi) spiega una porzione soddisfacente della variabilità delle modalità delle variabili considerate (26% di inerzia spiegata); tale configurazione consente innanzitutto di osservare la netta prevalenza di titolari uomini di età compresa tra i 41 e i 50 anni (i punti relativi a tali modalità sono posizionati al centro della configurazione); successivamente sono state individuate alcune tipologie:

- a. titolare di una società con nessun familiare collaboratore con titolo di studio medio alto che all'interno dell'azienda si occupa prevalentemente dei contatti con l'esterno, delle questioni amministrative o della direzione; zona di Massa;
- b. titolare con un titolo di studio medio basso; si occupa di tutto (eccetto che della contabilità) o della produzione in un'azienda con più familiari collaboratori; zona di Prato.

Particolare è la corrispondenza che si osserva, in relazione alle donne imprenditrici, tra età (24-40 anni), lo stato civile (nubili) e titolo di studio (diploma di 3 anni) e che conferma l'idea che si ha della donna imprenditrice.



6.3 I collaboratori familiari

L'analisi qui fatta ha il principale obiettivo di verificare le particolari caratteristiche della donna collaboratrice. Per fare ciò, ci è sembrato importante utilizzare il confronto con gli uomini collaboratori onde evidenziare le eventuali peculiarità.

Come abbiamo già visto in poco più della metà delle imprese raggiunte dalla nostra indagine è impegnato almeno un familiare del titolare (in quasi il 12% più di uno); proporzionalmente sono soprattutto le imprese pratesi ad avere la maggiore presenza di familiari collaboratori; ciò è spiegabile con le particolari caratteristiche produttive delle aziende indagate.

N. familiari collaboratori	FREQ. %		PRATO FREQ. %		MASSA-CARRARA FREQ. %	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
0	74	49	16	34	50	62
1	60	40	21	45	26	32
2	15	10	9	19	3	4
3	2	1	1	2	1	1

In totale i familiari collaboratori sono risultati 96; di questi quasi il 70% sono femmine; tra queste il 68% sono rappresentate dalle mogli.

Una leggera differenza è riscontrabile tra le due province indagate con una leggera prevalenza delle donne a Massa-Carrara.

familiari collaboratori	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
femmine	65	68	27	65	26	74
maschi	31	32	15	35	9	26

grado di parentela	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
moglie	44	46	19	45	14	40
marito	6	6	2	5	1	3
figlia	9	10	2	5	6	17
figlio	11	12	4	10	3	9
fratello	8	8	4	10	4	11
sorella	6	6	2	5	4	11
madre	6	6	4	10	2	6
padre	6	6	5	12	1	3

Tra i familiari collaboratori è stata rilevata una età media di 44 anni (deviazione standard, d.s.=13 con distribuzione pressoché normale); con una leggera prevalenza dei più anziani a Prato:

	media	d.s.	asimm.
Prato	44	12	-0.7
Massa-Carrara	41	13	0.1

Per dare una maggiore interpretabilità alla variabile età sono state definite tre classi d'età (sotto i 31 anni; tra i 31 e i 49; oltre i 49 anni).

In relazione a queste osserviamo una certa differenza tra donne e uomini (le prime risultano essere proporzionalmente più numerose nella classe più anziana) e tra Prato e Massa (nella prima zona si registrano proporzionalmente più anziani).

età	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
15-30 anni	17	19	7	19	7	21	10	36	7	11
31-49 anni	40	44	13	35	19	56	10	36	30	48
50 e +	33	37	17	46	8	23	8	29	25	41

La maggioranza dei collaboratori ha un titolo di studio basso (65% ha la licenza media o meno); ciò è particolarmente vero per la zona di Prato dove la metà ha solo la licenza elementare e il 37% la licenza media; il titolo basso sembra riguardare in prevalenza le donne.

Tra i titoli più elevati è necessario osservare, come è stato messo in rilievo nella seguente tabella, la prevalenza di diplomati tra gli uomini, nella zona di Massa, e una quota interessante di diplomi in ragioneria; diversamente dai diplomi, si registra una prevalenza di lauree tra le donne, praticamente tutte nella zona di Massa.

titolo di studio	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
lic. elemen.	30	34	19	50	3	9	6	21	24	40
lic. media	28	31	14	37	9	28	8	28	20	33
diploma breve	3	3	1	3	1	3	2	7	1	2
diploma	12	13	2	5	7	22	7	24	5	8
ragioneria	9	10	2	5	6	19	5	17	4	7
laurea	7	8			6	19	1	3	6	10
missing	7		4		3		2		5	

queste il

La maggiore presenza di titoli elevati nella zona di Massa è naturalmente spiegabile con il tipo di attività svolta dalle imprese considerate.

evalenza

Naturalmente il titolo di studio è molto legato all'età dei collaboratori tra i quali si osserva una netta prevalenza di titoli bassi (elementare e media) tra i più anziani (90% con età uguale o maggiore di 50).

Età	Titolo di studio					
	Licenza elem.	Licenza media	Diploma breve	Diploma	Laurea	Ragioneria
≤ 30 anni		5 (29)	1 (6)	7 (41)	3 (18)	1 (6)
31 - 49	5 (13)	17 (45)	2 (5)	4 (10)	4 (10)	6 (16)
50 e più	24 (73)	6 (18)		1 (3)		2 (6)

Tra parentesi, a titolo comparativo, le percentuali di riga.

Le attività svolte dai familiari collaboratori sono differenziate a seconda delle province considerate e, conseguentemente, della tipologia delle imprese; in particolare notiamo come le attività di contabilità ed amministrazione sono svolte in misura proporzionalmente maggiore nella provincia di Massa-Carrara mentre le attività legate alla produzione sono quelle svolte dalla maggioranza dei familiari collaboratori pratesi.

d.s.=13

tipo di attività svolta	FREQ.		PRATO		MASSA-CARRARA	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
tutto	12	13	7	18	2	6
contab./amm.	17	19	3	8	12	36
eccetto cont. clienti/app. telefono	5	6	2	5	1	3
direzione	8	9	1	3	5	15
produzione	1	1	1	3	1	3
missing	5	6	24	63	8	24
	42	47				
	6		4		2	

à (sotto i

no esse-

zona si

Rispetto alle attività svolte esiste una decisa differenza tra uomini e donne, come si può osservare dal seguente grafico, soprattutto rispetto alla cura degli aspetti amministrativi e contabili.

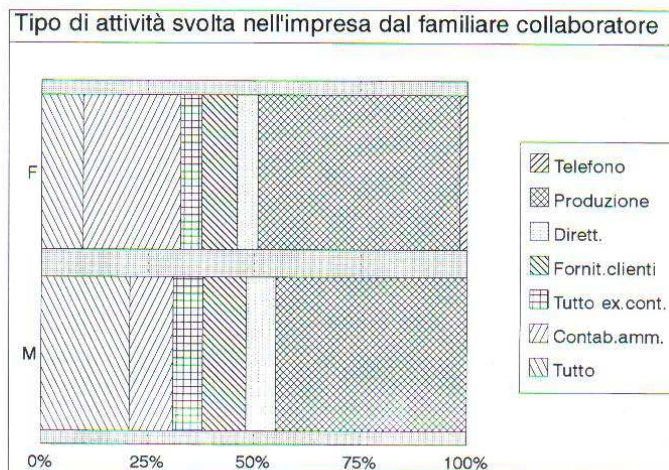
o meno);

il 37% la

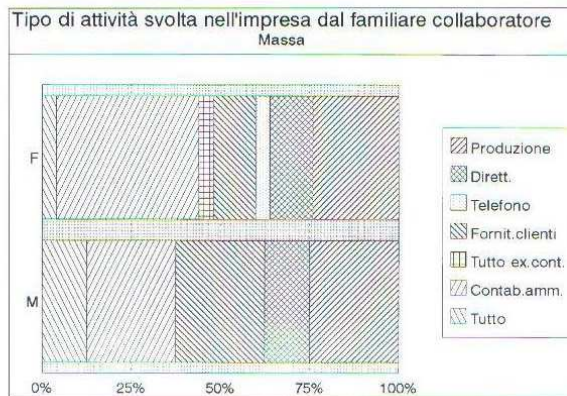
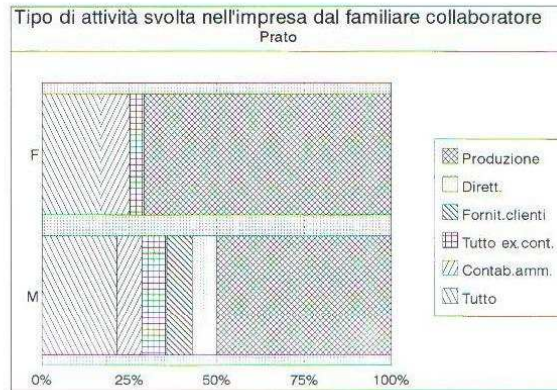
e tabella,

in ragio-

utte nella



Tale differenza è particolarmente evidente nella zona di Massa anziché nel pratese, come si può osservare dai seguenti grafici:



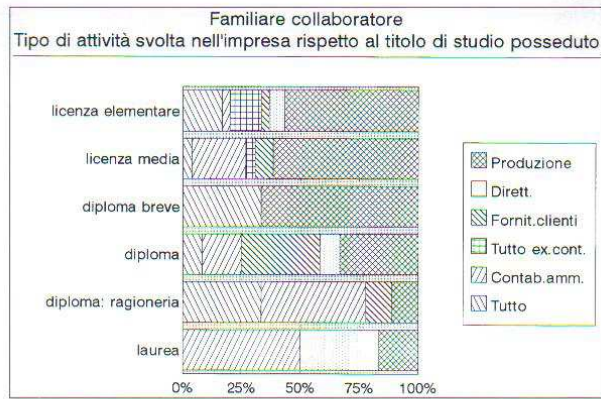
I "tutto-fare" sono più numerosi tra i meno giovani (21% degli ultracinquantenni contro il 12% e il 5% delle altre due classi d'età); tale differenza si accentua tra i "tutto-fare" che non si occupano della contabilità; tali proporzioni s'invertono relativamente alle relazioni con i fornitori mentre non si osserva differenza tra le tre classi rispetto a ruoli di direzione e alle attività legate alla produzione.

Età	Tipo di attività svolta nell'impresa						
	Tutto	Contab./amm.	Tutto ex. cont.	Fornit. clienti	Telefono	Dirett.	Produzione
≤ 30 anni	2 (12)	3 (18)		2 (12)		1 (6)	9 (53)
31 - 49	2 (5)	9 (24)	1 (3)	5 (14)		2 (5)	18 (49)
50 e più	7 (21)	5 (15)	4 (12)	1 (3)		2 (6)	14 (42)

Tra parentesi, a titolo comparativo, le percentuali di riga.

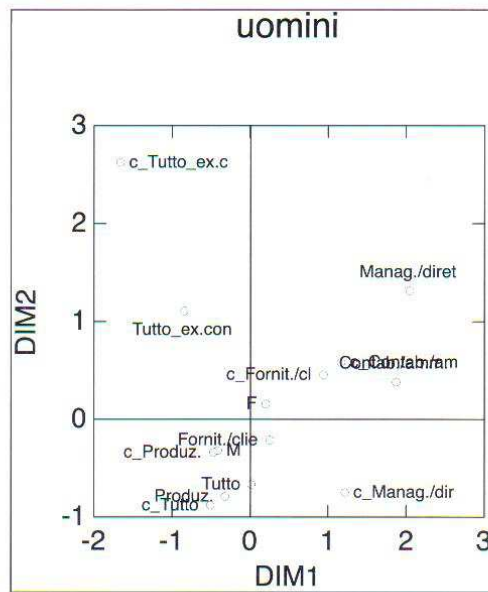
Come era prevedibile, esiste una relazione tra attività svolta e titolo di studio: sono proporzionalmente meno i collaboratori alla produzione che hanno titoli superiori; ma tra i collaboratori addetti a funzioni direttive ci sono anche soggetti con titoli bassi.

e si può



E' interessante verificare il tipo di corrispondenza tra attività svolta dal titolare e quella svolta dal familiare collaboratore. Applicando l'analisi delle corrispondenze (che ha potuto utilizzare 82 casi, riuscendo a spiegare il 27% della varianza con le due dimensioni identificare) si nota subito la concordanza tra l'attività di produzione o di "tutto-fare" del titolare e la medesima attività del collaboratore familiare; ciò riguarda principalmente gli uomini.

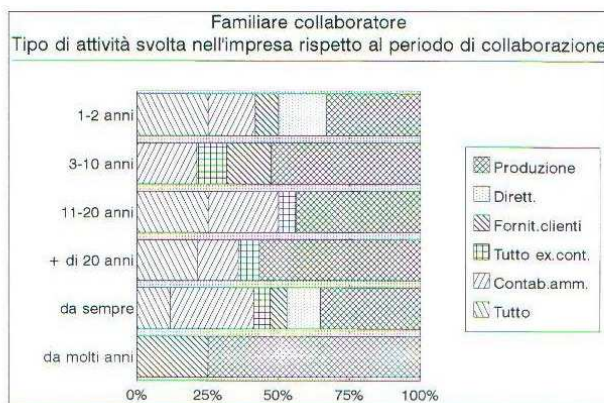
Per le donne sembra profilarsi il ruolo di diretta collaboratrice con il titolare con la corrispondenza che si osserva tra la loro attività di gestione dell'amministrazione e della contabilità e dei contatti con l'esterno e l'analogo ruolo di gestione e quello di direzione del titolare.



Se ipotizziamo che il periodo di collaborazione corrisponda all'età dell'impresa, osservando i seguenti risultati si può ipotizzare che nella zona di Massa vi siano imprese più "giovani". Considerando il genere, sembra che le donne siano quelle più stabili (quasi il 20% collabora da più di 20 contro l'11% degli uomini).

periodo di collaborazione	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
1-2 anni	12	14	3	8	7	25	6	22	6	10
3-10 anni	22	26	9	23	8	29	8	30	14	24
11-20 anni	16	19	7	18	3	11	3	11	13	22
+ di 20 anni	14	16	7	18	2	7	3	11	11	19
da sempre	18	21	11	28	7	25	7	26	11	19
da molti anni	4	5	2	5	1	4			4	7
missing	10		3		7		4		6	

Non sembra esserci una particolare relazione tra tipo di attività svolta e periodo di collaborazione tranne che per i contatti con i clienti e i fornitori che sembrano essere riservati ai collaboratori più "recenti".



E' interessante vedere a questo punto l'impegno in termini di tempo che i familiari dedicano all'impresa.

impegno annuale	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
tutti i mesi	66	80	31	91	20	62	22	88	44	76
alcuni periodi	16	20	3	9	12	38	3	12	13	22
missing	14		8		3		6		7	
impegno settimanale	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
tutti i giorni	61	77	25	83	24	73	14	64	47	83
alcuni giorni	17	23	5	17	8	24	8	36	9	17
missing	18		12		3		9		9	
impegno giornaliero	Freq.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
tempo pieno	49	58	27	77	13	38	18	67	31	53
part-time	22	26	5	14	11	32	3	11	19	33
Qualche volta	14	16	3	9	10	29	6	22	8	14
missing	11		7		1		4		7	

In generale l'impegno sembra essere piuttosto consistente se si pensa che la maggior parte dei collaboratori è presente tutto l'anno (80%), tutta la settimana (77%) e a tempo pieno (58%).

Ci accorgiamo però subito che esiste una certa differenza rispetto al territorio e, conseguentemente, al tipo di attività svolta dall'impresa; infatti la presenza durante tutto l'anno è prerogativa prevalente dell'ambiente pratese; ciò è spiegabile con la presenza, nel campione di Massa, di aziende con attività stagionali legate al turismo (es. alberghi). Un'ulteriore caratteristica che differenzia le due zone riguarda

l'impegno giornaliero: la maggioranza dei collaboratori pratesi presenta un impegno totale mentre i collaboratori della zona di Massa si distribuiscono in modo pressoché uniforme tra i tre livelli di impegno (tempo pieno, part-time, qualche volta). Minore è la differenza tra le due zone relativamente all'impegno settimanale.

La maggiore differenza che si osserva tra uomini e donne riguarda l'impegno giornaliero rispetto al quale queste ultime usufruiscono in maggior misura della forma del part-time.

In generale il motivo indicato come prevalente rispetto al quale il familiare collaboratore si dedica alle attività dell'impresa è rappresentato dalla competenza; ciò è stato rilevato in modo particolare per le imprese della zona di Massa e per gli uomini; per questi ultimi un altro motivo è rappresentato dal fatto che sono soci. Nelle aziende pratesi sono soprattutto il rapporto di fiducia e l'appartenenza alla società; il rapporto di fiducia è risultato anche il motivo prevalente per le donne.

motivi prevalenti della collaboraz.	FREQ.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	% su 96	Freq.	% su 42	Freq.	% su 35	Freq.	% su 31	Freq.	% su 65
1	19	20	11	26	4	11	4	13	15	23
2	11	11	3	7	4	11	1	3	10	15
3	14	15	6	14	6	17	4	13	10	15
4	13	13	7	17	8	23	2	6	11	17
5	22	23	8	19	5	14	8	26	14	21
6	15	16	7	17	7	20	3	10	12	18
7	21	22	11	26	7	20	8	26	13	20
8	5	5	4	9	2	6	3	10	2	3
9	10	10	7	17	2	6	1	3	9	14

- 1 = esiste rapporto fiducia
 2 = può fare molte cose
 3 = è dipendente
 4 = condizione retributiva regolare
 5 = è competente
 6 = può lavorare in momenti diversi
 7 = è socio
 8 = sarebbe disoccupato
 9 = collaboratore familiare.

In prevalenza i familiari collaboratori, oltre la collaborazione offerta all'impresa, non svolgono un'altra vera e propria attività; essendo però la maggioranza dei collaboratori rappresentata da donne, non sorprende come il 53% delle "altre attività" indicate sia quella di casalinga.

altre attività svolte dal familiare	FREQ.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
altra att. lav	6	6	2	5	4	11	4	13	2	3
casalinga	49	53	22	56	15	43	2	7	47	76
studente	5	5	1	3	3	9	4	13	1	2
nessuna	24	26	9	24	9	26	16	53	8	13
pensionato	5	5	3	8	2	6	4	13	1	2
più attività	2	2	1	3	1	3			2	4
cerca lavoro	1	1			1	3			1	2
missing	4		4				1		3	

Non sorprende il fatto che la quasi totalità dei familiari collaboratori non ha seguito alcun corso di formazione; i pochi che lo hanno fatto hanno seguito corsi specifici all'attività svolta nell'azienda.

corsi di formazione	FREQ.		PRATO		MASSA-CARRARA		UOMINI		DONNE	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
nessuno	83	88	35	87	32	91	26	87	57	89
non specifici	0		0		0		0		0	
specifici	11	12	5	13	3	9	4	13	7	11
missing	2		2				1		1	

Tale risultato è confermato dal fatto che i corsi specifici frequentati hanno riguardato soprattutto i familiari che svolgono attività legate all'amministrazione e alla contabilità, come si osserva dalla seguente figura.



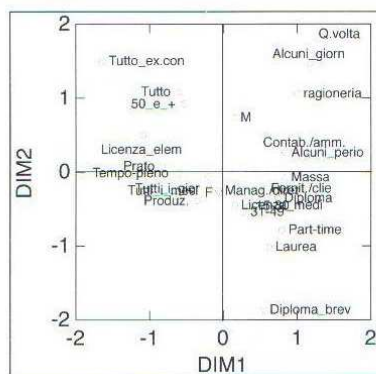
Analogamente a quanto fatto per le aziende e i titolari, proviamo a tracciare una tipologia anche per i familiari collaboratori.

La configurazione finale prodotta dall'analisi (che ha potuto più della metà dei casi) spiega una porzione soddisfacente della variabilità delle modalità delle variabili considerate (30% di inerzia spiegata); tale configurazione consente innanzitutto di interpretare la prima dimensione in termini di "livello di specializzazione nell'attività di collaborazione":

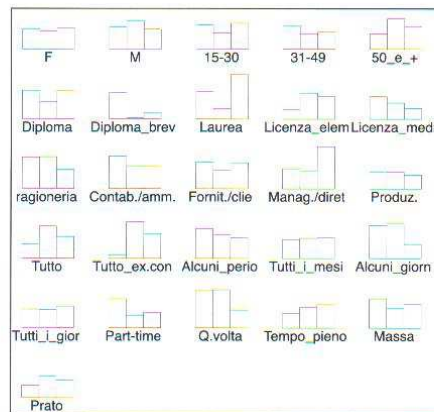
- il livello minimo si osserva a sinistra, in corrispondenza delle modalità "all'interno dell'azienda svolgono tutto o tutto eccetto la contabilità";
- il livello massimo si osserva a destra, in corrispondenza delle modalità "diploma di ragioneria" e "svolge attività legate all'amministrazione e alla contabilità", che risulta essere una delle attività, comuni a tutte le imprese, più tecniche e specialistiche che richiedono un titolo di studio adeguato; a tale proposito occorre però osservare che la pratica specialistica e tecnica legata alle attività proprie dell'azienda non vengono percepite come tali dal titolare che risponde alle domande del questionario, non solo necessariamente e genericamente legate ad uno specifico titolo di studio; tali attività non è possibile rilevarle se non osservandole direttamente sul "campo".

Premesso ciò, si possono osservare le seguenti tipologie:

- familiare-collaboratore donna occupata a tempo pieno, tutti i giorni, per tutto l'anno, addetto alla produzione o a funzioni di direzione, nella zona di Prato;
- familiare-collaboratore occupato a tempo parziale, alcuni giorni della settimana, con titolo di studio medio-alto, addetto ai contatti con l'esterno o alla contabilità e all'amministrazione nella zona di Massa.

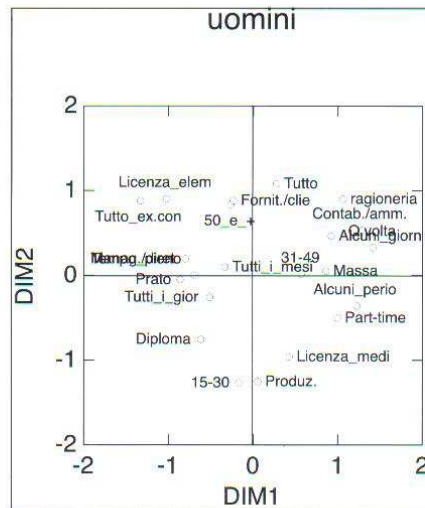


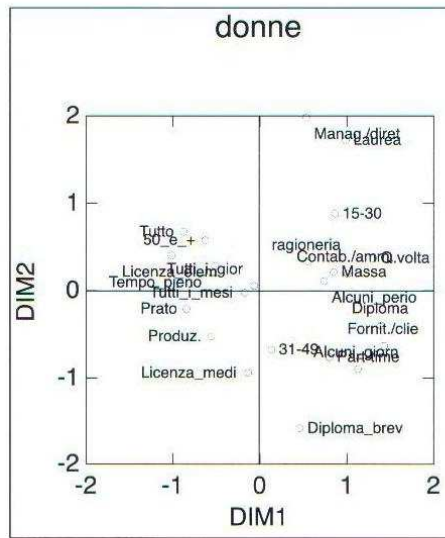
Tale analisi è stata ripetuta ipotizzando che la presenza di tre dimensioni potesse spiegare maggiormente la variabilità presente; la configurazione ottenuta (che spiega il 40% della varianza spiegata) non è rappresentabile sulle due dimensioni se non deformando il risultato; per tale motivo si è preferito rappresentare i risultati utilizzando la tecnica dei "profili". Con essa sono visualizzate tutte le modalità utilizzate nell'analisi; per ciascuna modalità sono presentate tre colonnine ognuna delle quali si riferisce alla coordinata di tale modalità rispetto alla prima, seconda o terza dimensione; è possibile così apprezzare quali combinazioni sono più simili tra loro e quindi quali modalità sono più vicine nello spazio; nella seguente rappresentazione è possibile così osservare come la modalità "ragioneria" si trova nello spazio tridimensionale molto vicina alle modalità "contabilità/amministrazione", "alcuni giorni" e "qualche volta", mentre la modalità "laurea" trova una collocazione molto vicina a quelle "manager/direzione":



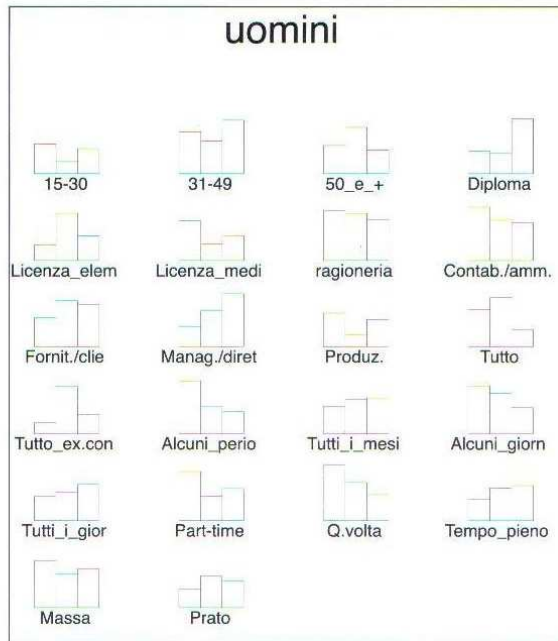
Volendo chiarire maggiormente la posizione delle donne collaboratrici si è proceduto all'applicazione della stessa analisi precedente differenziando le donne e gli uomini.

Da tale ulteriore analisi non sembra emergere una specificità della figura della donna collaboratrice differenziata da quella dell'uomo. In entrambe le configurazioni⁴ sono infatti rilevabili pressoché le medesime tipologie viste in precedenza.

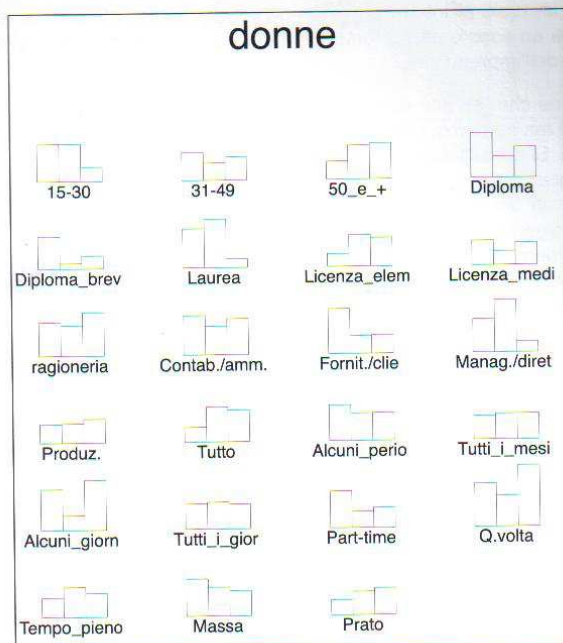




Le stesse osservazioni possono essere fatte nel caso in cui per le stesse analisi si ipotizzano tre dimensioni:



donne



A conclusione di tali analisi è possibile affermare che, in definitiva, la figura della coimprenditrice esiste anche se non emerge in modo chiaro ed evidente ma s'intuisce dalle risposte dei titolari. Tale figura non è però individuabile in maniera unica, ovvero non è rappresentabile in un unico modo ma in modo differenziato; la differenziazione osservata riguarda principalmente le due zone e quindi le diverse tipologie di imprese:

- più coinvolta nell'attività produttiva nei settori rilevati nella zona di Prato,
- più coinvolta nella gestione nei settori rilevati nella zona di Massa.

7. Conclusioni

La ricerca, pur essendo realizzata in un numero ristretto di imprese, ha fatto emergere un dato interessante che ci fa capire come il problema del coniuge collaboratore sia ignorato sia dalle regolamentazioni delle professioni che dalla legislazione di riferimento. La tecnica di rilevazione ha consentito di rilevare, nel corso dell'indagine, un senso di disagio nelle persone contattate, in quanto consapevoli di non avere un ruolo definito; è stato possibile percepire in modo chiaro come queste persone avevano timore di "uscire allo scoperto", come se una tale azione avesse potuto provocare chissà quali ripercussioni sulla propria azienda.

Sicuramente questo rappresenta un elemento che di per sé indica la necessità di dare una regolamentazione alla figura del coniuge-collaboratore. La ricerca ha peraltro evidenziato che l'attività e il ruolo della coimprenditrice nell'azienda varia con il settore dell'azienda stessa: nell'artigianato vi è un maggiore coinvolgimento nell'attività produttiva mentre nei servizi è prevalente l'attività amministrativa.

Un dato interessante è quello riferito al periodo di collaborazione nell'impresa che sembra essere fortemente legato ai "ritmi" e alle esigenze familiari: questo vale sia per il periodo di impegno lungo l'anno, sia per l'impegno settimanale che per l'impegno giornaliero all'interno dell'impresa da parte del coniuge-collaboratore.

La mancanza di un ruolo all'interno dell'azienda e nella società determina la precarietà di questa figura, la quale si ritrova ad essere attiva, forse, più per coprire spazi della sua giornata piuttosto che in qualità di collaboratrice dell'imprenditore.

Una collaborazione che, se ben costruita, potrebbe diventare strategica per l'impresa e sollevare l'imprenditore da piccoli ma numerosi compiti di gestione che lo distolgono dalla produzione e dalla ricerca di nuove opportunità. Si pensi peraltro che i titolari di numerose piccole imprese non assumono personale amministrativo e gestionale in quanto, non essendo questo legato alla produzione, hanno il timore che determini un aumento dei costi di produzione inaccettabile per la "salute" economica della propria azienda. Si verrebbe a creare una situazione diversa qualora questo ruolo potesse essere svolto compiutamente e professionalmente dal proprio coniuge o da un proprio familiare opportunamente formato al proprio ruolo. Una formazione curata che deve necessariamente partire da un'analisi dei fabbisogni formativi, curata azienda per azienda, coimprenditrice per coimprenditrice.

¹ Rapporto finale della ricerca svolta da un gruppo coordinato dalla prof.ssa Filomena Maggino per conto del CEDIT.

² La maggior parte dei dati presentati sono espressi in forma percentuale anche nei casi in cui la frequenza originaria è molto bassa. Anche se metodologicamente ciò è scorretto si è voluto comunque utilizzare tale forma in quanto consente, quando necessaria, non solo una valutazione proporzionale del fenomeno ma anche, e soprattutto, un confronto tra gruppi numericamente molto diversi.

Le percentuali non sempre sommano a 100 a causa degli arrotondamenti effettuati.

³ Nell'interpretare, ma soprattutto nel commentare, tali tipologie occorre tenere presente che esse non corrispondono a precise e particolari aziende ma sono ottenute sulla base di ricorrenti corrispondenze tra le modalità.

⁴ L'analisi per il gruppo degli uomini ha potuto utilizzare metà dei casi spiegando il 42% della variabilità (inerzia) mentre per il gruppo delle femmine ha potuto utilizzare 40 casi spiegando il 33% della varianza.

Appendici

A. Il questionario

INFORMAZIONI SUL TITOLARE

1. Sesso M F 2. Età _____
3. Stato civile celibe/nubile
 coniugato/a o convivente
 separato/a o divorziato/a
 vedovo/a
4. Titolo di studio licenza elementare
 licenza media
 diploma di qualifica professionale _____
 diploma di scuola superiore _____
 laurea _____
5. Tipo di attività svolte nell'impresa (per esempio gestione del personale, rapporto con i fornitori, rapporto con i clienti, produzione, contabilità, ecc.) _____

INFORMAZIONI SULL'IMPRESA

6. Settore ed attività dell'impresa (per esempio, artigianato: idraulico, commercio: abbigliamento, turismo: agenzia di viaggi, ecc.)
 artigianato (specificare l'attività) _____
 commercio (specificare l'attività) _____
 turismo (specificare l'attività) _____
7. Numero dei dipendenti _____
8. Proprietà dell'impresa S.N.C. S.R.L.
 S.p.A. S.A.S.
 Società individuale Società cooperativa
 altro (specificare) _____

9. Qualcuno dei familiari si occupa / si dedica / La aiuta nelle attività della Sua impresa?

- SI NO

Se ha risposto SI alla domanda n. 9 Le chiediamo di compilare una scheda per ciascun familiare che La aiuta nelle attività della Sua impresa. Sono state predisposte quattro schede nel caso in cui più familiari partecipino a tali attività.

SCHEDA 1. PRIMO FAMILIARE COLLABORATORE

1. **Grado di parentela** (specificare) _____

2. **Età** _____

3. **Titolo di studio**

licenza elementare

licenza media

diploma di qualifica professionale _____

diploma di scuola superiore _____

laurea _____

4. **Tipo di attività svolta nell'impresa** (per esempio gestione del personale, rapporto con fornitori, rapporto con i clienti, produzione, contabilità, ecc.)

5. **Approssimativamente da quanto tempo questo familiare La aiuta nelle attività dell'impresa?**

Da circa _____

6. **Tempo che tale familiare dedica alle attività dell'impresa.** *La tabella che presentiamo è suddivisa in tre colonne. Le chiediamo di dare una sola risposta per ciascuna colonna.*

impegno annuale	impegno settimanale	impegno giornaliero
<input type="checkbox"/> tutti i mesi <input type="checkbox"/> in alcuni periodi quali? _____ _____	<input type="checkbox"/> tutti i giorni <input type="checkbox"/> solo alcuni giorni quali _____ _____	<input type="checkbox"/> a tempo pieno <input type="checkbox"/> circa _____ ore al giorno in quali fasce orarie _____ _____

7. **Quali sono i motivi prevalenti per cui tale familiare si dedica alle attività dell'impresa?**

Indichi non più di due risposte.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> esiste un rapporto di fiducia | <input type="checkbox"/> è competente |
| <input type="checkbox"/> può fare molte cose | <input type="checkbox"/> può lavorare in diversi momenti |
| <input type="checkbox"/> è un dipendente | <input type="checkbox"/> è un socio |
| <input type="checkbox"/> perché possa avere una condizione contributiva regolare | <input type="checkbox"/> altrimenti sarebbe disoccupato almeno fa qualcosa |

8. **Quali altre attività svolge questo familiare?**

- | | | |
|--|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> altra attività lavorativa | <input type="checkbox"/> studente | <input type="checkbox"/> pensionato |
| <input type="checkbox"/> casalinga | <input type="checkbox"/> nessuna altra attività | |

9. **Ha seguito corsi di formazione inerenti le attività che svolge nell'impresa?**

- non ha seguito alcun corso di formazione
- ha seguito corsi di formazione, ma non specifici
- ha seguito corsi di formazione specifici

SCHEDA 2. SECONDO FAMILIARE COLLABORATORE

1. **Grado di parentela** (specificare) _____

2. **Età** _____

3. **Titolo di studio**

licenza elementare
 licenza media
 diploma di qualifica professionale _____
 diploma di scuola superiore _____
 laurea _____

4. **Tipo di attività svolta nell'impresa** (per esempio gestione del personale, rapporto con fornitori, rapporto con i clienti, produzione, contabilità, ecc.)

5. **Approssimativamente da quanto tempo questo familiare La aiuta nelle attività dell'impresa?**

Da circa _____

6. **Tempo che tale familiare dedica alle attività dell'impresa. La tabella che presentiamo è suddivisa in tre colonne. Le chiediamo di dare una sola risposta per ciascuna colonna.**

impegno annuale	impegno settimanale	impegno giornaliero
<input type="checkbox"/> tutti i mesi <input type="checkbox"/> in alcuni periodi quali? _____ _____	<input type="checkbox"/> tutti i giorni <input type="checkbox"/> solo alcuni giorni quali _____ _____	<input type="checkbox"/> a tempo pieno <input type="checkbox"/> circa _____ ore al giorno in quali fasce orarie _____ _____

7. **Quali sono i motivi prevalenti per cui tale familiare si dedica alle attività dell'impresa?**

Indichi non più di due risposte.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> esiste un rapporto di fiducia | <input type="checkbox"/> è competente |
| <input type="checkbox"/> può fare molte cose | <input type="checkbox"/> può lavorare in diversi momenti |
| <input type="checkbox"/> è un dipendente | <input type="checkbox"/> è un socio |
| <input type="checkbox"/> perché possa avere una condizione contributiva regolare | <input type="checkbox"/> altrimenti sarebbe disoccupato almeno fa qualcosa |

8. **Quali altre attività svolge questo familiare?**

- | | | |
|--|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> altra attività lavorativa | <input type="checkbox"/> studente | <input type="checkbox"/> pensionato |
| <input type="checkbox"/> casalinga | <input type="checkbox"/> nessuna altra attività | |

9. **Ha seguito corsi di formazione inerenti le attività che svolge nell'impresa?**

- non ha seguito alcun corso di formazione
 ha seguito corsi di formazione, ma non specifici
 ha seguito corsi di formazione specifici

SCHEDA 3. TERZO FAMILIARE COLLABORATORE

1. Grado di parentela (specificare) _____

2. Età _____

3. Titolo di studio
- licenza elementare
 - licenza media
 - diploma di qualifica professionale _____
 - diploma di scuola superiore _____
 - laurea _____

4. Tipo di attività svolta nell'impresa (per esempio gestione del personale, rapporto con fornitori, rapporto con i clienti, produzione, contabilità, ecc.)

5. Approssimativamente da quanto tempo questo familiare La aiuta nelle attività dell'impresa?

Da circa _____

6. Tempo che tale familiare dedica alle attività dell'impresa. La tabella che presentiamo è suddivisa in tre colonne. Le chiediamo di dare una sola risposta per ciascuna colonna.

impegno annuale	impegno settimanale	impegno giornaliero
<input type="checkbox"/> tutti i mesi <input type="checkbox"/> in alcuni periodi quali? _____ _____	<input type="checkbox"/> tutti i giorni <input type="checkbox"/> solo alcuni giorni quali _____ _____	<input type="checkbox"/> a tempo pieno <input type="checkbox"/> circa _____ ore al giorno in quali fasce orarie _____ _____

7. Quali sono i motivi prevalenti per cui tale familiare si dedica alle attività dell'impresa?

Indichi non più di due risposte.

- esiste un rapporto di fiducia
- può fare molte cose
- é un dipendente
- perché possa avere una condizione contributiva regolare
- é competente
- può lavorare in diversi momenti
- é un socio
- altrimenti sarebbe disoccupato almeno fa qualcosa

8. Quali altre attività svolge questo familiare?

- altra attività lavorativa
- casalinga
- studente
- nessuna altra attività
- pensionato

9. Ha seguito corsi di formazione inerenti le attività che svolge nell'impresa?

- non ha seguito alcun corso di formazione
- ha seguito corsi di formazione, ma non specifici
- ha seguito corsi di formazione specifici

10. Ritiene che per svolgere le attività nell'impresa sarebbe opportuno che il collaboratore familiare frequentasse corsi di formazione specifici?

SI, perché

NO, perché

11. Che tipo di corsi di formazione ritiene sarebbero utili per le attività della Sua impresa?

con

nelle

a che
posta

o

omo

a

enti

ato

ato

a?

B. Alcuni concetti base dell'analisi delle corrispondenze

L'insieme delle tecniche noto con il nome di *Analisi delle Corrispondenze (AC)* consente di realizzare un'analisi di tipo non-lineare di variabili categoriche¹.

Il termine *non-lineare* si riferisce innanzi tutto al fatto che la misurazione categorica per sua natura non consente una stima lineare diretta. Ricordiamo che i casi osservati con questo tipo di misurazione possono risultare uguali (appartenenti alla stessa categoria) o diversi (appartenenti a categorie diverse).

Tale modello, contrariamente a quanto succede negli altri metodi di analisi multivariata, si basa principalmente su rappresentazioni grafiche e non su spiegazioni date in termini di formule algebriche.

Storicamente l'AC è nata all'interno della scuola di *Analyse des Données* sviluppatasi e affermata in Francia negli anni 70 in seguito alle intuizioni e ai lavori di Benzécri della fine degli anni 60. Tale scuola, analogamente alla corrispondente scuola anglosassone di *data analysis* (per la quale si fa riferimento a Tukey e a Wilk), si poneva in posizione alternativa all'approccio statistico classico sviluppato nell'ambito di discipline rigidamente sperimentali che privilegiavano il modello decisionale ovvero quello tendente alla generalizzabilità dei risultati ottenuti in base ad ipotesi di tipo probabilistico definite in partenza.

Tale approccio alternativo si proponeva di sviluppare un metodo che fosse il più possibile produttivo, che tralasciasse i vincoli troppo restrittivi posti dalla statistica formale e che consentisse di applicare strumenti agili per l'analisi; tra tali strumenti le rappresentazioni grafiche acquistano un ruolo particolarmente rilevante sia in fase esplorativa che in fase di presentazione dei risultati.

In realtà la scuola francese ha acquisito in seguito delle sue peculiarità che l'hanno resa originale rispetto alle altre e, conseguentemente a ciò, anche isolata rispetto a quella anglosassone.

L'ispiratore della scuola francese, Benzécri, propose un approccio più induttivo dell'analisi dei dati in contrapposizione a quello deduttivo, prevalente soprattutto nelle scienze rigidamente sperimentali, che fa un grande uso della matematica. L'approccio di Benzécri, pur se interessante e condivisibile sotto certi aspetti, è stato successivamente estremizzato fino ad assumere un carattere quasi "mistico". In seguito tra molti esponenti della scuola francese vi è stato un ripensamento che ha riguardato alcune caratteristiche dell'approccio di analisi dei dati come la mancanza di un modello e degli aspetti confermativi e di validazione dei risultati.

L'AC continua comunque ad essere considerata un comodo strumento esplorativo che consente di gestire in modo agile grandi insiemi di dati soprattutto nei casi in cui non sia possibile formulare ipotesi riguardo alle relazioni tra variabili e di ottenere risultati espressi attraverso strumenti grafici.

Ciò ha condotto ad applicazioni insensate di tale tecnica, vista come una "scatola nera" in grado di analizzare molte informazioni altrimenti ingestibili e incomprensibili e di produrre risultati grafici molto significativi. La caratteristica di "scatola nera" è stata rafforzata anche dall'eccessivo formalismo matematico utilizzato nelle presentazioni che tale tecnica ha avuto sui manuali; il gruppo francese ha formalizzato il proprio lavoro in un sistema di notazione algebrica estremamente rigoroso: quanto comprensibili appaiono i risultati tanto misteriosi appaiono i metodi matematici utilizzati.

Tale complessità formale ha condotto ad una chiusura dei canali di comunicazione con la scuola di ispirazione anglosassone che ha sempre utilizzato uno stile di notazione molto più pragmatico.

Tutto ciò ha contribuito, unitamente alle barriere linguistiche e spesso anche disciplinari, ad isolare la scuola francese. Solo recentemente vi è stato uno sviluppo dei rapporti grazie ad alcuni allievi di Benzécri che hanno curato traduzioni in inglese di precedenti lavori.

Il principale vantaggio dell'AC è dato sicuramente dalla possibilità di fornire una rappresentazione grafica di tutte le associazioni tra le modalità delle variabili analizzate; in questo senso rappresenta una valida alternativa alla voluminosa e ingestibile serie di tabelle incrociate che tuttora rimane per molti l'unico approccio all'analisi contemporanea di molte delle variabili categoriche.

L'AC rappresenta inoltre una tecnica di analisi descrittiva-esplorativa che consente di individuare eventuali regolarità. Essa può trovare molte applicazioni come per esempio la costruzione di nuove variabili: i raggruppamenti significativi delle categorie, identificati attraverso l'AC, possono costituire la base per la definizione di tipologie che possono in seguito essere verificate (osservazione del numero di casi ricadono in ciascuna delle combinazioni che definiscono il tipo). L'AC può essere molto utile anche nelle fasi iniziali di analisi dei dati per poter individuare direzioni di indagine e di approfondimento.

Se da una parte si può indicare nella capacità descrittiva uno dei maggiori pregi dell'AC dall'altra molti individuano nella scarsa possibilità di generalizzazione il suo principale difetto, anche se non sempre questo può essere indicato come difetto.

Gli aspetti principali dell'AC, che trova diverse applicazioni soprattutto in senso esplorativo, possono comunque essere ricondotti a diversi metodi di analisi:

- *dual scaling* (insieme di approcci che comprende le seguenti tecniche *method of reciprocal average*, *principal component analysis of qualitative data*, *optimal scaling*, *analyse factorielle des correspondances*, *correspondence analysis*, *biplot*, ecc.);

- *correlazione canonica*, ovvero come caso particolare di tale analisi;

- *analisi delle tabelle di contingenza*, in quanto valorizza gli aspetti relativi allo scarto, all'indipendenza, alla differenza tra frequenze osservate e teoriche (*chi-quadro*).

L'AC può quindi essere definita come una *tecnica di analisi multidimensionale di tipo fattoriale che fornisce rappresentazioni sintetiche di vaste matrici di dati. Tali rappresentazioni sono soprattutto geometriche, ed in esse la vicinanza tra punti può essere interpretata come associazione [...]: le n righe di una matrice di dati con p colonne sono considerate come n punti nello spazio a p dimensioni, e viceversa. Si cerca allora uno spazio con un numero ridotto di dimensioni che permetta una rappresentazione approssimata delle associazioni, deformando il meno possibile la distanza originaria tra i punti* (Amaturo, 1989).

Per un approccio intuitivo è comunque più utile considerare l'AC come un caso particolare dell'*analisi delle componenti principali* (*Principal Component Analysis, PCA*) applicata direttamente alle modalità di variabili categoriche senza che queste necessitino di trasformazioni artificiali e di dubbia validità. Infatti i suoi precedenti possono essere ricercati, come per le altre tecniche fattoriali, nella teoria degli *eigenvalue* (autovalori) algebrici, sviluppata a livello statistico da Karl Pearson, che permette la decomposizione di una matrice attraverso la ricerca delle sue componenti principali.

In questo senso l'AC condivide con le altre tecniche fattoriali la procedura matematica per giungere alle soluzioni ma presenta una diversa logica di base e una diversa interpretazione. L'originalità sta nello schema geometrico multidimensionale in cui il problema è considerato².

L'AC lavora direttamente sulle frequenze delle modalità delle variabili considerate consentendo di mettere in evidenza combinazioni significative delle categorie. Dalle frequenze viene prodotta una matrice di residui prodotta dall'analisi di *chi-quadro*. L'obiettivo è quello di rappresentare geometricamente sullo stesso insieme di assi le modalità poste sia sulle righe che sulle colonne della tabella.

Tale metodo di analisi consente anche di definire modelli asimmetrici in quanto è possibile proiettare un insieme di modalità sul sistema di assi definito dall'altro.

ALCUNI ASPETTI TECNICI

L'AC mira a identificare la struttura della dipendenza interna ad una tabella di frequenze tramite una rappresentazione grafica delle modalità dei caratteri in uno spazio che presenta una minima dimensionalità. Alla base di tale approccio vi sono le seguenti considerazioni:

- la tabella può essere letta sia nel senso delle righe, sia in quello delle colonne; ciò determina una analisi simmetrica delle relazioni tra modalità;

- le relazioni tra i due insiemi di modalità si possono analizzare come se si trattasse di due insiemi di variabili tra i quali si ipotizza una relazione asimmetrica³.

Come si è detto l'analisi delle corrispondenze può essere considerata come una forma particolare dell'analisi delle componenti principali; ciò è vero essenzialmente per due motivi:

- matematico, infatti per entrambi gli approcci vi è il problema di scomporre la matrice nei suoi *eigenvalue* e *eigenvector*;
- geometrico, infatti nell'AC, per consentire una migliore comprensione dei risultati dell'analisi, le entità esaminate vengono rappresentate all'interno di uno spazio definito da assi; per identificare gli assi è necessario effettuare una trasformazione dei dati in senso quantitativo-metrico: nell'analisi delle corrispondenze in genere si utilizza la metrica del *chi-quadro*.

Infatti la procedura descritta per la PCA è sostanzialmente la stessa di quella richiesta per l'AC; la differenza sta nel fatto che l'analisi delle corrispondenze non fa assunti sulla metricità delle variabili e sulla linearità delle relazioni ovvero, in pratica, nel modo di calcolare e misurare le distanze e nell'attribuzione di un peso ad ogni punto. Tali differenze risiedono nel fatto che la matrice considerata dall'AC è rappresentata da una *tabella di contingenza* che presenta la distribuzione congiunta di due variabili categoriche. Gli elementi generici X_{ij} sono rappresentati da frequenze.

Alla base dell'AC vi è l'analisi di una tabella di frequenza $H \times M$ che alla fine può essere rappresentata in due spazi corrispondenti con

- un insieme di H punti, uno per ogni entità-riga della tabella, nello spazio definito dalle M colonne;
- un insieme di M punti, uno per ogni entità-colonna della tabella, nello spazio definito dalle H righe.

L'analisi delle corrispondenze ha trovato applicazione anche a tabelle nelle quali una stessa unità statistica compare più volte; la tabella multipla presenta unità statistiche nel senso delle righe e più variabili, con modalità eventualmente incrociate, nel senso delle colonne. In questi casi si parla di analisi multipla delle corrispondenze.

¹ Esiste un particolare approccio sviluppato a partire dai primi anni '70 da un gruppo di ricercatori presso l'Università di Leiden e disponibile in molti package e che va sotto il nome di Gifi, dal nome dell'autore del libro al quale si è ispirato il gruppo di lavoro: GIFI A. (1990) *Nonlinear multivariate analysis*, J.Wiley, New York.

² Come la tecnica biplot, anche l'analisi delle corrispondenze produce due mappe, una che mostra le somiglianze tra le righe e l'altra tra le colonne; ciascuna mappa mostra le somiglianze tra le modalità/variabili di colonna (o di riga) prodotte da un'analisi delle coordinate principali delle distanze tra le colonne (o le righe) a partire dalla tabella delle differenze. Più due elementi di colonna (o di riga) appaiono vicini nella mappa prodotta dall'analisi, più simili sono tra loro rispetto ai profili degli elementi di riga (o di colonna). Anche qui le due mappe possono essere sovrapposte anche se ciò non consente di avere una interpretazione più precisa. I due modelli di analisi, biplot e analisi delle corrispondenze sono in gran parte intercambiabili in quanto ottengono generalmente gli stessi risultati. L'unica caratteristica che può far preferire la tecnica biplot è quella di consentire una precisa interpretazione congiunta delle due mappe prodotte, mentre nell'analisi delle corrispondenze la relazione tra le due mappe può essere interpretata solo in senso generale. D'altra parte l'analisi delle corrispondenze presenta un ventaglio di esperienze di applicazioni più ampio che incoraggiano una sua maggiore diffusione.

³ L'approccio ha molte analogie con quello della correlazione canonica.

Bibliografia

- Alt M. (1990) *Exploring Hyperspace. A Non-Mathematical Explanation of Multivariate Analysis*, McGraw-Hill, New York - London.
- Amaturo E. (1989) *Analyse des donnees e analisi dei dati nelle scienze sociali*, Centro Scientifico Editore, Torino.
- American Educational Research Association, American Psychological Association & National Council on Measurement in Education (1985) *Standards for educational and psychological testing*, Washington, DC, American Psychological Association.
- Anderson T.W. (1958) *An Introduction to Multivariate Statistical Analysis*, John Wiley & Sons, Inc., New York, London, Sidney.
- Arcuri L., Flores D'Arcais G.B. (1974) *La misura degli atteggiamenti*, Martello - Giunti.
- Baker T.L. (1994) *Doing Social Research*, 2nd Ed., McGraw-Hill, New York - London.
- Bailey K.D. (1982) *Methods of Social Research*, Free Press, New York; trad. it. *Metodi della ricerca sociale*, Il Mulino, Bologna, 1985.
- Bailey K.D. (1994) *Typologies and Taxonomies. An Introduction to Classification Techniques*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-102, Thousand Oaks, CA:Sage.
- Benzécri J.P. (e altri) (1973) *L'Analyse des Données*, Dunod, Parigi.
- Bernard H. Russel (1995) *Research methods in anthropology: qualitative and quantitative approaches*, II edizione, Altamira Press, Sage Publications, London.
- Berry W.D. (1980) *Understanding Regression Assumptions*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-092, Newbury Park, CA:Sage.
- Berry W.D., Feldman S. (1991) *Multiple Regression in Practice*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-050, Newbury Park, CA:Sage.
- Blalock H.M. jr. (1960) *Social Statistics*, McGraw Hill, New York - London; trad. it. *Statistica per la ricerca sociale*, Il Mulino, Bologna, 1969.
- Blalock H.M. jr. (1961) *Causal Inferences in Nonexperimental Research*, Chapel Hill, Nc., University Press; trad. it. *L'analisi causale in sociologia*, Marsilio Editori, Padova, 1967.
- Bohrnstedt G.W., Knocke D. (1994) *Statistics for Social Data Analysis*, Peacock P., trad.it. *Statistica per la ricerca sociale*, Il Mulino, Bologna, 1998.
- Bouroche J.M., Saporta G. (1980) *L'analyse des données*; trad. it. 1983, C.L.U. Editrice, Napoli.
- Bourque L.B., Clark V.A. (1992) *Processing Data*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-085, Newbury Park, CA:Sage.
- Brunoro G. (1994) *Analisi delle Corrispondenze*, CEDAM, Padova.
- Bruschi A. (1996) *La competenza metodologica*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- Bruschi A. (1999) *Metodologia delle scienze sociali*, Bruno Mondadori, Milano.
- Carmines E.C., Zeller R.A. (1992) *Reliability and Validity Assessment*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-017, Newbury Park, CA:Sage.
- Conover W.J. (1980) *Practical Nonparametric Statistics*, John Wiley & Sons, Inc., New York, London, Sidney.
- Converse J.M., Presser S. (1991) *Survey Questions: Handcrafting the Standardized Questionnaire*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-063, Newbury Park, CA:Sage.
- Cooley W.W., Lohnes P.R. (1971) *Multivariate data analysis*, John Wiley & Sons, Inc., New York, London, Sidney.
- Corbetta P. (1992) *Metodi di analisi multivariata per le scienze sociali*, Il Mulino, Bologna.
- Dautriat H. (1988) *Il questionario*, trad.ital., VI ed., Franco Angeli Editore, Milano
- De Sandre P. (1972) *Classificazione e misura nella ricerca sociale*, CLEUP, Padova, II ed.

- De Vellis R. (1991) *Scale development. Theory and Applications*, Applied Social Research Methods Series, vol. 26, SAGE Publications, London.
- Dunteman G.H. (1983) *Principal Component Analysis*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-069, Newbury Park, CA:Sage.
- Edward A. (1957) *Techniques of Attitude Scale Construction*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Edward W., Newman J.R. (1982) *Multiattribute Evaluation*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-026, Newbury Park, CA:Sage.
- Ercolani A.P., Perugini M. (1997) *La misura in psicologia. Introduzione ai test psicologici*, LED, Milano.
- European Courses in Advanced Statistics (1987) *Methods for Multidimensional Data Analysis*, Dipartimento di Matematica e Statistica, Università degli Studi di Napoli.
- Fabbris L. (1983) *Analisi esplorativa di dati multidimensionali*, CLEUP, Padova, III edizione 1991.
- Flament C. (1976) *L'analyse booléenne de questionnaire*, Mouton ?diteur, Paris, La Haye.
- Ghiselli E.E. (1964) *Theory of Psychological Measurement*, McGraw-Hill, New York-London.
- Giampaglia G. (1990) *Lo scaling unidimensionale nella ricerca sociale*, Liguori Editore, Napoli.
- Guttman L.L. (1947) "On Festinger's Evaluation of Scale Analysis", in *Psychological Bulletin*, 44.
- Hair J.F. jr., Anderson R.E., Tatham R.L., Black W.C. (1998) *Multivariate Data Analysis*, Prentice-Hall Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 5? edizione.
- Hambleton R.K., Swaminathan H., Rogers H.J. (1991) *Fundamentals of item response theory*, Measurement Methods for the Social Sciences series, vol. 2, SAGE Publications, London.
- Kim Jae-On, Mueller C.W. (1989) *Introduction to Factor Analysis: What it is and how to do it*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-013, Newbury Park, CA:Sage.
- Kim Jae-On, Mueller C.W. (1989) *Factor Analysis: Statistical Methods and Practical Issues*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-014, Newbury Park, CA:Sage.
- Kruskal J.B., Wish M. (1978) *Multidimensional Scaling*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-011, Newbury Park, CA:Sage.
- Labovitz S., Hagedorn R. (1981) *Introduction to Social Research*, 3rd Ed., McGraw-Hill, New York-London.
- Maggino F. (1992) *Introduzione all'elaborazione dei dati tramite un package*, C.E.T., Firenze.
- Maggino F. (1998) *Introduzione all'analisi statistica per la ricerca sociale*, C.E.T., Firenze.
- Maggino F. (2000) *Il questionario. Aspetti metodologici, informatici e statistici*, II Ed. riveduta e corretta, C.E.T., Firenze.
- Marradi A. (1980) *Concetti e metodi per la ricerca sociale*, La Giuntina, Firenze.
- Marradi A. (1981) "Factor analysis as an aid in the formation and refinement of empirically useful concepts", in E.F.Borgatta - D.J.Jackson (a cura di), *Factor Analysis and Measurement in Sociological Research*, SAGE Publications, London.
- Marrani A. (1990) "Fedeltà di un dato, affidabilità di una definizione", in *Rassegna Italiana di Sociologia*, a. XXXI, n. 1, gennaio-marzo.
- Marradi A. Gasperoni G. (a cura di) (1995) *Costruire il dato 2*, Franco Angeli Editore, Milano.
- Mclver J.P., Carmines E.G. (1979) *Unidimensional Scaling*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-024, Newbury Park, CA:Sage.
- Mohr L.B. (1993) *Understanding Significance Testing*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-073, Newbury Park, CA:Sage.
- Nunnally J.C. (1978) *Psychometric theory*, McGraw-Hill, New York - London.
- Oppenheim A.N. (1966) *Questionnaire design and attitude measurement*, Heinemann, London.
- Osgood C.E., Suci G.J., Tannenbaum P.H. (1957) *The measurement of meaning*, University of Illinois Press, Urbana.

Methods

quantitative

Il.

quantitative

Milano.

Analysis,

.

ntice-Hall

e theory,

o it, Sage

Newbury

es, Sage

Newbury

quantitative

ew York-

e corretta,

seful con-

ciological

ociologia,

quantitative

quantitative

of Illinois

Perrone L. (1977) *Metodi quantitativi della ricerca sociale*, Feltrinelli, Milano.

Romano M.F. (1987) *Lo scaling multidimensionale. Una bibliografia commentata con note introduttive*, Dipartimento Statistico, Università degli Studi, Giunta Regionale - Regione Toscana, Firenze.

Sadocchi S. (1981) *Manuale di analisi statistica multivariata per le scienze sociali*, Franco Angeli Editore, Milano.

Saris W.E. (1990) *Computer-Assisted Interviewing*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-080, Newbury Park, CA:Sage.

Spector P.E. (1990) *Research Designs*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-023, Newbury Park, CA:Sage.

Spector P.E. (1992) *Summated Rating Scale Construction. An Introduction*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-082, Newbury Park, CA:Sage.

Sullivan J.L., Feldman S. (1981) *Multiple Indicators. An Introduction*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-015, Newbury Park, CA:Sage.

Tesi G. (1983) *Note per la ricerca mediante questionario*, Istituto di Studi Sociali, Università degli Studi di Firenze.

Torgerson W.S. (1958) *Theory and Methods of Scaling*, John Wiley & Sons, Inc., New York, London, Sydney.

Traub R.E. (1994) *Reliability for the Social Sciences - Theory and Applications*, Measurement Methods for the Social Sciences series, vol. 3, SAGE Publications, London.

Trochim, W.M. (1999) *The Research Methods Knowledge Base*, 2nd Edition 2000. Internet WWW page, at URL: <<http://trochim.human.cornell.edu/kb/index.htm>>.

Tukey, J.W. (1977) *Exploratory Data Analysis*, Reading, MA: Addinon-Wesley.

Van De Geer J.P. (1993) *Multivariate Analysis of Categorical Data: Theory*, Advanced Quantitative Techniques in the Social Sciences Series, Vol. 2, SAGE Publications, Thousand Oaks - London - New Delhi.

Van De Geer J.P. (1993) *Multivariate Analysis of Categorical Data: Applications*, Advanced Quantitative Techniques in the Social Sciences Series, Vol. 3, SAGE Publications, Thousand Oaks - London - New Delhi.

Van Der Heijden P.G.M. (1987) *Correspondence analysis of longitudinal categorical data*, DSWO Press, Leiden.

Weller S.C., Romney A.K. (1990) *Metric Scaling. Correspondence Analysis*, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, series no. 07-075, Newbury Park, CA:Sage.

Finito di stampare nel giugno 2001

Tipografia R.G.R. snc
Via L. Gordigliani, 18/15 int
50127 FIRENZE

Tel. 055 350 547
E-mail: rgr.firenze@tiscalinet.it

Nome file: Coimprenditrice - CEDIT
Directory: C:\Documents and Settings\Filomena\Desktop\scanner\cedit
Modello: C:\Documents and Settings\Filomena\Dati
applicazioni\Microsoft\Modelli\Normal.dot
Titolo:
Oggetto:
Autore: Filomena Maggino
Parole chiave:
Commenti:
Data creazione: 17/07/2012 23.19.00
Numero revisione: 2
Data ultimo salvataggio: 17/07/2012 23.21.00
Autore ultimo salvataggio: Filomena Maggino
Tempo totale modifica 2 minuti
Data ultima stampa: 17/07/2012 23.22.00
Come da ultima stampa completa
Numero pagine: 41
Numero parole: 6 (circa)
Numero caratteri: 36 (circa)