

**Seconda Università degli Studi di Napoli**



**FACOLTA' DI ECONOMIA**

Corso di Laurea

Specialistica in Finanza per i Mercati

TESI DI LAUREA

IN

ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE LIVELLO AVANZATO

***“PINK FAMILY BUSINESS.***

**IL CASO ANNAMARIA ALOIS: TRA TRADIZIONE ED INNOVAZIONE  
DELL'ANTICA ARTE SERICA”**

**RELATORE**

Chiar.mo Prof.  
Vincenzo Maggioni

**CANDIDATO**

Matr. 816000087  
Francesca Michela Mosca

**CORRELATORE**

Chiar.ma Prof.sa  
Cristiana Donati

Anno Accademico 2010/2011

## *Abstract*

Prendiamo una donna di eccezionale estro, *leadership*, ambizione. Aggiungiamo un'illustre tradizione familiare. Mescoliamo con un territorio ed una *location* operativa d'indubbio *charme*, intrisi di storia e cultura. Inforniamo il tutto in un sistema organizzativo perfettamente efficace ed efficiente che vede al centro il motore propulsivo della componente femminile.

Ecco, in quattro step, la ricetta del successo di Anna Maria Alois e della sua *Annamaria Alois S.a.s.*, modello trainante per l'industria serica campana ed il *Made in Italy*, ma soprattutto esempio vincente di *pink family business*, nella sua accezione di accettazione diffusa e consapevole della valorizzazione della donna nel mondo dell'imprenditoria.

Le donne, dunque, come fulcro dell'attività imprenditoriale, più forti delle arcaiche convenzioni legate alla "casta dei generi", legittimate ai ruoli di *leadership* e generatrici di valori determinanti per la creazione e la continuità del *business*.

Una volta venivano iniquamente liquidate, nell'ambito delle aziende a conduzione familiare, in immobili o denaro. Accettavano passivamente grette quelle arcaiche convinzioni sociali, tradottesi in veri e propri meccanismi consolidati, secondo cui la trasmissione del potere ad un erede maschio appariva metodologia da seguire acriticamente: "si fa così perché si è sempre fatto così".

Una consuetudine che portava da un lato l'imprenditoria a rifiutarsi di prendere in considerazione le candidature femminili, dall'altro le donne ad escludere la carriera imprenditoriale come alternativa professionale.

Oggi, fortunatamente, le eredi donne non solo sono oggetto di maggior considerazione, ma risultano spesso preferite, rendendo il passaggio del testimone al figlio maschio sempre meno scontato.

L'incertezza professionale femminile, da sempre in bilico tra obiettivo di *empowerment*, inteso come aumento delle capacità personali, e *status* consuetudinario di moglie-mamma, sembra essersi favorevolmente risolta nei confronti del primo.

Il nuovo concetto di donna in carriera, capace di trovare un sano equilibrio tra famiglia e lavoro, ha preso sempre maggiore accoglienza.

La storia del successo aziendale dell'*Annamaria Alois S.a.s.* è emblematica in tal senso.

Legata al sempreverde valore della consolidata tradizione di famiglia, ma capace allo stesso tempo di introdurre all'interno del sistema produttivo le innovazioni necessarie per rimanere competitivi all'interno di un mercato sempre più *innovation and technology based* ed in continua evoluzione, l'*Annamaria Alois S.a.s.* è riuscita a garantire la continuità della tradizione serica leuciana, trasponendo in chiave moderna le tendenze classiche tradizionali.

Una storia di successo nata, tra mille difficoltà, grazie alla determinazione di Anna Maria Alois, capace di affrontare, con invidiabile sicurezza di sé, l'ostracismo familiare che si opponeva all'ingresso delle donne in azienda.

Partendo, dunque, dalla descrizione del *pink family business* in tutti i suoi diversi ambiti, il presente studio si concentra sulla storia del successo dell'*Annamaria Alois S.a.s.*, mettendone in evidenza storia origini, evoluzione, affermazione, prospettive per il futuro.

Dopo un capitolo introduttivo, l'analisi parte dalla descrizione dettagliata dei profili del *family business*.

Famiglia, azienda, patrimonio. Questi i tre fattori chiave di quello che può essere considerato come il fenomeno di maggiore rilevanza nell'ambito imprenditoriale italiano. Ecco spiegata, in due parole, quella che negli ultimi decenni è diventata la base, o meglio la *best practice*, del capitalismo italiano.

E' pleonastico, infatti, affermare che il tessuto economico italiano si fonda sulle aziende familiari, un tempo considerate marginali, la cui attività è invece caratterizzata da una forte potenzialità interna che si traduce in un concreto e continuo sviluppo nel tempo.

Il *key factor* dell'evidente successo arriso a quel modello di fare impresa, è stato determinato dalla risoluzione positiva del *trade-off* esistente tra elevata patrimonializzazione e scarsa o nulla apertura della *governance* nei confronti dell'ambiente esterno.

Da un lato, infatti, è empiricamente dimostrato che le imprese familiari risultano avere un indice di patrimonializzazione molto più elevato rispetto alle grandi società a proprietà frazionata. Ciò deriva essenzialmente dal cosiddetto *self-*

*financing*, ovvero la tendenza ad utilizzare fonti di finanziamento interne derivante da continui apporti dei soci-familiari che garantiscono così una buona stabilità operativa.

D'altro canto, però, restringere l'attività manageriale ai soli membri familiari determina la perdita di occasioni e possibilità di apportare all'interno della gestione nuovi programmi ed idee, chiudendo le porte a quell'innovazione e sviluppo del *knowledge management* che si sta sempre più ergendo a fattore chiave di successo aziendale.

Le imprese familiari sono però riuscite a risolvere positivamente tale questione strutturando complessi aziendali stabili dal punto di vista patrimoniale e finanziario e, in alcuni casi, anche di medio-grandi dimensioni.

Crocevia determinante per la continuazione dell'attività familiare è comunque il momento del passaggio generazionale, fulcro del presente lavoro. Fonte di quel *breakdown* fatto di conflitti e litigi che possono portare fino alla morte dell'azienda, il passaggio generazionale rappresenta senz'altro l'elemento della vita aziendale da gestire con maggiore cautela per garantirne il *going concern*.

Muovendo poi da una rivisitazione storica si è passati attraverso un breve *excursus* dell'imprenditoria femminile in diverse realtà e culture, quella italiana, statunitense ed arabo islamica.

Dagli Stati Uniti al mondo arabo meno integralista, passando per il Vecchio Continente, il *pink family business* sta assumendo una crescente e costante importanza.

E, se non ci si sorprende che Europa e Stati Uniti abbiano mostrato e conosciuto una grande apertura a riguardo, non può non destare stupore l'importanza che il *pink family business* sta assumendo nel mondo arabo-islamico.

Nonostante sia legato, da ideologie religiose, ad una concezione di inferiorità della donna rispetto all'uomo, il mondo arabo meno integralista ha conosciuto una fase di grande sviluppo di imprese familiari gestite da donne.

L'analisi dei dati statistici mostra, oltre ad un incremento del numero di imprese familiari gestite da donne, anche una relazione diretta e positiva tra *leadership* femminile e redditività aziendale. Le ricerche mostrano infatti una correlazione positiva tra presenza di donne nel *top management* e *performance* aziendale.

Si arriva infine, alla fase centrale del lavoro, in cui si analizza l'azienda facente capo ad Anna Maria Alois.

La storia di Anna Maria Alois e della sua *Anna Maria Alois S.a.s.*, azienda manifatturiera casertana che rappresenta la continuità tra l'antica e rinomata tradizione serica leuciana e le moderne tendenze del settore, delinea un esempio concreto ed emblematico di *leadership* femminile e successo del *pink family business*.

Fortemente contrastata nella sua volontà di poter entrare in azienda, viste le discriminazioni di genere esistenti, grazie ad una gran forza di volontà, e dopo aver percorso diverse strade, è riuscita a realizzare quello che era il suo sogno sin da bambina: creare un atelier ed un'azienda di successo che potesse perpetuare nel tempo la celebre tradizione familiare.

Il giusto mix tra innovazione e tradizione rappresenta la carta vincente dell'azienda.

L'*Annamaria Alois S.a.s.* ha raccolto la rinomata tradizione familiare, rielaborando il processo produttivo in chiave prospettica e, mediante competenze altamente distintive, specializzandosi nella produzione di eccellenza nel settore dei tessuti pregiati, delle passamanerie e dei complementi d'arredo.

Da qui il successo frutto della specializzazione nella produzione di eccellenza nel settore dei tessuti pregiati, delle passamanerie e dei complementi d'arredo, rivolti prevalentemente ad una clientela *d'elite*.